

Manual de Inversión

Montilla

Tierra de vinos y oportunidades



Índice

01 Introducción

Bienvenida a Montilla: un destino con alma y oportunidades

¿Por qué invertir en Montilla?

Visión estratégica y Plan de Sostenibilidad Turística (PSTD Amontillate)

02 Entorno económico y turístico de Montilla

Análisis del mercado turístico

- Enoturismo, oleoturismo, cultura y naturaleza
- Tendencias y demanda turística actual
- Perfil de las visitas

Clima de inversión

- Economía local y oportunidades
- Entorno institucional favorable

03 Oportunidades de inversión turística en Montilla

Visión estratégica

Propuesta de valor para invertir

Perfil de la inversión que busca Montilla

- ¿Por qué es el momento de invertir en Montilla?

Catálogo de oportunidades de inversión turística

04 Incentivos y financiación

Mapa de incentivos públicos

- Ayudas regionales y locales
- Bonificaciones fiscales
- Programas de apoyo a la inversión

Opciones de financiación privada

- Préstamos participativos y capital riesgo
- Programas ICO
- Fondos y vehículos especializados en turismo

05 Cómo invertir en Montilla

Procedimiento de inversión paso a paso

- Marco normativo
- Trámites urbanísticos y licencias
- Facilidades administrativas (ventanilla única)

Soporte institucional a la inversión

- Ayuntamiento de Montilla
- Agencia de desarrollo local
- Contactos clave

06 Inspiración y confianza

- Casos de éxito de proyectos turísticos en Montilla
- Testimonios de personas inversoras y emprendedoras





01

Introducción



Bienvenida a Montilla: un destino con alma y oportunidades

Montilla es mucho más que un lugar; es una experiencia viva, un territorio que respira historia, cultura y tradición, proyectado hacia un futuro sostenible y lleno de oportunidades.

Ubicada en el corazón de Andalucía, Montilla forma parte del prestigioso triángulo de ciudades patrimoniales del sur de España (Córdoba, Sevilla y Granada) y es reconocida como la cuna de uno de los vinos más singulares de Europa: el vino de la Denominación de Origen Montilla-Moriles. Su paisaje de viñedos, olivares y colinas, su valioso legado monumental y la autenticidad de su vida local la convierten en un escenario privilegiado para desarrollar proyectos turísticos únicos.

En plena fase de transformación estratégica, Montilla ha apostado decididamente por convertirse en un destino referente en **enoturismo, oleoturismo, cultura y naturaleza**. Gracias al impulso del Plan de Sostenibilidad Turística (PSTD Amontíllate), se está trazando una hoja de ruta clara y ambiciosa para modernizar la oferta turística, generar nuevas oportunidades de negocio y atraer inversión privada, tanto nacional como internacional.

Pero Montilla no solo es atractiva por su producto turístico, también lo es por su **calidad de vida, su coste competitivo, su entorno empresarial dinámico** y la **vocación emprendedora** de su gente. Aquí, cada proyecto de inversión cuenta con el apoyo de un tejido social y empresarial dispuesto a colaborar, crecer y crear valor compartido.



¿Por qué invertir en Montilla?

Montilla, joya por descubrir en la D.O. Montilla-Moriles, combina autenticidad y legado cultural con un enoturismo consolidado y un oleoturismo en auge (AOVE y almazaras premiadas), ofreciendo un entorno ideal para proyectos turísticos y agroalimentarios sostenibles de alto valor que unen rentabilidad, identidad y proyección internacional. Un destino donde el visitante vive experiencias reales y la inversión encuentra recorrido.

Actualmente, Montilla está inmersa en una fase de transformación estratégica hacia un modelo de turismo de calidad, sostenible y experiencial, impulsado por el Plan de Sostenibilidad Turística de Destino (PSTD) “Amontíllate”. Esta hoja de ruta pone en valor su cultura del vino, patrimonio histórico, gastronomía y entorno natural como motores de desarrollo económico.

Además, Montilla forma parte de la **Red de Ciudades Industriales de Andalucía**, una iniciativa que refuerza su posicionamiento como territorio abierto a la inversión productiva, con facilidades administrativas, formación especializada y líneas de apoyo para proyectos vinculados a la industria agroalimentaria, los servicios turísticos avanzados y la transformación digital. Esta doble condición —destino turístico emergente e industria con raíces— convierte a Montilla en un enclave estratégico para el emprendimiento y la diversificación de negocios.

La localidad cuenta con un tejido empresarial activo, tradición emprendedora y recursos aún subexplotados que ofrecen un alto margen de revalorización. Con una propuesta sólida que une autenticidad y modernización, Montilla aspira a consolidarse como destino de referencia para el turismo enológico y experiencial del sur de Europa y atraer perfiles de visitantes exigentes que buscan experiencias reales, sostenibles y con alma.



Lo que hace de Montilla un destino de inversión diferente

Ubicación estratégica

A 40 minutos de Córdoba y conectado con Sevilla, Málaga y Granada, Montilla ofrece acceso inmediato a tres de los destinos turísticos más visitados de España.

Potencial turístico aún emergente

Cuenta con patrimonio, bodegas centenarias, paisajes y eventos que permiten crear productos turísticos innovadores y sostenibles.

Apoyo institucional

El Ayuntamiento de Montilla lidera una estrategia activa para atraer inversión turística, con incentivos fiscales, ventanilla única para inversiones y un marco legal favorable.

Alianzas público-privadas

El ecosistema local está comprometido con el desarrollo turístico, ya que facilita la colaboración con bodegas, cooperativas, productores agroalimentarios y empresas de servicios.

Entorno industrial y emprendedor

La adhesión a la Red de Ciudades Industriales refuerza las oportunidades en sectores complementarios al turismo y promueve la innovación, el empleo y la diversificación económica.

Experiencias únicas

El turismo de Montilla se fundamenta en vivir, sentir y degustar, mediante rutas del vino, visitas a lagares, patrimonio histórico, naturaleza y gastronomía de kilómetro cero.



02

Entorno económico y turístico de Montilla



Análisis del mercado turístico de Montilla

En los últimos años, Montilla ha reforzado de forma significativa su posicionamiento como destino de turismo cultural y enogastronómico de interior en Andalucía, apoyándose en una oferta cada vez más completa y profesionalizada. Este avance se refleja en una mayor capacidad de acogida y en la profesionalización del ecosistema empresarial y de servicios vinculados al visitante.

El municipio cuenta actualmente con **40 alojamientos turísticos registrados** en el Registro de Turismo de Andalucía que incluyen hoteles, casas rurales, apartamentos, y viviendas con fines turísticos. A ello se suman **agencias de viajes** y de empresas especializadas en turismo activo y experiencias singulares. Este conjunto de recursos evidencia un destino con capacidad operativa creciente para diseñar, comercializar y atender experiencias de valor añadido, especialmente en segmentos de demanda cultural, gastronómica y de escapadas.

El diferencial competitivo de Montilla se sustenta en una red consolidada de bodegas y lagares, integrada en la Ruta del Vino Montilla-Moriles, junto al turismo en torno al AOVE, con visitas y experiencias en almazaras, y una restauración de alta calidad basada en cocina de kilómetro cero y experiencias de maridaje con vinos de la D.O. Montilla-Moriles. A esta propuesta se suma un turismo cultural en crecimiento, impulsado por una red de museos municipales que enriquece la experiencia del visitante, refuerza la identidad del destino y permite articular productos combinados (vino-aceite-patrimonio) alineados con la demanda de experiencias auténticas y sostenibles.

En términos de tracción de mercado, el destino registra una demanda relevante vinculada a sus principales productos: más de 15.000 visitantes en museos municipales al año, en torno a 15.000 entoturistas anuales, unos 7.000 oleoturistas anuales, con alta presencia de turismo internacional, además de **16.000 estancias hoteleras en 2024,** reforzando su atractivo como destino de escapadas y experiencias de calidad. Estos indicadores apuntan a una base sólida de visitantes motivados por la cultura, la gastronomía y el estilo de vida local, con margen para incrementar la conversión de excursionistas en pernoctaciones y elevar el gasto medio mediante nuevos atractivos, programación y propuestas integradas.

Características del mercado

- Turismo de escapadas cortas, con predominio de visitas de un solo día y estancia media de **1-3 noches** en los casos de pernoctación.
- Predominio de visitantes atraídos por los siguientes atractivos:
 - Cultura vitivinícola (catas, visitas a bodegas, vendimia)
 - Patrimonio y rutas culturales
 - Gastronomía local
- Creciente interés por productos vinculados a la sostenibilidad, la autenticidad y el contacto directo con la producción local.

El perfil de las visitas en 2024 muestra una clara mayoría de personas adultas entre **40 y 65 años (60 %)**, con alto poder adquisitivo y motivaciones culturales y gastronómicas.

El turismo sénior (mayores de 65 años) representa un **16 %** del total, mientras que los segmentos de turismo familiar y joven tienen todavía baja representación, lo que evidencia oportunidades de diversificación. En este contexto, existe potencial para desarrollar propuestas más orientadas a experiencias familiares, ocio educativo, actividades de naturaleza suave y productos que amplíen la estancia (por ejemplo, experiencias combinadas vino/aceite/patrimonio, talleres, rutas tematizadas y programación cultural estable).



Un destino en evolución y nuevas oportunidades de crecimiento

A) Alojamientos. Aumento de capacidad y señales de confianza empresarial

Junto a la consolidación de los flujos y productos principales, Montilla presenta señales de dinamismo y renovación de oferta que refuerzan su atractivo inversor. En el ámbito del alojamiento, se observa un incremento de capacidad tanto por nuevas aperturas como por ampliaciones en establecimientos existentes. En los últimos meses se han incorporado 13 nuevas habitaciones hoteleras y se han anunciado ampliaciones adicionales a corto plazo, lo que evidencia confianza empresarial y expectativas de demanda.

B) Espacios culturales. Nuevos motivos de visita y proyectos tractores en marcha

En paralelo, la incorporación de nuevos espacios culturales aporta motivos adicionales de visita y favorece la repetición y la extensión de la estancia. En este sentido, destaca la Sala del Gran Capitán, inaugurada en 2025, que ha recibido más de 5.000 visitantes en sus primeros 8 meses, reforzando el peso del producto cultural contemporáneo y ampliando el relato turístico del destino.

Además, la implantación de un centro de recepción de visitantes / museo del vino, actualmente en ejecución, actuará previsiblemente como elemento tractor, mejorando la orientación e interpretación del destino, estructurando el recorrido del visitante y elevando la capacidad de comercialización de experiencias. Este tipo de equipamientos suele incrementar la permanencia, favorecer la creación de paquetes y mejorar la conversión hacia consumo local (restauración, compras, visitas guiadas y experiencias).



Claves para la inversión

- Montilla presenta un mercado turístico consolidado y en crecimiento, pero con margen amplio para diversificar y enriquecer la oferta.
- La estancia media y el gasto por visitante son mejorables mediante la creación de nuevos productos: alojamientos con encanto, espacios de eventos, experiencias turísticas tematizadas y restauración especializada.
- Alta dependencia actual de la oferta de bodegas y espacios culturales, lo que genera oportunidades para inversiones que amplíen la base de producto turístico.
- La evolución del registro turístico, la ampliación de capacidad alojativa y la incorporación de nuevos espacios culturales y proyectos tractores refuerzan una trayectoria dinámica, favorable para iniciativas de escala media orientadas a calidad, diferenciación y experiencia.

“Montilla ofrece un entorno competitivo, seguro y con amplias oportunidades para inversiones que busquen generar impacto económico y valor social a través del turismo”.





03

Oportunidades de inversión turística en Montilla



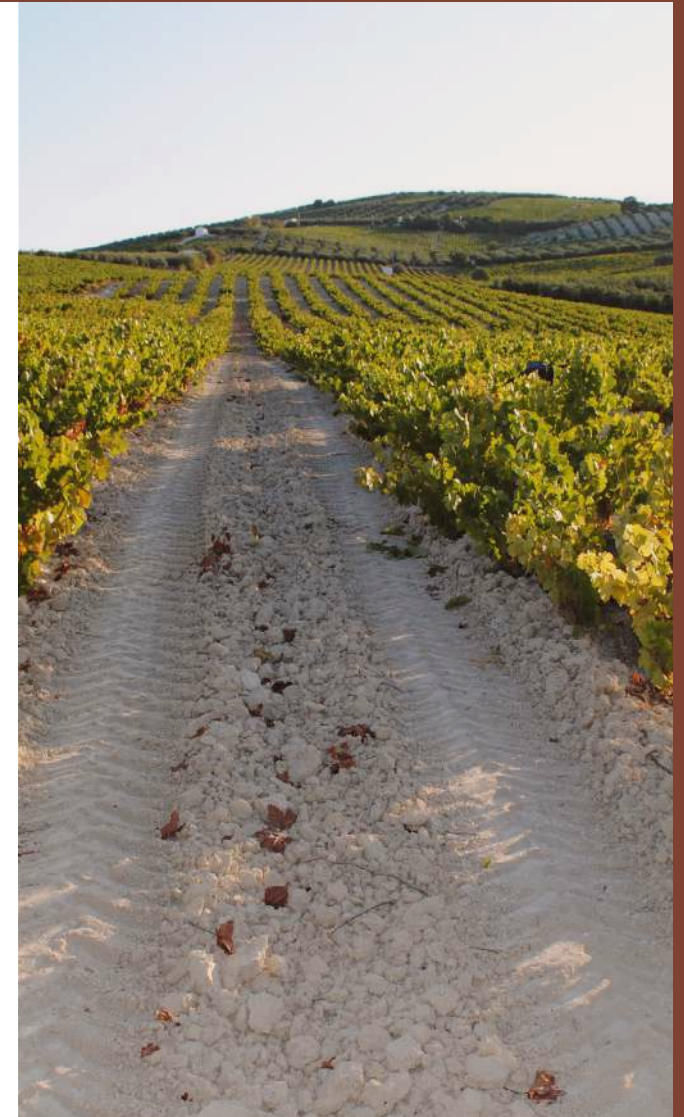
Visión estratégica

“Montilla, destino estratégico para invertir en turismo sostenible y experiencial de calidad”

Montilla es mucho más que un territorio de vinos: es una ciudad en plena transformación para posicionarse como uno de los referentes del turismo enogastronómico, cultural y sostenible de Andalucía y España. Ha sabido preservar la esencia de su tradición vitivinícola, su paisaje agrícola y su patrimonio histórico, al tiempo que avanza hacia un modelo de destino inteligente, conectado y con proyectos tractorales que ofrecen seguridad y alta rentabilidad para la inversión privada.

El impulso del **Plan de Sostenibilidad Turística en Destino (PSTD Amontillate)** ha consolidado una hoja de ruta clara para elevar la calidad y diversificar la oferta turística. Invertir en Montilla hoy significa anticiparse al futuro del turismo enológico y experiencial de Andalucía, con un producto diferenciado y en crecimiento.

Invertir en Montilla hoy significa anticiparse al futuro del turismo enológico y experiencial de Andalucía.



Propuesta de valor para inversores

Territorio singular y auténtico

Vinculado a la cultura del vino y la gastronomía, con una denominación de origen propia y una identidad patrimonial diferenciada.

Alto potencial de revalorización

Mercado en fase emergente, con ventajas competitivas frente a destinos maduros y saturados.

Oportunidades diversificadas de inversión

Desde la reconversión de inmuebles históricos en alojamientos boutique, hasta la creación de centros experienciales, enotecas, restaurantes de calidad, espacios para eventos o rutas de turismo activo y *wellness*.

Incentivos y facilidad para invertir

El Ayuntamiento, junto a la Junta de Andalucía y organismos estatales, ofrece medidas de apoyo, simplificación administrativa y bonificaciones fiscales para inversores turísticos.

Modelo de turismo sostenible y competitivo

El turismo en Montilla busca equilibrar la rentabilidad con el desarrollo local y fomentar la implicación de la comunidad y la preservación del paisaje y el patrimonio.

Perfil del inversor que busca Montilla

Montilla se posiciona como un destino ideal para:

- **Inversores institucionales** especializadas en alojamientos singulares y turismo experiencial.
- **Fondos de inversión** centrados en enoturismo y gastronomía de calidad.
- **Business Angels y microinversiones** con interés por proyectos boutique de alto valor añadido.
- **Emprendedores locales y nacionales** dispuestos a crear o reconvertir establecimientos vinculados al vino, la cultura y el patrimonio.

Tipologías de inversión vinculadas a las oportunidades de negocio identificadas

- **Alojamientos con encanto y enoturísticos**, como la reconversión del Palacio Ducal de Medinaceli en un hotel boutique o la creación de alojamientos integrados en lagares y viñedos, que combinan exclusividad, historia y paisaje.
- **Restauración y espacios gastronómicos**, como el desarrollo de un centro gastronómico de kilómetro cero que ponga en valor el vino, el aceite y los productos locales a través de experiencias culinarias únicas.
- **Equipamientos culturales y experienciales**, como el Wine & Heritage Experience Center, la rehabilitación de espacios singulares para eventos o la puesta en marcha de residencias artísticas que fusionen turismo y creatividad.
- **Comercio turístico y artesanía**, como la apertura de una tienda de artesanía y souvenirs con identidad local, capaz de convertirse en un escaparate vivo del talento y los productos de Montilla.
- **Servicios turísticos y movilidad**, como la creación de una agencia integradora de experiencias, una empresa de transporte turístico Córdoba–Montilla o un centro de alquiler de bicicletas que facilite el turismo activo y sostenible.
- **Turismo wellness y de bienestar**, como el desarrollo de un centro de salud y relax en entorno histórico, que una bienestar físico y emocional con la identidad patrimonial del destino.

¿Por qué es el momento de invertir en Montilla

El momento para invertir en Montilla es especialmente favorable porque:

- Existe un **marco de incentivos activo** y ventajoso para la inversión turística.
- **El PSTD Amontillate** está en plena ejecución, lo que impulsará proyectos tractores y la modernización de la oferta.
- Se dispone de **inmuebles con alto potencial turístico** aún disponibles.
- La demanda turística actual valora cada vez más destinos auténticos, sostenibles y con identidad propia.

En las siguientes páginas se presentan once oportunidades de negocio turístico identificadas en el diagnóstico de Montilla, cada una con su ficha descriptiva que incluye tipo de proyecto, características, inversión estimada, retorno esperado, opciones de financiación y sinergias con la oferta existente. Estas oportunidades pueden desarrollarse individualmente o en combinación, lo que favorecerá un ecosistema turístico sólido, innovador y rentable.



Oportunidad 1

Boutique Hotel en el Palacio Ducal de Medinaceli

Tipo de oportunidad:

Alojamiento turístico con encanto



Descripción del proyecto

Reconversión del histórico Palacio Ducal de Medinaceli en un hotel boutique de alto valor patrimonial. El inmueble, actualmente infrautilizado, presenta un gran potencial para convertirse en un establecimiento de referencia en el turismo cultural y enológico de Montilla, ofreciendo estancias personalizadas y exclusivas en un entorno monumental.

Valor diferencial

- Ubicación estratégica en el corazón del casco histórico.
- Vínculo con la figura del Gran Capitán.
- Elementos arquitectónicos nobles: patios, artesonados, arcos renacentistas.
- Carácter único para experiencias personalizadas y exclusivas.

Público objetivo

- Turismo cultural y patrimonial de alto poder adquisitivo.
- Visitantes internacionales atraídos por la historia, el arte y el vino.
- Segmento MICE en busca de espacios singulares para eventos.

Inversión estimada

Entre **4-6 millones €** (rehabilitación integral + interiorismo + equipamiento).

Retorno esperado

Alta rentabilidad vía tarifa premium y eventos.

Estimación ROI: 7-10 % anual a partir del tercer año.

Financiación adicional posible

- Fondos europeos para recuperación de patrimonio.
- Subvenciones de Turismo de Andalucía.
- Convenios público-privados.

Complementariedad con otras ofertas

Integrable en rutas del vino, circuitos históricos o paquetes turísticos premium gestionados por agencias locales. Espacio idóneo para catas, bodas, congresos y estancias con *storytelling*.

Potencial inmueble para el desarrollo de la actividad

Palacio de Medinaceli.

Factores clave de éxito

- Proyecto arquitectónico de rehabilitación que respete y ponga en valor el patrimonio histórico, incorporando estándares de lujo y confort.
- Estrategia de marketing internacional orientada a mercados de alto poder adquisitivo.
- Alianzas con turoperadores especializados en turismo cultural, enológico y MICE.
- Integración del hotel en experiencias exclusivas: catas privadas, cenas temáticas, eventos en espacios históricos.
- Aprovechamiento del relato histórico del Gran Capitán como elemento diferenciador.

Por qué es una oportunidad única de éxito

- El **lujo patrimonial** es uno de los segmentos de mayor crecimiento en el turismo europeo, con alta disposición a pagar tarifas exclusivas.
- El proyecto combina **hospitalidad, historia y enoturismo**, tres ejes estratégicos de Montilla.
- Invertir ahora significa acceder a un activo irreplicable en el casco histórico, en un momento en que el mercado local aún ofrece **precios competitivos y apoyo institucional para proyectos tractores**.

Oportunidad 2

Alojamientos enoturísticos en lagares y viñedos

Tipo de oportunidad:

Alojamiento rural temático



Descripción del proyecto

Creación de alojamientos con encanto en antiguos lagares o fincas vitivinícolas tradicionales de Montilla, adaptados a las demandas del enoturismo prémium. La experiencia combina descanso, naturaleza y cultura del vino para ofrecer la posibilidad de vivir una inmersión en el paisaje de la Campiña Sur.

Valor diferencial

- Inmersión completa en el paisaje vitivinícola.
- Experiencia única: dormir en un lagar, despertar entre viñedos.
- Oferta complementaria: catas, vendimias, paseos a caballo, talleres sensoriales.

Público objetivo

- Turistas con interés en la enología nacionales e internacionales.
- Parejas y grupos que buscan experiencias auténticas.
- Segmento *slow travel* y amantes del vino.

Inversión estimada

Entre **500.000 y 1,2 millones €** (rehabilitación de finca, servicios turísticos y diseño temático), dependiendo del tamaño y nivel de confort.

Retorno esperado

Alta ocupación en fines de semana y temporada alta.

ROI estimado: 6–8 % anual. Potencial de fidelización elevado.

Financiación adicional posible

- Subvenciones de desarrollo rural y turismo.
- Fondos Leader.

Complementariedad con otras ofertas

Incluíble en rutas del vino Montilla-Moriles, paquetes *wellness*, experiencias gourmet y programas gestionados por agencias de experiencias. Posible conexión con visitas a bodegas locales.

Potencial inmueble para el desarrollo de la actividad

Lagares y fincas vitivinícolas tradicionales del término municipal de Montilla.

Factores clave de éxito

- Selección de fincas con atractivo arquitectónico y paisajístico para maximizar la experiencia inmersiva.
- Integración del alojamiento en la oferta enoturística local con paquetes y actividades propias.
- Diseño de interiores y exteriores que combinen autenticidad rural con confort *prémium*.
- Estrategia de marketing orientada a nichos de alto valor como *wine lovers*, *slow travel* y turismo experiencial.
- Colaboración con bodegas y lagares para experiencias exclusivas dentro del alojamiento.

Por qué es una oportunidad única de éxito

- El enoturismo es uno de los segmentos con mayor crecimiento en España, especialmente en experiencias de alojamiento integrado en bodegas y viñedos.
- Montilla posee un **paisaje vitivinícola único** reconocido por su Denominación de Origen, lo que aporta autenticidad y valor diferencial al producto.
- Invertir ahora permite transformar inmuebles tradicionales en activos turísticos de alta demanda, aprovechando la **escasa competencia directa en el segmento *prémium***.

Oportunidad 3

Tienda de artesanía y souvenirs con identidad local

Tipo de oportunidad:

Comercio turístico – producto local y cultural



Descripción del proyecto

Creación de una tienda especializada en productos típicos y artesanía local, con un enfoque en el diseño de calidad y un relato cultural que transmita la esencia de Montilla. El espacio, situado idealmente en el centro histórico o cerca de la oficina de turismo, se concibe como un escaparate vivo del talento local y un punto de compra imprescindible para el visitante.

Valor diferencial

- Venta de artesanía auténtica: cerámica, textil, madera, vidrio.
- Souvenirs con diseño atractivo y mensaje identitario.
- Inclusión de productos agroalimentarios locales (vino, aceite, dulces).
- Concepto de “souvenirs vivos”: talleres, personalización, demostraciones en vivo.

Público objetivo

- Turistas nacionales e internacionales.
- Visitantes de excursión (cruceros, MICE, escapadas).
- Público local que busca regalos con valor añadido.

Inversión estimada

Entre **70.000 y 120.000 €** (alquiler o adquisición de local, adecuación, diseño, primer stock y marketing).

Retorno esperado

Alta rotación en temporadas turísticas.

ROI estimado: 12–15 % anual. Posibilidad de escalabilidad mediante venta online y alianzas con agencias.

Financiación adicional posible

- Ayudas para emprendimiento y empresariado joven.
- Subvenciones a comercio minorista.
- Programas de impulso a la artesanía y productos locales.

Complementariedad con otras ofertas

Fuerte sinergia con visitas guiadas, rutas patrimoniales, enoturismo y eventos culturales. Puede ser el punto de finalización ideal para circuitos turísticos.

Potenciales inmuebles para el desarrollo de la actividad

Locales comerciales en desuso en la calle Corredera o puestos en el Mercado de Abastos de Montilla.

Factores clave de éxito

- Ubicación estratégica con alta visibilidad y flujo de turistas.
- Selección de productos de alta calidad con fuerte identidad local y diseño contemporáneo.
- Apertura adaptada a horarios del turista, incluyendo fines de semana.
- Experiencias complementarias que generen valor añadido: demostraciones, talleres y personalización.
- Integración con campañas de promoción de Montilla y alianzas con guías, agencias y bodegas.

Por qué es una oportunidad única de éxito

- El turismo cultural y enogastronómico demanda cada vez más **productos con autenticidad y origen garantizado**, lo que sitúa a la artesanía y la agroalimentación local en el centro de la tendencia.
- Montilla cuenta con **producciones únicas y reconocidas** (vino, aceite, artesanía tradicional) que permiten diferenciar la oferta y aumentar el tique medio de compra.
- Actualmente, Montilla **no dispone de un establecimiento especializado de este tipo** y menos aún adaptado a los horarios del turismo (incluyendo sábados y domingos) en una **ubicación única y singular** que ofrezca productos prémium de la localidad.

Oportunidad 4

Agencia integradora de experiencias turísticas en Montilla

Tipo de oportunidad:

Plataforma local de experiencias y paquetes turísticos



Descripción del proyecto

Creación de una agencia local especializada en diseñar, comercializar y coordinar experiencias turísticas en Montilla. Actuará como plataforma central que agrupe la oferta existente (bodegas, alojamientos, actividades culturales, visitas guiadas, gastronomía) y facilite a visitantes la contratación de paquetes completos y personalizados.

Valor diferencial

- Punto de conexión entre la oferta turística dispersa y la demanda organizada.
- Facilita la reserva y personalización de experiencias.
- Revalorización del producto local a través de paquetes tematizados.
- Referente para agencias externas, cruceros y MICE.

Público objetivo

- Turistas individuales y grupos.
- Agencias mayoristas y receptoras de Córdoba, Málaga o Sevilla.
- Organizadores de eventos, colegios y asociaciones.

Inversión estimada

Entre **80.000 y 150.000 €** (oficina física, plataforma digital, personal especializado y promoción internacional).

Retorno esperado

Escalabilidad alta, con ingresos vía comisiones, venta de paquetes y organización directa.

ROI estimado: 8-12 % anual en un plazo de tres años.

Financiación adicional posible

- Programas de fomento del turismo digital.
- Ayudas a agencias de viajes y empresas turísticas.
- Fondos de desarrollo local o innovación turística.

Complementariedad con otras ofertas

Clave para articular visitas al Museo del Gran Capitán, rutas del vino, Sala Santa Clara, alojamientos rurales y hoteles boutique. Puede actuar como canalizador de visitas desde Córdoba u otras ciudades cercanas.

Potenciales inmuebles para el desarrollo de la actividad

Locales comerciales en desuso en la calle Corredera.

Factores clave de éxito

- Plataforma tecnológica eficiente y fácil de usar que permita reservar, pagar y personalizar experiencias.
- Red sólida de acuerdos con empresas locales: bodegas, guías, alojamientos, transporte, restaurantes.
- Presencia activa en mercados internacionales y plataformas de distribución turística.
- Capacidad de crear paquetes únicos que combinen vino, cultura, naturaleza y gastronomía.
- Adaptación a la demanda empresarial y de eventos, ofreciendo soluciones MICE.

Por qué es una oportunidad única de éxito

- Es **una de las principales demandas del tejido empresarial turístico de Montilla**, que busca un operador capaz de “paquetizar” su oferta de forma atractiva y profesional.
- Existe un vacío en la **comercialización conjunta** de experiencias, lo que limita la visibilidad y el alcance de la oferta actual.
- Un proyecto de este tipo puede posicionar Montilla en varios países y mercados emisores, incrementando la llegada de visitantes y la estancia media, con el respaldo directo de las propias empresas turísticas.

Oportunidad 5

Empresa de transporte turístico Córdoba–Montilla

Tipo de oportunidad:

Movilidad turística – transporte especializado



Descripción del proyecto

Puesta en marcha de una empresa de transporte turístico que conecte Montilla con Córdoba capital y otros puntos estratégicos como la Costa del Sol o el aeropuerto de Málaga. El servicio, diseñado para excursiones de un día, grupos organizados y visitantes independientes, facilitará la llegada al destino y mejorará su integración en circuitos turísticos regionales.

Valor diferencial

- Conexión directa con el mercado turístico de Córdoba y circuitos andaluces.
- Servicio a demanda, cómodo y personalizado (microbuses, furgonetas prémium).
- Ideal para grupos, excursiones, cruceros y eventos MICE.
- Mejora de la accesibilidad y competitividad de Montilla como destino.

Público objetivo

- Agencias de viajes y turoperadores.
- Grupos turísticos y organizadores de eventos.
- Turistas individuales con interés en experiencias fuera del circuito masivo.

Inversión estimada

Entre **180.000 y 300.000 €** (vehículos, licencias, plataforma de reservas, marketing).

Retorno esperado

Alto volumen potencial en fines de semana y temporada alta.

ROI estimado: 10-14 % anual. Posibilidad de acuerdos con ayuntamientos o consorcios turísticos.

Financiación adicional posible

- Subvenciones a la movilidad sostenible y accesible.
- Programas de emprendimiento rural o turístico.
- Colaboración con iniciativas de movilidad provincial.

Complementariedad con otras ofertas

Servicio esencial para agencias de experiencias, alojamientos rurales, turismo MICE, visitas al Museo del Gran Capitán y rutas enoturísticas. Puede integrarse en paquetes cerrados o personalizados.

Potenciales inmuebles para el desarrollo de la actividad

Instalaciones para garaje y oficina en Montilla, con posible punto de atención en el centro histórico o en la estación de ferrocarril.

Factores clave de éxito

- Vehículos confortables, adaptados a distintos tamaños de grupo y con estándares premium.
- Flexibilidad en horarios y rutas para adaptarse a la demanda turística.
- Colaboración estrecha con agencias de viajes, touroperadores y alojamientos.
- Plataforma de reservas online con disponibilidad en tiempo real.
- Estrategia comercial dirigida a captar tanto turistas individuales como grupos organizados.

Por qué es una oportunidad única de éxito

- Es **una de las principales demandas del tejido empresarial turístico de Montilla**, que necesita soluciones de transporte para atraer visitantes que llegan a Córdoba.
- Responde directamente a la necesidad de facilitar el acceso de turistas con interés por la oferta enoturística y cultural de Montilla, especialmente la vinculada a la figura del Gran Capitán.
- Permite posicionar a Montilla como destino complementario ideal a Córdoba, lo que permitirá captar visitantes de alto valor y aumentar la estancia media.

Oportunidad 6

Centro gastronómico con cocina de kilómetro cero

Tipo de oportunidad:

Restauración – espacio experiencial



Descripción del proyecto

Desarrollo de un centro gastronómico centrado en productos locales y cocina de kilómetro cero, que combine restaurante, espacio de *showcooking*, catas y talleres culinarios. Su objetivo es ofrecer una experiencia gastronómica inmersiva que vincule al visitante con la cultura alimentaria de Montilla y su entorno.

Valor diferencial

- Promoción directa de la cultura alimentaria local (vino, aceite, pan, embutidos, dulces).
- Cocina elaborada con ingredientes de proximidad y temporada.
- Actividades participativas: talleres, catas guiadas, cenas temáticas.
- Modelo flexible que combina restaurante, experiencias y formación.

Público objetivo

- Turistas con interés en gastronomía y cultura.
- Grupos y eventos MICE.
- Público local y comarcal que valore experiencias singulares.

Inversión estimada

Entre **250.000 y 400.000 €** (adecuación del local, cocina profesional, diseño, personal).

Retorno esperado

Modelo de ingresos mixto con alto potencial en eventos y experiencias privadas.

ROI estimado: 10–13 % anual.

Financiación adicional posible

- Subvenciones a la innovación agroalimentaria y gastronomía.
- Programas de economía circular y turismo sostenible.
- Convenios con denominaciones de origen y asociaciones locales.

Complementariedad con otras ofertas

Perfecto para complementar visitas enoturísticas, rutas históricas, alojamientos con encanto o actividades formativas. Puede integrarse en paquetes ofrecidos por agencias locales.

Potenciales inmuebles para el desarrollo de la actividad

Planta alta del Mercado de Abastos de Montilla u otros inmuebles singulares del casco histórico.

Factores clave de éxito

- Diseño de una propuesta gastronómica auténtica que ponga en valor los productos locales, con especial protagonismo del vino Montilla-Moriles.
- Ubicación céntrica y con visibilidad turística.
- Oferta de experiencias participativas y exclusivas para reforzar el posicionamiento prémium.
- Alianzas con productos locales para garantizar calidad y trazabilidad.
- Estrategia de comunicación que combine gastronomía, cultura y enoturismo para atraer tanto a turistas como a público local.

Por qué es una oportunidad única de éxito

- Montilla concentra una **identidad gastronómica única en Andalucía**, donde el vino y la uva Pedro Ximénez impregnan la cocina, la repostería y la cultura local.
- No existe un espacio que reúna en un solo lugar degustación, aprendizaje y compra de productos prémium locales, con potencial para atraer tanto visitantes como mercado MICE.
- Invertir ahora permite crear un referente gastronómico que refuerce la imagen de Montilla como destino enogastronómico de excelencia.

Oportunidad 7

Wine & Heritage Experience Center

Tipo de oportunidad:

Centro experiencial – enoturismo y patrimonio



Descripción del proyecto

Creación de un espacio multifuncional que combine experiencias enoturísticas con la interpretación del patrimonio cultural de Montilla. El centro funcionaría como punto de encuentro para visitantes, showroom del vino, y lugar para eventos y actividades culturales, integrando recursos tecnológicos y sensoriales para una experiencia inmersiva.

Valor diferencial

- Fusión de vino, historia y cultura en un solo espacio.
- Diseño inmersivo con audiovisuales, aromas, catas sensoriales y exposiciones.
- Conexión con el relato del Gran Capitán, el Palacio Ducal y el Parador.
- Capacidad de ubicarse en inmueble histórico o espacio contemporáneo singular.

Público objetivo

- Turistas con interés en la cultura y la enología.
- Visitantes de excursión o circuito.
- Organizadores de eventos y agencias especializadas.

Inversión estimada

Entre **300.000 y 500.000 €** (habilitación del espacio, tecnología, programación).

Retorno esperado

Alta proyección de visitas combinadas con catas y eventos privados.

ROI estimado: 8-11 % anual.

Financiación adicional posible

- Subvenciones culturales y de dinamización turística.
- Alianzas público-privadas con denominaciones de origen o patronatos.

Complementariedad con otras ofertas

Puede convertirse en el *hub* que articule visitas al casco histórico, bodegas, alojamientos con encanto y espacios culturales. Base ideal para experiencias tematizadas y propuestas educativas.

Potenciales inmuebles para el desarrollo de la actividad

Parador de Montilla, zona de Tahona, u otros edificios con valor patrimonial.

Factores clave de éxito

- Diseño innovador e inmersivo que combine tecnología, sensorialidad y narrativa histórica.
- Integración de la experiencia con el enoturismo y las rutas patrimoniales locales.
- Programación de eventos y actividades que mantenga un flujo constante de visitantes durante todo el año.
- Colaboración con bodegas, guías turísticos y entidades culturales para enriquecer la oferta.
- Estrategia de marketing internacional orientada a mercados especializados en vino y cultura.

Por qué es una oportunidad única de éxito

- Aprovecha el **posicionamiento de Montilla como epicentro del enoturismo andaluz**, uniendo el valor del vino y su patrimonio histórico en un mismo producto.
- Cubre un vacío actual en la oferta turística: no existe un espacio que concentre la **interpretación de toda la oferta de vino y la historia local** en formato experiencial y de alta calidad.
- Permite diversificar ingresos con venta directa de vinos prémium, eventos culturales, talleres y experiencias privadas, lo que aumenta el gasto medio por visitante.

Oportunidad 8

Residencias artísticas en entorno rural y patrimonial

Tipo de oportunidad:

Turismo creativo – residencias culturales



Descripción del proyecto

Puesta en marcha de un programa de residencias artísticas para creadores y creadoras nacionales e internacionales, con alojamiento y espacios de trabajo en entornos rurales o inmuebles históricos de Montilla. Este proyecto combina arte, sostenibilidad y dinamización cultural, y fomenta estancias prolongadas que contribuyen a la economía local y a la proyección internacional del destino.

Valor diferencial

- Fomento del turismo de larga estancia con perfil cultural.
- Potenciación del patrimonio como espacio vivo y productivo.
- Oportunidad para intercambios internacionales y festivales locales.
- Posibilidad de producción, exposición y venta de obras en la zona.

Público objetivo

- Artistas, escritoras/es, fotógrafas/os, diseñadoras/es.
- Centros culturales, universidades y colectivos creativos.
- Turistas culturales que buscan experiencias transformadoras.

Inversión estimada

Entre **200.000 y 350.000 €**, considerando la rehabilitación integral y el acondicionamiento de espacios para alojamiento y talleres, así como el diseño interior, el equipamiento artístico y la programación cultural.

Retorno esperado

Modelo sostenible gracias a apoyos institucionales y tarifas de estancia. ROI estimado: 6–10 % anual, con impacto indirecto en la marca destino.

Financiación adicional posible

- Programas culturales europeos (Creative Europe, Erasmus+).
- Ayudas de turismo sostenible y patrimonio cultural.
- Convenios con fundaciones artísticas y administraciones públicas.

Complementariedad con otras ofertas

Sinergias con rutas históricas, talleres de artesanía, alojamientos rurales y eventos culturales en Santa Clara o el Parador. Puede incluir visitas abiertas al público y talleres participativos.

Potenciales inmuebles para el desarrollo de la actividad

Antigua Casa de la Cultura o antiguas escuelas infantiles de la Vereda.

Factores clave de éxito

- Selección de inmuebles con encanto y funcionalidad para combinar vida y creación artística.
- Alianzas con redes culturales internacionales para atraer residentes y participantes.
- Integración en la agenda cultural de Montilla para aumentar la visibilidad del proyecto.
- Programas y talleres abiertos al público local que refuercen el vínculo con la comunidad.
- Capacidad de generar eventos de alto valor cultural y mediático que refuercen la marca Montilla.

Por qué es una oportunidad única de éxito

- Responde a una tendencia creciente del **turismo creativo** y de larga estancia, con alto valor añadido y capacidad para desestacionalizar la demanda.
- Montilla ofrece un entorno ideal por su patrimonio, tranquilidad y conexión con redes culturales y académicas.
- No existe actualmente en la zona una propuesta estructurada de residencias artísticas, lo que permite posicionarse como **referente único en la Campiña Sur**.

Oportunidad 9

Turismo wellness en entorno histórico

Tipo de oportunidad:

Bienestar turístico – salud y relax con identidad



Descripción del proyecto

Desarrollo de un espacio de turismo *wellness* ubicado en un entorno patrimonial o natural de Montilla, que ofrezca experiencias de bienestar físico y emocional: spa, masajes, terapias alternativas, yoga, meditación y tratamientos con productos locales como aceite de oliva, vino o esencias naturales. Un concepto orientado tanto a escapadas como a retiros de varios días.

Valor diferencial

- Combinación única de bienestar y patrimonio.
- Uso de técnicas tradicionales y elementos autóctonos.
- Ideal para escapadas, retiros y programas detox.
- Posibilidad de ubicarse en edificio histórico (molino, convento, lagar).

Público objetivo

- Turistas nacionales e internacionales con interés en salud y bienestar.
- Mujeres, parejas, personal ejecutivo y público sénior.
- Agencias especializadas en retiros y experiencias holísticas.

Inversión estimada

Entre **600.000 y 950.000 €** (rehabilitación integral de inmueble histórico, zonas húmedas y secas, equipamiento *wellness* prémium, diseño interior, personal y lanzamiento comercial).

Retorno esperado

Alta fidelización y gasto medio por persona.

ROI estimado: 8-12 % anual. Potencial para paquetes de fin de semana y estancias temáticas.

Financiación adicional posible

- Subvenciones para turismo saludable y sostenible.
- Ayudas al emprendimiento en áreas rurales.
- Fondos europeos vinculados a salud, innovación o medio ambiente.

Complementariedad con otras ofertas

Perfecta combinación con alojamiento boutique, enoturismo, gastronomía saludable, rutas a pie o a caballo, y actividades culturales. Ideal para integrarse en paquetes gestionados por agencias locales.

Potenciales inmuebles para el desarrollo de la actividad

Casa Teresa Enríquez, zona de Tahona y explanada del castillo.

Factores clave de éxito

- Selección de un inmueble emblemático con valor histórico para dotar de identidad al proyecto.
- Diseño de un programa de experiencias de bienestar único, con tratamientos basados en productos locales.
- Colaboración con alojamientos, agencias y operadores de turismo *wellness* internacionales.
- Creación de paquetes que combinen *wellness*, enoturismo y gastronomía saludable.
- Marketing segmentado hacia nichos de alto gasto, como el turismo de lujo y el *slow travel*.

Por qué es una oportunidad única de éxito

- El turismo de bienestar es uno de los segmentos de mayor crecimiento en Europa y se asocia a un alto gasto medio por visitante.
- Montilla carece de una instalación *wellness* de referencia, lo que ofrece **una oportunidad para posicionarse como el único centro de salud y relax de alta gama** en la Campiña Sur.
- Su ubicación en un entorno histórico añade valor diferenciador, creando un producto exclusivo que combina cultura, paisaje y bienestar.

Oportunidad 10

Espacios culturales y eventos en inmuebles singulares

Tipo de oportunidad:

Gestión cultural – eventos y alquiler de espacios



Descripción del proyecto

Rehabilitación y activación de inmuebles con valor histórico, arquitectónico o simbólico de Montilla (como casas nobles, lagares, patios o edificios religiosos) para su uso como espacios polivalentes: conciertos, exposiciones, congresos, bodas, talleres y eventos corporativos. El proyecto persigue dinamizar el patrimonio infrautilizado y convertirlo en un recurso rentable y de alto valor cultural.

Valor diferencial

- Escenario único para experiencias memorables.
- Revalorización de patrimonio histórico y singular.
- Modelo híbrido: cultural + comercial + institucional.
- Posibilidad de gestión mixta: eventos privados y programación pública.

Público objetivo

- Organizadores de eventos culturales y corporativos.
- Agencias MICE y de bodas.
- Instituciones, colectivos, asociaciones y particulares.

Inversión estimada

Entre **300.000 y 1.250.000 €** (rehabilitación integral, acondicionamiento técnico, mobiliario, equipamiento audiovisual y promoción), considerando el alto coste de restauración en inmuebles protegidos y la necesidad de dotarlos de accesibilidad y tecnología.

Retorno esperado

Ingresos diversificados por alquiler de espacios, taquilla, servicios complementarios y restauración. ROI estimado: 9–13 % anual, con creciente demanda de espacios singulares para eventos premium.

Financiación adicional posible

- Subvenciones para recuperación del patrimonio.
- Programas culturales europeos o autonómicos.
- Colaboración público-privada con cesión o uso compartido de inmuebles.

Complementariedad con otras ofertas

Integrable en itinerarios turísticos, eventos del municipio y la red cultural de la Campiña Sur. Potencia la oferta de turismo MICE y cultural, lo que genera impacto directo en el comercio y la hostelería local.

Potenciales inmuebles para el desarrollo de la actividad

Tahona del Castillo de Montilla, planta alta del Mercado de Abastos, Casa Teresa Enríquez, Parador de Montilla y parte del Palacio Ducal de Medinaceli destinada específicamente a eventos (no el conjunto completo).

Factores clave de éxito

- Selección estratégica de inmuebles con alto atractivo histórico y posibilidades técnicas para acoger eventos de distinta escala.
- Creación de una programación variada que combine actividades culturales, sociales y corporativas.
- Alianzas con promotores culturales, agencias MICE y organizadores de bodas.
- Servicios integrales: catering, montaje técnico, personal de apoyo y comunicación.
- Posicionamiento como espacio icónico para eventos de alto impacto visual y emocional.

Por qué es una oportunidad única de éxito

- Creciente demanda de espacios singulares para eventos, especialmente en entornos históricos que aporten valor diferencial.
- Montilla cuenta con inmuebles icónicos sin uso turístico que pueden generar ingresos recurrentes y mejorar la proyección del destino.
- Permite atender tanto al mercado cultural como al corporativo y social, lo que diversifica fuentes de ingresos y atrae visitantes durante todo el año.

Oportunidad 11

Centro de alquiler de bicicletas y turismo activo

Tipo de oportunidad:

Turismo activo – movilidad sostenible



Descripción del proyecto

Creación de un centro de alquiler de bicicletas (convencionales y eléctricas) en Montilla, con rutas guiadas o autoguiadas que conecten el casco urbano con caminos rurales, lagares, viñedos y senderos hacia la Sierra de Montilla y la Campiña Sur. El proyecto se orienta tanto a visitantes ocasionales como a cicloturistas especializados.

Valor diferencial

- Promoción del turismo saludable, ecológico y sostenible.
- Aprovechamiento de la red de caminos rurales y senderos que permiten llegar desde el centro histórico hasta enclaves naturales como el Cerro Macho o las rutas que conectan las fuentes históricas de Montilla o las que atraviesan el paisaje vitivinícola hacia la sierra.
- Oferta compatible con otros productos turísticos: vino, cultura y naturaleza.
- Posibilidad de incluir taller de reparación, tienda de accesorios y rutas personalizadas.

Público objetivo

- Turistas individuales, familias y pequeños grupos.
- Amantes del cicloturismo y de la naturaleza.
- Escapadas de fin de semana, turismo escolar y nacional.

Inversión estimada

Entre **60.000 y 120.000 €** (flota de bicicletas, equipamiento, software de gestión, señalética y adecuación del local), ajustando los costes al precio actual de bicicletas eléctricas y equipamiento de calidad.

Retorno esperado

Modelo escalable con ingresos por alquiler, rutas guiadas y venta de productos asociados.

ROI estimado: 10–14 % anual.

Financiación adicional posible

- Subvenciones a la movilidad verde y al turismo activo.
- Apoyo municipal en señalización y promoción.
- Programas de economía circular y sostenibilidad.

Complementariedad con otras ofertas

Ideal para integrarse en rutas enoturísticas, visitas a lagares, picnics entre viñedos, alojamientos rurales, paquetes *wellness* y agencias de experiencias. Posible conexión con el transporte Córdoba–Montilla.

Potenciales inmuebles para el desarrollo de la actividad

Parador de Montilla, caseta frente a la estación de ferrocarril o posible centro de interpretación de la sierra (en Coto).

Factores clave de éxito

- Diseño de rutas atractivas y bien señalizadas que conecten la ciudad con la sierra y el paisaje vitivinícola.
- Bicicletas y equipamiento de alta calidad, incluyendo modelos eléctricos para ampliar el público objetivo.
- Integración con la oferta enoturística y cultural local para crear paquetes combinados.
- Colaboración con alojamientos, bodegas y restaurantes para ofrecer experiencias completas.
- Facilidad de reserva online y presencial, con opciones flexibles de recogida y entrega adaptadas a la agenda del visitante.
- Promoción en canales de cicloturismo nacionales e internacionales.

Por qué es una oportunidad única de éxito

- El cicloturismo es uno de los segmentos de mayor crecimiento en Europa y se alinea con la demanda de experiencias sostenibles y activas.
- Montilla dispone de un entorno privilegiado, con **senderos que conectan la ciudad con la sierra y con espacios vitivinícolas**, pero carece de un operador especializado que estructure la oferta.
- Invertir ahora permite posicionarse como pionero en un nicho con alto potencial de desestacionalización y sin competencia directa en la zona.

Operador modular de actividades y gestión de alojamientos turísticos (sin titularidad)

Tipo de oportunidad:

Actividades turísticas y gestión de alojamientos



Descripción del proyecto

Creación de un operador **flexible y por servicios** que explota **actividades concretas** (catas, maridajes, *showcooking*s, visitas temáticas, talleres, micro MICE, rutas activas) y **gestiona alojamientos turísticos de terceros** (hoteles boutique, casas rurales, VFT/apartamentos) mediante acuerdos de **gestión, alquiler de negocio o reparto de ingresos**. El foco es **optimizar ingresos y ocupación** del destino con un catálogo modular y una capa tecnológica (PMS + *channel manager* + motor de reservas + *ticketing*) que permita vender **noches + experiencias** en carrito único.

Valor diferencial

- **Explota sin comprar** activos: baja intensidad de capital y rápida escalabilidad.
- **Modelo modular**: la clientela elige sólo los servicios necesarios (por actividad o por alojamiento).
- **Carrito combinado** de **alojamiento + experiencia** que eleva tique medio y estancia.
- **Identidad Montilla Moriles** en cada producto y estándares de servicio homogéneos.
- **Datos y tecnología** para maximizar RevPAR, TRevPAR y margen por experiencia.

Público objetivo (B2B/B2C)

- Personas que regentan la propiedad o gestionan **hoteles boutique, casas rurales, VFT** y apartamentos.
- **Bodegas/lagares, espacios culturales y de eventos** que demandan operación de actividades.
- Agencias mayoristas/receptivas, empresas (MICE) y visitante final.

Inversión estimada

90.000 a 220.000 € (sede/oficina y *showroom*; tecnología: PMS, *channel manager*, motor de reservas y *ticketing*; CRM; equipamiento móvil para actividades; uniformidad y EPI; vehículo ligero; branding y *go-to-market*; capital circulante y depósitos de contratos *master lease* si se usan).

Retorno esperado

Ingresos por **comisiones (10–20%)**, **fees de gestión** por alojamiento, **revenue share** (15–35% según contrato) y **venta directa de experiencias**. **ROI estimado: 12–16 % anual** desde año 2; **break even** objetivo **12–18 meses**, con márgenes EBITDA del **15–25%** según mezcla (gestión vs. actividad propia).

Financiación adicional posible

- Programas de **digitalización turística** y modernización comercial.
- **ENISA/ICO** (emprendimiento, crecimiento, digital).
- Líneas **LEADER** (empleo rural) y ayudas autonómicas a empresas turísticas.
- Convenios con **bodegas/alojamientos** (anticipo contra mínimos garantizados en master lease).

Complementariedad con otras ofertas

Integra y dinamiza **alojamientos en lagares, hoteles boutique, centro gastronómico km0, Wine & Heritage Center, rutas activas y espacios singulares**, actuando como **operador externo** que profesionaliza y comercializa la experiencia completa.

Potenciales inmuebles para el desarrollo de la actividad

Local visible en **calle Corredera** (*front office* y ventas) o **Mercado de Abastos** (zona *showcooking/catas*).

Factores clave de éxito

- **Contratos claros** (gestión, *master lease*, *revenue share*, SLAs), manuales y KPIs.
- **Tech stack** robusto (PMS/CRM, *channel manager*, motor, *ticketing*, *payments*).
- **Red de partners** (bodegas, alojamientos, transporte, guías) y calendario anual.
- **Cumplimiento** (licencias, seguros, partes viajeros, RGPD, accesibilidad).
- **Marketing multicanal** y reputación online (NPS > 60, valoración > 4,6/5).
- Gestión de **estacionalidad** y *yield* (bloques horarios, *dynamic pricing*, paquetes).

Por qué es una oportunidad única de éxito

- Responde a la demanda real de **profesionalizar** la venta de noches y experiencias **sin inmovilizar capital**.
- **Bajo CAPEX** relativo, **alto apalancamiento tecnológico** y **rápida escalabilidad** por contratos.
- Incrementa el **tique medio** y la **estancia** del visitante, con impacto directo en empleo y proveedores locales.



04 Incentivos y financiación



Montilla, como destino prioritario dentro del Plan de Sostenibilidad Turística de Andalucía y de la estrategia local de desarrollo turístico, ofrece a quien quiera invertir un **marco de incentivos atractivo y competitivo**, que incluye ayudas a fondo perdido, bonificaciones fiscales y acceso a financiación preferente. Además, la colaboración entre administraciones y la existencia de entidades de apoyo a la inversión facilita la tramitación y optimización de las ayudas.

Mapa de incentivos públicos

Ayudas regionales y locales destacadas

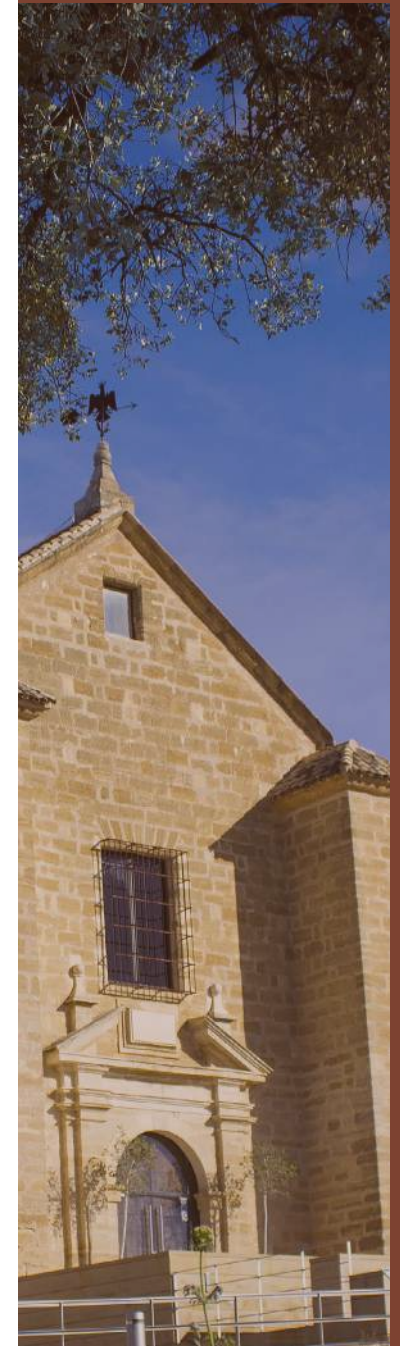
Programa	Organismo	Finalidad	Intensidad	Beneficiarios
PATCUL	Junta de Andalucía	Rehabilitación de patrimonio para uso turístico	Hasta 40%-50%	Entidades sin ánimo de lucro y organismos públicos
DIGITUR	Consejería de Turismo	Digitalización de pymes turísticas	Hasta 100%	Pymes, microempresas y profesionales por cuenta propia
Eficiencia Energética y Economía Circular	Junta de Andalucía	Mejora energética de alojamientos turísticos	Hasta 50%	Empresas turísticas y alojamientos
Adaptación al Cambio Climático	Junta de Andalucía	Proyectos que mejoren la sostenibilidad hídrica y ambiental	Hasta 45%-65%	Empresas turísticas
Incentivos Económicos Regionales (IER)	Agencia IDEA	Inversiones productivas turísticas	Hasta 30%	Empresas privadas (pymes y grandes empresas)

Bonificaciones fiscales en Montilla

Concepto	Beneficio
ICIO	Bonificación de hasta el 95% en obras de rehabilitación de edificios protegidos
Tasas urbanísticas	Exención de tasas de obra, apertura y funcionamiento para proyectos turísticos sostenibles
IBI	Bonificación en proyectos turísticos vinculados a la sostenibilidad y el impacto social

Programas de apoyo a la inversión

- Ventanilla Única de Inversión Turística (Ayuntamiento de Montilla)
- Asistencia técnica y acompañamiento en la tramitación de ayudas



Opciones de financiación privada

Montilla también permite acceder a instrumentos de financiación privados especializados, ideales para complementar las ayudas públicas o financiar proyectos íntegros.

Préstamos participativos y capital riesgo

Programa	Organismo	Características
ENISA Turismo Emprende	Ministerio de Industria	Préstamo participativo de 25.000€ a 1,5 M€, sin garantías personales, amortización flexible
Fondo Público Andalucía – I+D+i	Junta de Andalucía (gestionado por Axon Partners y Arcano Partners)	Fondo de 100 M €, inversión en capital y/o deuda híbrida, foco en I+D+i, transformación digital e innovación en Andalucía.

Programas ICO

Programa	Entidad	Características
ICO Empresas y Emprendedores	Instituto de Crédito Oficial	Financiación de hasta el 80% de la inversión total, plazos de hasta 20 años, tipos de interés bonificados

Quien desee invertir en Montilla tiene a su alcance una combinación óptima de ayudas, beneficios fiscales y financiación adaptada al perfil de proyecto, lo que reduce riesgos y mejora la rentabilidad de la inversión.



05 **Cómo invertir en Montilla**





Invertir en Montilla es sencillo, gracias a un procedimiento claro, al apoyo institucional y a las herramientas facilitadoras diseñadas específicamente para impulsar proyectos turísticos y enoturísticos. A continuación, se detalla de manera práctica el proceso que debe seguir cualquier persona interesada en desarrollar un proyecto en el municipio.

Procedimiento de inversión paso a paso

Marco normativo

La inversión en proyectos turísticos en Montilla se rige por la siguiente normativa:

- La normativa urbanística municipal (PGOU y Catálogo de Patrimonio)
- Ley de impulso para la sostenibilidad del territorio de Andalucía (LISTA)
- Ley de Turismo de Andalucía
- Legislación sectorial aplicable (eficiencia energética, accesibilidad, sostenibilidad ambiental)
- Normativa de protección patrimonial (en caso de bienes protegidos)
- Ordenanza reguladora del régimen de autorizaciones y actividades del Ayuntamiento de Montilla

El Ayuntamiento facilita información detallada sobre la normativa aplicable a cada inmueble o proyecto desde la primera toma de contacto.

Trámites urbanísticos y licencias

El proceso administrativo estándar incluye estos servicios:

1. Asistencia previa al estudio de viabilidad urbanística y técnica (proporcionado por el Ayuntamiento)
2. Elaboración y presentación del proyecto arquitectónico
3. Tramitación de Licencia/Declaración Responsable de Obra, Actividad y Utilización
4. Solicitud de las ayudas y subvenciones aplicables (PATCUL, IER, DIGITUR, etc.)
5. Autorizaciones específicas (en caso de intervención en inmuebles patrimoniales)
6. Registro de la actividad turística (RTA - Registro de Turismo de Andalucía)

Procedimiento de inversión paso a paso

Facilidades administrativas (Ventanilla Única)

Montilla cuenta con una **Ventanilla Única de Inversión Turística** integrada en:

- Área de Turismo y Urbanismo del Ayuntamiento

Esta ventanilla ofrece los siguientes servicios:

- Información centralizada de normativa y ayudas
- Asesoramiento urbanístico y patrimonial
- Acompañamiento personalizado en la tramitación de licencias y permisos
- Coordinación con organismos regionales y provinciales
- Soporte en la búsqueda de financiación pública y privada



Soporte institucional a la inversión

Montilla pone a disposición de quien quiera invertir un equipo técnico especializado y una red de contactos clave:

Entidades de apoyo directo

- **Ayuntamiento de Montilla**
 - Área de Turismo, Desarrollo Local y Urbanismo
 - Equipo de promoción y atracción de inversiones
- **Agencia de Desarrollo Local de Montilla**
 - Información sobre programas de ayudas, incentivos y formación
 - Apoyo en la búsqueda de recursos humanos y colaboraciones locales
 - Red de empresas turísticas locales (hoteles, bodegas, agencias, etc.)

Contactos clave

- Junta de Andalucía (Consejería de Turismo, Agencia IDEA)
- Grupo de desarrollo rural Campiña Sur Cordobesa
- Asociación de Empresarios de Montilla (ADEMO)
- Asociación de comercio de Montilla
- Asociación Ruta del Vino Montilla-Moriles
- Delegación de Cultura y Patrimonio Histórico
- Córdoba Destino (Patronato Provincial de Turismo)
- Red de empresas turísticas y agroalimentarias locales



Soporte institucional al inversor



En Montilla, quien invierte no está solo: encontrará un ecosistema de colaboración público-privada que facilita la puesta en marcha y el éxito de cualquier proyecto turístico.



06 Inspiración y confianza



Inspiración y confianza



En Montilla no solo existe un marco favorable para invertir, sino que ya hay proyectos reales que han demostrado que es posible generar rentabilidad y valor social al mismo tiempo. Estos ejemplos son la mejor carta de presentación para cualquiera que valore destinos auténticos, sostenibles y con un modelo de negocio sólido.

Casos de éxito de proyectos turísticos en Montilla

Bodegas Alvear

Tradición centenaria con visión de futuro

Bodegas Alvear, una de las más antiguas de Andalucía, representa ya a la octava generación de una familia que ha sabido mantener la rentabilidad de su legado vitivinícola desde principios del siglo XVIII. Su clave ha sido la adaptación constante a nuevas oportunidades sin renunciar a sus raíces, combinando historia, vino y territorio.

Además de la producción y comercialización de Pedro Ximénez, su enfoque reciente se ha centrado en diversificar a través del turismo. Las visitas guiadas a la bodega, la recuperación de la historia familiar y local, las catas entre viñas o incluso propuestas como golf y vino, buscan crear una experiencia única que va más allá de lo enológico.

La Fundación Alvear ha contribuido también a dinamizar el entorno, impulsando iniciativas culturales como exposiciones, conciertos y visitas teatralizadas. Todo ello con un objetivo claro: atraer visitantes no residentes y reforzar el vínculo entre el vino y la identidad histórica de Montilla.

Este caso demuestra que integrar el turismo en una actividad agroalimentaria tradicional no solo diversifica ingresos, sino que también proyecta una marca sólida, diferenciada y en constante evolución.



Casos de éxito de proyectos turísticos en Montilla

Hotel Don Ramiro

Alojamiento urbano con estrategia y conexión local

El Hotel Don Ramiro es fruto de la evolución de una empresa familiar que comenzó como despacho de vinos en 1980 y que, tras consolidarse en la restauración desde el año 2000, decidió ampliar su actividad con un alojamiento propio. La apertura del hotel, en plena pandemia, supuso un reto importante que se ha transformado en una historia de éxito.

Actualmente, el establecimiento mantiene una alta tasa de ocupación durante todo el año y alcanza la plena capacidad los fines de semana.

Esta estabilidad ha impulsado un proyecto de ampliación en curso.

Su ubicación y la sinergia con la restauración y las rutas turísticas lo convierten en una opción muy demandada, especialmente por grupos y visitantes procedentes de Córdoba.

Como miembro fundador de la Ruta del Vino Montilla-Moriles, el hotel refuerza su valor ofreciendo al visitante experiencias vinculadas al enoturismo. Su objetivo es alargar la estancia media y fomentar que Montilla sea un destino principal y no solo una parada de paso.

Antonio Ramírez, responsable del hotel, apuesta por el potencial turístico de Montilla, tanto en el ámbito del vino como en la riqueza patrimonial y cultural del municipio. Destaca recursos aún por explorar, como la figura histórica del Gran Capitán o la Batalla de Munda, y confía en que estos activos pueden convertirse en pilares de desarrollo para nuevas inversiones.



Casos de éxito de proyectos turísticos en Montilla

Casknolia

La fusión entre el arte del vino, la tonelería y el turismo experiencial

Desde la tradición familiar de la tonelería artesanal, Rafa Cabello, segunda generación de Tonelería del Sur, ha transformado un oficio en una experiencia turística única. Tras años de evolución en el mercado del barril artesanal —primero nacional, luego internacional—, en 2006 crea la marca Casknolia, especializada en barriles de alta gama para whisky de malta, elaborados a medida y personalizados: “el destilador decide todo sobre el barril que quiere comprar”.

Su visión va más allá del producto. Inspirado por su paso por una destilería en Seattle, crea un proyecto turístico pionero en Montilla, concebido “fuera del casco urbano” para integrar el entorno rural, la viña y los aromas del campo como parte esencial de la experiencia. El complejo incluye nave de fabricación, museo de tonelería, zona de cata y tienda de productos locales. Todo con accesibilidad universal y tecnología interactiva.



Casos de éxito de proyectos turísticos en Montilla

Restaurante Bolero

Gastronomía, historia y visión turística desde el corazón de Montilla

Desde 1929, la Taberna Bolero ha sido mucho más que un lugar donde comer y beber: es un referente de la identidad montillana. Este establecimiento ha sabido evolucionar de taberna y estanco a un restaurante con alma, alineado con la visión turística más ambiciosa de la ciudad.

Francisco Carlos García, gerente, tomó las riendas hace 17 años con la idea de proyectar el Bolero hacia un modelo sostenible, basado en la calidad, la experiencia del cliente y el valor diferencial de Montilla como destino enogastronómico. Apostó por productos locales, una cuidada presentación, atención cercana y una ambientación que combina tradición con confort.

Hoy, Bolero recibe a locales y visitantes, pero también a turistas internacionales de Suiza, EE.UU., Italia o Kazajistán, gracias a su colaboración con agencias turísticas que promocionan Montilla desde el país de origen. Su nuevo paso: **la creación de alojamientos turísticos integrados**. El restaurante ampliará su oferta con estancias diseñadas para complementar la experiencia gastronómica y vitivinícola. Un “pack completo” que no existe actualmente en Montilla y que ofrecerá al visitante descanso, sabor y autenticidad, todo en un mismo lugar.

Esta estrategia, enmarcada en un proyecto a largo plazo, demuestra cómo un negocio tradicional puede convertirse en motor turístico local.



Testimonios



Bodegas Alvear

Nuestra historia, la del vino y la del territorio, son el corazón de todo lo que hacemos. Hemos integrado el enoturismo no solo como complemento, sino como una vía natural para compartir ese legado. Montilla tiene versatilidad, autenticidad y muchísimo por ofrecer. Es un lugar para invertir con sentido y construir futuro.

— Carmen Jiménez Alvear, Vicepresidenta



Hotel Don Ramiro

Apostamos por Montilla porque sabíamos que había potencial. Empezamos en el vino, crecimos en la restauración y hoy completamos la experiencia con alojamiento. Nuestro objetivo no es solo recibir a quienes pasan por aquí, sino que se queden, descubran, vivan el territorio. Hay mucho por hacer, y aquí hay futuro.

— Antonio Ramírez, Director



Casknolia

Nuestro proyecto nació del amor por la tonelería y el deseo de compartir esa cultura con el mundo. No queríamos hacer solo barriles, queríamos que la gente los viviera. Apostamos por Montilla porque tiene algo único: el territorio, la cercanía, el Pedro Ximénez... aquí el vino no se visita, se siente.

— Rafa Cabello, fundador de Tonelería del Sur y creador de Casknolia



Restaurante el Bolero

Yo lo tuve claro: Montilla tiene activos únicos. No solo el vino, también su historia, su ubicación estratégica, su restauración. Nuestro futuro está en atraer turismo de calidad, de alto poder adquisitivo, y ofrecerle una experiencia completa. Aquí no se viene solo a comer. Aquí se vive Montilla.

— Francisco Carlos García, Gerente de Taberna Bolero

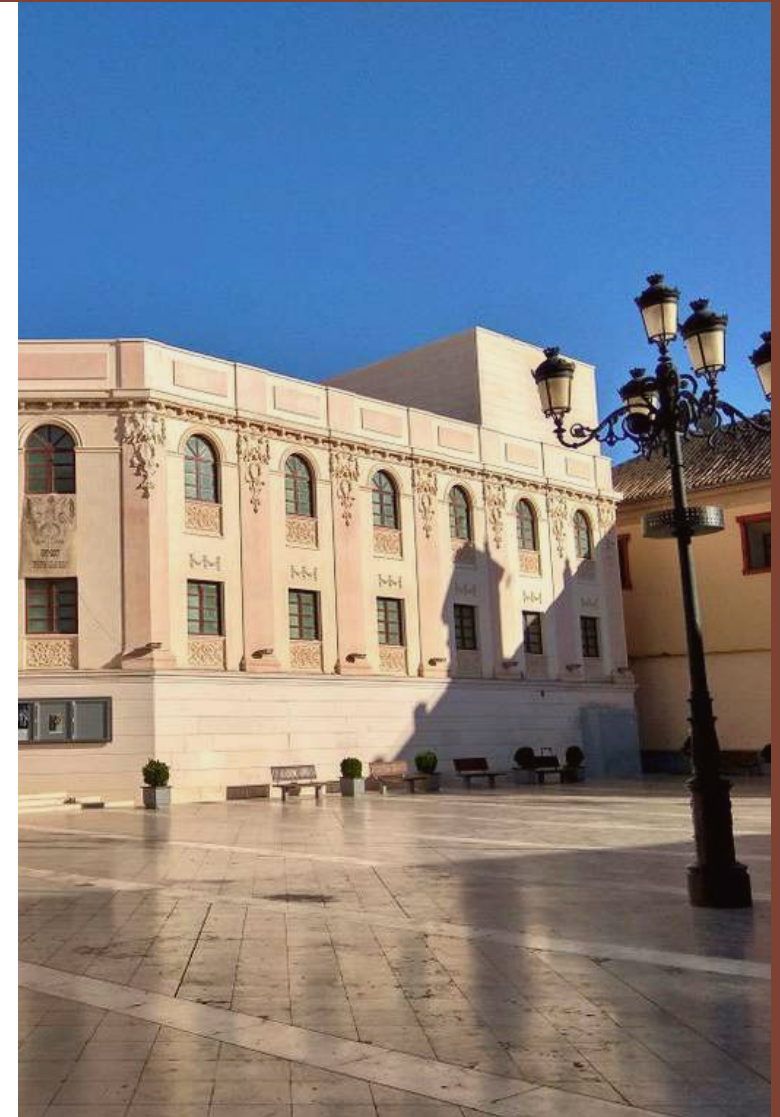
Montilla te espera

Montilla no es solo una ciudad, es un destino con alma, tradición y visión de futuro. Su potencial turístico, aún por explotar plenamente, ofrece a quien quiera invertir la oportunidad de participar en la transformación de un territorio auténtico, con un alto valor diferencial y una estrategia clara basada en la sostenibilidad, la cultura y la innovación.

Los proyectos turísticos en Montilla no solo son viables y rentables, sino que generan impacto positivo en la comunidad, fortalecen el patrimonio, impulsan la economía local y posicionan a quien invierte como protagonista en la revitalización de un destino único.

¿Por qué Montilla?

- Ofrece oportunidades reales de inversión con retorno atractivo
- Dispone de inmuebles singulares listos para convertirse en proyectos turísticos diferenciadores
- Cuenta con un clima institucional favorable y un marco de ayudas competitivo
- Presenta un mercado turístico en expansión y con demanda creciente
- Ofrece calidad de vida y un entorno donde tradición y modernidad conviven






*“La mejor inversión es aquella que deja huella en el territorio, en las personas y en el viajero.
En Montilla, esa inversión está al alcance de tu mano.”*


Próximos pasos

- Contacta con la **Ventanilla Única de Inversión**
- Solicita una visita personalizada a los inmuebles preseleccionados
- Analiza, junto al equipo técnico, las oportunidades más adecuadas para tu perfil de inversión
- Conviértete en parte de la nueva Montilla, destino enoturístico y sostenible de referencia en Andalucía

Contacto directo

Oficina Técnica de Turismo e Inversión - Ayuntamiento de Montilla

 inversor@montilla.es

 957 65 01 50 - ext 159
650 85 45 73

 www.montilla.es/manual-del-inversor/

El futuro del turismo comienza aquí

Manual de Inversión

