

# Trabajo de Fin de Grado

## ArtiedAventura

*Autor:*

*SERGIO PALACIN RIPALDA*

*Tutor/es:*

*Fdo. EVA SANZ ARAZURI*

**Titulación:**

**Grado en Educación Primaria [206G]**

**Facultad de Letras y de la Educación**



**UNIVERSIDAD  
DE LA RIOJA**

**AÑO ACADÉMICO: 2012/2013**



## **RESUMEN**

El trabajo que a continuación se presenta es un elaborado proyecto de fin de grado cuyo tema es “diseño de un proyecto educativo para el espacio y tiempo de ocio que fomente la práctica físico-deportiva, la responsabilidad y la autonomía personal desde la infancia”, basado en el diseño de una Empresa de Turismo Activo, anclada en un medio natural cercano a la localidad aragonesa de Artieda, y que pretenden ser la mejor opción para los miles de turistas que cada año pasan por la zona en busca del disfrutar de unas vacaciones; séase en familia, grupos de amigos..., lejos del caos urbano, de las aglomeraciones humanas, y del estrés del trabajo diario. Como fin último, aparte de permitir practicar la actividad física como disfrute del tiempo libre y el ocio, se busca que ésta puede ser vista y relacionada con el conocimiento, respeto y aprovechamiento de la naturaleza.

## **ABSTRACT**

The work we are introducing is an elaborated degree project called “educative project designed for leisure time that promotes physical and sporty practice, the responsibility and the personal autonomy from childhood”. It is focused in an active tourism company located in an area where nature is predominant, next to Artieda, an Aragon village. This project tries to be the best option for the thousand of tourists that come here to enjoy on vacation in an environment far from the urban chaos.

Besides practicing physical activity as a part of enjoying the leisure time, we are trying to link this physical activity with nature so it can be seen as part of the knowledge, the respect and the understanding that we have of nature.

## ÍNDICE

TEMA	PÁGINAS
1. INTRODUCCIÓN-JUSTIFICACIÓN	5-9
2. OBJETIVOS DEL TRABAJO	11-13
3. ENFOQUE METODOLÓGICO	15-20
4. DESARROLLO	21-48
4.1 Datos básicos del proyecto	21-24
4.2 Promotores del proyecto	24-25
4.3 Obligaciones fiscales y laborales	25-26
4.4 Trámites de constitución y puesta en marcha	26-27
4.5 Descripción de los productos/servicios	27-34
4.6 Descripción del negocio	34-36
4.7 Análisis del mercado	36-39
4.8 Plan comercial	39-42
4.9 Organización y personal	42-43
4.10 Inversiones necesarias	43-46
4.11 Previsión de cuenta de resultados	46-47
4.12 Financiación prevista	47-48
5. CONCLUSIONES	49-51
6. BIBLIOGRAFÍA/WEBGRAFÍA	53-55

## 1. INTRODUCCIÓN-JUSTIFICACIÓN

Para comenzar con la Introducción-Justificación, considero fundamental empezar desde cero, y eso implica esclarecer, contextualizar y enmarcar el presente trabajo con el fin de situar a los lectores. A esta tarea voy a dedicar los próximos párrafos del trabajo que aquí se exponen.

Como última misión antes de finalizar y así obtener el Grado de Educación Primaria, se hace imprescindible el desarrollo de un Trabajo Fin de Grado, consistente en la realización de un proyecto, memoria o estudio en el que cada alumno debe aplicar y desarrollar las competencias y conocimientos adquiridos durante el transcurso de los cuatro años que duran los estudios universitarios. Sin duda alguna, un trabajo de estas características supone, como he mencionado anteriormente, la puesta en marcha de una larga lista de competencias y conocimientos, muchas que uno ya posee, y otras tantas que debe adquirir. Y todo ello tiene indudablemente beneficios muy positivos en términos de resultados de aprendizaje. Para concretar un poco, personalmente considero la capacidad de organización y planificación, la creatividad y la capacidad de comunicación oral y escrita en la lengua propia, aquellas competencias que van a adquirir un valor más importante durante mi trabajo. De igual modo, preveo que la autonomía e iniciativa personal se desarrollarán considerablemente al ser un trabajo independiente, único y exclusivo, donde el sujeto principal seré yo, aunque siempre ayudado por otros expertos en diversas materias, y la presencia una tutora experta que pueda guiar y orientarme durante la elaboración de dicho trabajo.

De todos los temas que se ofrecían para realizar el Trabajo Fin de Grado, yo me decante por el siguiente: “Diseño de un proyecto educativo para el espacio y tiempo de ocio que fomente la práctica físico-deportiva, la responsabilidad y la autonomía personal desde la infancia”, (Universidad de la Rioja, 2013). ¿Por qué escogí éste, y no otros? Buscaba algo que me permitiera unir mis dos pasiones, el deporte y la actividad física, con el medio ambiente. Además, siempre ambas pasiones guiadas por una ética y una moral de filosofía humanista; de respeto, de solidaridad, compañerismo, amistad..., y para ello considero a la educación como instrumento fundamental para el desarrollo y

formación de personas integrales. Y la mejor manera de unir todo consideré que sería el diseño de un proyecto educativo en el espacio y tiempo de ocio.

Hecha esta breve introducción con la que nos situamos en el contexto del trabajo que a continuación se expone, toca hablar de algo que quizá sea, a mi manera de ver, la primera piedra, y la más importante, para entender la razón de mi decisión para hacer este tema. Estamos hablando sin duda alguna de la **MOTIVACIÓN PERSONAL**.

Antes de empezar a elaborar, a leer e informarme, a tener reuniones, y a escribir, pasé por un proceso de reflexión interna a través de la formulación de preguntas a mí mismo, para luego responderlas y de este modo saber cuáles son mis motivaciones, mis aspiraciones, y mi plan de futuro de vida en cuanto a trabajo y lugar de residencia se refiere. Así, y tras esta experiencia personal, llegué a vislumbrar la llave que abre las puertas, que da respuesta a mis motivaciones, y además, se relaciona de manera directa con el tema del Proyecto de Fin de Grado: **LA EDUCACIÓN EN VALORES A TRAVÉS DEL OCIO EN LA NATURALEZA**.

Ahora solo quedaba encontrar la solución a la pregunta ¿Qué proyecto educativo para el espacio y tiempo de ocio que fomente la práctica físico-deportiva, la responsabilidad y la autonomía personal desde la infancia puedo hacer, en base siempre a mis motivaciones? La respuesta fue fácil, el diseño de una Empresa de Turismo Activo con la que fomentar la actividad física y deportiva a través del ocio en la naturaleza, y siempre con un fondo educativo, a nivel social, económico y medioambiental.

Pero, ¿por qué hacer un proyecto en el que se relacione ocio y tiempo libre con actividad física y deportiva?, ¿qué aporta a nuestra salud y desarrollo integral como personas el ejercicio físico? Las siguientes líneas irán dedicadas a esclarecer estas cuestiones, y así poder entender los motivos que me han llevado a la elección del diseño de una Empresa de Deportes de Aventura.

Le Brun (1995) ya habló de cómo los tiempos cambian y, con ellos, cambian las formas de diversión. La cultura del ocio y el tiempo libre ha ido cobrando fuerza con el desarrollo de las sociedades modernas, ya no se ocupa todo el tiempo en el trabajo y disponemos de más tiempo libre para nosotros, para trabajar nuestro bien estar personal,

para encontrar en el ocio la felicidad y una forma diferente de entender la vida, y esto ha propiciado un auge en los últimos años de lo que podríamos denominar como la cultura de la aventura.

Cada vez son más las personas que incorporan las actividades de aventura a su tiempo libre, observándose una frenética demanda de actividades físico deportivas en el medio natural en los últimos 10 años. Las rutas a caballo, los saltos de puenting, los paseos en globo o el descenso de barrancos, entre otras, son formas de vivir un tiempo de ocio por parte de un importante sector de la población, posiblemente como reacción a un tipo de vida urbana poco satisfactorio y a la mejora del poder adquisitivo de la población (Lanuza Brosted y Ponce de León, 2000; Miranda Román, 2006).

Combinar una estancia rural con deportes de aventura como el piragüismo o la escalada, pasar un día festivo en compañía de los tuyos disfrutando de una ruta a caballo o en 4x4, combinar tus vacaciones en el mar con el buceo o la pesca de mar, celebrar un cumpleaños con una partida de paintball o una despedida de soltero/a con un relajante paseo en barco, son hoy en día consecuencia del ritmo de vida caótico y ajetreado que dictan los nuevos tiempos. Por ello, la finalidad del turismo alternativo y activo –que persigo con mi proyecto- tiene que ver con el desarrollo físico, mental, social, cultural y espiritual del ser humano. (Torres Fernández, Zaldívar Martínez, y Enríquez García, 2013).

También, quiero entrar en un debate fundamental. El incremento de la obesidad entre la población infantil está siendo de unas magnitudes considerables y que no debemos ignorar. Según datos del estudio «Alimentación, Actividad Física, Desarrollo Infantil y Obesidad» (ALADINO, 2011), el 45.2% de los niños y niñas de entre 6 y 9 años tienen sobrepeso u obesidad. En el mencionado estudio se recoge información de casi 8000 niños y niñas de toda España. La solución y el problema no es fácil, ya que como señalaron -Bastos, González Boto, Molinero González, y Salguero del Valle- “no existe un factor único que induzca al desarrollo de obesidad, pero sí pueden intervenir varios condicionantes que, conjunta o aisladamente determinan el aumento acentuado de grasa corporal” (2005, p. 143). Entre estos factores se encuentran el factor genético, el factor nutricional, el factor psicológico y social y la inactividad. De todos ellos, la inactividad, así como el psicológico y social, serían los factores directamente

relacionados con mi proyecto, por lo cual considero fundamental e imprescindible la actividad física y deportiva como una herramienta más para luchar contra esta enfermedad.

En base a todo lo citado con anterioridad, el diseño de un proyecto de ocio y tiempo libre a través de una Empresa de Turismo Activo y que fomente el desarrollo integral a través de la educación, es la razón de la elección de mi proyecto de Trabajo Fin de Grado, con el que busco dar respuesta a mis expectativas de vida, a través de un mercado en constante crecimiento, que da cancha a un amplio sector de la sociedad, y que se puede enfocar desde múltiples perspectivas para dar respuesta a cada una de las exigencias del público.

En cuanto a los antecedentes, como elemento clave para valorar la posibilidad de desarrollar este tipo de empresa, he analizado previamente si hay garantías que me aseguren la viabilidad de dicha empresa, evaluando varios puntos que considero de vital importancia para tomar la decisión final. Tales puntos a los que hago referencia son los siguientes:

- Competencia de mercado: si bien es cierto que a nivel de Aragón y de Navarra, por proximidad geográfica, ya existen este tipo de empresas que ofrecen actividades de aventura, también lo es la inexistencia de éstas mismas en un radio de casi 50 km a la redonda. Siendo fundamental el hecho de la existencia de recursos naturales cercanos y todavía “vírgenes”, es decir, sin explotar.
- Situación geográfica: El enclave es idílico para el desarrollo de muchas actividades que se van a ofrecer. Artieda, situada en el prepirineo occidental, se encuentra rodeada de montañas, campos y ríos. Todos estos accidentes geográficos hacen posible la realización de las más variadas actividades de aventura; ski, rafting, barranquismo, escalada, paintball, parque multiaventura, tiro con arco, senderismo, escalada...
- Proximidad geográfica y localización: La cercanía con Pamplona, y por ende de toda Navarra, e incluso del País Vasco, así como la mejora en las comunicaciones por tierra entre las zonas del norte, convierten a Artieda en uno de los puntos más cercanos a un tipo de público que colma las actividades de



aventura, siendo por este hecho, Artieda, una posición estratégica para un público muy activo.

Es pues, por dicho análisis de mercado realizado y que detallaré posteriormente, la elección del diseño de una Empresa de Turismo Activo en respuesta al Trabajo Fin de Grado, una opción que ante mí se presenta como real, factible y posible de llevar a cabo.

Antes de dar por concluido y finalizar el apartado de introducción-justificación, procede hablar acerca de lo innovador y novedoso de mi proyecto. Describir, a mi juzgar, qué distingue a mi Empresa de Turismo Activo de las otras ya existentes y que se dedican de igual modo a los deportes de aventura.

En este sentido, voy a hacer referencia a la defensa de la cultura propia de la zona y del Pirineo para que ésta no decaiga en desuso, se olvide, y se pierdan de este modo años y años de historia.

Por eso, se ofertará la posibilidad de realizar todas y cada una de las actividades en aragonés, con la intención de no perder una lengua que actualmente se encuentra en peligro de extinción, y define a un territorio con cientos de años de historia.

Otros elementos culturales –bailes, cancionero popular, simbologías, tradiciones...- serán de igual modo recordados, debido a la posibilidad de participar en actividades educativas al respecto en pro de su recuperación, aprendizaje, conservación y desarrollo.

Resumiendo brevemente, quiero llevar a cabo el diseño de una Empresa de Deportes de Aventura, con la que poder dar respuesta a las necesidades de aquellos que desean relajarse del estrés provocado por el estilo caótico de vida urbana, contribuyendo también al desarrollo integral de la persona a través de la actividad física y deportiva, fomentando estilos de vida saludables, y siempre con un fondo educativo en cuanto a valores humanos se refiere. Y todo ello unido a la posibilidad de contribuir y ser partícipes de la cultura propia de la zona y del Pirineo.



## 2. **OBJETIVOS GENERALES**

Los objetivos que aquí se desarrollan, son fruto de la maduración de una serie de objetivos iniciales que se han ido desarrollando durante el proceso de investigación e información desempeñado para el proceso del trabajo.

Cierto es, que desde los primeros objetivos planteados por mí mismo, en base al proceso de reflexión y búsqueda de la motivación personal, hasta los que ha continuación se expondrán, ha habido variaciones en la redacción y formulación de algunos de ellos, otros han sido eliminados por inviables a corto plazo, y otros se han añadido gracias a las distintas reuniones mantenidas con las instituciones ya nombradas con anterioridad que en base a su larga experiencia me han aconsejado excelentemente.

¿Por qué cambiar los objetivos planteados en un principio? Seguramente sea una respuesta difícil de resolver, con múltiples contestaciones que poder argumentar, pero me considero con la capacidad de poder aventurar una que recoja a todas. Hacer un proyecto más humilde, quizás sea ésta la conclusión a la que llego después de mucho tiempo pensándolo. Humilde, y quiero matizar que no es sinónimo de fácil, en mi opinión sería más de factible, posible, y realista.

Si en los orígenes me planteaba una Empresa de Turismo Activo que pudiera englobar a todas aquellas actividades relacionadas con los deportes y la actividad física en la naturaleza –barranquismo, escalada, puenting, rafting, ski,...- sumado a las instalaciones de un parque multiaventura (arborismo), y un campo de paintball, con el paso del tiempo, el aumento de conocimientos por mi parte respecto al negocio, las informaciones y consejos obtenidos, y las reuniones realizadas, mi perspectiva respecto a la viabilidad de ese original proyecto de Empresa de Turismo Activo ha cambiado, de modo que si antes planteaba algo que englobara a cuanto más mejor, en estos momentos no lo veo así, y mi idea de empresa es más concreta, centrándose y dirigiéndose a un público más específico, y tratando de aprovechar los recursos naturales más cercanos al lugar donde se emplazará la empresa.

Como he mencionado en el apartado de Introducción-Justificación, queda claro cuál sería el objetivo principal a conseguir con mi Trabajo Fin de Grado: diseñar un proyecto educativo de ocio y tiempo libre.

A partir de aquí, voy a redactar una serie de objetivos, los cuales parten todos de ese gran objetivo principal, y que pretenden dar respuesta a mis inquietudes y motivaciones.

Solo quiero hacer unas explicaciones antes de comenzar con la formulación de mis objetivos. Lo que a continuación se presenta es un trabajo teórico con la finalidad única y exclusiva de quedarse en el diseño de un proyecto para mi Trabajo Fin de Grado. Esto que acabo de mencionar no significa que personalmente lo considere un archivo más que guardar en el baúl de los recuerdos, sino que me lo he planteado, desde el principio, cómo una oportunidad de futuro, pudiendo darse a la realidad y a su materialización y puesta en práctica de aquí a unos cuantos años. Quiero decir que mi intención a corto plazo es seguir formándome, seguir estudiando, y así cuando tenga más experiencia y me haya especializado más, poder hacer realizar este proyecto, el cual me da la motivación suficiente y necesaria para hacerlo. Es por ello, que todos los objetivos que a continuación se expongan, serán hipótesis de futuro, no hechos que se vayan a consumir en breves. Por eso, siempre haré referencia a “diseño”, “proyecto”..., que plasmen en el papel unas ideas, pero no indiquen puesta en práctica, ni verdades a corto plazo.

En estas circunstancias, tras haber introducido el apartado, aclarado los cambios de mis intenciones primarias y el por qué de tales, más haber especificado que este trabajo no deja de ser un proyecto –con garantías de futuro obviamente- pero un proyecto, veo oportuno la descripción de los objetivos generales

1. Descubrir y experimentar los pasos a seguir a la hora de crear una Empresa de Turismo Activo localizada en Artieda (Zaragoza).
2. Diseñar una ofertar de servicios de Turismo Activo en sinergia con los alojamientos rurales enclavados en Artieda y pueblos próximos, ayudando y fomentando la economía local. Artieda y toda la zona de alrededor, vive casi en exclusividad del sector primaria, siendo la agricultura y ganadería las principales fuentes de económica para la zona, donde industrias no hay, y el

turismo se ve reducido casi en exclusividad al efecto del Camino de Santiago, y de las pocas casas rurales que hay. Por eso considero seriamente la posibilidad de dotar a la zona con un aliciente, como es una Empresa de Turismo Activo que atraiga a un público variado y diverso, que ayude a desarrollar nuevas formas de ganarse la vida, dotando de garantías de futuro a una zona olvidada para muchas y muchos.

- 3- Diseñar una oferta de servicios en los que los valores sociales, culturales y medio ambientales sean transversales en todas las actividades, y que éstos lleguen a un amplio abanico de la sociedad. Hago referencia a la importancia, y casi la imperiosa necesidad, de hacer ver que el mero placer por el placer no debe estar exento del placer por el bien estar social, y del placer por el respeto a uno mismo, a los demás, y al medio natural.
- 4- Adquirir conciencia del significado y de la importancia que posee para la gente vivir en sus pueblos, con sus tradiciones, sus costumbres y culturas.

Pretendo que aquel que llegué de fuera, se impregne de la magia que rodea a los pueblos de la montaña, en los que se ha vivido desde tiempos inmemorables y se han sufrido las consecuencias de la revolución industrial, con las consiguientes huidas masivas de la gente a la ciudad en busca de un trabajo y futuro “mejor”. Con lo que la desaparición de muchos pequeños núcleos rurales se ha hecho patente en las grietas de muchas casas ya en ruinas. Es por ello que todas y cada una de las actividades estarán rodeadas de un matiz cultural, para no dejar caer en el olvido la historia de un pueblo, y de toda la zona en general.

A grandes rasgos, estos 4 objetivos que aquí se han presentado, serían mis intenciones a conseguir con el diseño de un proyecto de ocio y tiempo libre.



### 3. ENFOQUE METODOLÓGICO

A la hora de abordar el proceso de desarrollo del Trabajo Fin de Grado, es decir, el cómo he diseñado el proyecto de la Empresa de Turismo Activo, hay que tener en consideración una gran cantidad de factores –calendario, conocimientos previos, lecturas, búsqueda de información, reuniones con agentes externos, reuniones con la tutora,...- que a veces los puedes controlar, pero otras no. Y ello hace que entres en un constante ritmo de incertidumbres, de problemas que tienes que resolver improvisando, de aspectos que no habías tenido en consideración a la hora de establecer los objetivos, elementos que hay que modificar, y cambios en la organización y planificación inicial. De modo que la capacidad de reacción ante las adversidades que a uno le vienen encima, la flexibilidad, a la hora de entenderla como el saber adaptarse a horarios de reuniones, entrega de informes y modificaciones de los mismos..., y la autonomía personal, forman parte, o deben de hacerlo, de cada uno de nosotras y nosotros como personas autónomas e independientes.

En el presente apartado se expondrá precisamente el proceso en el que me he basado para llevar a cabo el proyecto, partiendo desde la nada, hasta la entrega definitiva del trabajo ya acabado para presentarlo y defenderlo ante un tribunal.

Antes de comenzar a explicar el proceso de creación, creo necesario hacer saber de la ya existencia de un organigrama establecido por la Universidad de la Rioja, en el que se recoge un calendario para la gestión y defensa de Trabajos Fin de Grado en el curso 2012/13.

Además del ya mencionado calendario, para ayudar en el seguimiento y evaluación del proyecto se elaboró –también desde la Universidad de la Rioja- un cronograma de seguimiento y acciones evaluativas del Trabajo Fin de Grado. (Flores, Martínez Berbel, Martínez, Pascual y Sanz, 2013).

Considero imprescindible hacerlo saber, puesto que en base a estos calendarios, he ido llevando a cabo el diseño del proyecto, acogiéndome siempre a las distintas etapas marcadas para llevar a cabo en cada una de ellas la tarea específica recomendada y así facilitar el proceso e intentar llegar a depositar el trabajo concluido en junio.

A continuación, comenzaré a explicar cómo se han sucedido los meses pasados, cómo he ido informándome, entregando informes, teniendo reuniones... pero partiendo siempre en base al cronograma de seguimiento ya mencionado, en el que se recogen cuatro fases diferentes –inicio, progreso, depósito y defensa 1ª convocatoria, depósito y defensa 2ª convocatoria-, de las cuales en el momento actual habríamos concluido con la segunda de ellas.

En primer lugar, me centraré a explicar la fase de inicio, comprendida entre mediados de enero y febrero, cuando tuvimos nuestra primera reunión la tutora y yo, culminando el día 28 con la entrega del “Informe Inicial”. El cual, lo elaboré siguiendo el guión establecido por “INFORME INICIAL: ELECCIÓN DEL TEMA” (Flores et al., [2013]).

A continuación, paso a describir como fue la elaboración del informe inicial: lo primero y más importante fue la elección del proyecto que quería y deseaba realizar. Esta primera fase, quizá la más importante de todo el proceso, ya que de la elección del tema dependía el sentido y la dirección con la que trabajar en los meses continuos, finalizó con el objetivo principal de diseñar una Empresa de Turismo Activo con sede en Artieda que me permitiera interrelacionar diferentes actividades físico-deportivas en la naturaleza para fomentar valores tan importantes como el respeto por el Medio Ambiente.

Una vez concluida mi decisión principal, debía empezar a trabajar partiendo desde cero, siendo consciente de que no tenía ninguna idea, conocimiento o premisa previa que me permitiera ponerme manos a la obra y seguir un guión para la elaboración del proyecto. ¿Qué necesitaba? Saber montar una empresa. Qué cosas tenía que tener en cuenta para montar una empresa (seguros, capital, recursos...). Qué es lo primero que hay que hacer para montar una empresa (registro de la empresa, cuenta corriente...). ¿Cómo podía informarme? ¿A quién podía acudir? La Federación de Empresarios de La Rioja (FER), podía ser una solución. También contactar y solicitar entrevistas con sujetos que ya tengan experiencia en el terreno (miembros de otras empresas de deportes de aventura...), además de buscar en artículos, libros, tesis o documentos legales. Una vez que hubiera recopilado todo lo necesario y requerido para poder llevar a cabo el proyecto, tenía que seguir el camino marcado por las distintas instituciones



que me habían ayudado y explicado qué debía saber, qué debía hacer, y cómo lo debía saber hacer.

Llegados a este momento, el siguiente paso era la elaboración de un guión en el que poder basarme para ejecutar el diseño del proyecto. Por ello, establecí la siguiente planificación:

- 1- Elección del proyecto a realizar.
- 2- Reunión con la FER, y con otras instituciones, para recabar toda la información necesaria que me permitan elaborar una hoja de ruta sobre la que basarme, que me conduzca en la elaboración del proyecto.
- 3- Una vez descrita esa hoja de ruta, ir elaborando punto por punto hasta completar todos ellos.
- 4- Una vez finalizada la hoja de ruta, comprobar que los objetivos descritos inicialmente han sido cumplidos satisfactoriamente. Significando que he logrado alcanzar aquello que me he propuesto desde un inicio, siendo ello la finalización del proceso de elaboración del proyecto.
- 5- Maquillar el trabajo, elaborarlo con orden y sentido, dejándolo digno de presentación ante la tutora y el tribunal.
- 6- Presentación del proyecto finalizado a la tutora.
- 7- Defensa del proyecto ante el tribunal.

De este modo, pude dar por concluida la primera fase de inicio en la que lo más importante fue la elección del tema, la descripción de los objetivos generales que quería conseguir con el proyecto, y finalmente la elaboración del guión sobre el cual trabajar el resto de meses.

Una vez entregado y dado el visto bueno al informe inicial, entramos en la segunda fase, llamada fase de progreso, que comprendía desde mediados de Febrero, hasta mediado de Mayo, durante la cual tuvieron lugar dos reuniones, la primera para la entrega del “Informe del Progreso 1”, y la segunda para la entrega del “Informe del Progreso II” que era el borrador del Trabajo Fin de Grado. Al igual que con el informe inicial, para el diseño y desarrollo de ambos dos, me base siempre en los guiones establecidos por “INFORME DE PROGRESO 1”, e “INFORME DE PROGRESO II”, (Flores et al., 2013).

Siguiendo la metodología desempeñada anteriormente, a continuación abordaré la descripción de de elaboración de ambos informes por separado.

Para elaborar el informe de progreso I, para el cual tuve de tiempo desde mediados de febrero hasta el viernes 12 de Abril, cuando se celebró la segunda reunión, simplemente me dediqué a seguir mi guión establecido en el anterior informe. Por ello, el siguiente paso fue acudir a una reunión con la FER el martes 5 de Marzo, para solicitar información. Durante la reunión de una hora, me explicaron de manera muy sencilla y entendible qué pasos se deben seguir, y que es esencial y necesario para montar una empresa desde los cimientos hasta el techo. El trato recibido por la persona que me atendió fue excelente, me ayudó en gran consideración a entender el proceso de diseño de una empresa, y además, se mostró dispuesta a la supervisión del desarrollo de la empresa en los informes futuros.

Tras la reunión, el siguiente paso consistía en organizar los puntos a desarrollar para la construcción de la empresa. Esto, después de la reunión, fue mucho más fácil, ya que pusieron a mi disposición una “guía del emprendedor” en la que salen los apartados más importantes, y que reflejaré en mi trabajo en el punto de DESARROLLO.

De este modo, fui elaborando el informe de progreso I, que entregué el día de la reunión. Por concluir, debo decir que en él se recogía la construcción de un marco teórico relacionado con el tema elegido para el Trabajo Fin de Grado, los objetivos generales del mismo, también metodología y planificación, y finalmente, inicio del desarrollo de la empresa, siguiendo siempre esa guía ya mencionada.

Después de la entrega del informe de progreso I, tenía por delante otro mes para la elaboración definitiva del borrador del Trabajo Fin de Grado, fijando el lunes 20 de Mayo, como día para nuestra tercera reunión entre la tutora y yo. Esta fase, corresponde con el tiempo establecido en el cronograma, para la elaboración del informe de progreso II.

Durante el proceso de desarrollo del borrador, tuvieron lugar algunas otras reuniones y colaboración de nuevo de la persona de la FER que me ayudó anteriormente.

Lo primero que hice fue enviarle al contacto de la FER el informe de progreso I, con el fin de que le echara un vistazo, y que pudiera hacerme anotaciones para yo corregir, siempre en pro de la mejora, buscando la calidad y perfección. De nuevo, y como ya sucediera con anterioridad, el trato fue exquisito. Al día de enviar el trabajo, me respondió, sugiriendo aspectos a cambiar, al igual que proponiendo nuevos datos para añadir y así mejorar la calidad del trabajo. De este modo, mi primer paso en estos meses fue el atender a las anotaciones hechas desde la profesional de la FER, y modificar el informe de progreso I.

A pesar de la ya mucha ayuda recibida, todavía tenía pendiente otras reuniones con otros profesionales relacionados con el turismo y las empresas de turismo activo.

En esta línea, el jueves 25 de Abril, me encontré con el presidente de “Riojaventura”, en una reunión que duró alrededor de la hora, y durante la cual me transmitió gran cantidad de información en cuanto posibles actividades a desarrollar a través de la empresa, también me dio datos económicos –precio de actividades, coste de materiales, de seguros, de personal...- siempre teniendo en cuenta que son aproximaciones de su empresa, es decir, son orientativos pero no obligatorios y extrapolables a otras empresas del sector. Y además, me aconsejó, basándose en su larga experiencia, por dónde debía ir encaminada mi empresa, y hacia qué público concreto podría tener éxito las actividades a desarrollar. Es por todo esto, que debo decir que me fue de gran ayuda esta reunión, me hizo ver y plantearme cosas que antes no habría tenido en cuenta, y provocó que cambiara algunas de las actividades que en un principio pretendía ejecutar, así como la introducción de otras en las que no me había parado a pensar.

Continuando describiendo esa última fase de progreso, tras la última reunión descrita en el párrafo anterior, el lunes de la semana siguiente me desplazé hasta Jaca (Huesca), donde acudí a la Oficina de Turismo de Jaca en búsqueda de datos socio-económicos respecto al turismo que pasa por dicha localidad. Quería saber el número de turistas que en el conjunto de todo el año visitan la ciudad, así como los alrededores. También cual es su lugar de origen, nivel económico, edades, qué buscan, si son familias, grupos de solteros... En definitiva, el tipo de turista que pasa por Jaca. ¿Por qué? Necesitaba saber datos para analizar el mercado, buscar carencias en la oferta de

turismo de la zona, hacer cálculos estimados de la gente que podría beneficiarse de mis servicios, y orientar mis actividades a un público más concreto, y también más abundante de la zona de la Comarca de la Jacetania.

Tras sendas reuniones, y con la suficiencia de datos recogidos y necesarios para mi trabajo, en el transcurso de las semanas siguientes hasta la fecha establecida para la reunión con la tutora, las dedique a realizar el borrador del Trabajo Fin de Grado.

Así, llegué a la reunión con la presunción de tener prácticamente acabado el proyecto. Pero no fue verdad, ya que el borrador entregado no estaba presentable. Había fallos por mi parte en la elaboración de los apartados que conforman el Trabajo. Es por ello que de esa reunión en adelante, tuve que rehacer siguiendo un índice redactado por la tutora todo el proyecto. Hasta llegar a la elaboración final del Trabajo Fin de Grado.

#### 4. **DESARROLLO**

En el presente apartado, me centraré en la elaboración y desarrollo de los aspectos más importantes y a tener en cuenta a la hora de diseñar una empresa.

Siguiendo una guía que me proporcionaron en la FER –guía del emprendedor- se trata de describir 12 puntos imprescindibles, los cuales citaré a continuación, y desarrollaré posteriormente:

- 1- Datos básicos del proyecto.
- 2- Promotores del proyecto.
- 3- Obligaciones fiscales y laborales
- 4- Trámites de constitución y puesta en marcha.
- 5- Descripción de los productos/servicios.
- 6- Descripción del negocio.
- 7- Análisis del mercado.
- 8- Plan comercial.
- 9- Organización y personal.
- 10- Inversiones necesarias.
- 11- Previsión de cuenta de resultados.
- 12- Financiación prevista.

A continuación, y como ya he mencionado con anterioridad, uno por uno iré desarrollando cada punto necesario para llevar a cabo el plan de empresa, y que, como ya he reflejado, aparecen en la guía del emprendedor.

##### **1- Datos básicos del proyecto.**

Este apartado es un breve análisis de los aspectos más importantes del proyecto. Por lo tanto, en pocas palabras, voy a describir el producto o servicio, el mercado, la empresa, los factores de éxito del proyecto, los resultados esperados, las necesidades de financiación y las conclusiones generales.

- **NOMBRE DEL PROYECTO:** la denominación que acogerá la futura empresa será “ArtiedAventura”.

- **UBICACIÓN:** La empresa estará ubicada –geográficamente hablando- en Artieda (Zaragoza).
- **FECHA DE INICIO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL:** Es complicado establecer una fecha para la apertura de la actividad de la empresa. Por ahora, no creo que podamos hablar de la inauguración de la misma hasta dentro de unos cuantos años, quizás, son 3 o 4, los que pasan hasta poder hacer realidad este proyecto, porque mi intención pasa por el seguir formándome, continuar especializándome en el ámbito educativo, relacionado con las actividades física y deportivas. Por lo tanto, en un tiempo a corto plazo no hay previsión de apertura del inicio de la actividad empresarial.
- **TIPO DE SOCIEDAD:** La descripción del punto presente la elaboro en base a 7 sub-puntos más concretos, los cuales desarrollo a continuación:
  - Forma: Empresario Individual.
  - N° de socios: 1.
  - Capital: No existe mínimo legal.
  - Responsabilidad: Ilimitada.
  - Fiscalidad directa: IRPF.
  - Órganos: El propio empresario.
  - Constitución y Puesta en Marcha: Alta fiscal en el censo de empresarios y comunicación de inicio de actividad (modelo 037) ante la Agencia Tributaria y Alta en Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (Modelo TA 0521). En un plazo no superior al mes desde el inicio de actividad, se efectuará la Comunicación de Apertura de Centro de Trabajo y se sellará el libro de visitas ante la autoridad laboral competente.  
Actualmente existe la posibilidad de tramitar telemáticamente el alta como Empresario Individual a través del PAIT (Punto de Asesoramiento e Inicio de la Tramitación) mediante la cumplimentación del DUE (Documento Único Electrónico).
- **EXPLICACIÓN BREVE DE LA ACTIVIDAD A DESARROLLAR:** Se trata de la realización de un Trabajo Fin de Grado, el cual consiste, de una forma muy general, en el diseño de un proyecto de ocio y tiempo libre. ¿Cuál es ese proyecto? Una Empresa de Turismo Activo situada en la localidad de Artieda, a

través de la cual poder satisfacer las necesidades de aquellos y aquellas que desean aliviarse del estrés originado por el estilo caótico de vida urbana, ayudando igualmente al desarrollo integral de la persona mediante la actividad físico-deportiva, avivando estilos de vida saludables, y siempre con un fondo educativo en cuanto a valores humanos se refiere. Sin olvidar nunca la historia y la cultura de la zona en donde se encuentra la empresa, y es por ello que todas las actividades desarrolladas irán en defensa, y por la recuperación y conservación de las mismas.

- Nº DE TRABAJADORES PREVISTOS O ACTUALES: El número de trabajadores actuales no se puede concretar, si bien es cierto que aún no se ha puesto en marcha la empresa y no están disponibles al público los servicios que ofrece la misma. En cuanto al número de trabajadores previstos se refiere, por el momento, y hablando desde la hipótesis, no sería más que una la persona que trabajaría para la misma, la cual vendría a ser el mismo propietario de la empresa. En cualquier modo, no habría problemas si aumentara la plantilla de trabajadores, es más, sería beneficioso y aconsejable para la misma empresa, y también para la zona donde ésta se encuentra, ya que eso significaría la llegada de personas de fuera que vendrían a vivir en los alrededores, o que los mismos habitantes cercanos a la localización de la empresa tendrían más posibilidades de trabajo. En cualquier caso, ambas servirían para fomentar y promover la economía en la zona, trayendo consigo beneficios para todas y todos.

- CUANTIFICACIÓN, EN LÍNEAS GENERALES, DE LA INVERSIÓN NECESARIA Y SU FINANCIACIÓN:

Durante el primer año se prevén manejar los datos que expongo a continuación:

INVERSIÓN TOTAL NECESARIA = 38.000 euros.

FINANCIACIÓN PROPIA = 7.600 euros.

FINANCIACIÓN AJENA = 24.700 euros.

APOYOS A LA INVERSIÓN (Subvenciones) = 5.700 euros.

- CONCLUSIONES GENERALES: Aún sin saber al 100% si llegará un día en el futuro en el que se haga realidad este sueño profesional, que significaría

muchísimo a nivel personal, porque me permitiría vivir donde quiero y haciendo aquello que más me gusta y motiva, la ilusión depositada en él es mucha por mi parte. Soy consciente de la humildad que requiere este tipo de reto, pero ello no quita la ambición puesta sobre el mismo. Por eso, considero que el trabajo realizado ha sido el correcto, y espero poder recoger los frutos en un futuro no muy lejano.

## **2- Promotores del proyecto.**

En el siguiente punto nos toca hablar acerca de la persona u personas que inician la actividad de la empresa, haciendo saber de la importancia de las mismas para poder pronosticar el éxito de la empresa.

Del promotor, o promotores, se contarán los siguientes datos:

- **IDENTIFICACIÓN DE LOS PROMOTORES:**

Promotor de la empresa: Sergio Palacin Ripalda, nacido el 15/04/1991, con DNI: 18173386-M, residencia en C/Mayor nº19 Artieda (Zaragoza).

- **BREVE HISTORIAL PROFESIONAL DEL PROMOTOR:**

Titulado en el Grado en Educación Primaria con mención de Educación Física. Gran aficionado a los deportes de aventura, y practicante de una gran variedad de actividades físicas relacionadas con el medio ambiente. Entre algunas de las actividades que realiza con cierta frecuencia encontramos: ski alpino, senderismo, montañismo, escalada, vías ferratas y carreras de montaña.

Su experiencia profesional hasta el momento es escasa. Ha trabajado temporadas cortas, coincidiendo con los meses vacacionales de verano, como electricista, ganadero y agricultor.

- **GRADO DE DEDICACIÓN FUTURA AL PROYECTO:**

El grado de implicación del promotor en el desarrollo del proyecto será todo aquel que le sea posible aportar, ya que por el momento, él es el único miembro promotor de la empresa y por lo tanto deberá estar con dedicación plena en todas las actividades de la empresa. Además, hay que hacer saber que ésta sería su



plan de vida, haciendo de su empresa su única actividad remunerada, y por lo tanto, su único medio para vivir.

### 3- Obligaciones fiscales y laborales.

Existen dos tipos de obligaciones que deben asumir las empresas: fiscales y laborales. En concreto para un **Empresario individual** serían:

- **OBLIGACIONES FISCALES:** Se trata del deber de declarar determinados impuestos ante la Agencia Tributaria. En concreto:
  - ✓ IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)
  - ✓ IVA (impuesto sobre el Valor Añadido)
  - ✓ IAE (Impuesto de Actividades Económicas). En este caso, se está sujeto pero exento de pago.

El IVA y el IRPF se declaran y pagan trimestralmente (entre el 1 y 20 de abril, julio, octubre y 1 al 30 de enero). Actualmente, el tipo impositivo general del IVA es el 21% y el IRPF oscila entre el 15 y el 43% del Beneficio Neto Positivo. Inicialmente suele rondar entorno al 15-20%.

- **OBLIGACIONES LABORALES:** Hace referencia a la cantidad que hay que ingresar a la Seguridad Social (cuotas) debido a la relación laboral que se establece entre la empresa y los trabajadores que prestan sus servicios en la misma, y de la existencia de una normativa específica en materia laboral (Estatuto de los Trabajadores, convenios colectivos...). En este caso en concreto, pagaría en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, ya que realizo una actividad por cuenta. Además, por ser joven menor de 30 años, me puedo acoger a una serie de bonificaciones y reducciones que expongo a continuación:
  - a) Una reducción equivalente al 80% de la cuota durante los 6 meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta.
  - b) Una reducción equivalente al 50% de la cuota durante los 6 meses siguientes al período señalado en la letra a).

c) Una reducción equivalente al 30% de la cuota durante los 3 meses siguientes al período señalado en la letra b).

d) Una bonificación equivalente al 30% de la cuota en los 15 meses siguientes a la finalización del período en reducción.

(Información obtenida de la página web del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2013)

Estas reducciones en escala temporal tendrán una duración de 30 meses en total.

#### **4- Trámites de constitución y puesta en marcha.**

Los trámites de constitución serán los necesarios para la creación de la forma jurídica elegida.

Destacar que existen dos modalidades para la constitución y puesta en marcha de empresas: la *vía presencial* (donde es imprescindible darse de alta en la Agencia Tributaria y en el Régimen Especial de Empresarios Autónomos), y la *vía telemática* que se realizará en los puntos PAIT.

En mi caso, he decidido optar por la segunda vía, la vía telemática, en la que se rellena el Documento Único Electrónico (DUE) desde un servicio online llamado Punto de Asesoramiento e Inicio de la Tramitación (PAIT).

A continuación expondré cuales son los trámites de constitución y de puesta en marcha en mi caso concreto:

- TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN: Ninguno.
- TRÁMITES DE PUESTA EN MARCHA:
  - Alta en el Impuesto de Actividades Económicas.
  - Declaración censal y de comienzo de actividad.
  - Afiliación y alta en el régimen de autónomos.

Los trámites mencionados hasta el momento serían realizados a través del Documento Único Electrónico (DUE) en el punto PAIT de Ejea de los Caballeros, por correspondencia administrativa.

- Licencia de Obras: No se pretende abrir local ni se van a realizar obras, por lo tanto, no será necesaria.
- Licencia de Actividades e Instalaciones: Solo debe solicitarse cuando va a abrirse un local. Entonces, no será necesaria para esta empresa.
- Comunicación de Apertura del Centro de Trabajo o Reanudación de la Actividad: Deberá ser entregada dentro de los 30 días siguientes al inicio o reanudación de la actividad.
- Solicitud del Libro de Visitas: Es de carácter obligatorio para todas las empresas aunque no tengan trabajadores a su cargo y debe presentarse ante una posible inspección de Trabajo.
- Calendario Laboral: Se realizará un calendario de trabajo en el que estén señaladas las fiestas de carácter nacional, las autonómicas y las locales.
- TRÁMITES ADMINISTRATIVOS: Conseguir la Licencia turística ante la Diputación General de Aragón para el funcionamiento como Empresa de Turismo Activo para “ArtiedAventura”.

De acuerdo a la normativa vigente del Gobierno de Aragón, la regulación legal de las empresas de turismo activo se encuentra recogida en el Decreto 55/2008, de 1 de abril, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Reglamento de las Empresas de Turismo Activo, en el decreto 247/2008 de 23 de diciembre de adaptación de procedimientos y en el Texto Refundido de la Ley del Turismo de Aragón aprobado por Decreto Legislativo 1/2013, de 2 de abril, del Gobierno de Aragón.

## **5- Descripción de los productos/servicios.**

Como Empresa de Turismo Activo, a continuación me centraré en la explicación técnica de los servicios que se podrán desarrollar con dicha empresa:

- **SENDERISMO:** Se trata de una actividad físico-deportiva, la cual consiste en andar por senderos, caminos de tierra... algunos señalizados –como podría ser el Camino de Santiago- y otros no. Generalmente se realiza en la naturaleza, por ambientes no urbanos, que reproducen una relación de afecto entre persona y medio ambiente.

Material necesario: Es una actividad que no requiere grandes equipamientos y materiales técnicos. Será suficiente con unas zapatillas (mejor si son de trekking), bastones (opcional), y ropa cómoda y que se ajuste con las condiciones climatológicas. Además, siempre hay que llevar agua, crema de protección solar, gorra y gafas de sol, éstas últimas si hace mucho calor.

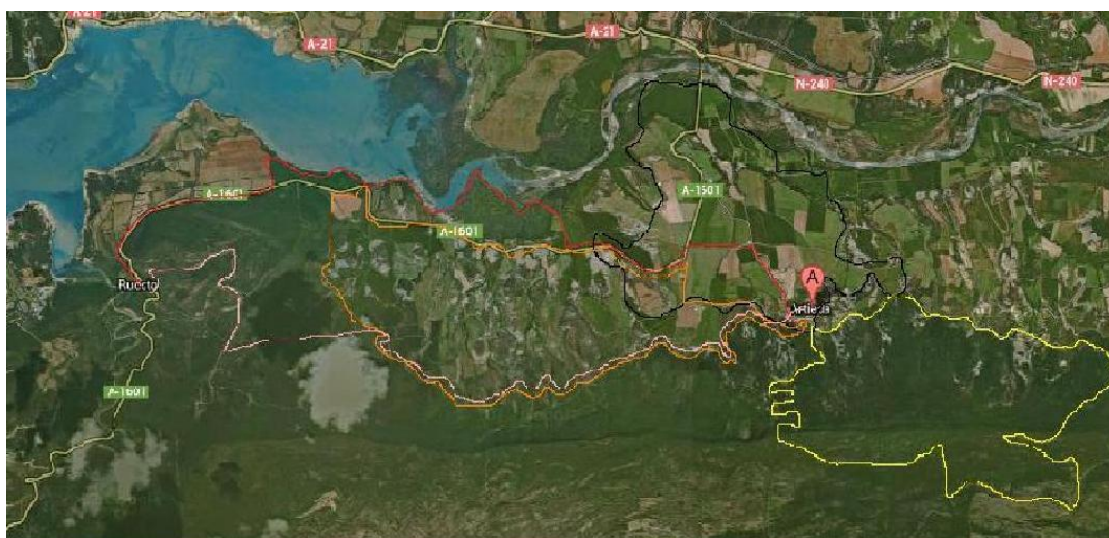
La actividad se desarrolla principalmente por las zonas cercanas a Artieda, por donde pasa el Camino de Santiago, además hay una gran cantidad de sendas en Peña Nabla (montaña de poco más de 1000 metros de altitud situada detrás del pueblo) y también por la orilla del Río Aragón que discurre a poca distancia de Artieda. El interés paisajístico, cultural y medio ambiental es de gran relevancia. Por ello, en los terrenos cercanos al pueblo, se han declarado 2 LICs (Lugares de Importancia Comunitaria) y 3 zonas ZEPAS (Zona Especial de Protección para las Aves). Ambas, son espacios que componen la Red Natura 2.000, creada la Unión Europea con el fin de proteger y defender la biodiversidad a través de la conservación de los espacios naturales, y de la fauna y flora de Europa.

En base a la existencia de estas zonas de interés y protegidas, el asumir el senderismo como una práctica de gran interés para los usuarios es asumible y entendible.

Y por último, hay que mencionar el interés cultural de la zona, con la existencia de una ermita romana, situada en lo que se ha descrito como un posible yacimiento romano. Se han encontrado restos de vajillas, mosaicos, cubiertos, monedas, tumbas, y hay hasta unas viejas cañerías que cumplirían la función de red de alcantarillado de la antigua villa romana.

A continuación, las 5 rutas que se podrían realizar en senderismo:

- ✓ Roja: 10.6 km. Nivel fácil. 2 h. Va desde Artieda hasta Ruesta siguiendo el Camino de Santiago. Apenas tiene desniveles. La vuelta se realiza en vehículo a motor.
- ✓ Roja y rosa: 21 km. Nivel alto. 5 h. Va desde Artieda hasta Ruesta siguiendo el Camino de Santiago, y vuelve a Artieda por sendas del monte Peña Nabra. Tiene unos 200 metros de desnivel acumulado.
- ✓ Naranja: 17 km. Nivel medio. 4 h. Sale de Artieda, sube por el monte Peña nabra, para luego bajar al Camino de Santiago y volver a Artieda. 250 metros de desnivel acumulado.
- ✓ Amarilla: 8.5 km. Nivel medio-alto. 3 h. Sale de Artieda (650 metros de altitud), sube hasta la cima de Peña Nabra (1.100 metros de altitud) y luego vuelve a bajar para llegar a Artieda. Casi 1000 metros de desnivel.
- ✓ Negra: 13 km. Nivel fácil. 2-3 h. Sale de Artieda, baja hasta el río Aragón, recorre las huertas del pueblo, y vuelve a subir a Artieda. 150 metros de desnivel.



Fuente: google maps.

- BARRANQUISMO: Atendiendo a la descripción de -Lanuzza Brosed y Ponce de León Elizondo- el barranquismo “consiste en descender por el cauce de un río internándose entre las gargantas y los cañones que éste ha ido provocando a través de la erosión con el paso de los años” (2000, p. 181).

Material: esta actividad requiere de un material específico como es el traje de neopreno, escaupines, botas, arneses cabos de anclaje, cuerdas, y cascos.

Independientemente del tiempo que haga será necesario ir equipo con todo lo mencionado anteriormente.

Los lugares para practicarlos serán aquellos barrancos donde los clientes deseen ir. A continuación citare cuáles son esas opciones a escoger.

- ✓ Barranco de Escarrilla: Nivel fácil. Se encuentra en el valle de Tena, a unos 88 km de Artieda. Es necesario saber nadar.
- ✓ Barranco de Fago: Nivel medio. Se encuentra en el valle de fago, a unos 30 km de Artieda.
- ✓ Barranco de las Gargantas del Infierno: Nivel medio. Se encuentra en el valle de Hecho, a unos 50 km de Artieda. Es necesario saber nadar y rapelar.
- ✓ Barranco de Sorrosal: Nivel alto. Se encuentra en Broto, a unos 100 km de Artieda. Es necesario saber nadar y rapelar con soltura. Se necesita experiencia y técnica.

Para llegar a todos los barrancos se irá en coches autónomos. Bien desde Artieda, o desde el lugar de origen de cada cliente.

- PASEOS EN BICI: Esta actividad sería muy parecida al senderismo, pero en lugar de ir andando por sendas, caminos... la acción se llevaría a cabo encima de una bicicleta de montaña. Por lo demás, consistiría en prácticamente lo mismo que el senderismo.

Material necesario: Bicicleta montaña, casco y agua. Más la ropa adecuada y dependiendo del tiempo se adaptará a días caluroso o más fríos.

La zona para su desarrollo, como he dicho ya con el senderismo, el Camino de Santiago es idóneo, habiendo la posibilidad de adaptar las rutas a los clientes. A parte, no voy a volver a mencionar el interés cultural y medio ambiental en el que se encuentra Artieda, que la hace idónea para acoger al turista que desea relajarse, practicar actividad física, y a la vez, aprender historia y cultura.

En cuanto a las distintas rutas para hacer con la bicicleta de montaña, existe la posibilidad de hacer las mismas que he descrito en el senderismo, con la única excepción de una, la ruta amarilla, que se necesitarían bicicletas más técnicas para el descenso. Por las otras, apenas hay diferencias, solo varía el tiempo de

duración de cada ruta, recortándose alrededor de la hora en cada una de ellas. No vuelvo a describir cada opción porque se puede leer un poco más arriba los detalles de las rutas.

- TIRO CON ARCO: Se trata de una actividad que básicamente consiste el disparar flechas usando como medio un arco. En “ArtiedAventura”, los usuarios realizarían competiciones disparando a una diana, que recoge en círculos de diferentes colores la puntuación que se obtendría si la flecha cae en ese color.

Material necesario: Arco, flecha y diana. No se necesita nada más.

Y el lugar donde practicarlo sería en un campo propiedad del promotor de la empresa. Es un espacio abierto, al aire libre, amplio, y que no entraña peligro alguno para el cliente.

- ESCALADA DEPORTIVA: A groso modo la escalada deportiva es uno de los muchos tipos que hay para escalar; clásica, alpina, artificial... Sería la ascensión por una pared de roca equipada con seguros fijos colocados en la pared, usando para ellos métodos de seguridad químicos y artificiales.

Material necesario: Siempre, todas y todos los que vayan a practicar esta modalidad deportiva, llevarán consigo un arnés, casco, ocho, gri-gri, pies de gato y cuerda. Luego, en cuanto a la ropa necesaria, al igual que con otras opciones deportivas, dependerá de la climatología.

Para practicar este deporte, habrá que desplazarse hasta la escuela de escalada de Salvatierra de Esca, a 15 km de Artieda. Es una zona cercana, enclavada en un cañón, lo que lo hace más bonito aún, y donde existe la posibilidad de hacer una escalada segura y adaptada a todos los grados, desde la iniciación hasta el profesional.



Ambas fotos son en la escuela de escalada de Salvatierra de Esca.

Fuente: elaboración propia.

- **PASEOS CON RAQUETAS DE NIEVE:** Como bien indica su nombre, es una actividad que se realiza por terrenos con nieve. Es como el senderismo, andar por caminos, pero en lugar de caminos de tierra o sendas, se trata de relieves sobre los cuales hay nieve, y además, usando las llamadas raquetas de nieve, que son unos utensilios con forma de raqueta que se ponen en los pies atadas a las botas y evitan el que te hundas en la nieve, al tener una superficie más amplia y así distribuir el peso de tu cuerpo por un mayor espacio.

Material necesario: raquetas de nieve, botas, ropa de abrigo y agua.

Se podrá practicar en los Pirineos, a pesar de que haya que desplazarse siempre en vehículos a motor. Para ser más concretos, todos los paseos en raquetas de llevarían a cabo en el valle de Hecho y en el valle de Roncal.

- ✓ Valle de Hecho: En aguas tuertas. Es un recorrido fácil, de apenas 500 metros de desnivel positivos, llegando hasta los 1700 metros sobre el nivel del mar, con una distancia de unos 5 o 10 km, dependiendo del nivel del grupo y que nos lleva hasta el nacedero del río Aragón subordán.



- ✓ Valle del Roncal: En la estación de esquí de fondo “El Ferial” situada en Belagüa. Tiene una altitud máxima de 1600-1700 metros y una altitud mínima de 1500 metros sobre el nivel del mar, y recorridos de hasta 10 km. Es apta para todos los niveles.



Paseo con raquetas de nieve en Aguas tuertas

Fuente: elaboración propia.

- VÍAS FERRATAS: Parecido a la escalda, ascender por terrenos verticales, aunque aquí también por terrenos horizontales (travesías), pero en este caso la pared está equipada con diverso material –grapas, clavos, cadenas, sirgas...- para hacer que la progresión sea mucho más fácil y segura.

Material necesario: Arnés, cascos, disipador y calzado cómodo. Más ropa -que dependerá del tiempo que haga- y agua.

Para poder practicar esta actividad habrá que desplazarse hasta los sitios donde se encuentren las vías ferratas que desean hacer los clientes. Como con la escalada y el barranquismo, se ofrece la posibilidad de realizar vías ferratas adaptadas a todos los niveles. A continuación, la lista de las vías ferratas a poder realizar:

- ✓ Vía ferrata Escarrilla: nivel fácil. Se encuentra en Escarrilla (88km de Artieda).
- ✓ Vía ferrata Articalena/Selva de Oza: nivel fácil. Se encuentra en el valle de Hecho (50 km de Artieda).
- ✓ Vía ferrata Cascada del Sorrosal: nivel medio. Se encuentra en Broto (100km de Artieda).

- ✓ Vía ferrata Foradada del Tosar: nivel alto. Se encuentra en Foradada del Tosar (138 km de Artieda).



Vía ferrata cascada del Sorrosal.

Fuente: elaboración propia.

## 6- Descripción del negocio.

En el punto que ahora nos encontramos, voy a desarrollar una serie de apartados de manera conjunta, ya que así será más fácil para el receptor poder entender la descripción del negocio que voy a elaborar.

¿Qué voy a describir? El objetivo para el cual dedico este apartado consiste en detallar la actividad o actividades que ofrezco como empresa y los medios que voy a utilizar para el desarrollo, así como el personal implicado en el proyecto. Es el plan de funcionamiento.

Antes de empezar con la tarea, quiero hacer saber algo que considero importante. Mucha de la información que a continuación se pueda leer, seguramente ya habrá aparecido en apartados anteriores en los que también he hecho mención a los servicios que ofrece “ArtiedAventura”. Es por ello que algunas cosas puedan aparecer repetidas literalmente, o de forma similar.

- SENDERISMO:

- ✓ Material: Calzado cómodo, agua, ropa adecuada y bastones.
- ✓ Práctica: Camino de Santiago, vega del río Aragón y sendas por la montaña. Todo ello situado en las inmediaciones de Artieda.
- ✓ Técnico: El propietario de la empresa.
- ✓ Precio: 15 euros media jornada cada persona. Es decir, unas 4 horas de duración de la actividad.

- BARRANQUISMO:

- ✓ Material: Traje de neopreno, escaarpines, botas, arneses cabos de anclaje, cuerdas y cascos.
- ✓ Práctica: Donde el cliente elija. Hay que desplazarse hasta el barranco en vehículos a motor.
- ✓ Técnico: El propietario de la empresa.
- ✓ Precio: 40 euros por persona cada barranco.

- PASEOS EN BICI:

- ✓ Material: Bicicleta de montaña, casco, agua, calzado deportivo y ropa adecuada.
- ✓ Práctica: Camino de Santiago y otras rutas por el monte. También cerca de Artieda.
- ✓ Técnico: El propietario de la empresa.
- ✓ Precio: 20 euros media jornada por persona.

- TIRO CON ARCO:

- ✓ Material: Arcos, flechas y diana.
- ✓ Práctica: En una campo situado en Artieda propiedad del empresario.
- ✓ Técnico: El propietario de la empresa.
- ✓ Precio: 15 euros media jornada por persona.

- ESCALADA DEPORTIVA:
  - ✓ Material: Arnés, cuerda, casco, ocho, pies de gato y gri-gris.
  - ✓ Práctica: En la escuela de escalada de Salvatierra de Esca. A 15 km de Artieda.
  - ✓ Técnico: El propietario de la empresa.
  - ✓ Precio: 50 euros por persona todo el día.
- PASEOS CON RAQUETAS DE NIEVE:
  - ✓ Material: Raquetas de nieve, botas de montaña, bastones, ropa adecuada y agua.
  - ✓ Práctica: En los Pirineos. Por donde los clientes elija, entre las distintas opciones que se ofrecen desde la empresa.
  - ✓ Técnico: El propietario de la empresa.
  - ✓ Precio: 40 euros toda la jornada y por persona.
- VÍAS FERRTAS:
  - ✓ Material: Arnés, casco, disipador y botas de montaña.
  - ✓ Práctica: En las vías ferratas que elijan los clientes, entre las distintas opciones que se ofrecen desde la empresa
  - ✓ Técnico: El propietario de la empresa.
  - ✓ Precio: 40 euros una vía ferrata y por persona.

## 7- Análisis del mercado.

En mi análisis del mercado, he querido distinguir 3 puntos diferentes en los que se recoge de modo concreto información relativa a cada aspecto, y que sumando unos espacios con otros, nos ofrecen una idea clara del mercado en el que la empresa trabaja, cuales son los tipos de clientes a los que van dirigidos los servicios, y la competencia que existe en la actualidad por proximidad territorial.

- EL SECTOR: A pesar de no tener datos cuantitativos, como ya se reflejó en el apartado de INTODUCCIÓN-JUSTIFICACIÓN, el turismo activo se encuentra en notable expansión frente al débil incremento del turismo convencional. Esto se debe a que el turista busca experiencias personales únicas y el turismo activo las ofrece.

En base a todos los documentos leídos, e informaciones obtenidas, se puede afirmar que el sector de las actividades al aire libre está en pleno desarrollo. En España comenzó a practicarse a mediados de los 80, y desde entonces ha recibido diferentes denominaciones: turismo alternativo, deporte de aventura, de ocio y tiempo libre, deportivo,..., hasta acabar adoptando la nomenclatura de Turismo Activo. (Ocupación activa del “tiempo de ocio”, 2006).

A pesar de todas las ventajas y oportunidades que ofrece, nos encontramos con un inconveniente, ya que está muy determinado por la estacionalidad y el clima. Esto hace que dependiendo de qué actividades se quieran realizar con la empresa, la actividad de la misma se centrará en unos meses muy concretos. Por ejemplo, si la empresa está especializada en las actividades de paseos con raquetas de nieve, vías ferratas, o escalada deportiva, durante los meses de invierno, que llueve más en los Pirineos, hace más frío... es más difícil facturar. Sin embargo, además de esas actividades, también se puede hacer tiro con arco, senderismo, o bicicleta, que es más fácil de hacer ya que no necesitan de un tiempo climatológico exacto o de muy buenas condiciones ambientales. Por ello, contra más oferta de diversidad de actividades tengamos, más rentable será por poder tener ingresos durante todo el año.

- **LA COMPETENCIA:** Para estudiar la competencia del negocio, debemos tener en cuenta los siguientes tipos de competidores:

- **Empresas especializadas en el sector:** empresas que organizan y llevan a cabo actividades deportivas al aire libre y de contacto con la naturaleza.

Al respecto, las empresas competidoras más cercas se encuentran en Jaca, a unos 50 km de Artieda. Todas ellas se especializan en el barranquismo, las actividades acuáticas, el ski y paseos a caballo.

También, el siguiente punto más cercano donde existe negocio de turismo activo es en Murillo de Gallego, a 60 km, y las cuales focalizan toda su actividad en el agua.

- **Asociaciones, Organizaciones y Clubes:** Organizan salidas, y excursiones relacionadas con el deporte de aventura y al aire libre. Su actividad es realizada

sin ánimo de lucro, y suelen estar subvencionadas por las administraciones públicas, por lo que trabajan con unos precios muy competitivos.

Este tipo de competidores, a pesar de realizar actividades que puedan ser similares a las de “ArtiedAventura”, son de ámbito local, en las que participan los socios/as de los mismos, y no son el tipo de cliente al que nos dirigimos.

- **Administraciones públicas:** los ayuntamientos, delegación de la mujer, delegación de la juventud, etc, realizan esporádicamente eventos que ofrecen a precios muy bajos y competitivos.

Si bien es cierto que pueden ser competencia para la empresa por organizar actividades de la rama y dirigidas a gente joven, también pueden ser clientes de nuestra empresa ya que suelen contratar los servicios de empresas especializadas, y por lo tanto, son más un público al que hay que dirigirse, que la competencia activa en sí. En cualquier modo, analizando los ayuntamientos de los pueblos de alrededor, y otras administraciones también cercanas, la posibilidad de ser contratados por ellos es mínima. Porque los servicios ofrecidos, en su gran mayoría, son práctica común entre la gente de la zona.

- LOS CLIENTES: Cuales son los segmentos de mercado a los que vamos a ir dirigidos:

- **Familias:** En base a los datos obtenidos en las Oficinas de Turismo de Jaca y de otros pueblos de alrededor, el principal turismo es el que realizan las familias, que buscan pasar tiempo juntos, realizando actividades fáciles y seguras, pero divertidas, como pueden ser senderismo, bicicleta o tiro con arco.

Además, tienen un carácter cultural que llama mucho la atención en este tipo de clientes, ya que no buscan el mero placer a través de la actividad, sino que pretenden alimentar esa experiencia mediante la cultura de las zonas rurales.

- **Público infantil:** Una de las grandes preguntas que realizan siempre los padres es si en su destino de vacaciones habrá actividades para sus hijos. Al mismo tiempo, expertos con los que me he reunido así me lo han transmitido, ese interés por fomentar actividades sencillas, fáciles, y seguras desde un punto de vista técnico, pero a la vez entretenidas y diferentes a las que en su día a día practican. Por ello, la mayoría de los servicios ofrecidos responden a esta gran demanda de diseñar actividades para el público infantil.

- Colegios e institutos: 3 son los principales focos de actuación (Pamplona, Jaca y Roncal), por cercanía y competencia. Aunque la información de la empresa y los servicios que ofrece se hará llegar también a Zaragoza y otras localidades más pequeñas, también con colegios e institutos.

A los institutos de la zona se ofrecerá la posibilidad de organizar viajes de un día, durante el cual se realicen 2 o más actividades, y adaptadas a todos los grupos de edad, por ciclos.

En cuanto a la competencia que podríamos encontrar, el principal valor y atractivo potencial de “ArtiedAventura” sería el elemento medio ambiental. Ya que Artieda, y como he dicho en algún otro apartado, tiene un rico valor en materia de fauna y flora.

De todos modos, debo matizar el siguiente aspecto. Al ser al principio una sola persona la encargada de llevar a cabo todas las actividades, es obvio que no se puede manejar a grupos muy numerosos al mismo tiempo, por ello, y hasta que no hubiera más personal especializado, la posibilidad de contratar a este tipo de clientes es bastante reducida.

## **8- Plan comercial.**

¿Cuál es el objetivo de la elaboración de un Plan Comercial? Establecer las estrategias comerciales que nos permitan alcanzar la cifra de ventas previstas en el análisis económico-financiero.

Cualquier Plan Comercial que se elabore, tiene que contar con los siguientes puntos que cito a continuación:

- Definición de precios.
- Promoción y publicidad.
- Canales de distribución.
- Servicio post-venta y garantía.

¿A que hace referencia cada uno de ellos? ¿Qué se debe mencionar en dichos puntos? El desarrollo de cada uno de ellos se encuentra a continuación.

- DEFINICIÓN DE PRECIOS: para las empresas de turismo activo, el precio viene marcado por los precios de mercado que tienen las actividades más populares, en base a la competencia que haya en el sector. Además, no todas las actividades se cobran por igual, dependiendo de una gran variedad de factores –desplazamiento con vehículos a motor, seguros, duración de cada actividad, materiales... - tendrán un coste u otro.

En cualquier modo, haré una aproximación a los precios medios del mercado.

- ✓ Senderismo media jornada: 15 euros.
- ✓ Barranquismo: 40 euros.
- ✓ Paseos en bici media jornada: 20 euros.
- ✓ Tiro con arco: 15 euros.
- ✓ Escalada deportiva: 50 euros.
- ✓ Raquetas de nieve media jornada: 40 euros.
- ✓ Vías ferratas: 40 euros.

Antes de finalizar con este punto, quiero decir que los precios se establecen por actividad y persona, pudiéndose aplicar tarifas especiales para grupos con descuentos de hasta un 10%.

- PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD: En el caso de las empresas de turismo activo, los medios de comunicación que se emplearán son:
  - ✓ Página web: Para que los clientes puedan consultar los servicios ofertados, horarios, e incluso, hacer reservas, se creará una página web de la empresa. Si bien es cierto, debo recalcar que por el momento, y hasta que no se vaya a poner en práctica la empresa, no se realizará la página web, por una política de ahorro de costes del servidor.
  - ✓ Visitas comerciales a entidades: Colegios, asociaciones... para dar a conocer los servicios y condiciones. Se realizarán durante uno o dos meses previos a la apertura de la empresa, y posteriormente, la intención sería volver a visitar a dichas entidades una vez al año.
  - ✓ Folletos publicitarios: donde se recoge toda la información de las actividades ofertadas, instalaciones... y serán repartidos por casas rurales, agencias de viaje, colegios...



- CANALES DE DISTRIBUCIÓN: Los medios usados para hacer llegar los servicios de nuestra empresa a los clientes se dividen en dos principalmente. Un canal de comercialización indirecto (mediante intermediarios, agencias de viaje, centrales de reserva...) en el que hay que tener en cuenta al mediador, y otro directo en el que no existe ninguna intermediación. Suele ser por ejemplo, cuando los clientes a través de internet encuentran la empresa y se ponen en contacto directo con ella. En el caso concreto de “ArtiedAventura”, se hará más hincapié en el segundo que en el primero. Para ello, la principal herramienta de hacer llegar a los clientes la información será a través de internet, con el diseño de una página web en donde se podrá encontrar toda la información, realizar reservas..., y usando también las redes sociales hoy en día existentes, en las que se colgarán fotos actualizadas, ofertas y promociones, y mensajes diariamente para enganchar y llegar a más gente. También, con las visitas a colegios, asociaciones... y entrega en las mismas de folletos informativos realizaremos campañas de distribución de información de los servicios ofrecidos por “ArtiedAventura”.
- SERVICIO POST-VENTA Y GARANTÍA: A los clientes hay que darles garantías de calidad en los servicios que contratan. Es fundamental para la buena y exitosa comercialización de los mismos. Para ello, debemos conseguir que simpaticen con el servicio y la empresa, hay que entrar en una relación de simbiosis con el cliente. Para ello, desde “ArtiedAventura” vamos a poner en marcha las siguientes estrategias post-venta: su inclusión en nuestra base de datos para mantenerlos informados vía e-mail de nuestra oferta, sacar promociones y descuentos para antiguos clientes –si un mismo cliente contrata por segunda vez nuestros servicios, de les hará un descuento de un 5%, y a la tercera vez será éste de un 10%. De eso en adelante se mantendrá el último descuento-, y por último, se le entregará a cada cliente un mosquetón tallado a mano de madera, igual que el de la foto siguiente.



Fuente: elaboración propia.

### **9- Organización y personal.**

Este apartado del Plan de Empresa tiene como objetivo garantizar la correcta planificación de los recursos humanos de la empresa.

Además, resulta útil y aconsejable realizar una descripción de las funciones de todos los puestos de la empresa para garantizar que así se cumplen las tareas.

Por último, en este apartado sería conveniente confeccionar un organigrama de la empresa por áreas de actividad, y que recoja las personas específicas que ocupan cada puesto de trabajo.

En primer lugar, atendiendo al cumplimiento del objetivo principal que pretendemos conseguir con dicho apartado, aquel a través del cual se garantiza la correcta planificación de los recursos humanos de la empresa, hay que mencionar de qué recursos humanos dispone la misma. En éste caso en concreto, solo disponemos de una persona para llevar a cabo todo aquello que tenga que ver con la empresa; actividades, gestión,... Por lo tanto, será mucho el trabajo a realizar, y muchas las horas de dedicación a la misma. En cualquier modo, con perspectiva de futuro, se podría decir que estaríamos hablando de una situación pasajera, de transición entre el inicio y la consolidación de la misma en el tiempo y el espacio.

En segundo lugar, y teniendo en cuenta que en un principio solo será una la persona encargada de ejecutar todos los puestos de trabajo que hay en una empresa de estas

características, me centraré en nombrar cuales son estos puestos de trabajo principales, así como una breve explicación de las funciones a desempeñar por cada uno de ellos:

- GERENTE Y RESPONSABLE COMERCIAL: gestión de clientes y proveedores además de ser el encargado de la publicidad y posicionamiento de la empresa en los medios de comunicación. Será también responsable de la página web y de las publicaciones que se realicen.
- RESPONSABLE ACTIVIDADES DEPORTIVAS: es el encargado de disponer los recursos humanos necesarios para cada actividad, así como de planificar las actividades y la prestación del servicio.
- TÉCNICO DE ACTIVIDADES: supervisa las actividades dirigiendo a los grupos en solitario o en colaboración con uno de los promotores.
- TÉCNICOS DE TEMPORADA ALTA: realizara las tareas de guía e instructor en distintas actividades durante los meses de verano.

Y en tercer y último lugar, en lo referente a la confección de un organigrama de la empresa por área de actividades y señalando a las personas que cumplen cada una de ellas, en base a los escasos recursos humanos con los que cuenta la misma, siendo una sola persona la responsable de todas esas áreas ya mencionadas, no considero necesario el diseño de dicho organigrama.

### **10- Inversiones necesarias.**

A continuación se muestran unas tablas que facilitan la contabilización de todos los costes necesarios para la puesta en marcha del negocio. Una vez se conozca la cantidad necesaria, sabremos cuánto hay que pedir prestado y plantearemos el método de financiación y ayudas a las que se opta para la puesta en marcha de “ArtiedAventura”.

- ACTIVO FIJO: Para calcular el dinero total de la inversión necesaria, e obtenido los precios de cada material buscando diversas páginas web de tiendas de montaña.
- Material: Inversión inicial estimada **35.000** euros.
- ✓ 20 Cuerdas (10 dinámicas escalada, 10 estáticas barranquismo): 1.800 euros.
- Edelrid Bulnes 10.2 mm x 70 m = 120 euros x 5 cuerdas = 1.200 euros.

- Beal AquaTech 9 mm x 30 m = 60 euros x 5 cuerdas = 600 euros.
- ✓ 10 pares de bastones de trekking:
- Black Diamond First Strike Jr.: 40 euros x 10 pares de bastones = 400 euros.
- ✓ 20 Arnese (10 escalar y 10 barranquismo): 1.100 euros.
- Singingrock Top Canyon 2: 60 euros x 10 arneses barranquismo = 600 euros.
- Black Diamond Momentum DS: 50 euros x 10 arneses escalar = 500 euros.
- ✓ 10 Cascos montaña:
- Black Diamond Quarter Dome: 35 euros x 10 cascos de montaña: 350 euros.
- ✓ 10 Disipadores:
- Edelrid Cable Comfort 2.2: 100 euros x 10 disipadores = 1000 euros.
- ✓ 10 pares de pies de gato:
- Mad Rock Flash: 55 euros x 10 pares de pies de gato = 550 euros.
- ✓ 10 Pares de raquetas de nieve:
- Tsl 206 Approach Easy: 140 euros x 10 pares de raquetas de nieve = 1.400 euros.
- ✓ 10 neoprenos:
- Seland Escalo Neopreno Barrancos: 150 euros x 10 neoprenos = 1.500 euros.
- ✓ 20 Mosquetones de seguridad:
- Fixe Lotus Automático: 8 euros x 20 mosquetones de seguridad = 160 euros.
- ✓ 10 Pares de botas de barranquismo:
- Bestard Canyon Guide: 145 euros x 10 pares de botas = 1.450 euros.
- ✓ 10 Pares de escarpines:
- Seland Escarpines 4 mm: 20 euros x 10 pares de escarpines = 200 euros.
- ✓ 10 Cabos de anclaje de barranquismo:
- Beal Dynapark: 30 euros x 10 cabos de anclaje de barranquismo: 300 euros.
- ✓ 5 Aseguradores:
- Petzl Grigri 2: 67 euros x 5 aseguradores = 335 euros.
- ✓ 10 Ochos:
- Kong Ocho Classic: 10 euros x 10 ochos = 100 euros.
- ✓ 10 Arcos:
- Arco Initech II diestro: 55 euros x 10 arcos: 550 euros.
- ✓ 10 Dianas:
- Diana Startech: 18 euros x 10 dianas: 180 euros.

- ✓ 50 Flechas:
  - Flecha Geologic 500 carbono: 6 euros x 50 flechas: 300 euros
- ✓ 10 Bicicletas:
  - Bicicleta Trekking Riverside 3: 300 euros x 10 bicicletas = 3.000 euros.
- ✓ 10 Cascos bicicleta:
  - Casco bicicleta urbano 7 soft touch: 33 euros x 10 cascos = 330 euros.
- ✓ Furgoneta más rotulados:
  - OPEL Vivaro 1.9DI Corto 2.7t: 20.000 euros.
- Inmaterial: Inversión inicial estimada **1.000** euros.
- ✓ Creación de página web.
- ✓ Derechos de marca. El logo de la empresa. He diseñado un logo, en el que aparece primero la silueta de una montaña, como símbolo de la Empresa de Turismo Activo y su relación directa con la naturaleza. Y a continuación, le sigue el nombre de la empresa. Debo especificar, que al ser la montaña en forma de A, ésta coincide con la primera letra de “ArtiedAventura”, y he aprovechado esa combinación para usar la montaña en la primera A. Así, el logo es:



- CIRCULANTE: Inversión inicial estimada **2.000** euros.
- ✓ Existencias, compras: Material publicitario y tarjetas de información.
- ✓ Tesorería: Dinero para afrontar pagos en el corto plazo.

Los precios calculados no son rigurosos e invariables. Pueden estar sujetos a posibles modificaciones futuras, ya que la suma de los precios totales de cada material necesario, así como los materiales que al final tendré, pueden cambiar con el tiempo dependiendo de las expectativas futuras de ampliar o reducir la oferta.

A pesar de lo ya dicho en el párrafo anterior, haciendo la suma del Activo Fijo Material, del Inmaterial y del Circulante (35.000 + 1.000 +2.000), tenemos una Inversión Inicial Total de **38.000 euros** necesaria para la puesta en práctica de la Empresa de Turismo Activo “ArtiedAventura”.

### **11- Previsión de cuenta de resultados.**

A continuación, desarrollaré una cuenta de resultados en la que se resumen brevemente las operaciones de la empresa durante un año, indicando los ingresos previstos por ventas, los gastos en que se prevé que incurrirá la empresa y el resultado económico final.

Además, el posterior análisis de la cuenta de resultados, me permite conocer los resultados que generará la empresa durante dicho año. También, si hay un beneficio o una pérdida, y su lugar de origen, me aportará una información excelente sobre la gestión realizada, la evolución de la situación actual y la previsión sobre el futuro de la empresa.

- **INGRESOS:** Qué ingresos tiene la Empresa de Turismo Activo en 12 meses.  
A lo largo del año, entre todas las actividades contratadas por los clientes (escalada deportiva, barranquismo, senderismo, tiro con arco, bicicleta, vías ferratas y raquetas de nieve) se prevé que va a haber un **ingreso total de 30.000 mil euros**. Se estima una **facturación media mensual de unos 2.500€ al mes**, si bien el grueso de la facturación devendrá entre los meses de marzo a octubre. Los cálculos anteriores los estimo gracias a las informaciones obtenidas en las distintas oficinas de turismo de la Comarca de la Jacetania. Según sus datos, durante un año, unos 80.000 turistas visitan la Comarca. Repartidos en los 12 meses son entorno a 6.666 las personas que pasan por la zona. Si de esas 6.666 personas, unas 165 contratan mis servicios pagando en torno a los 30-40 euros cada una, obtenemos los datos anteriormente mencionados.
- **GASTOS:** Que gastos tiene la Empresa de Turismo Activo en 12 meses:
  - ✓ Seguro de responsabilidad civil (1.200€)
  - ✓ Gasoil y mantenimiento de vehículos (2.500€)

- ✓ Compras de material (2.000€)
  - ✓ Intereses del préstamo (1.860€)
  - ✓ Publicidad (600€)
  - ✓ Salario (9.600€)
  - ✓ Seguridad social, autónomos (1.068€)
  - ✓ Amortizaciones (4.550€)
  - ✓ Impuestos (1.324€)
  - ✓ Todos y cada uno de los gastos mencionados con anterioridad ya tienen aplicado el IVA del 21%.
- **RESULTADO POSITIVO:** Cuál es el resultado neto de la empresa durante el ejercicio.
- Ingresamos 30.000 euros, gastamos y pagamos 24.702 euros, nos queda un **BENEFICIO NETO DE +5.298 EUROS.**
- Con respecto a años sucesivos, estimo que podría haber un incremento del 8% y del 13% para el segundo y tercer año respectivamente.

En base a la cuenta de resultados producida, en la cual queda patente la obtención de un beneficio neto positivo, puedo apostar por una empresa cuya filosofía sea de crecimiento, y por lo tanto, conforme ArtiedAventura cumpla años, su nombre y actividades irán llegando a oídos de un mayor número de personas. Es por ello necesario pronosticar un aumento de la demanda, cuya principal consecuencia sea un aumento de la oferta. Y por ende, un incremento en los beneficios netos anuales en los próximos años.

## **12- Financiación prevista.**

Para financiar este negocio existen varias opciones: financiación propia, ajena, y tercero que apoyan a la inversión. A continuación, desarrollaré cada una de estas opciones para poder financiar la totalidad de la Empresa.

- **FUENTES PROPIAS:** “Es aquella financiación que proviene de los recursos propios del emprendedor: dinero, bienes en especie, etc.” (Empresa e Iniciativa Emprendedora, 2011-2013).

El cálculo estimado de financiación propia es de un 20% de la inversión total.

Es decir, **7.600 euros** son de la financiación propia del emprendedor.

- **FUENTES AJENAS**: “Cualquier tipo de financiación que provenga de terceros ajenos a la empresa: financiación bancaria (a través de créditos, préstamos y descuentos), financiación de otro tipo de empresas, sociedades de garantía recíproca y entidades de capital riesgo, etc.” (Empresa e Iniciativa Emprendedora, 2011-2013).

**El cálculo estimado de financiación ajena es de un 65% de la inversión total.**

**Es decir, 24.700 euros son de financiación procedente de terceros ajenos a la empresa.**

- **APOYO A LA INVERSIÓN**: “Ayudas y subvenciones generalmente provenientes de instituciones y Administraciones Públicas. Son recursos que obtiene la empresa de organizaciones de carácter generalmente público. Suelen consistir en préstamos a un tipo de interés más barato que el del mercado y ayudas a fondo perdido para fomentar la creación de empresas.” (Empresa e Iniciativa Emprendedora, 2011-2013).

El cálculo estimado de ayudas y subvenciones es de un 15% de la inversión total. Son aportaciones económicas provenientes de la Diputación General de Aragón (DGA).

Es decir, **5.700 euros** son procedentes de ayudas y subvenciones procedentes de la DPZ.

Resumiendo brevemente el desglose en éstas tres opciones contempladas anteriormente de la financiación total de la empresa, expreso en la siguiente ecuación los datos ya mencionados.

**FINANCIACIÓN TOTAL= FINANCIACIÓN PROPIA + FINANCIACIÓN AJENA + APOYOS A LA INVERSIÓN.**

**38.000 euros = 7.600 euros + 24.700 euros + 5.700 euros.**



## 5. CONCLUSIONES

Una vez acabado todo el proceso de investigación, información, desarrollo y finalización del diseño de un proyecto de ocio y tiempo libre, se pueden extraer algunas cuantas conclusiones del resultado obtenido, siempre claro está, basadas en mis propias sensaciones.

Si hablamos en términos cuantitativos, obvio es que yo no soy quién pone la nota final que evalúa el documento dotándolo de un número que indique cómo de bien está el Trabajo Fin de Grado.

Cualitativamente, sí que puedo entrar a valorar mi propio trabajo, es más, lo considero quizás un aspecto casi tan importante como la realización del mismo proyecto en sí. ¿Por qué? Considero que uno ha de ser crítico consigo mismo, y debe saber si algo que hace le parece estar bien o mal, dotando a sus propias obras de un valor basado en múltiples sensaciones interoceptivas y propioceptivas.

Por no alargarse demasiado, hecho que tampoco procede, debo hacer mi propio juicio de valor. Si me preguntan que les describa cómo me siento tras la culminación del proyecto, mi respuesta será clara y contundentemente positiva, ya que estoy muy contento con el resultado final. Es decir, lejos de que esté bien o mal, lejos de la nota final dada por los expertos a quienes les toque decidir y opinar, mi sensación es de satisfacción, porque hace ya algo más de tres meses que empecé dicho proyecto, y por aquel entonces no sabía ni siquiera qué es lo que quería hacer. Hoy en día, he puesto sobre la mesa algo más que un trabajo para mis estudios, he diseñado y he experimentado la creación de una Empresa de Turismo Activo, la cual puede ser la forma con la que me gane la vida en un futuro no muy lejano. Hecho, al que le atribuyo mucho significado, porque no estamos hablando de meras palabras plasmadas en papel con el único fin de concluir un trabajo y poder obtener el título de Grado en Educación Primaria.

Es un trabajo que he hecho por mí y para mí. Partiendo de cero, desde la pregunta más sencilla y a la vez más complicada “¿cómo se hace una empresa?”, he ido trabajando, teniendo reuniones con distintas personas representantes de instituciones

(Federación de Empresario de la Rioja, RiojAventura, Oficina de Turismo de Jaca,...) que me han ayudado en gran medida. He viajado para ver modelos de parques de aventura (en Murillo de Gallego y Villanua), en definitiva, he querido aprender, y nunca movido por la sensación de obligatoriedad que exige el hacer un trabajo de estas dimensiones, sino que, inspirado por un sentimiento de placer, al sentir que eso que hacía me gustaba.

También, como conclusión de mi proyecto, debo mencionar algo fundamental, que es el motor de todo, y forma parte de la idiosincrasia de la empresa que he diseñado, esto es el respeto por el medio ambiente, el amor a la naturaleza, el aprender jugando en el medio natural sin explotarlo y sin que ello suponga la avenida de consecuencias negativas para él, tomar conciencia de la importancia de nuestras acciones para la conservación y cuidado de la tierra, y disfrutar de los placeres que nos ofrece de manera gratuita y sin pedirnos nada a cambio, más que la sencilla idea de tratarla convenientemente.

Por otro lado, haciendo alusión al proceso de redacción debo decir que, personalmente considero que han sido muchas las horas sentadas frente al ordenador escribiendo, y a pesar de no saber cuantificarlas, en materia de aprendizaje sí que me atrevo a decir acerca de la gran productividad de las mismas. Si algo he aprendido, aparte de crear una empresa de la nada, ha sido a realizar proyectos con rigor. Siguiendo unas pautas, unas normativas, un guión de elaboración,... Es decir, realizar un trabajo formal, que nada tiene que ver con los muchísimos ya hechos a lo largo de toda la vida de formación que llevo a mis espaldas. En base a ello, me siento muy satisfecho a nivel personal, creyendo sinceramente que más lejos de la nota que obtenga, aprender he aprendido, y estoy seguro que me servirá para futuros proyecto que realice próximamente.

Y para finalizar, quiero hacer mención a los siguientes agradecimientos:

- En primer lugar, agradecer a la Universidad de la Rioja por su función como institución pública que ofrece unos servicios a los cuales yo me acogí hace ya poco más de 4 años y durante los cuales han puesto a muchísimos profesionales a nuestro servicio con el fin de otorgarnos la mejor formación posible, y así educarnos como futuros maestros.

- En segundo lugar, dar las gracias mi tutora, que de manera desinteresada y altruista decidió acogerme, guiarme y ayudarme en la difícil labor de la realización del Trabajo Fin de Grado. Han sido tres meses duros, y de trabajo constante, pero al final la recompensa merece la pena.
- Y en tercer y último lugar, dar las gracias a todas y todos los que han participado de este maravilloso trabajo, ya que sin su ayuda, todo habría sido más costoso y difícil. Por ello, gracias a la Federación de Empresarios de La Rioja, a RiojAventura, a la Oficina de Turismo de Jaca, y demás personas que por algún motivo u otro han estado en contactado conmigo gracias a la excusa del proyecto. Así, el resultado final, es también su resultado, por haber colaborado conmigo de manera desinteresada, altruista y tan profesionalmente. A todas y todos ellos, gracias.

Como última conclusión, quiero acabar compartiendo con todas y todos vosotros la siguiente reflexión a la que llego después de este largo y difícil trabajo. Trabaja para ti, por muy arriba que esté la meta, por muchas trabas que se te pongan, por muy largo que sea el camino, pero hazlo por y para ti, ya que, siempre será infinitamente más gratificante hacer aquello que te gusta y motiva, antes que escoger la vía corta y fácil donde la meta es más asequible, pero en la que te espera el sabor amargo de la infelicidad.



## 6. BIBLIOGRAFÍA/WEBGRAFÍA

- Barrabes Esquí Montaña S.L.U. (s.f.).Obtenido de <http://www.barrabes.com/home.asp>
- Boletín Oficial de Aragón. (2013). Obtenido de <http://www.boa.aragon.es/cgi-bin/EBOA/BRSCGI?CMD=VEROBJ&MLKOB=728064845959>.
- Cantallops Ramon, J., Ponseti Verdaguer, F. X., Vidal Conti, J. y Antoni Borràs, P. (2012). Adolescencia, sedentarismo y sobrepeso: una análisis en función de variables sociopersonales de los padres y del tipo de deporte practicado por los hijos. *Retos: nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación*, 21, 5-8. Recuperado de [http://www.retos.org/numero\\_21/Retos%2021%205-8.pdf](http://www.retos.org/numero_21/Retos%2021%205-8.pdf).
- Decathlon. (s.f.). Obtenido de <http://www.decathlon.es/>
- Empresa e Iniciativa Emprendedora. (2011-2013). Obtenido de <http://www.empresaeiniciativaemprededora.com/?Montar-una-Academia-de-Formacion&artpage=2-3>
- Flores Moreno, C., Martínez Berbel, J.A., Martínez López, M<sup>a</sup>.I., Pascual Bellido, N. E. y Sanz Arazuri, E. (2013). Manual de orientación para la tutorización y evaluación del Trabajo Fin de Grado. Obtenido de [http://www.unirioja.es/facultades\\_escuelas/fle/trabajos/trafingra/manualtfg201213.pdf](http://www.unirioja.es/facultades_escuelas/fle/trabajos/trafingra/manualtfg201213.pdf)
- Gobierno de aragon. (s.f.). Obtenido de [http://www.aragon.es/Temas/Turismo/Subtemas/ServiciosTuristicos/ci.13\\_TURISMO-ACTIVO.detalleTema](http://www.aragon.es/Temas/Turismo/Subtemas/ServiciosTuristicos/ci.13_TURISMO-ACTIVO.detalleTema).
- Lanuza Brosted, R. y Ponce de León Elizondo, A. (2000). El sociotipo de practicante de actividades físico-deportivas en la Sierra de Guara (Huesca). En Monteagudo Sánachez, M<sup>a</sup>.J. y Puig i Barata, Nüría. (Ed.), *Ocio y deporte: un análisis multidisciplinar* (177-192). Bilbao: Universidad de Deusto. Torres Fernández, C. D., Zaldívar Martínez, P. y Enríquez García, F. (2013). Turismo Alternativo y

- Educación: una propuesta para contribuir al desarrollo humano. *El Periplo Sustentable: revista de turismo, desarrollo y competitividad*, 24, 125-154. Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4195434>.
- Le Brun, D. (1995), *Deportes de Aventura*. Gerona, Ed. Tikal.
- Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad. (2011). ESTUDIO DE PREVALENCIA DE OBESIDAD INFANTIL “ALADINO”. Obtenido de: <http://estaticos.elperiodico.com/resources/pdf/4/9/1309436084794.pdf>.
- Miranda Román, G. (2006). El tiempo libre y ocio reivindicado por los trabajadores. *Revista de turismo y patrimonio cultural*, 4(3), 301-326. Recuperado de <http://www.pasosonline.org/Publicados/4306/PS020306.pdf>
- Molineró González, O., Bastos, A. A., González Broto, R. y Salguero del Valle, A. (2005). Obesidad, nutrición y Actividad Física. *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte*, 5(18), 140-153. Recuperado de <http://cdeporte.rediris.es/revista/revista18/artobesidad11.pdf>.
- Ocupación activa del “tiempo de ocio”*. (2006). Obtenido de <http://www.uhu.es/uhtur/documentos/npturisticos2/Turismo%20activo.pdf>.
- Olivera Betrán, J. y Olivera Betrán, A. (1995). La crisis de la modernidad y el advenimiento de la posmodernidad: el deporte y las prácticas físicas alternativas en el tiempo de ocio activo. *Apunts: Educación física y deportes*, 41, 10-29. Recuperado de [http://articulos-apunts.edittec.com/41/es/041\\_010-029\\_es.pdf](http://articulos-apunts.edittec.com/41/es/041_010-029_es.pdf).
- Seguridad social*. (2013). Obtenido de [http://www.seg-social.es/Internet\\_1/Trabajadores/CotizacionRecaudaci10777/Regimenes/RegimenEspecialTrab10724/TrabAutInfoGen2k9/DebeCoti2k9Cuant/index.htm](http://www.seg-social.es/Internet_1/Trabajadores/CotizacionRecaudaci10777/Regimenes/RegimenEspecialTrab10724/TrabAutInfoGen2k9/DebeCoti2k9Cuant/index.htm)
- *Universidad de la Rioja*. (2013). Obtenido de <http://www.unirioja.es/>

-Vehículos industriales. (s.f.). Obtenido de  
[http://vehiculosindustriales.coches.net/fichas\\_tecnicas/opel/vivaro/ficha-tecnica-opel-vivaro-1.9di-corto-2.7t-82cv-4p-diesel-46529320010905-fft.aspx](http://vehiculosindustriales.coches.net/fichas_tecnicas/opel/vivaro/ficha-tecnica-opel-vivaro-1.9di-corto-2.7t-82cv-4p-diesel-46529320010905-fft.aspx)