

# ÍNDICE

<b>0. OBJETO DEL PROYECTO</b>	
0.1. INTODUCCIÓN .....	8
0.2. JUSTIFICACIÓN .....	9
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	
1.1. EL PLAN EMPRESARIAL .....	15
1.2. ETAPAS DEL PLAN EMPRESARIAL .....	16
<b>2. LA EMPRESA</b>	
2.1. INTRODUCCIÓN .....	22
2.2. EL SECTOR .....	22
2.3. LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL .....	23
2.4. LOS EMPRENDEDORES .....	25
2.5. LOS RECURSOS HUMANOS .....	25
2.6. LOS SERVICIOS OFERTADOS .....	26
2.7. LA FORMA JURÍDICA .....	28
2.8. LA INVERSIÓN INICIAL .....	28
2.9. LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN .....	29
<b>3. LA MISIÓN DE LA EMPRESA</b>	
3.1. INTRODUCCIÓN .....	31
3.2. NECESIDADES DEL MERCADO .....	32
3.3. IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES .....	35
3.4. IDENTIFICACIÓN DEL PAR (PRODUCTO – MERCADO) .....	37
3.5. SATISFACCIÓN DE LA DEMANDA ACTUALMENTE .....	39
3.6. INNOVACIÓN DE NUESTRO ENFOQUE .....	40
<b>4. ANÁLISIS EXTERNO</b>	
4.1. INTRODUCCIÓN .....	42
4.2. EL MICROENTORNO .....	42
4.2.1. <i>EL POTENCIAL DEL MERCADO</i> .....	43
4.2.2. <i>SEGMENTACIÓN DEL MERCADO</i> .....	45

4.2.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA .....	48
4.2.4. PRODUCTOS SUSTITUTIVOS .....	56
4.3. EL MACROENTORNO .....	57
4.3.1. SUBVENCIONES Y AYUDAS .....	58
4.3.2. AYUDAS LOCALES Y REGIONALES .....	61
4.3.3. PROGRAMAS DE FOMENTO DE LA CONTRATACIÓN .....	72
4.3.4. BENEFICIOS FISCALES .....	78
4.3.5. LA LEY DEL TURISMO .....	79
4.4. INICIATIVAS LEADER .....	80
4.4.1. OBJETIVOS .....	80
4.4.2. BENEFICIARIOS .....	81
4.4.3. ACTIVIDADES Y PROYECTOS SUBVENCIONABLES .....	81
4.4.4. INVERSIONES SUBVENCIONABLES .....	82
4.4.5. PROYECTOS SUBVENCIONABLES .....	83
4.4.6. REQUISITOS DE LOS PROYECTOS .....	84
<b>5. ANÁLISIS INTERNO</b>	
5.1. INTRODUCCIÓN .....	85
5.2. EL ANÁLISIS INTERNO .....	86
5.3. DIAGNÓSTICO EN TÉRMINOS DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES .....	88
<b>6. EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL</b>	
6.1. INTRODUCCIÓN .....	90
6.2. LAS OPORTUNIDADES .....	91
6.3. LAS AMENAZAS .....	92
6.4. LAS FORTALEZAS Y LAS DEBILIDADES .....	93
6.5. MATRIZ D.A.F.O. .....	93
<b>7. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS</b>	
7.1. INTRODUCCIÓN .....	95
7.2. CARACTERÍSTICAS DE LOS OBJETIVOS .....	95
7.3. TIPOS DE OBJETIVOS .....	97
7.4. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS .....	98
7.4.1. OBJETIVO DE POSICIONAMIENTO .....	99
7.4.2. OBJETIVO DE VENTAS .....	100
7.4.2.1. Análisis de Costes .....	101

<b>7.4.2.2. Fijación de la Cifra de Ventas .....</b>	<b>105</b>
<b>7.4.3. OBJETIVO DE RENTABILIDAD .....</b>	<b>108</b>
<b>8. PLAN DE MARKETING</b>	
<b>8.1. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>112</b>
<b>8.2. EL PRODUCTO .....</b>	<b>113</b>
<b>8.3. POLÍTICA DE PRODUCTOS .....</b>	<b>116</b>
<b>    8.3.1. LÍNEAS DE PRODUCTOS .....</b>	<b>116</b>
<b>        8.3.1.1. Línea de Productos 01. Deportes de Aventura .....</b>	<b>117</b>
<b>        8.3.1.2. Línea de Productos 02. Campamentos de Verano .....</b>	<b>120</b>
<b>        8.3.1.3. Línea de Productos 03. Excursiones Culturales .....</b>	<b>122</b>
<b>    8.3.2. DIFERENCIACIÓN .....</b>	<b>124</b>
<b>    8.3.3. COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE .....</b>	<b>125</b>
<b>        8.3.3.1. Frecuencia de la Compra .....</b>	<b>125</b>
<b>        8.3.3.2. Diferencias entre Comprador y Usuario .....</b>	<b>126</b>
<b>8.4. EL PRECIO .....</b>	<b>127</b>
<b>    8.4.1. ESTRATEGIA DE FIJACIÓN DE PRECIOS .....</b>	<b>129</b>
<b>        8.4.1.1. Los Costes del Producto .....</b>	<b>129</b>
<b>        8.4.1.2. El Valor Percibido por el Consumidor .....</b>	<b>130</b>
<b>8.5. POLÍTICA DE PRECIOS .....</b>	<b>132</b>
<b>8.6. LA DISTRIBUCIÓN .....</b>	<b>136</b>
<b>    8.6.1. CLASES DE CANALES .....</b>	<b>137</b>
<b>    8.6.2. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN .....</b>	<b>138</b>
<b>8.7. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN .....</b>	<b>140</b>
<b>    8.7.1. CANAL DIRECTO .....</b>	<b>140</b>
<b>    8.7.2. CANAL INDIRECTO CORTO .....</b>	<b>141</b>
<b>        8.7.2.1. Agencias de Viajes .....</b>	<b>142</b>
<b>        8.7.2.2. Alojamientos Rurales .....</b>	<b>143</b>
<b>8.8. LA COMUNICACIÓN .....</b>	<b>144</b>
<b>    8.8.1. OBJETIVOS DE LA COMUNICACIÓN .....</b>	<b>145</b>
<b>    8.8.2. EL MIX DE LA COMUNICACIÓN .....</b>	<b>145</b>
<b>        8.8.2.1. La Venta Personal .....</b>	<b>145</b>
<b>        8.8.2.2. La Publicidad .....</b>	<b>146</b>
<b>        8.8.2.3. La Promoción de Ventas .....</b>	<b>147</b>
<b>        8.8.2.4. El Merchandising .....</b>	<b>148</b>
<b>8.9. POLÍTICA DE PROMOCIONES .....</b>	<b>149</b>
<b>    8.9.1. LOS CLIENTES OBJETIVO .....</b>	<b>150</b>

8.9.2. LOS MEDIOS A UTILIZAR .....	151
8.9.3. LAS ACCIONES DE COMUNICACIÓN .....	154
<b>9. PLAN DE OPERACIONES</b>	
9.1. INTRODUCCIÓN .....	161
9.2. EL PLAN DE OPERACIONES .....	166
9.2.1. PERSPECTIVAS DE FUTURO .....	247
9.3. INVERSIÓN EN EQUIPOS .....	248
9.4. EL LOCAL .....	251
9.5. EL MOBILIARIO Y LOS EQUIPOS INFORMÁTICOS .....	252
9.6. LOS SUMINISTROS EXTERIORES .....	254
9.7. EL TRANSPORTE .....	254
<b>10. PLAN DE RECURSOS HUMANOS</b>	
10.1. INTRODUCCIÓN .....	256
10.2. PERFIL DE LOS PROMOTORES .....	257
10.3. NECESIDADES DE PERSONAL .....	263
10.4. DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO .....	263
10.5. EL PERFIL BUSCADO DE LOS CANDIDATOS .....	270
10.6. VINCULACIÓN CON LA EMPRESA .....	272
10.7. EL ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA .....	273
<b>11. PLAN FINANCIERO</b>	
11.1. INTRODUCCIÓN .....	275
11.2. PLAN DE INVERSIONES .....	276
11.3. PLAN DE FINANCIACIÓN .....	280
11.4. PLAN DE EXPLOTACIÓN .....	285
11.4.1. BALANCE INICIAL (AÑO 0) .....	287
11.4.2. PREVISIÓN DE TESORERÍA (AÑO 1) .....	289
11.4.3. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (AÑO 1) .....	290
11.4.4. BALANCE FINAL (AÑO 1) .....	291
11.4.5. PREVISIÓN DE TESORERÍA (AÑO 2) .....	293
11.4.6. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (AÑO 2) .....	294
11.4.7. BALANCE FINAL (AÑO 2) .....	295
11.4.8. PREVISIÓN DE TESORERÍA (AÑO 3) .....	297
11.4.9. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (AÑO 3) .....	298

<b>11.4.10. BALANCE FINAL (AÑO 3) .....</b>	<b>299</b>
<b>11.5. DATOS ESTADÍSTICOS PREVISTOS .....</b>	<b>301</b>
<b>11.5.1. EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS .....</b>	<b>301</b>
<b>11.5.2. EVOLUCIÓN DE LOS BENEFICIOS .....</b>	<b>302</b>
<b>11.5.3. EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO .....</b>	<b>302</b>
<b>12. ANÁLISIS FINANCIERO</b>	
<b>12.1. LA LIQUIDEZ .....</b>	<b>304</b>
<b>12.2. EL CAPITAL CIRCULANTE .....</b>	<b>305</b>
<b>12.3. LA SOLVENCIA COMO CAPACIDAD .....</b>	<b>306</b>
<b>12.3.1. EL FONDO DE MANIOBRA .....</b>	<b>306</b>
<b>12.3.2. EL RATIO DE SOLVENCIA .....</b>	<b>307</b>
<b>12.4. ESTUDIO DE LOS RESULTADOS .....</b>	<b>308</b>
<b>12.5. ESTUDIO DE LAS RENTABILIDADES .....</b>	<b>310</b>
<b>12.5.1. RENTABILIDAD ECONÓMICA .....</b>	<b>311</b>
<b>12.5.2. RENTABILIDAD FINANCIERA .....</b>	<b>312</b>
<b>12.5.3. RELACIÓN ENTRE <i>Rf</i> Y <i>Re</i> .....</b>	<b>314</b>
<b>12.6. RATIOS FINANCIEROS Y RENTABILIDADES .....</b>	<b>314</b>
<b>12.6.1. ANÁLISIS FINANCIERO (AÑO 1) .....</b>	<b>315</b>
<b>12.6.2. ANÁLISIS FINANCIERO (AÑO 2) .....</b>	<b>316</b>
<b>12.6.3. ANÁLISIS FINANCIERO (AÑO 3) .....</b>	<b>317</b>
<b>13. FASE DE PUESTA EN MARCHA</b>	
<b>13.1. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>318</b>
<b>13.2. LA FORMA JURÍDICA .....</b>	<b>319</b>
<b>13.2.1. PERSONAS FÍSICAS .....</b>	<b>320</b>
<b>13.2.2. ENTIDADES EN RÉGIMEN DE ATRIBUCIÓN DE RENTAS .....</b>	<b>321</b>
<b>13.2.3. PERSONAS JURÍDICAS .....</b>	<b>321</b>
<b>13.2.3.1. Sociedades Mercantiles .....</b>	<b>322</b>
<b>13.2.3.2. Sociedades Cooperativas .....</b>	<b>323</b>
<b>13.2.3.3. Otras Formas Asociativas .....</b>	<b>324</b>
<b>13.3. COMUNIDAD DE BIENES .....</b>	<b>325</b>
<b>13.3.1. TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN DE UNA COMUNIDAD DE BIENES ..</b>	<b>325</b>
<b>13.3.2. REGÍMENES TRIBUTARIOS DE LA COMUNIDAD DE BIENES .....</b>	<b>327</b>
<b>13.3.3. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LA COMUNIDAD DE BIENES ..</b>	<b>328</b>
<b>13.3.4. OBLIGACIONES CONTABLES DE LA COMUNIDAD DE BIENES ..</b>	<b>329</b>

<b>13.4. SOCIEDADES MERCANTILES .....</b>	<b>329</b>
<b>13.4.1. TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN DE LAS SOCIEDADES .....</b>	<b>329</b>
<b>13.4.2. REGÍMENES TRIBUTARIOS DE LAS SOCIEDADES .....</b>	<b>331</b>
<b>13.4.3. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS SOCIETARIAS .....</b>	<b>332</b>
<b>13.4.4. OBLIGACIONES CONTABLES SOCIETARIAS .....</b>	<b>333</b>
<b>13.4.5. OTRAS OBLIGACIONES LEGALES O FORMALES .....</b>	<b>335</b>
<b>13.4.6. SOCIEDADES UNIPERSONALES .....</b>	<b>335</b>
<b>13.4.7. SOCIEDADES LABORALES .....</b>	<b>335</b>
<b>13.5. LAS COOPERATIVAS .....</b>	<b>336</b>
<b>13.5.1. TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS .....</b>	<b>337</b>
<b>13.5.2. RÉGIMEN FISCAL DE COOPERATIVAS .....</b>	<b>338</b>
<b>13.6. LA ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA .....</b>	<b>339</b>

## **14. CONCLUSIONES**

<b>14.1. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>344</b>
<b>14.2. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN .....</b>	<b>344</b>
<b>14.3. RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN .....</b>	<b>346</b>
<b>14.3.1. LA RENTABILIDAD ECONÓMICA (<math>R_e</math>) .....</b>	<b>346</b>
<b>14.3.2. LA RENTABILIDAD FINANCIERA (<math>R_f</math>) .....</b>	<b>349</b>
<b>14.4. ANÁLISIS DEL PUNTO CRÍTICO .....</b>	<b>351</b>
<b>14.5. LA LIQUIDEZ .....</b>	<b>352</b>

## **15. BIBLIOGRAFÍA**

<b>15.1. LIBROS .....</b>	<b>355</b>
<b>15.2. REVISTAS .....</b>	<b>356</b>
<b>15.3. WEB .....</b>	<b>357</b>
<b>15.4. OTROS .....</b>	<b>358</b>