

# *Modelos de Negocio: Caravaca Jubilar*

INSTITUTO DE FOMENTO DE LA REGIÓN DE  
MURCIA

Marzo 2017



# Modelos de Negocio CARAVACA JUBILAR

- Antecedentes
- Objetivo
- Modelos de Negocio/Actividades
- Consideraciones



# ANTECEDENTES



- El municipio de Caravaca, con una población de 25.851 habitantes (INE 2015) y una extensión de 859,5 km<sup>2</sup>, es una ciudad situada en el enclave fronterizo entre Murcia y Granada, comarca del noroeste de la Región de Murcia.
- Caravaca tiene una historia rica en acontecimientos que despiertan fácilmente el interés de los que la visitan. Su pasado islámico y su atractiva Edad Media, época en la que la Vera Cruz se manifiesta en Caravaca, los siglos XVI al XVIII durante los que se forjó la mayor parte del entramado urbano de su casco histórico, son una muy buena muestra de ello. Pero Caravaca es, esencialmente, la Ciudad Santa, la ciudad de la Cruz que lleva su nombre.

# ANTECEDENTES

- Urbanísticamente, el primer tercio del siglo XX es el de la gran expansión. Hacia 1920, se inician los trabajos de la construcción de la Gran Vía, que unía la Puentequilla, antiguo acceso principal de Caravaca, con la nueva carretera, lo que a su vez supuso la instalación en ella del Nuevo Teatro Cinema y la Plaza de Abastos. En 1926 se restaura y amplía la Plaza de Toros, y por las mismas fechas, 1929, se construye el nuevo matadero de estilo neomudéjar y el amplio cementerio nuevo.

# ANTECEDENTES

Hay un crecimiento demográfico llegando a su culmen en 1952. A partir de ahí comienza un descenso que no se verá frenado hasta 1970 por estas causas: epidemia de gripe (1918); guerra civil (1936-39) y postguerra; caída de la industria alpargatera a partir de 1952 y emigración en la década de los 60 (sobre todo a Cataluña, Madrid, Francia y Alemania).

**Agricultura-Ganadería:** Destaca la producción de trigo y cebada, así como el albaricoque, el manzano y el almendro conjuntamente con el olivo y otros tipos de frutales. En ganado predomina: ovino, caprino, cunicultura y avícola.

**Industria:** Desde principios de siglo y hasta 1952 destaca la industria alpargatera. Después vinieron las fábricas de conservas y actualmente el calzado, los tejidos, el mueble y el mármol fundamentalmente.

# ANTECEDENTES

Caravaca de la Cruz, Ciudad Santa. En 1998, S.S. el Papa concedió a Caravaca de la Cruz el Año Jubilar, lo que convierte a esta ciudad en la quinta del mundo que, junto a las otras cuatro (Santiago de Compostela, Santo Toribio de Liébana, Roma y Jerusalén), va a poder celebrar el Jubileo Perpetuo. Esto significa que la Santa Sede concede el poder celebrar Año Santo cada siete años in perpetuum en el Santuario de la Vera Cruz, siendo el próximo Año Jubilar, en Caravaca de la Cruz, el año 2017.

Sin embargo, el Santuario, que posee un interesante Museo de Arte Sacro e Historia, no es el único monumento religioso de Caravaca. Del s. XVI datan las interesantes Iglesia de la Soledad hoy convertida en Museo Arqueológico ; El Salvador, considerada como la obra cumbre del Renacimiento murciano, y la Iglesia de la Purísima Concepción, a las que hay que sumar el Convento de los Carmelitas.

# ANTECEDENTES

En cuanto al poder civil hay que destacar la construcción del edificio del **Ayuntamiento** en el S.XVIII. Pese a su reducido tamaño, un importantísimo monumento caravaqueño es el **Templo de la Santa Cruz**, el lugar dónde se baña cada año la reliquia en la fecha del 3 de mayo, en plena celebración de las populares Fiestas en Honor de la Stma. y Vera Cruz durante las cuales también tiene lugar el festejo de los **Caballos del Vino** que rememoran una tradición popular y legendaria acaecida en el S.XIII.



# ANTECEDENTES

- En dicha fecha, los cristianos cercados en la fortaleza por los árabes consiguieron romper el asedio para buscar agua. Al no encontrarla regresaron a la fortaleza con los odres que portaban sus caballerías llenos de vino. La conmemoración consiste en caballos ricamente enjaezados que ascienden las empinadas cuestas del Castillo y que, junto a los Moros y Cristianos, conforman las citas principales del calendario festivo de Caravaca. El Palacio de los Uribe (s. XVI) acoge el museo de la Fiesta donde podrá vivirlas en primera persona.
- Caravaca es también un enclave privilegiado para poder practicar el **turismo rural**. Existen un gran número de alojamientos rurales diseminados por todo el término municipal y la oferta turística en este sentido se amplía con numerosas **actividades de turismo activo** que permiten el contacto con la naturaleza y la práctica de actividades que van desde el senderismo a los paseos a caballo.

# Objetivos de esta propuesta

- Identificar nuevos modelos y líneas de negocio, actividades e ideas que den origen a otros modelos de negocio que puedan ser desarrollados en Caravaca contribuyendo a:
  - Aprovechar al máximo todas las posibilidades que existen en su entorno.
  - Desestacionalizar y extender las actividades que realizan en torno al Turismo Religioso y Cultural más allá del Año Jubilar.
  - Generar nuevos puestos de trabajo que puedan ser ocupados por los habitantes de la zona contribuyendo a reducir la tasa de desempleo.
  - Incentivar la atracción de emprendedores y empresas que puedan localizarse en el municipio.
  - Crear sinergia entre los nuevos modelos de negocio planteados.

# Objetivos de esta propuesta

2. Proporcionar a los/as emprendedores/as datos relevantes que simplifiquen el análisis sobre la viabilidad de una idea y faciliten la posterior elaboración del plan de empresa.

3. Desarrollar una primera versión de posibles modelos de negocio a desarrollar en Caravaca, que pueda dar origen a sucesivas versiones con la inclusión de nuevas fichas de modelos de negocio adaptadas a la realidad económica, social y cultural de Caravaca. Por ello, se incluyen otras áreas de negocio para su desarrollo.

# MODELOS DE NEGOCIO // ACTIVIDADES



# TURISMO

- Caravaca supone el enclave de todas las vertientes de negocio que se puedan dar alrededor del turismo, excepto el consabido sol-playa:
  - Turismo Cultural/ Religioso/ Peregrinación.
  - Turismo Rural/ Ecoturismo.
  - Turismo Industrial/ Artesanal.
- Centraremos nuestras propuestas de modelos de negocio en el primer apartado con motivo de la celebración del Año Jubilar.
- Cada vez más los lugares religiosos se transforman en espacios multifuncionales, donde es posible convivir desarrollando un amplio abanico de actividades culturales, de ocio y de espiritualidad. Este viejo–nuevo turismo tiene mucho que ofrecer a los turistas que cada vez más buscan dar sentido a sus visitas culturales. A modo de conclusión, el turismo religioso no es la gallina de los huevos de oro, como cualquier turismo, pero le auguramos un futuro prometedor como producto de turismo cultural emergente.

# EL CAMINO DEL PEREGRINO

El Camino de la Cruz de Caravaca es un proyecto estratégico que persigue propiciar la peregrinación a pie o en bicicleta a la ciudad jubilar de Caravaca de la Cruz, tomando como referencia los caminos diseñados en anteriores años jubilares.

El primer Camino de la Cruz de Caravaca que se ha puesto en valor aprovechando grandes infraestructuras acondicionadas para tránsito no motorizado, como son la mota del río Segura y la Vía Verde del Noroeste, es el Camino de Levante, que se inicia Orihuela, en la Comunidad Valenciana, y tras pasar por la ciudad de Murcia llega hasta Caravaca de la Cruz, en una ruta de casi 118 kilómetros que combina el carácter religioso con la cultura, la naturaleza, la gastronomía y el patrimonio del interior de la Región de Murcia.

## EL CAMINO DEL PEREGRINO- PROPUESTA.

### Elaboración del Plan Director de Uso y Disfrute del Camino.

- **Objetivos:** Proteger y preservar el Camino para garantizar su buen uso.
- Puesta en valor del patrimonio cultural y natural de la comarca.
- Dar respuesta a las necesidades del Peregrino del Siglo XXI.
- Fomentar la cohesión social y el equilibrio territorial.
  
- **Resultado:** nuevos modelos de negocio aparecen alrededor de esta infraestructura gracias a la colaboración de las entidades que lo gestionan: CARM, Consorcio de la Vía Verde, Ayuntamientos por los que discurre, Adif...
- Rehabilitación instalaciones en desuso del ferrocarril como punto de encuentro de los peregrinos, incluso, restauración de vagones para su instalación en puntos más alejados... posterior cesión a particulares/emprendedores para su puesta en valor.
- Señalización sí, publicidad que pueda reportar ingresos también.
- Establecer normas de uso antes de que aparezcan praxis equivocadas.

## EL CAMINO DEL PEREGRINO. Modelos de Negocio

- Negocios especializados en el camino: con venta de artículos deportivos, alquiler de vehículos como bicicletas, segway, a caballo...



- Local Temático: donde disfrutar de las buenas sensaciones del camino.



- “Los vagon food”: vagones de tren rehabilitados a modo de establecimientos de comida dispuestos a lo largo del camino. En estos locales, también se podrá dispensar material de parafarmacia o de ayuda al peregrino.



## **TIENDA DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS**

**DESCRIPCIÓN:** La actividad que desarrolla una tienda de artículos deportivos es la venta de material relacionado con el deporte ( zapatería, confección, complementos..). En este caso, buscaremos la especialización en los deportes más acordes con la zona, tales como el senderismo, deportes de riesgo...

Además, el futuro de un negocio de este tipo pasa por la adaptación de la oferta a las necesidades de los clientes, la exposición apropiada de los artículos, la planificación de las compras y la atención profesional y personalizada que permita fidelizar a los clientes...

**TIPO:** SERVICIOS/COMERCIO

**NIVEL DE INVERSIÓN:** BAJA

**RECURSOS:LOCAL** La superficie mínima recomendada para este tipo de negocios es de unos 65 m2 que incluirán una zona de exposición y venta al público, un almacén y un aseo. El acondicionamiento del local se puede hacer a partir de unos 15.000€.

**EQUIPAMIENTO Y PLANTILLA:** La inversión necesaria en equipamiento supondrá unos 12.000€.Un stock inicial lo más ajustado posible que garantice un surtido adecuado en tallas, números y colores y evite almacenamientos innecesarios, dependerá del tamaño del local y de su rotación media, rondará los 15.000€.

## **TIENDA DE ALQUILER DE BICICLETAS**

**DESCRIPCIÓN:** Se recomienda que la persona que se embarque en este negocio sea aficionada al ciclismo y al deporte en general, conozca muy bien la zona, tenga habilidades sociales, dotes comerciales y de atención al público.

**TIPO:** SERVICIOS/COMERCIO

**NIVEL DE INVERSIÓN:** BAJA

**RECURSOS:** LOCAL. Mejor en régimen de alquiler, totalmente diáfano para colocar todas las bicicletas, buena situación y con amplios escaparates por los que se venda el producto. **EQUIPAMIENTO.** En este caso, bicicletas para alquilar, pero también será necesario material en stock para pequeñas labores de mantenimiento. Así como el alquiler de otro tipo de vehículos como patines, patinetes... e incluso el material necesario para las excursiones (casco, rodilleras..) **INTERNET.** Alianzas clave con otros servicios turísticos del municipio, para poder ofertar paquetes conjuntos, amplia presencia en RRSS como canal de venta de buenas sensaciones y trato con los clientes...

## **CARAVACA SMART TOUR**

DESCRIPCIÓN: En este caso el negocio consistiría en el alquiler de los llamados vehículos “inteligentes” tipo Segway, Yike Bike, hoverboards... vehículos eléctricos unipersonales ideales para recorridos urbanos y para excursiones guiadas, así como para realizar parte del camino con autonomía suficiente.

TIPO: SERVICIOS/COMERCIO

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA

RECURSOS: LOCAL. Mejor en régimen de alquiler, totalmente diáfano para colocar todas los vehículos, buena situación y con amplios escaparates por los que se venda el producto. EQUIPAMIENTO. La adquisición de los vehículos viene a ser la inversión más importante. Existen canales en las distintas marcas para establecer a modo de franquicia este tipo de servicios.

EJEMPLOS:

- <http://www.segway.es/es/productos/segway-tour-oficial>/<https://www.youtube.com/watch?v=QD6NXggILRY>

## ***CENTRO ECUESTRE***

**DESCRIPCIÓN:** Son establecimientos que albergan équidos con fines recreativo deportivos o turísticos incluyendo las cuadras deportivas, las cuadras en alquiler y otros establecimientos para la práctica ecuestre.

**TIPO:** SERVICIOS

**NIVEL DE INVERSIÓN:** ALTA

**RECURSOS:** sería necesario contar con amplios terrenos alejados del casco urbano y cerca del camino de Levante para poder también realizar el camino a caballo. Recomendado para personas con formación o experiencia previa en actividades relacionadas con el mundo del caballo aunque, en caso de no poseerla, podría llevar a cabo la gestión de los servicios generales y recurrir a contratar personal cualificado.

**EJEMPLOS:**

- <http://www.aventurasacaballo.com/>
- <http://entrepinares.net/>
- <http://clubaros.es/>

## **ESTABLECIMIENTOS TEMÁTICOS: GASTRONOMÍA**

**DESCRIPCIÓN:** Establecimiento en el que se sirven al público comidas y bebidas en general, principalmente en la barra o mostrador y a cualquier hora, dentro de las que permanezca abierto. En este caso, buscaríamos un producto diferenciado, así como un ambiente muy característico. Toda la carta, decoración... giraría en torno al peregrino, al camino de la Vera Cruz.

**TIPO: SERVICIOS**

**NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA**

**RECURSOS: LOCAL.** Se recomienda el alquiler aunque también existe una tercera opción, se puede adquirir un negocio en traspaso. . La compra de la maquinaria o equipamiento necesarios (menaje, mobiliario, decoración, climatización...) supone también una fuerte inversión de unos 50.000€. **PLANTILLA.** Dependiendo del tamaño y horario de apertura serán necesarias varias personas. **Diferenciación:** recetas temáticas sobre el PEREGRINO Y SU CAMINO.

## VAGON FOOD: RESTAURACIÓN-GASTRONOMÍA

DESCRIPCIÓN: El establecimiento debe ser un vagón restaurado de los antiguos trenes que hacían la ruta que actualmente recorre la Vía Verde del Noroeste, en el que se sirven al público comidas y bebidas en general, principalmente en la barra o mostrador y a cualquier hora, dentro de las que permanezca abierto. En este caso, buscaríamos un producto diferenciado, así como un ambiente muy característico. Toda la carta, decoración... giraría en torno al peregrino, al camino de la Vera Cruz.

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA

RECURSOS: Las gestiones de adquisición deberán tener en cuenta los costes de restauración y adecuación del vagón para este nuevo servicio. Según otras experiencias el presupuesto estaría desde 30.000€ hasta 120.000€. Se recomienda buscar un vagón en traspaso, en cuyo caso el trámite y el capital necesarios serán menores. EQUIPAMIENTO la maquinaria o equipamiento necesarios puede requerir una inversión de unos 50.000€.

EJEMPLOS:

- [VER VIDEO VAGON DE BENI MADRID](#)

# Turismo Religioso-Tecnología

Limitación genérica: el turismo religioso y de peregrinación es difícil de cuantificar en España, por escasez de estadísticas específicas. Se trata de convertir una debilidad en fortaleza haciendo uso de los avances en la tecnología. Crear una plataforma tecnológica que sea capaz de proporcionar esa información tan necesaria, así como otros beneficios para el turista:

- Mejora de la experiencia mediante ofertas personalizadas.
- Atracción de consumidores potenciales.
- Información bajo demanda, no intrusiva.
- Obtención del pasaporte digital del peregrino.
- Análisis del comportamiento del turista para la toma de decisiones.



## **PLATAFORMA SMART TOURISM: CARAVACA SMART**

**DESCRIPCIÓN:** Se trata del desarrollo de una plataforma tecnológica ( web/app) modular, diseñada para conocer los gustos y necesidades del peregrino y del turista en general, siendo la consejera para un turismo inteligente y social. Crea una experiencia global que comprende las necesidades del turista antes, durante y después de la visita.

**TIPO:** SERVICIOS-TECNOLÓGICA

**NIVEL DE INVERSIÓN:** MEDIA

**RECURSOS:** LOCAL. La superficie dependerá del número de puestos de trabajo y su distribución ( 50-100m) **PLANTILLA:** personal técnico ( alta cualificación) **PLAN DE MARKETING.** Importante la captación de financiación a través de patrocinadores y los anunciantes. **EQUIPAMIENTOS:** Equipos informáticos. Despliegue de los dispositivos o sensores ( beacons ) que sean los receptores de la información.

**EJEMPLOS:** SMART CAMINO- Santiago de Compostela.

# Turismo Religioso. Modelos de Negocio

- Albergue juvenil. 
- Campamento de la Tercera Edad. 
- Agencia de Turismo Cultural. 
- Granja Escuela. 
- Empresa de Servicios Forestales. 
- Agencia de Turismo Activo. 
- Plataforma E-commerce. 
- Tienda de regalos/souvenirs. 

## **ALBERGUE JUVENIL.**

**DESCRIPCIÓN:** es un establecimiento, normalmente de iniciativa pública, que de forma permanente o temporal se destinan a dar alojamiento a jóvenes alberguistas, de forma individual o colectiva.

Montar una instalación juvenil de este tipo, puede resultar interesante para aquellos propietarios de inmuebles próximos a algún punto con atractivo turístico y que encuentren en el albergue un motivo para su explotación.

**TIPO:** SERVICIOS

**NIVEL DE INVERSIÓN:** MEDIA-ALTA.

**RECURSOS:** Además del servicio de alojamiento, el establecimiento deberá contar con los siguientes servicios: comedor ( normalmente en régimen de autoservicio), recepción (abierta 24 horas), limpieza y cambio de ropa de cama, teléfono público, salas . El emprendedor no tiene que disponer de un perfil concreto, ya que no se exige formación específica para embarcarse en negocio de este tipo. Sin embargo es conveniente que esta persona posea formación y/o experiencia en el sector hotelero.

## CAMPAMENTO DE LA TERCERA EDAD

**DESCRIPCIÓN:** El negocio consiste en organizar campamentos para personas mayores como iniciativa para que realicen actividades diferentes de su agrado y se relacionen entre ellos. Serían actividades de todo tipo, para que estas personas se den cuenta de que son capaces de hacer mucho más de lo que creen y vuelvan a sentirse activos.

**TIPO:** SERVICIOS

**NIVEL DE INVERSIÓN:** BAJA

**RECURSOS :** La inversión inicial consiste en el pago de licencias y en la adquisición del material necesario para los campamento, así como una web y el equipamiento informático. Se recomienda llegar a acuerdos comerciales con instalaciones ya en funcionamiento para el desarrollo de la actividad ( hoteles, campings, casas rurales...)

La inversión inicial aproximada estaría sobre los 5.000€ El emprendedor podría ser un hostelero que quiera dar una nueva salida a su negocio.

**EJEMPLOS:**

- [www.educnatur.es](http://www.educnatur.es)

## **AGENCIA TURISMO CULTURAL Y RELIGIOSO**

DESCRIPCIÓN: Se organizarán rutas, itinerarios, viajes y todo tipo de actividades que fomenten este segmento dentro del sector turístico. Será conveniente que el emprendedor tenga una experiencia previa en el sector turístico además de una formación en turismo; master en gestión cultural, etc. Deberá poseer además dotes comerciales y de atención al público, habilidades comunicativas y sociales y conocimiento de varios idiomas, ser una persona activa y dinámica, etc

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA

RECURSOS: LOCAL versus SERVICIOS ON LINE: El sector de las agencias de viajes en España ha experimentado una profunda transformación propiciada por la llegada de Internet . Las agencias online, han ganado cuota de mercado y el número de agencias tradicionales se ha reducido. IDIOMAS.CONOCIMIENTO AMPLIO DEL SECTOR.  
PLAN DE MARKETING.

EJEMPLOS:

- [www.relitour.com](http://www.relitour.com)
- [www.engrupoviajes.com](http://www.engrupoviajes.com)
- [www.europages.es](http://www.europages.es)

## GRANJA ESCUELA

DESCRIPCIÓN: En este lugar se llevan a cabo programas de interacción entre la clientela y el medio natural, para lo cual se emplean actividades como el cultivo en el huerto, el cuidado del ganado o del gallinero, etc. También, se complementan los servicios con itinerarios guiados por el medio natural próximo a la instalación.

TIPO: SERVICIOS-OCIO

NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA

RECURSOS: El propio emprendedor, que puede coincidir con el dueño y gestor de las instalaciones, un monitor, personal de limpieza y cocina. La mejor ubicación: en los propios espacios rurales donde se encuentren los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades. Unas dimensiones de 5.000m<sup>2</sup> distribuidos: zona de albergue , instalaciones de talleres, zona de granja, invernadero, aparcamiento, zona verde y huerto.

EJEMPLOS:

- VÍDEO GRANJA ESCUELA

## **EMPRESA GESTIÓN SERVICIOS FORESTALES.**

DESCRIPCIÓN: la gestión integral del monte y los aprovechamientos forestales. Tratamientos silvícolas para prevención de incendios y el fomento y la mejora del monte. Así como la creación, limpieza y mantenimiento de los caminos forestales.

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA

RECURSOS: PERSONAL : el promotor y 2 trabajadores ( motoserrista y peón forestal)  
INSTALACIONES: Local de unos 70m<sup>2</sup>, para almacén y oficina. EQUIPOS Y MAQUINARIA: Tractor, desbrozadora, podadora, motosierra de poda, vehículo todoterreno, útiles y herramientas ( hacha, mango, tijeras..) Material de oficina, equipos informáticos, equipamiento textil y protectores.

EJEMPLOS:

- [www.retamarobras.com](http://www.retamarobras.com)

## AGENCIA TURISMO ACTIVO.

DESCRIPCIÓN: Empresa dedicada a la organización y realización de actividades de ocio y tiempo libre, relacionadas con el turismo activo. (Contacto con la naturaleza, deportes de riesgo, deportes acuáticos...) Se recomienda que la persona que se embarque en este tipo de negocio sea un gran amante del deporte y la naturaleza. Debe contar con un gran espíritu aventurero y habilidades sociales. Este negocio permite una adaptación muy personal según el perfil del emprendedor que vaya a llevarlo a cabo.

TIPO: SERVICIOS-OCIO

NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA-MEDIA

RECURSOS: LOCAL Y DISPONIBILIDAD DE LA ZONA A PRACTICAR LOS DEPORTES. Segmentación de las actividades, incluso actividades extradeportivas como campamentos, conferencias, formación futuros monitores. INFRAESTRUCTURA. Es necesario adquirir los diferentes materiales ( kit de escalada, cuerdas de puenting, quads, elementos de paintball, airsoft..) cuyo precio podría estimarse en unos 25.000€.

EJEMPLOS:

- GONTAVENTURA
- RURALZOOM

## **PLATAFORMA E-COMMERCE**

**DESCRIPCIÓN:** El comercio electrónico es una forma de transacción comercial en la que las partes interactúan electrónicamente en lugar de por intercambio o contacto físico directo. No se trata de un negocio en sí mismo, sino más bien un canal por el que múltiples tipos de negocio pueden llegar a sus potenciales clientes.

**TIPO:** SERVICIOS

**NIVEL DE INVERSIÓN:** BAJA

**RECURSOS:** LOCAL. No resulta necesario, en principio. **EQUIPAMIENTO:** La inversión necesaria en equipamiento para realizar es tipo de actividad no es muy elevada, por 2.000€ se puede disponer de un equipo informático adecuado, y va a depender en todo caso de la dimensión del negocio concreto. **EQUIPAMIENTO:** La inversión necesaria en equipamiento para realizar es tipo de actividad no es muy elevada, por 2.000€ se puede disponer de un equipo informático adecuado, y va a depender en todo caso de la dimensión del negocio concreto. Este tipo de negocio, puede ser atendido en exclusividad por el emprendedor en un principio.

**EJEMPLOS:**

- LA JOYERÍA DEL PEREGRINO

## ***TIENDA DE REGALOS ( SOUVENIR )***

**DESCRIPCIÓN:** Se trataría de un establecimiento comercial dedicado principalmente a la venta de objetos de souvenir, es decir, productos para el recuerdo de un lugar determinado: CARAVACA JUBILAR.

**TIPO:** SERVICIOS

**NIVEL DE INVERSIÓN:** BAJA

**RECURSOS:** LOCAL: Con amplio escaparate, debe estar situado en zona comercial. De al menos 50 m<sup>2</sup> de exposición y 20m de almacén. Adecuada decoración y distribución de la mercancía. La característica común de la oferta de una tienda de souvenir es que todos los productos integran dibujos, lemas o iconos representativos y sirven de recuerdo de un lugar determinado.

**EJEMPLOS:**

<http://www.mimuka.com/seccion/murcia>

# CONSIDERACIONES-RECOMENDACIONES

- FORMACIÓN.
  - I.E.S Ginés Pérez Chinos/ I.E.S San Juan de la Cruz: imparten ciclos formativos de grado superior y medio sobre: Administración, Mantenimiento Industrial, Electrónica, Tecnologías y Sanitarios.
  - Necesidad de implantar ciclos sobre: Calzado, Diseño, Patronaje..
  - Otras especialidades:
    - Escuela Oficial de Idiomas: sede del Noroeste.
    - Conservatorio de Música.

## **CONSIDERACIONES-RECOMENDACIONES**

- Aprovechar las opciones de formación y capacitación específica para el desarrollo de Nuevos Modelos y Líneas de Negocio que se puedan financiar a través de fondos provenientes del FSE.
- Igualmente, aprovechar otras herramientas de financiación que pueden ayudar a impulsar la puesta en marcha de nuevos modelos de negocio (EMPRENDIA-INFO, ENISA, UNDEMUR,...)
- Política de atracción de talento y emprendedores al municipio.

## **CONSIDERACIONES-RECOMENDACIONES**

- Establecimiento de alianzas/acuerdos de colaboración con Universidades, Empresas Tractoras y Centros de Formación Especializados.
- La actuación conjunta de las administraciones ( Estatal, Autonómica y Local) en el desarrollo de un plan estratégico de “capital humano” donde todas éstas iniciativas constituyan una acción única en la que, la sinergia entre las mismas produzca como resultado la creación de empresas de muy variado tipo en el municipio.

# CONSIDERACIONES-RECOMENDACIONES

- **Creación de los Centros Secundarios de peregrinación-menores.**
- Autores: D. Aurelio Cebrián Abellán/D. Ramón García Marín.  
Profesores de la UMU y autores “Del Turismo Religioso a las Peregrinaciones Permanentes: Diversificación turística en el Sureste Español”. [Click al artículo](#)
- Objetivo: alargar la estancia del peregrino y hacerla extensiva a otros puntos de la Región, ya sea por motivos religiosos ( Santuario de la Esperanza, Calasparra) o bien, por motivos enológicos ( Ruta del vino, Jumilla). ...



# **OTRAS ÁREAS DE NEGOCIO DESARROLLABLES EN EL MUNICIPIO DE CARAVACA**

**AGRICULTURA ECÓLOGICA  
SERVICIOS  
y OTROS**

# AGRICULTURA ECOLÓGICA

La propuesta se dirige hacia modelos de negocio que por las propias características ( territorio y clima ) de la comarca, resulten acordes para su implantación.

- Creación de Huertos Ecológicos.
- Cultivo y Venta de Hongos Comestibles.
- Granja de producción de Huevos Ecológicos.



## **HUERTO ECOLÓGICO**

**DESCRIPCIÓN:** La actividad de la empresa consiste en el cultivo y comercialización de productos agrícolas ecológicos y productos de la tierra. En cuanto a la huerta ecológica, se trata de cultivar una explotación agrícola sin emplear productos químicos u organismos genéticamente modificados, basándose así en la utilización óptima de los recursos naturales.

**TIPO:** AGROALIMENTARIA

**NIVEL DE INVERSIÓN:** MEDIA

**RECURSOS:** Persona con conocimientos hortícolas y con preocupaciones específicas tales como la protección del medio ambiente y la salud alimenticia. La inversión de este negocio para unas dimensiones aproximadas de 400m<sup>2</sup> podría estimarse en: Acondicionamiento de la finca y formación de zonas de cultivo ( 13.000€), toma de agua y depósito (3.200€), red de riego ( 5.000€), invernadero ( 7.000€), almacén, servicio-vestuario y otros bienes de equipo y maquinaria ( 22.000€), elementos de transporte (20.000€) etc. **INVERSIÓN INICIAL APROXIMADA: 92.000€**

**EJEMPLOS:**

- [www.huertosecológicoseilverdecillo.es](http://www.huertosecológicoseilverdecillo.es)

## **CULTIVO Y VENTA DE HONGOS COMESTIBLES.**

**DESCRIPCIÓN:** Consiste en el cultivo de hongos comestibles para su comercialización en tiendas, mercados y restaurantes. Es un sector poco explotado y por ello constituye una buena oportunidad de negocio. Pueden producirse todo el año y sin necesidad de recurrir a agroquímicos, puesto que no es preciso fumigarlos ni fertilizarlos. El hongo es un alimento poco calórico cada vez más demandado.

**TIPO:** AGROALIMENTARIA

**NIVEL DE INVERSIÓN:** BAJA

**RECURSOS:** La inversión para unas dimensiones de invernadero de alrededor de 400m<sup>2</sup> podría estimarse: Sistema de riego ( 2.000€), tanque para pasteurizar el sustrato con agua caliente ( 3.000€), sistema de control de humedad y temperatura ( 3.500€), invernadero (6.600€), equipo informático (900€) y web (1.000€).

**INVERSION APROX. INICIAL** 18.000€

**EJEMPLOS:**

- CREA TU EMPRESA DE CULTIVO DE HONGOS.

## **GRANJA DE PRODUCCIÓN DE HUEVOS ECOLÓGICOS.**

DESCRIPCIÓN: Consiste en la producción de huevos sin emplear ninguna sustancia química ni de origen artificial, y los animales se deben encontrar libres en campos sobre los que no se hayan encontrado abonos químicos ni plaguicidas. Se trata de un negocio con escasa competencia en la zona ( sí existen varias empresas en Totana por ejemplo).

TIPO: ALIMENTACIÓN ECOLÓGICA.

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA-ALTA

RECURSOS: PERFIL DEL EMPRENDEDOR: persona con ganas de montar su propio negocio en una zona rural, con ciertos conocimientos sobre la cría de gallinas y tratamiento de los huevos. INVERSIÓN INICIAL APROXIMADA: 175.000€. A estas cantidades habría que añadir, en su caso, las actuaciones relativas a los terrenos/nave/oficina sobre rehabilitación o reforma, adquisición...

EJEMPLOS:

[www.ecohuevo.com](http://www.ecohuevo.com)

[www.huevosfrescosentotana.es](http://www.huevosfrescosentotana.es)

[www.huevoscañavate.es](http://www.huevoscañavate.es)

[www.productosecológicossinintermediarios.com](http://www.productosecológicossinintermediarios.com)

# SERVICIOS: APOYO AL SECTOR DEL CALZADO

- La propuesta se dirigiría al sector del calzado, dada la importancia de este sector en la comarca, haciendo hincapié en propuestas innovadoras relacionadas con el mundo del peregrino.
- Creación de un Centro de Formación y Diseño del Calzado. 
- Taller de Aparado, Troquelado... de Calzado. 
- Taller de Reparación del Calzado. 



# OTROS

- **Artesanía** : Celebración a principios de diciembre de uno de los grandes mercados de artesanía de la Región.

- Artesanía en la piedra.



- Joyería-Relojería.



- **Comercios convencionales.**

- Academia de enseñanza.



- Parque de ocio infantil.



- Empresa de Gestión de Servicios Múltiples.



## ARTESANIA EN LA PIEDRA

DESCRIPCIÓN: Actividad de creación, producción, transformación o reparación de bienes de valor artístico o popular realizados en piedra mediante un proceso en el que la intervención personal constituye un factor predominante y que da como resultado un producto final individualizado que no se adecua a la producción industrial o en grandes series.

TIPO: ARTESANAL

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIO

RECURSOS: Buscaremos un taller que se localice en zonas rurales próximas a núcleos urbanos. Instalación que cumpla unas dimensiones mínimas de 100m<sup>2</sup> para taller y 50m<sup>2</sup> para tienda. Recursos Humanos: el emprendedor y un operario el primer año. Maquinaria, herramientas y conocimiento del diseño y tratamiento de la piedra.

EJEMPLOS:

- <http://www.monviedro.com/ConstruccionDecorativa.html>
- <http://www.empresas-negocios-de.com/caravaca-de-la-cruz-murcia/berfemar-piedra-natural-y-artificial-en-caravaca-de-la-cruz.htm>

## JOYERÍA-RELOJERÍA

DESCRIPCIÓN: La actividad que desarrolla una joyería es la venta de artículos de joyería, platería, bisutería y relojería, ya sea en todas las líneas de negocio o en alguna de las mismas. Aunque lo más usual es que las joyerías distribuyan productos comprados a los proveedores, en este caso, existirá un taller dedicado a la fabricación de nuestra pieza estrella que será “la cruz de Caravaca”.

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA-MEDIA

RECURSOS: LOCAL. . La superficie mínima recomendada es de unos 60 m<sup>2</sup>, que incluirán una zona de atención al público, exposición y venta, despacho con caja fuerte, aseo y taller.. se puede hacer a partir de 30.000€, cifra que puede reducirse si ya se ha desarrollado esta actividad o una similar en el local. La inversión necesaria en equipamiento ( decoración, muebles expositores, mostrador..) supondrá unos 10.000€.

EJEMPLOS:

- La Joyería del Peregrino

## ACADEMIA ENSEÑANZA.

DESCRIPCIÓN: Centro para impartir formación de diversas materias y distintas modalidades, abarcando un amplio abanico de clientes potenciales. IDIOMAS, ANIMADORES SOCIOCULTURALES, HOSTELERÍA...

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA

RECURSOS: LOCAL: La superficie mínima para este tipo de negocios es de unos 150m<sup>2</sup>, que permitirían la instalación de al menos 2 aulas con una capacidad de 15 alumnos, dos aseos, un despacho y mostrador de recepción. EQUIPAMIENTO Y PLANTILLA.

En torno a los 40.000€ para equipamiento ( mobiliario, equipos, software, climatización...).La plantilla profesional mínima requerida está compuesta por un gerente, un auxiliar administrativo y los profesores precisos en cada momento necesarios para impartir formación en las áreas donde estén especializados.

El establecimientos debe contar con un adecuada iluminación, correcta ventilación y una agradable climatización que permitan una ambiente de estudio/formación adecuado.

EJEMPLOS:

- Academia Superprof

## **PARQUE DE OCIO INFANTIL.**

DESCRIPCIÓN: Este negocio tiene como finalidad entretener a niños/as a través de la realización de actividades psicomotrices. Los principales servicios que ofertarían son: Fiestas de cumpleaños, juego libre, servicio de animación...

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA

RECURSOS: LOCAL: Se recomienda en régimen de alquiler, se buscaría un local de al menos 300m<sup>2</sup> con 4m de altura. Muy importante una buena localización, cerca o en la zona de expansión del municipio donde se alojan las familias jóvenes, cerca de centro educativos...

RRHH: contaríamos con el emprendedor o promotor que cubriría la función de dirección técnica y gerencia, sería necesario, al menos, un monitor a tiempo completo y dos animadores socioculturales a media jornada.

EJEMPLOS: <http://bubiland.es/>

## **EMPRESA DE GESTIÓN DE SERVICIOS MÚLTIPLES.**

**DESCRIPCIÓN:** Consiste en ofrecer todos aquellos servicios que las personas no pueden desarrollar, bien sea porque sus horarios no se lo permiten ( trabajo, viajes...) o porque su edad o estado de salud les dificulta realizar ciertas tareas.

Este tipo de negocio realizaría multitud de actividades, desde la limpieza del hogar o la recogida de medicinas, hasta el transporte de viajeros o el mantenimiento de huertos entre otras.

**TIPO: SERVICIOS**

**NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA**

**RECURSOS:** Una inversión inicial estimada consistiría en el mobiliario y material de oficina, así como una web: Equipamiento informático: 900€ Mobiliario oficina: 700€ Web: 1.000€. El emprendedor ha de ser una persona organizada, capaz de coordinar muchas actividades a la vez, subcontratando actividades y atendiendo a todos sus clientes de manera adecuada y profesional. Es importante señalar que el boca a boca, sobre todo en las zonas rurales, es muy influyente y constituye una fundamental vía de promoción.

**EJEMPLOS:**

- ( MÁLAGA ) [www.empresascosta.com](http://www.empresascosta.com)

# *Modelos de Negocio: Caravaca Jubilar*

**INSTITUTO DE FOMENTO DE LA  
REGIÓN DE MURCIA**

**Marzo 2017**



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
TIENDA DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	COMERCIO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><u><b>TIENDA DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS</b></u></p> <p>La actividad que desarrolla una tienda de artículos deportivos es la venta de material relacionado con el deporte ( zapatería, confección, complementos..). En este caso, buscaremos la especialización en los deportes más acordes con la zona, tales como el senderismo, deportes de riesgo...</p> <p>Además de la especialización, el futuro de un negocio de este tipo pasa por la adaptación de la oferta a las necesidades de los clientes, la exposición apropiada de los artículos, la planificación de las compras y la atención profesional y personalizada que permita fidelizar a los clientes...</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
COMERCIO		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>LOCAL: Mejor en régimen de alquiler para empezar. La ubicación ideal se sitúa en lugares de gran tránsito de personas, calles comerciales o peatonales. En ocasiones instalarse en lugares cercanos a la competencia resulta beneficioso, ya que el cliente suele acudir a zonas donde hay más oferta. La superficie mínima recomendada para este tipo de negocios es de unos 65 m2 que incluirán una zona de exposición y venta al público, un almacén y un aseo. El acondicionamiento del local se puede hacer a partir de unos 15.000€, cifra que podrá reducirse si en el local ya se ha desarrollado esta actividad o una similar.</p> <p>En este tipo de comercio es muy importante que el local cuente con un buen escaparate que permita atraer la atención de los transeúntes.</p> <p>EQUIPAMIENTO Y PLANTILLA: La inversión necesaria en equipamiento supondrá unos 12.000€.</p> <p>Un stock inicial lo más ajustado posible que garantice un surtido adecuado en tallas, números y colores y evite almacenamientos innecesarios, dependerá del tamaño del local y de su rotación media, rondará los 15.000€.</p> <p>En este sector resulta esencial la atención al cliente y el trato personalizado, por lo que los trabajadores deben formarse de manera adecuada en el conocimiento del producto y en las prácticas comerciales. El número de trabajadores variará en función del tamaño de la tienda, horas de apertura y la época del año.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
BAJA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		

## BARRERAS DE ENTRADA

LA COMPETENCIA, por ello resulta tan necesaria la “especialización”.

## EJEMPLOS

Sobre venta on line: PeregrinotecaWeb, Mundicamino, Bicigrino, La Tienda del Camino, MiCamino  
Bicicletas Guijarro, Hijos de Domingo Reinon, Area Sport, Deporte Vima, Intersport.

## RECURSOS PARA EMPRENDER

Liderazgo en costes  
Diferenciación: venta de artículos sobre el PEREGRINO Y SU CAMINO.  
Fuerte especialización.  
[www.encuentratusitio.com](http://www.encuentratusitio.com)  
[www.creatuempresa.org](http://www.creatuempresa.org)

## CLIENTES



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
	<b>NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO</b>	EL CAMINO DEL PEREGRINO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>ALQUILER DE BICICLETAS</u></b></p> <p>El proyecto no necesita que las personas que vayan a llevarlo a cabo tengan formación o experiencia específica previa en el mundo de las bicicletas. Si bien, se recomienda que la persona que se embarque en este negocio sea aficionada al ciclismo y al deporte en general, conozca muy bien la zona, tenga habilidades sociales, dotes comerciales y de atención al público.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>LOCAL. Mejor en régimen de alquiler, totalmente diáfano para colocar todas las bicicletas, buena situación y con amplios escaparates por los que se venda el producto.</p> <p>EQUIPAMIENTO. En este caso, bicicletas para alquilar, pero también será necesario material en stock para pequeñas labores de mantenimiento. Así como el alquiler de otro tipo de vehículos como patines, patinetes... e incluso el material necesario para las excursiones ( casco, rodilleras..)</p> <p>INTERNET. Alianzas clave con otros servicios turísticos del municipio, para poder ofertar paquetes conjuntos, amplia presencia en RRSS como canal de venta de buenas sensaciones y trato con los clientes...</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIA-BAJA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
FINANCIACIÓN PARA LA PUESTA EN MARCHA.		
<b>EJEMPLOS</b>		
<p><a href="http://www.bicigrino.info/tienda_virtual/es/269-alquiler-bicicletas">http://www.bicigrino.info/tienda_virtual/es/269-alquiler-bicicletas</a></p> <p><a href="https://bikenbabia.com/alquiler-de-bicicletas-para-hacer-el-camino-de-santiago/">https://bikenbabia.com/alquiler-de-bicicletas-para-hacer-el-camino-de-santiago/</a></p>		
<b>RECURSOS PARA EMPRENDER</b>		
<p><a href="http://www.creatuempresa.org">www.creatuempresa.org</a></p>		

**CLIENTES**

PEREGRINOS

COLEGIOS,  
ASOCIACIONES...

TURISTAS,  
FAMILIAS,  
EMPRESAS...

OTROS  
NEGOCIOS.

	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
	<b>NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO</b>	OTROS MOD. NEGOCIO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>CARAVACA SMART TOUR</u></b></p> <p>En este caso el negocio consistiría en el alquiler de los llamados vehículos “inteligentes” tipo Segway, Yike Bike, hoverboards... vehículos eléctricos unipersonales ideales para recorridos urbanos y para excursiones guiadas, así como para realizar parte del camino con autonomía suficiente.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
COMERCIO		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>LOCAL. Se recomienda en régimen de alquiler, en todo caso, tanto esta decisión como la que se refiere a su dimensión dependerán de las posibilidades y los riesgos que se estén dispuestos a asumir.</p> <p>Importante su ubicación, debe tener fácil acceso desde la vía, así como amplitud de zona de exposición de los vehículos. También disponer de una sala interior a modo de taller de lavado, reparación y puesta a punto.</p> <p>EQUIPAMIENTO: La adquisición de los vehículos viene a ser la inversión más importante. Existen canales en las distintas marcas para establecer a modo de franquicia este tipo de servicios.</p> <p>PLANTILLA: En principio, el propio emprendedor y un monitor o guía para poder ofrecer excursiones con recorridos ya establecidos.. ya sea por el casco urbano o por las zonas más rurales de las afueras.</p> <p>La gestión administrativa del establecimiento suele llevarse a cabo por los propietarios o se encarga externamente a una gestoría.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
FINANCIACIÓN para la puesta en marcha y adquisición de los vehículos.		

## EJEMPLOS

<https://www.youtube.com/watch?v=PjIWFCtvd40>  
<https://www.youtube.com/watch?v=QD6NXggILRY>



## RECURSOS PARA EMPRENDER

<https://www.fayerwayer.com/2009/09/yikebike-%C2%BFel-sucesor-del-segway/>  
<https://www.fayerwayer.com/2009/09/vehiculo-honda-u3-x-monociclo-omnidireccional-con-tecnologia-de-equilibrio/>  
<https://www.youtube.com/watch?v=2VqV2z7dq3M>  
<https://www.fayerwayer.com/2008/08/no-camines-ya-llega-el-winglet-de-toyota/>

TURISTAS

EMPRESAS

GRUPOS DE  
ESTUDIANTES

FAMILIAS



MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA		
CENTRO ECUESTRE	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	OTROS MOD. NEGOCIO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>CENTRO ECUESTRE</u></b></p> <p>Es todo centro o establecimiento dedicado al fomento, cría, venta, cuidado, mantenimiento temporal, guardería o residencia y exhibición de équidos.</p> <p>Son establecimientos que albergan équidos con fines recreativo deportivos o turísticos incluyendo las cuadras deportivas, las cuadras en alquiler y otros establecimientos para la práctica ecuestre.</p> <p>En nuestro caso, este tipo de negocio cubriría la otra forma de realizar el camino.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>Los centros ecuestres constan de las siguientes partes diferenciadas:</p> <p><b>Boxes:</b> Compartimento individual dotado de servicios para los caballos, en el que permanecen los animales durante su descanso.</p> <p><b>Zona de doma o monta:</b> Zona normalmente vallada en la cual se ejecutan ejercicios con los caballos, pueden ser interiores o exteriores. A su vez, pueden existir distintas áreas, dedicadas a distintas actividades, como por ejemplo doma, salto, calentamiento, etc.</p> <p><b>Guadarnés:</b> Lugar o sitio donde se guardan las sillas y guarniciones de las caballerías.</p> <p><b>Zona de lavadero:</b> Generalmente se encuentra cercana a los boxes. En ésta que se lleva a cabo el aseo y mantenimiento de los caballos (lavado, herrajes, etc.). En esta zona o cercana a ella suele encontrarse el área de abrevadero, con bebederos para los caballos.</p> <p><b>Vestuario:</b> Lugar para los jinetes, en el cual pueden depositarse botas, espuelas y otros equipos personales.</p> <p><b>Almacén:</b> Lugar que puede acoger la reserva de alimento para los caballos, paja y diversos utensilios.</p> <p>Alguna de estas instalaciones puede contar, además con una pequeña clínica veterinaria. Por tanto, sería necesario contar con amplios terrenos alejados del casco urbano y cerca del camino de Levante para poder también realizar el camino a caballo.</p> <p>Este proyecto está especialmente recomendado para personas con formación o experiencia previa en actividades relacionadas con el mundo del caballo aunque, en caso de no poseerla, podría llevar a cabo la gestión de los servicios generales y recurrir a contratar personal cualificado.</p> <p>Asimismo, se recomienda que la persona que vaya a llevar a cabo este proyecto sea el de una persona activa y un gran amante del deporte y la naturaleza. Debe contar con habilidades sociales y deportivas.</p>		

## NIVEL DE INVERSIÓN

ALTA

## DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO

ALTA

## BARRERAS DE ENTRADA

Autorizaciones y licencias.  
Necesidad de personal con conocimientos técnicos .  
Disponibilidad de amplios terrenos fuera del casco urbano.

## EJEMPLOS

<http://www.aventurasacaballo.com/>

<http://entrepinares.net/>



<http://clubaros.es/>

## RECURSOS PARA EMPRENDER

<http://www.rfhe.com/wp-content/uploads/2016/05/REGLAMENTO-PARA-LA-HOMOLOGACION-DE-CENTROS-REGION-DE-MURCIA.pdf>

<https://www.fhmurcia.es/index.php/reglamentos2.html>

[https://www.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=486&IDTIPO=240&RASTRO=c672\\$m2469](https://www.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=486&IDTIPO=240&RASTRO=c672$m2469)

PEREGRINOS

EMPRESAS

GRUPOS DE  
ESTUDIANTES,  
TURISTAS..

FAMILIAS



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
LOCAL TEMÁTICO	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>ESTABLECIMIENTOS TEMÁTICOS: RESTAURACIÓN-GASTRONOMÍA</u></b></p> <p>Establecimiento en el que se sirven al público comidas y bebidas en general, principalmente en la barra o mostrador y a cualquier hora, dentro de las que permanezca abierto. En este caso, buscaríamos un producto diferenciado, así como un ambiente muy característico. Toda la carta, decoración... giraría en torno al peregrino, al camino de la Vera Cruz.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>LOCAL. En caso de adquirir el local, la inversión se elevaría de forma considerable. Si se opta por alquilar, será importante negociar la renta mensual en función de la habitual de la zona. Se recomienda el alquiler aunque también existe una tercera opción, se puede adquirir un negocio en traspaso, en cuyo caso el trámite y el capital necesarios serán menores, aunque conviene analizar muy bien las ofertas, prestando especial atención a las causas que han originado la decisión del propio traspaso.</p> <p>Otro aspecto es la valoración del acondicionamiento del local conforme a los requerimientos y a la viabilidad económica de los presupuestos ofrecidos, así como a la legislación vigente.</p> <p>EQUIPAMIENTO. La compra de la maquinaria o equipamiento necesarios (menaje, mobiliario, decoración, climatización...) supone también una fuerte inversión. En gran parte de este equipamiento, aparte del precio, hay que valorar otros aspectos como el nivel tecnológico y la eficiencia energética, así como las garantías y el servicio técnico postventa.</p> <p>Todo este material necesario puede requerir una inversión de unos 50.000€, aunque en ocasiones podría ser recomendable adquirir unidades de segunda mano.</p> <p>PLANTILLA. Dependiendo del tamaño y horario de apertura serán necesarias varias personas. Los salarios según convenio no son excesivos, pero sería recomendable pagar salarios más altos a los empleados competentes (ej. cocinero) para retenerlos. La elevada rotación de este sector de la restauración es un obstáculo a la hora de fidelizar a los clientes.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
BAJA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
ALTA COMPETENCIA Vs ESPECIALIZACIÓN TEMÁTICA SOBRE EL CAMINO DE LA VERA CRUZ.		

## EJEMPLOS

[https://www.hosteltur.com/115821\\_primer-hotel-tematico-productos-galicia-san-carlos-delicatessen.html](https://www.hosteltur.com/115821_primer-hotel-tematico-productos-galicia-san-carlos-delicatessen.html)

## RECURSOS PARA EMPRENDER

Liderazgo en costes

Diferenciación: recetas temáticas sobre el PEREGRINO Y SU CAMINO.

Fuerte especialización.

[www.encuentratusitio.com](http://www.encuentratusitio.com)

[www.creatuempresa.org](http://www.creatuempresa.org)

## CLIENTES



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
LOCAL VAGON FOOD	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>VAGON FOOD: RESTAURACIÓN-GASTRONOMÍA.</u></b></p> <p>El establecimiento debe ser un vagón restaurado de los antiguos trenes que hacían la ruta que actualmente recorre la Vía Verde del Noroeste, en el que se sirven al público comidas y bebidas en general, principalmente en la barra o mostrador y a cualquier hora, dentro de las que permanezca abierto. En este caso, buscaríamos un producto diferenciado, así como un ambiente muy característico. Toda la carta, decoración... giraría en torno al peregrino, al camino de la Vera Cruz.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>LOCAL. En caso de adquirir el local, la inversión se elevaría de forma considerable. Además de las gestiones de adquisición habrá que tener en cuenta los costes de restauración y adecuación del vagón para este nuevo servicio. Según otras experiencias consultadas el presupuesto estaría desde 30.000€ hasta 120.000€. Se recomienda buscar un vagón en traspaso, en cuyo caso el trámite y el capital necesarios serán menores, aunque conviene analizar muy bien las ofertas, prestando especial atención a las causas que han originado la decisión del propio traspaso.</p> <p>Otro aspecto es la valoración del acondicionamiento del local conforme a los requerimientos y a la viabilidad económica de los presupuestos ofrecidos, así como a la legislación vigente.</p> <p>EQUIPAMIENTO. La compra de la maquinaria o equipamiento necesarios (menaje, mobiliario, decoración, climatización...) supone también una fuerte inversión.</p> <p>Todo este material necesario puede requerir una inversión de unos 50.000€, aunque en ocasiones podría ser recomendable adquirir unidades de segunda mano.</p> <p>PLANTILLA. Dependiendo del tamaño y horario de apertura serán necesarias varias personas. Los salarios según convenio no son excesivos, pero sería recomendable pagar salarios más altos a los empleados competentes (ej. cocinero) para retenerlos. La elevada rotación de este sector de la restauración es un obstáculo a la hora de fidelizar a los clientes.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIA-ALTA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
MEDIA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<p>LICENCIAS/AUTORIZACIONES: la ocupación del camino debe estar regulado y autorizado para establecer negocios de este tipo.</p> <p>Conseguir la Financiación para el proyecto.</p>		

## EJEMPLOS

[VER VIDEO VAGON DE BENI MADRID](#)

<http://www.vagondetobistro.com/>

## RECURSOS PARA EMPRENDER

Liderazgo en costes

Diferenciación: recetas temáticas sobre el PEREGRINO Y SU CAMINO.

Fuerte especialización.

[www.encuentratusitio.com](http://www.encuentratusitio.com)

[www.creatuempresa.org](http://www.creatuempresa.org)

## CLIENTES



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
CAMINO DEL PEREGRINO	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO RELIGIOSO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>PLATAFORMA SMART TOURISM: CARAVACA SMART</u></b></p> <p>Se trata del desarrollo de una plataforma tecnológica ( web/app) modular, diseñada para conocer los gustos y necesidades del peregrino y del turista en general, siendo la consejera para un turismo inteligente y social. Crea una experiencia global que comprende las necesidades del turista antes, durante y después de la visita.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS/TECNOLÓGICA		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>LOCAL.La superficie dependerá del número de puestos de trabajo y su distribución ( 50-100m)</p> <p>PLANTILLA: personal técnico ( alta cualificación) PLAN DE MARKETING. Importante la captación de financiación a través de patrocinadores y los anunciantes. EQUIPAMIENTOS: Equipos informáticos. Despliegue de los dispositivos o sensores ( beacons ) que sean los receptores de la información.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
<p>FINANCIACIÓN. A través de patrocinios y colaboradores.</p> <p>Aceptación por parte de las instituciones organizadoras del evento.</p>		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<b>EJEMPLOS</b>		
<p><b>SMART CAMINO</b></p> <p>Aporta <b>información</b> sobre todas las <b>rutas del Camino de Santiago</b> desde su entrada en Galicia: <b>Camino Francés, Camino de Fisterra–Muxía, Camino del Sudeste–Vía de la Plata, Camino Portugués, Camino Primitivo, Camino del Norte, Ruta del Mar de Arousa y Rio Ulla, y Camino de Invierno.</b></p> <p><b>Dispondrás, en tiempo real, de toda la información que necesites en cada momento:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a toda la información de los trazados oficiales de <b>las rutas.</b> Además, para los usuarios registrados, permitirá acceder a las rutas personalizadas en el portal</li> </ul>		

- **Red oficial de albergues**, con sus características, horarios, localización, teléfono y fotos
- Acceso a información de **eventos** (fiestas, conciertos, talleres...)
- Información detallada (descripción, ubicación, imágenes...) de todos los **recursos turísticos**
- En cada uno de los tramos podrás consultar **dónde comer, dónde alojarse, qué visitar...**
- **Alertas de ofertas** publicadas establecimientos turísticos
- Información en tiempo real de las condiciones **meteorológicas** suministrada por **MeteoGalicia**
- Datos de contacto y dirección de los **centros de salud y emergencias**
- **Realidad aumentada**, que permitirá a través de la cámara del móvil visualizar todos los puntos de interés situados en las proximidades
- **Mi diario** permitirá guardar los momentos más importantes del Camino (notas de texto/fotos), para posteriormente a través de la funcionalidad del portal **Mi Experiencia** crear su propio libro digital
- Disponible en los idiomas **gallego, español e inglés**
- Además, la **mayor parte de sus funciones están disponibles sin necesidad de cobertura en el móvil.**

#### Otras Apps relevantes relacionadas con el Camino:

- **Camino de Santiago / Eroski consumer**
- **eCamino**
- **miCamino**
- **Camino de Santiago 2.0**
- **Camino de Santiago en Galicia**
- **Camino 360º**
- **Los Caminos de Santiago**
- **Servizo de emergencias 112 en conexión con el app Alpify**

#### RECURSOS PARA EMPRENDER



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
ALBERGUE JUVENIL	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>ALBERGUE JUVENIL.</u></b></p> <p>El objetivo es montar un albergue juvenil, también denominados instalaciones juveniles. Un albergue es un establecimiento, normalmente de iniciativa pública, que de forma permanente o temporal se destinan a dar alojamiento a jóvenes alberguistas, de forma individual o colectiva. Montar una instalación juvenil de este tipo, puede resultar interesante para aquellos propietarios de inmuebles próximos a algún punto con atractivo turístico y que encuentren en el albergue un motivo para su explotación.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>Establecimiento con habitaciones que podrán ser doble, triples o de ocupación múltiple con literas de dos camas, hasta un máximo de ocho plazas por habitación.</p> <p>Además del servicio de alojamiento, el establecimiento deberá contar con los siguientes servicios: comedor ( normalmente en régimen de autoservicio), recepción (abierta 24 horas), limpieza y cambio de ropa de cama, teléfono público, salas ( televisión, reuniones..) alquiler de toallas...</p> <p>Conjuntamente, el albergue podrá ofrecer a sus clientes una serie de servicios adicionales no obligatorios como, pista polideportiva, piscina, lavandería, custodia de valores, información turística, internet, etc. Estos servicios pueden ayudar a diferenciar nuestras instalaciones de otras similares.</p> <p>El emprendedor no tiene que disponer de un perfil concreto, ya que no se exige formación específica para embarcarse en negocio de este tipo. Sin embargo es conveniente que esta persona posea formación y/o experiencia en el sector hotelero.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIA-ALTA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
MEDIA-ALTA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<p>La principal: la necesidad de FINANCIACIÓN para la inversión que supone en el caso de que no se dispusiera de la propiedad del inmueble.</p> <p>La competencia de otras infraestructuras o alojamientos en la zona, tales como hoteles, apartamentos, casas rurales, campings...</p> <p>Necesidad de difusión y publicidad. En estos casos, los propios clientes satisfechos son los mejores comerciales de nuestra instalación, por lo tanto, calidad, limpieza y buen trato deben ser nuestros objetivos.</p>		

## EJEMPLOS

Albergue juvenil Las Fuentes del Marqués  
Albergue de la Estación.

## RECURSOS PARA EMPRENDER

EL MERCADO: En España existen actualmente más de 200 albergues juveniles, teniendo sus instalaciones un reconocido prestigio dentro del alberguismo mundial juvenil. Estos cubren los principales destinos turísticos y las principales ciudades de España, permitiendo el alojamiento de más de 17.000 personas repartidas por todas las regiones españolas y recibiendo a lo largo del año a más de 500.000 personas según la REAJ ( Red Española de Albergues Juveniles ).

Estamos ante un segmento con interesantes posibilidades de crecimiento. Para ello, se deberá contar con medios y posibilidades de inversión suficientes para llevar a cabo la puesta en marcha y gerencia de este negocio . Aunque se pueden obtener atractivas rentabilidades, el capital necesario para empezar es elevado. En caso de que en solitario no se pueda hacer frente a los primeros gastos, una alternativa es asociarse para compartir el riesgo. ( UCOMUR, Unión de Cooperativas de Murcia)

## CLIENTES



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
CAMPAMENTO DE LA 3ª EDAD	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><u><b>CAMPAMENTO DE LA 3ª EDAD</b></u></p> <p>El negocio consiste en organizar campamentos para personas mayores como iniciativa para que estas personas realicen actividades diferentes que sean de su agrado y se relacionen entre ellos. Se realizarían actividades de todo tipo, para que estas personas se den cuenta de que son capaces de hacer mucho más de lo que creen y vuelvan a sentirse activos.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>La inversión inicial consiste en el pago de licencias y en la adquisición del material necesario para los campamentos, así como una web y el equipamiento informático.</p> <p>Se recomienda llegar a acuerdos comerciales con instalaciones ya en funcionamiento para el desarrollo de la actividad (hoteles, campings, casas rurales...)</p> <p>La inversión inicial aproximada estaría sobre los 5.000€</p> <p>A estas cantidades habría que añadir, en caso de habilitar un local, las actuaciones relativas a reforma, alquiler o adquisición...</p> <p>El emprendedor podría ser un hostelero que quiera dar una nueva salida a su negocio.</p> <p>Debe ser una persona con don de gentes, que tenga iniciativa y le guste llevar a cabo actividades con personas mayores. Por ello, si regenta de antemano un hotel u hostel es muy probable que ya tenga estas características.</p> <p>Tiene que ser alguien capaz de manejar situaciones (conflictos, problemas que puedan surgir, etc.) y con paciencia y buen trato suficiente para cuidar y animar con éxito a las personas mayores.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
BAJA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<p>La inversión inicial en publicidad para darse la empresa a conocer.</p> <p>El propio rechazo de la tercera edad a cambiar sus hábitos.</p>		
<b>EJEMPLOS</b>		
<p><a href="http://www.educnatur.es">www.educnatur.es</a></p>		

## RECURSOS PARA EMPRENDER

1. [https://www.aidsalliance.org/assets/000/001/053/ens0602\\_Energiser\\_guide\\_sp\\_original.pdf?1413808315](https://www.aidsalliance.org/assets/000/001/053/ens0602_Energiser_guide_sp_original.pdf?1413808315)
2. <https://es.pinterest.com/explore/actividades-de-la-tercera-edad/>

PERSONAS  
MAYORES

FAMILIAS

AGENCIAS DE  
TURISMO, CENTROS  
DE 3ª EDAD...

ADMINISTRACIÓN

	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><u><b>AGENCIA TURISMO CULTURAL Y RELIGIOSO</b></u></p> <p>Para llevar a cabo este tipo de promoción se organizarán rutas, itinerarios, viajes y todo tipo de actividades que fomenten este segmento dentro del sector turístico.</p> <p>En este caso, se requerirá que el emprendedor tenga una experiencia previa en el sector turístico además de una formación en turismo y/o agencia de viajes; master en gestión cultural, etc. Deberá poseer además dotes comerciales y de atención al público, habilidades comunicativas y sociales y conocimiento de varios idiomas, ser una persona activa y dinámica, etc.</p> <p>Es fundamental conocer el sector en el que se va a desarrollar su trabajo así como tener la suficiente capacidad y/o formación en la gestión de productos o paquetes turísticos.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS/OCIO		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>LOCAL versus SERVICIOS ON LINE: El sector de las agencias de viajes en España ha experimentado una profunda transformación propiciada por la llegada de Internet y el desarrollo de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TICs). Las agencias online, han ganado cuota de mercado y el número de agencias tradicionales se ha reducido.</p> <p>IDIOMAS CONOCIMIENTO AMPLIO DEL SECTOR PLAN DE MARKETING</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
BAJA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
FORMACIÓN /IDIOMAS PROMOCIÓN/COMUNICACIÓN		
<b>EJEMPLOS. MERCADO</b>		
<a href="http://www.relitour.com">www.relitour.com</a> <a href="http://www.engrupoviajes.com">www.engrupoviajes.com</a> <a href="http://www.europages.es">www.europages.es</a>		

## RECURSOS PARA EMPRENDER. MERCADO

En los últimos años, se ha intentado potenciar diferentes tipos de turismo debido a la sobreexplotación del consabido turismo de sol y playas. Entre las opciones con más demanda están: el turismo cultural, deportivo, salud y bienestar, y porque no... el religioso, la peregrinación.

Han cambiado los medios de la peregrinación y hoy por hoy, es un nuevo estilo de viaje. El concepto de peregrinación ha cambiado bastante del que se consideraba en la Edad Media, a gentes excesivamente piadosas, sin mayor cultura. Hoy suena diferente. Hay términos que se han ido incorporando como el de Turismo Religioso, término que el mismo Vaticano está utilizando, cuando se viaja por motivaciones religiosas y al hablar de motivación religiosa no se refiere sólo al carácter del lugar o edificio, sino a la intencionalidad principal que determina a un desplazamiento. Quienes viajan por motivos religiosos van al encuentro de lo sagrado, desean renovarse espiritualmente, cumplir un voto, pedir determinadas gracias, demostrar su adhesión a una creencia o a una personalidad religiosa. Y todo esto sin renunciar a los atractivos turísticos como son la contemplación del paisaje, el conocimiento de otros pueblos, la admiración de monumentos, etc., comunes al turismo en general. Más concretamente: No hay contradicción entre lo turístico y lo religioso. Estamos entonces, frente a una nueva forma de peregrinar.

1. <http://www.revista80dias.es/2016/09/16/64036/estado-del-turismo-religioso-en-espana/#.WJMivPhDcs>

## CLIENTES



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
TURISMO	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	GRANJA ESCUELA
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>GRANJA ESCUELA</u></b></p> <p>La actividad desarrollada por una granja escuela está vinculada a dos ámbitos socioeconómicos: por una parte a la rama del turismo rural sostenible y, por otra, la relacionada con la educación ambiental. En las granjas escuela se llevan a cabo programas de interacción entre la clientela y el medio natural, para lo cual se emplean actividades como el cultivo en el huerto, el cuidado del ganado o del gallinero, etc. También, se complementan los servicios con itinerarios guiados por el medio natural próximo a la instalación. De esta forma, las personas asistentes participan activamente en el mantenimiento y gestión de las instalaciones, en contacto directo con la actividad tradicional rural.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS-OCIO		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>PERSONAL Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA: El propio emprendedor, que puede coincidir con el dueño y gestor de las instalaciones, un monitor, personal de limpieza y cocina.</p> <p>La mejor ubicación: en los propios espacios rurales donde se encuentren los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades</p> <p>Unas dimensiones de 5.000m2 distribuidos: zona de albergue( habitaciones, cocina, comedor..) instalaciones de talleres, zona de granja, invernadero, aparcamiento, zona verde y huerto.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
BAJA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
MEDIA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<p>Se pueden considerar de nivel bajo/alto en función de si se tiene o no la propiedad de las instalaciones, si no es así, el desembolso inicial para habilitar unas instalaciones de este tipo va a suponer una barrera también de salida, ya que, debido a su particularidad resultará complicado traspasar el negocio y recuperar la inversión realizada.</p>		
<b>EJEMPLOS</b>		
<p><b>Granja Escuela Granja Park</b>  - Casas de la Cruz, s/n. Ctra Cartagena-La Unión., Km 6, .  30351 Alumbres CARTAGENA MURCIA Telefonos: 968552600, .  <a href="http://www.granjapark.com">http://www.granjapark.com</a>  email: <a href="mailto:granjapark@granjapark.com">granjapark@granjapark.com</a></p>		

**Granja Escuela El Oasis**

Paraje de los Bastidas, 1-3, .  
30154 Valladolises MURCIA MURCIA  
Teléfonos: 968607258, 968 237 530 / 655 883 302  
<http://www.granjaescuelaelaoasis.es/>

**Finca Caruana**

Pasaje Santa Leocadia, Finca Caruana, ., .  
30859 - TOTANA MURCIA  
ESPAÑA  
Teléfono: 968 484 621  
Fax: 968 48 71 91  
<http://www.fincacaruana.es/>  
email: [info@fincacaruana.es](mailto:info@fincacaruana.es)

**Granja Escuela El Almendrico**

- Rincón de Gailifa. Sierra de la Muela, Carretera Playa El Portús, Apdo. Correo 42, .  
30200 - CARTAGENA MURCIA  
ESPAÑA  
Teléfonos: 968124676, 968126111  
Fax: 968162267  
<http://www.almendrico.com>  
email: [almendrico@amusal.es](mailto:almendrico@amusal.es)

**Granja Escuela Los Limoneros**

- Cortijo Lo Cortao "La Pilica". Apartado de Correos 21, ., .  
30565 - LAS TORRES DE COTILLAS MURCIA  
ESPAÑA  
Teléfonos: 968 23 69 10, 607 63 45 63 / 629 62 64 98  
email: [reservas@ocioloslimoneros.com](mailto:reservas@ocioloslimoneros.com)

**RECURSOS PARA EMPRENDER**

<https://www.youtube.com/watch?v=QDjOjCg-TNE>

**CLIENTES**

	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
SERVICIOS	<b>NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO</b>	SERVICIOS FORESTALES
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>EMPRESA GESTIÓN SERVICIOS FORESTALES.</u></b></p> <p>Contemplaría la gestión integral del monte y los aprovechamientos forestales. Tratamientos silvícolas para prevención de incendios y el fomento y la mejora del monte. Así como la creación, limpieza y mantenimiento de los caminos forestales.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>PERSONAL Y ESTRUCTURA: el promotor y 2 trabajadores ( motoserrista y peón forestal)</p> <p>INSTALACIONES: Local de unos 70m2, para almacén y oficina.</p> <p>EQUIPOS Y MAQUINARIA: Tractor, desbrozadora, podadora, motosierra de poda, vehículo todoterreno, útiles y herramientas ( hacha, mango, tijeras..) Material de oficina, equipos informáticos, equipamiento textil y protectores.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
MEDIA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<p>INVERSIÓN EN MAQUINARIA: más de 100.000</p> <p>PERMISOS/AUTORIZACIONES ADMINISTRATIVAS</p>		
<b>EJEMPLOS</b>		
<a href="http://www.retamarobras.com">www.retamarobras.com</a>		
<b>RECURSOS PARA EMPRENDER</b>		
HERRAMIENTAS PROMOCIONALES: Visita comercial, directorios comerciales, web, folletos...		
<b>CLIENTES</b>		
<pre> graph LR   A[COMUNIDADES DE MONTES] --&gt; B[EMPRESAS MADERERAS]   B --&gt; C[ADMINISTRACIONES PÚBLICAS]   C --&gt; D[PARTICULARES] </pre>		



	MUNICIPIO CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><u><a href="#">AGENCIA TURISMO ACTIVO.</a></u></p> <p>Empresa dedicada a la organización y realización de actividades de ocio y tiempo libre, relacionadas con el turismo activo. (Contacto con la naturaleza, deportes de riesgo, deportes acuáticos...) Se recomienda que la persona que se embarque en este tipo de negocio sea un gran amante del deporte y la naturaleza. Debe contar con un gran espíritu aventurero y habilidades sociales. Este negocio permite una adaptación muy personal según el perfil del emprendedor que vaya a llevarlo a cabo.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS/OCIO		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>LOCAL Y DISPONIBILIDAD DE LA ZONA A PRACTICAR LOS DEPORTES. Segmentación de las actividades, incluso actividades extradeportivas como campamentos, conferencias, formación futuros monitores...</p> <p>RRHH</p> <p>INFRAESTRUCTURA. Es necesario adquirir los diferentes materiales ( kit de escalada, cuerdas de puenting, quads, elementos de paintball, airsoft..) cuyo precio podría estimarse en unos 25.000€, siempre en función del equipamiento efectivamente adquirido. Se puede valorar igualmente la opción del alquiler de equipos.</p> <p>PLAN DE VENTAS: La comercialización debe contar con un importante apoyo de la política de comunicación y de promoción.</p> <p>Es recomendable dirigir una comunicación personalizada por grupos, que no es lo mismo la información que se quiere transmitir a empresas privadas, que a grupos de estudiantes por ej. El medio más efectivo es internet, habrá que crear una web, tener una amplia presencia en redes sociales..."lo que no se cuenta no está sucediendo "Hay que proporcionar que los mismos clientes se conviertan en nuestros mejores embajadores, vendiendo muy buenas experiencias en la red.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
MEDIA-ALTA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<p>El esfuerzo comercial inicial, así como la inversión.</p> <p>La obtención de los permisos para poder ejecutar las diferentes actividades.</p> <p>PERSONAL ESPECIALIZADO EN MANTENIMIENTO INFRAESTRUCTURAS</p>		

## MERCADO

En los últimos años el turismo basado en la naturaleza ha experimentado un notable incremento. El turista busca cada vez más, vivencias y experiencias personales únicas y el turismo activo ofrece esas experiencias individualizadas y permite el acceso a un mercado donde la competitividad está vinculada a la calidad de las vivencias que el turista obtiene y por las que está dispuesto a pagar altos precios.

## RECURSOS PARA EMPRENDER

[www.encuentratu sitio.com](http://www.encuentratu sitio.com)

[www.creatuempresa.org](http://www.creatuempresa.org)

[https://www.murciaturistica.es/es/empresa\\_turismo\\_activo/gontaventura-4757/](https://www.murciaturistica.es/es/empresa_turismo_activo/gontaventura-4757/)

<http://www.ruralzoom.com/turismo-activo/actividades-de-aventura/caravaca-de-la-cruz-alrededores>

## CLIENTES

GRUPOS DE  
JÓVENES

EMPRESAS

TURISTAS,  
PEREGRINOS,  
FAMILIAS...

COLEGIOS,  
ADMINISTRAC.

	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	OTROS SERVICIOS
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>PLATAFORMA E-COMMERCE</u></b></p> <p>El comercio electrónico es una forma de transacción comercial en la que las partes interactúan electrónicamente en lugar de por intercambio o contacto físico directo. No se trata de un negocio en sí mismo, sino más bien un canal por el que múltiples tipos de negocio pueden llegar a sus potenciales clientes.</p> <p>En este caso, todo lo relativo al peregrino/ al municipio de Caravaca de la Cruz/ a sus fiestas y eventos... se canalizarían su comercialización a través de esta plataforma.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>LOCAL. No resulta necesario, en principio. En el caso de que la empresa también lleve a cabo parte de su actividad de cara al público sí que necesitará un local, que se recomienda alquilar.</p> <p>Una cuestión importante a tener en cuenta es en qué lugar se supone celebrados los contratos a través de la vía electrónica. Según el art.29 de la LSSI, los contratos en lo que intervenga como parte un particular se presumirán celebrados en el lugar en el que éste tenga su residencia habitual, mientras que los celebrados entre empresarios o profesionales, en defecto de pacto entre las partes en el que se fije como lugar de celebración uno distinto, se presumirán celebrados en el lugar en que esté establecido el prestador de servicios.</p> <p>EQUIPAMIENTO: La inversión necesaria en equipamiento para realizar es tipo de actividad no es muy elevada, por 2.000€ se puede disponer de un equipo informático adecuado, y va a depender en todo caso de la dimensión del negocio concreto.</p> <p>Son trámites necesarios la creación de una página web (de acuerdo con la legislación), así como la obtención de un nombre de dominio o dirección de internet y una cuenta de correo electrónico con la que operar.</p> <p>PLANTILLA: Un negocio de comercio electrónico puede ser atendido en exclusividad por el emprendedor que lo pone en marcha. El número de trabajadores podrá variar en función de la dimensión del propio negocio.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
BAJA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		

## BARRERAS DE ENTRADA

### FORMACIÓN ESPECÍFICA Y CONOCIMIENTO DE TÉCNICAS DE VENTA.

Cumplimiento de los requerimientos establecidos en la Ley 34/2002, de 11 de Julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico. Así como sus modificaciones.

Aspectos generales:

- Principio de libre prestación de servicios
- Validez y eficacia de los contratos celebrados por vía electrónica
- Pueden celebrarse por vía electrónica todo tipo de contratos, salvo los relativos al derecho de familia y sucesiones.
- No exigencia de registro especial para realizar contratos por internet.
- Obligación de informar a los usuarios sobre titular de la página ( denominación social, NIF, domicilio, dirección correo electrónico, datos inscripción Registro Mercantil...)3
- Contemplar obligaciones relacionadas con la contratación on line art 26,27 y 28 ( aceptación condiciones de contratación, confirmación recepción,etc.)

## EJEMPLOS

[lajoyeriadelperegrino.com/](http://lajoyeriadelperegrino.com/)

## RECURSOS PARA EMPRENDER. MERCADO

[www.creatuempres.org](http://www.creatuempres.org)

## CLIENTES





	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
TIENDA DE REGALOS	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	COMERCIO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><u><b>TIENDA DE REGALOS ( SOUVENIR )</b></u></p> <p>Nuestro objetivo inmediato es crear un comercio dedicado principalmente a la venta de objetos de souvenir, es decir, productos para el recuerdo de un lugar determinado, normalmente, del pueblo o ciudad en el que se ubica la tienda. En este caso, la temática de la tienda irá entorno a Caravaca Jubilar. También se pueden comercializar otros artículos de regalos, complementos de decoración, etc., ampliando así la oferta de productos.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
COMERCIO		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>Este proyecto no presenta grandes dificultades para llevarlo a cabo, puesto que, no requiere experiencia previa ni formación específica.</p> <p>El perfil idóneo se corresponde con personas que tengan ganas de emprender y estén dispuestas a adquirir conocimientos sobre los artículos y el funcionamiento del negocio. Es conveniente que el comerciante tenga capacidad negociadora y posea facilidad para la relación y el servicio con el cliente.</p> <p>LOCAL: Con amplio escaparate, debe estar situado en zona comercial. De al menos 50 m2 de exposición y 20m de almacén. Adecuada decoración y distribución de la mercancía.</p> <p>Los artículos que se comercializan en este tipo de negocio se pueden agrupar en diversas líneas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Artículos de regalo.</li> <li>Decoración del hogar.</li> <li>Ropa.</li> <li>Bisutería.</li> <li>Complementos (bolsos, pañuelos, cinturones, etc.).</li> <li>Marroquinería, etc.</li> </ul> <p>La característica común de la oferta de una tienda de souvenir y la diferenciación con una tienda de regalos convencional, es que todos los productos integran (dibujos, lemas o iconos representativos) sirven de recuerdo de un lugar determinado.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
BAJA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		

## BARRERAS DE ENTRADA

El sector turístico y la industria de souvenir, o regalo de recuerdo, experimentan una evolución paralela. La mayoría de las personas tienden a volver de los viajes con algún objeto típico que le recuerde el lugar donde ha estado.

Respecto al modo de distribución de los souvenir, la comercialización de este tipo de artículos ha dado lugar a la aparición de estos establecimientos especializados, que aglutinan en el mismo punto de venta una amplia variedad de propuestas para todos los gustos y edades.

Aprovechar eventos, como en este caso la celebración de Caravaca Jubilar, supone un acicate para la puesta en marcha de un negocio de este tipo.

## EJEMPLOS

<http://www.mimuka.com/seccion/murcia>



## RECURSOS PARA EMPRENDER

<https://www.youtube.com/watch?v=5JGQwa1PNM4>

<https://www.youtube.com/watch?v=3h2v7QAA40Y>

## CLIENTES



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
HUERTO ECOLÓGICO	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	OTROS NEGOCIOS
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>HUERTO ECOLÓGICO</u></b></p> <p>La actividad de la empresa consiste en el cultivo y comercialización de productos agrícolas ecológicos y productos de la tierra.</p> <p>En cuanto a la huerta ecológica, se trata de cultivar una explotación agrícola sin emplear productos químicos u organismos genéticamente modificados, basándose así en la utilización óptima de los recursos naturales. Este negocio respondería a las preocupaciones de hoy en día relativas a la calidad de los alimentos consumidos, la salud y el impacto medioambiental.</p> <p>El cultivo y comercialización de productos de la tierra hace referencia a todos aquellos alimentos, agrícolas o ganaderos, tradicionalmente cultivados o producidos en la zona sin emplear sustancias químicas. Potenciar la gastronomía de la zona puede ser muy ventajoso si se dan las oportunidades tanto en el mercado como en el entorno.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
AGROALIMENTARIA		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>PERFIL DEL EMPRENDEDOR: Persona con conocimientos hortícolas y con preocupaciones específicas tales como la protección del medio ambiente y la salud alimenticia. El emprendedor ha de estar dispuesto a ejercer un control diario sobre la explotación.</p> <p>La inversión de este negocio para unas dimensiones aproximadas de 400m2 podría estimarse en: Acondicionamiento de la finca y formación de zonas de cultivo ( 13.000€), toma de agua y depósito (3.200€), red de riego ( 5.000€), invernadero ( 7.000€), almacén, servicio-vestuario y otros bienes de equipo y maquinaria ( 22.000€), vallado perimetral (6.000€), mejora paisajística ( 5.000€), material vegetal necesario para el cultivo (2.000€), elementos de transporte (20.000€), maquinaria ( 550€), equipos informáticos, web, mobiliario ( 3.500€).</p> <p>INVERSIÓN INICIAL APROXIMADA: 92.000€</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
MEDIA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<p>Se requiere una inversión inicial significativa además de un esfuerzo comercial destinado a darse a conocer y dar salida a la producción.</p> <p>La competencia en el sector.</p>		

## EJEMPLOS

Programa de “Huertos de Ocio” del Ayto. de Murcia.  
“Huertos Ecológicos Familiares” del Ayto. de Alhama.  
[www.huertosecológicoselverdecillo.es](http://www.huertosecológicoselverdecillo.es)

## RECURSOS PARA EMPRENDER

**NORMATIVA DE APLICACIÓN:** La producción ecológica está regulada, de forma que para comercializar los productos con esta denominación se deben cumplir determinadas norma y se debe contar con la certificación de un organismo que garantice dicho cumplimiento.

A nivel europeo, es de especial interés para nuestro caso la siguiente normativa:

- Reglamento CEE 889/2008 de la comisión de 5 de septiembre de 2008 por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento CEE 834/2007 del Consejo sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos, con respecto a la producción ecológica, su etiquetado y su control.
- Reglamento CEE 2092/91, del consejo de 24 de junio de 1991, sobre la producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios ( así como las numerosas modificaciones y ampliaciones que se han ido publicando posteriormente).
- Reglamento CE 1804/1999, del Consejo de 19 de Julio de 1999, con el cual se completa el Reglamento CEE 2092/91.

<https://www.youtube.com/watch?v=hzsV1nwYNts>

<https://www.youtube.com/watch?v=0nG9Ph8JEuw>

<https://www.youtube.com/watch?v=VJC4XHIOuIM>

## CLIENTES



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
	<b>NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO</b>	OTROS: ALIMENTACIÓN
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><u><b>CULTIVO Y VENTA DE HONGOS COMESTIBLES.</b></u></p> <p>Se trata de un negocio que consiste en el cultivo de hongos comestibles para su comercialización en tiendas, mercados y restaurantes.</p> <p>Es un sector poco explotado y por ello constituye una buena oportunidad de negocio y más siendo la comarca del noroeste el único lugar dónde se dan las condiciones climatológicas idóneas en toda la Región de Murcia.</p> <p>Además, los hongos se pueden comercializar en diversas formas: frescos, disecados, molidos en polvo, en conserva, escabeche etc.. lo que concede al emprendedor muchas opciones de marketing. Pueden producirse todo el año y sin necesidad de recurrir a agroquímicos, puesto que no es preciso fumigarlos ni fertilizarlos.</p> <p>El hongo es un alimento poco calórico cada vez más demandado.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
AGROALIMENTARIA		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>La inversión para unas dimensiones de invernadero de alrededor de 400m2 podría estimarse: Sistema de riego ( 2.000€), tanque para pasteurizar el sustrato con agua caliente ( 3.000€), sistema de control de humedad y temperatura ( 3.500€), invernadero (6.600€), equipo informático (900€) y web (1.000€).</p> <p>INVERSION APROX. INICIAL 18.000€</p> <p>Es recomendable para el empresario alquilar el local en el que se va a llevar a cabo el cultivo. Añadir gastos de reforma o adecuación.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
BAJA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<p>El esfuerzo comercial requerido.</p> <p>La persona debe cubrir un perfil específico, con ganas de emprender su propio negocio, interesada en la micología y con cierta experiencia en el comercio o con aptitudes para ello.</p>		
<b>EJEMPLOS</b>		

## RECURSOS PARA EMPRENDER

2. <http://www.soyentrepreneur.com/100ideas/2011/09/cultivo-y-venta-de-hongos-comestibles/>
3. <http://www.guiadelemprendedor.com.ar/Hongos.htm>

<http://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/users/downloadExamplePlan/46>

## CLIENTES



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
GRANJA HUEVOS ECOLÓGICOS	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	INDUSTRIA
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>GRANJA DE PRODUCCIÓN DE HUEVOS ECOLÓGICOS.</u></b></p> <p>Se trata de crear una granja enfocada a la producción y comercialización de huevos ecológicos, es decir, consiste en la producción de huevos sin emplear ninguna sustancia química ni de origen artificial, y los animales se deben encontrar libres en campos sobre los que no se hayan encontrado abonos químicos ni plaguicidas.</p> <p>Consiste en un negocio con escasa competencia en la zona ( sí existen varias empresas en Totana por ejemplo) , además de responder a las preocupaciones que se presentan hoy en día en cuanto a la calidad de los productos obtenidos, el bienestar de los animales de la granja y el impacto medioambiental.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
ALIMENTACIÓN ECOLÓGICA		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>PERFIL DEL EMPRENDEDOR: persona con ganas de montar su propio negocio en una zona rural, con ciertos conocimientos sobre la cría de gallinas y tratamiento de los huevos. Dispuesta a tener un control diario sobre el negocio ya que al estar relacionado con animales no existen días festivos.</p> <p>La inversión para 4 gallineros con una capacidad de 800 gallinas y 40 gallos cada uno, siendo las gallinas de raza híbrida y utilizando pienso ecológico sería aproximadamente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cercados de parques : 23.000€</li> <li>• Edificios: 57.000€</li> <li>• Equipamientos gallineros: 56.000€</li> <li>• Equipamiento clasificación y distribución: 19.000€</li> <li>• Licencias y proyectos: 3.500€</li> <li>• Compra de gallinas: 11.000€</li> <li>• Equipamientos informático: 900€</li> <li>• Web con tienda on-line: 2.000€</li> </ul> <p>INVERSIÓN INICIAL APROXIMADA: 175.000€. A estas cantidades habría que añadir, en su caso, las actuaciones relativas a los terrenos/ nave/oficina sobre rehabilitación o reforma, adquisición...</p> <p>Se aconseja, al menos en la fase inicial del proyecto, llegar a acuerdos comerciales con empresas logísticas para la distribución de los pedidos.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIA- ALTA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
MEDIA		

## BARRERAS DE ENTRADA

Pese a la poca competencia directa que presenta el negocio, hay que tener en cuenta a toda la competencia indirecta y a la dificultad de tener que potenciar la diferenciación entre los huevos ecológicos frente los huevos estándar.

La inversión inicial es significativa y los activos específicos que se necesitan para el funcionamiento de la granja no son servibles para otro negocio.

## EJEMPLOS

[www.ecohuevo.com](http://www.ecohuevo.com)

[www.huevosfrescosentotana.es](http://www.huevosfrescosentotana.es) [www.huevoscañavate.es](http://www.huevoscañavate.es)

[www.productosecológicossinintermediarios.com](http://www.productosecológicossinintermediarios.com)

## RECURSOS PARA EMPRENDER

**NORMATIVA DE APLICACIÓN:** Legislación Proyecto Granja Avícola Ecológica/ Normativa específica para ganadería ecológica.

A nivel internacional, existen las normas de IFOAM, las cuales contienen recomendaciones para la elaboración de otros reglamentos.

A nivel europeo, es de especial interés para nuestro caso la siguiente normativa:

- Reglamento CEE 889/2008 de la comisión de 5 de septiembre de 2008 por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento CEE 834/2007 del Consejo sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos, con respecto a la producción ecológica, su etiquetado y su control.
- Reglamento CEE 2092/91, del consejo de 24 de junio de 1991, sobre la producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios ( así como las numerosas modificaciones y ampliaciones que se han ido publicando posteriormente).
- Reglamento CE 1804/1999, del Consejo de 19 de Julio de 1999, con el cual se completa el Reglamento CEE 2092/91.

Estos reglamentos regulan aspectos como la conversión de las granjas y los animales, la alimentación, la profilaxis y los cuidados veterinarios, los métodos de gestión zootécnica, el transporte, la identificación de los animales y sus productos, la gestión del estiércol y las características que deben reunir los alojamientos, corrales y zonas al aire libre para el ganado.

Para poder producir huevos ecológicos, la granja tiene que estar inscrita en el Consejo Regulador de Agricultura Ecológica (CRAE) y cumplir los requisitos estrictos que se encuentran en estos reglamentos en cuanto a bienestar de los animales, la calidad de la alimentación o el impacto ambiental de los residuos...

## CLIENTES





	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
	<b>NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO</b>	OTROS MODELOS
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>ARTESANIA EN LA PIEDRA</u></b></p> <p>Actividad de creación, producción, transformación o reparación de bienes de valor artístico o popular realizados en piedra mediante un proceso en el que la intervención personal constituye un factor predominante y que da como resultado u producto final individualizado que no se adecua a la producción industrial o en grandes series.</p> <p>Se distinguen 2 tipos de actividades: CANTERÍA, como el arte de labrar la piedra para su posterior utilización en la construcción o realización de tallas toscas con fines utilitarios o decorativos y la TALLA DE PIEDRA O MÁRMOL, como el arte de labrar la piedra o el mármol para la obtención de decoraciones de bulto o en relieve.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
ARTESANAL		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>En función de las líneas de productos elaborados y de las características de los mismos, el proceso de fabricación consta de una serie de operaciones básicas: diseño de la pieza, elaboración del patrón, despiece, labrado o talla, acabado o remate, pulido, transporte y colocación.</p> <p>En cuanto los requerimientos: buscaremos un taller que se localice en zonas rurales próximas a núcleos urbanos. Instalación que cumpla unas dimensiones mínimas de 100m2 para taller y 50m2 para tienda.</p> <p>Recursos Humanos: el emprendedor y un operario el primer año.</p> <p>Maquinaria, herramientas y conocimiento del diseño y tratamiento de la piedra.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIO		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
MEDIO		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<b>EJEMPLOS</b>		
<p><a href="http://www.monviedro.com/ConstruccionDecorativa.html">http://www.monviedro.com/ConstruccionDecorativa.html</a></p> <p><b><u>BERFEMAR: Piedra natural y artificial en Caravaca De La Cruz</u></b></p>		

**RECURSOS PARA EMPRENDER**

[VIDEO ARTESANIA EN LA PIEDRA.](#)

**CLIENTES**



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
OTROS MODELOS	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	JOYERÍA-RELOJERÍA
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><u><b>JOYERÍA-RELOJERÍA</b></u></p> <p>La actividad que desarrolla una joyería es la venta de artículos de joyería, platería, bisutería y relojería, ya sea en todas las líneas de negocio o en alguna de las mismas. Aunque lo más usual es que las joyerías distribuyan productos comprados a los proveedores, en este caso, existirá un taller dedicado a la fabricación de nuestra pieza estrella que será “la cruz de Caravaca”.</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
COMERCIO		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>Será necesario alquilar un local, cuya ubicación ideal será en lugares de gran tránsito de personas o de afluencia de público como las calles comerciales o peatonales y sus inmediaciones. La superficie mínima del local recomendada para este tipo de negocios es de unos 60 m2, que incluirán una zona de atención al público, exposición y venta, despacho con caja fuerte, aseo y taller.. se puede hacer a partir de 30.000€, cifra que puede reducirse si ya se ha desarrollado esta actividad o una similar en el local.</p> <p>La inversión necesaria en equipamiento ( decoración, muebles expositores, mostrador..) supondrá unos 10.000€. La cuantía de la primera compra de joyas y relojes necesarios para iniciar la actividad dependerá del tamaño del local y de su rotación media, situándose para un joyería pequeña en torno a los 150.000€.</p> <p>En este sector resulta esencial la atención al cliente y el trato personalizado, por lo que los trabajadores deben formarse de manera adecuada. Una joyería pequeña puede ser atendida por su propietario en exclusividad, así el número de trabajadores variará en función del tamaño, de las horas de apertura y de la época del año. La gestión administrativa se suele subcontratar ya que resulta más barato</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
BAJA-MEDIA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<p>La competencia, que viene conformada en este tipo de negocio no sólo por el conjunto de joyerías tradicionales y franquiciadas, sino también por todos aquellos agentes que ofrecen este tipo de productos para su venta, por tanto, la estrategia más habitual por la que se suele apostar es la diferenciación a través de la calidad, unos servicios postventa rigurosos, la atención personalizada, unos productos exclusivos, etc.</p>		

Un buen objetivo de la empresa debe ser convertirse en un referente en la venta de este tipo de artículos, La Cruz de Caravaca, en la zona de influencia.

#### **EJEMPLOS**

[La Joyería del Peregrino](#)

#### **RECURSOS PARA EMPRENDER**

[http://www.fremm.es/portal/pagina/7542/Taller\\_10:\\_Joyeria.html](http://www.fremm.es/portal/pagina/7542/Taller_10:_Joyeria.html)

<http://www.ige.org/estudios/curso-diseno-y-fabricacion-joyeria-fundamental-cad-cam/>

#### **CLIENTES**



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
	<b>NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO</b>	OTROS MOD. NEGOCIO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><u><b>ACADEMIA ENSEÑANZA.</b></u>  Centro para impartir formación de diversas materias y distintas modalidades, abarcando un amplio abanico de clientes potenciales.</p> <p>IDIOMAS, ANIMADORES SOCIOCULTURALES, HOSTELERÍA...</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS. FORMACIÓN		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>A) LOCAL: La decisión de comprar o alquilar el local para la academia resulta de gran trascendencia. En caso de adquirir el local, la inversión se elevaría de forma considerable. Lo que se recomienda es, en principio, el alquiler para evitar problemas de tesorería. Cuando se busque el local para una academia habrá que tener en cuenta situarse en lugares de abundante tránsito o de alta concentración poblacional, estando situados en puntos bien conectados con el transporte público.</p> <p>Otro aspecto, las reformas del local para su acondicionamiento conforme a los requerimientos y a la viabilidad económica, así como a la legislación vigente. Este acondicionamiento, tanto externo ( escaparate, rótulos..) como interno ( aulas, despacho, recepción...) se puede hacer a partir de 25.000€, cifra que podrá reducirse si en el local ya se ha desarrollado esta actividad o una similar. La superficie mínima para este tipo de negocios es de unos 150m2, que permitirían la instalación de al menos 2 aulas con una capacidad de 15 alumnos, dos aseos, un despacho y mostrador de recepción.</p> <p>El establecimientos debe contar con un adecuada iluminación, correcta ventilación y una agradable climatización que permitan una ambiente de estudio/formación adecuado.</p> <p>B) EQUIPAMIENTO Y PLANTILLA.  En torno a los 40.000€ para equipamiento ( mobiliario, equipos, software, climatización...)  La plantilla profesional mínima requerida está compuesta por un gerente, que realizará todas las labores comerciales y de gestión, un auxiliar administrativo, que se encargará de la atención al centro y tareas administrativas habituales y los profesores precisos en cada momento necesarios para impartir formación en las áreas donde estén especializados.</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIA.		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
COMPETENCIA. Formada por el conjunto de academias ubicadas en la ciudad, las empresas que ofrecen teleformación, los particulares, etc...		

## EJEMPLOS

[Academia Superprof](#)

## RECURSOS PARA EMPRENDER

[www.creatuempresa.org](http://www.creatuempresa.org)

## CLIENTES POTENCIALES



ESTUDIANTES DE COLEGIOS E INSTITUTOS, PROFESIONALES INDEPENDIENTES...

	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b>PARQUE DE OCIO INFANTIL.</b></p> <p>La actividad que desarrolla esta empresa es un servicio de parque de ocio infantil, que tiene como finalidad entretener a niños/as a través de la realización de actividades psicomotrices. Los principales servicios que ofertarían son: Fiestas de cumpleaños, juego libre, servicio de animación, representaciones teatrales, actividades lúdico-educativas...</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS/OCIO		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>INSTALACIONES: se buscaría un local de al menos 300m2 con 4m de altura ( muy importante para las instalaciones de juegos interiores ). Muy importante una buena localización, cerca o en la zona de expansión del municipio donde se alojan las familias jóvenes, cerca de centro educativos... Tendría una capacidad para 80 niños.</p> <p>RRHH: contaríamos con el emprendedor o promotor que cubriría la función de dirección técnica y gerencia, sería necesario, al menos, un monitor a tiempo completo y dos animadores socioculturales a media jornada.</p> <p>INFRAESTRUCTURA</p>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
MEDIA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<p>PERMISOS</p> <p>INVERSIÓN</p> <p>PERSONAL ESPECIALIZADO EN MANTENIMIENTO INFRAESTRUCTURAS</p>		
<b>EJEMPLOS</b>		
<b>RECURSOS PARA EMPRENDER</b>		
<p><a href="http://www.encuentratu sitio.com">www.encuentratu sitio.com</a></p> <p><a href="http://www.creatuempresa.org">www.creatuempresa.org</a></p>		
<b>CLIENTES</b>		
<p>El diagrama muestra un flujo de tres elementos conectados por flechas azules que apuntan a la derecha. El primer elemento es 'FAMILIAS', el segundo es 'NIÑOS 0 A 12 AÑOS' y el tercero es 'CENTROS ESCOLARES'.</p>		



	MUNICIPIO DE CARAVACA. REGIÓN DE MURCIA	
EMPRESA DE GESTIÓN DE SERVICIOS	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	OTROS SERVICIOS
<b>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</b>		
<p><b><u>EMPRESA DE GESTIÓN DE SERVICIOS MÚLTIPLES.</u></b></p> <p>El negocio consiste en ofrecer todos aquellos servicios que las personas no pueden desarrollar, bien sea porque sus horarios no se lo permiten ( trabajo, viajes...) o porque su edad o estado de salud les dificulta realizar ciertas tareas.</p> <p>Este tipo de negocio realizaría multitud de actividades, desde la limpieza del hogar o la recogida de medicinas, hasta el transporte de viajeros o el mantenimiento de huertos entre otras... y como no, todas los servicios necesarios para realizar el camino, como por ej: transportar mochilas, hacer de guías, atender a los peregrinos con productos de 1ª necesidad...</p>		
<b>TIPO DE EMPRESA</b>		
SERVICIOS.		
<b>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</b>		
<p>El emprendedor ha de ser una persona organizada, capaz de coordinar muchas actividades a la vez, subcontratando actividades y atendiendo a todos sus clientes de manera adecuada y profesional.</p> <p>Es importante señalar que el boca a boca, sobre todo en las zonas rurales, es muy influyente y constituye una fundamental vía de promoción.</p> <p>Debe tener conocimientos de informática para gestionar correctamente las peticiones de los clientes.</p> <p>Y siempre, un primer contacto personal y agradable, el cliente estará dejando en nuestras manos tareas muy personales y bienes importantes de su vida diaria.</p> <p>La inversión es reducida, puesto que el objetivo es que la mayor parte de los servicios no se presten directamente, sino que se subcontraten.</p> <p>Una inversión inicial estimada consistiría en el mobiliario y material de oficina, así como una web:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Equipamiento informático: 900€</li> <li>✓ Mobiliario oficina: 700€</li> <li>✓ Web: 1.000€</li> </ul>		
<b>NIVEL DE INVERSIÓN</b>		
BAJA		
<b>DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO</b>		
BAJA		
<b>BARRERAS DE ENTRADA</b>		
<p>Desconfianza de los usuarios a que un desconocido realice tareas en sus propiedades</p> <p>Esfuerzo publicitario para darse a conocer e intentar ganarse una buena imagen de marca.</p>		

## EJEMPLOS

C COSTA. LIMPIEZA Y MULTISERVICIOS ( MÁLAGA ) [www.empresascosta.com](http://www.empresascosta.com)

[www.ateoutsourcing.com](http://www.ateoutsourcing.com) ATE Sistemas y Proyectos Singulares.

<http://multiservicios.chapuzasdomicilio.com/leon/valverdedelavirgen/>

## RECURSOS PARA EMPRENDER

Al crear una página web que realiza una actividad mercantil y recoge datos de clientes mediante formularios, debe seguirse la Ley de Servicios de la Sociedad de Información de España (L.S.S.I., Ley 34/2002, de 11 de Julio)

A su vez, si se almacena información de usuarios en bases de datos hay que tener en cuenta la Ley Orgánica de Protección de Datos ( L.O.P.D., Ley 15/1999, de 13 de Diciembre)

## CLIENTES

