



PLAN DE EMPRESA

AGENCIA DE TURISMO ORNITOLÓGICO

*PROGRAMA DE FOMENTO DE LOS
ACUERDOS TERRITORIALES EN
MATERIA DE EMPLEO Y DESARROLLO
LOCAL DE LA COMUNITAT
VALENCIANA 2017*



**ACUERDO TERRITORIAL PARA EL EMPLEO
LITORAL SUR ALICANTE**



AJUNTAMENT DE
GUARDAMAR
DEL SEGURA



EXCMO. AYUNTAMIENTO
PILAR DE LA HORADADA



EXCMO. AYUNTAMIENTO
DE TORREVIEJA



Unión General de Trabajadores



confederación sindical
de comisiones obreras



GENERALITAT
VALENCIANA



MINISTERIO
DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL



ORGANISMO
DE EMPLEO

AGENCIA DE TURISMO ORNITOLÓGICO

ÍNDICE

1. ¿En qué consiste esta idea empresarial?	3
2. El Turismo ornitológico: a quién vas a dirigir tu actividad	4
3. Características generales del sector	6
4. Ventajas y dificultades que presenta la agencia de turismo ornitológico	6
<i>4. 1. Estructura de la agencia de turismo ornitológico</i>	<i>6</i>
4. 1. 1. ¿Resulta atractivo este mercado para crear un nuevo negocio?	6
4. 1. 2. ¿Cómo puedes conocer el tamaño del mercado?	7
4. 1. 3. ¿Qué previsiones puedes realizar sobre el futuro de la empresa?	8
<i>4. 2. Cómo analizar y conocer a tu competencia</i>	<i>10</i>
4. 2. 1. ¿Qué características debe presentar tu negocio en el mercado?	10
4. 2. 2. ¿Qué problemas puedo encontrar para comenzar o terminar la actividad de la empresa?	12
4. 2. 3. ¿Quién es y qué características tiene tu competencia?	13
4. 2. 4. ¿Cómo debes proveer tu empresa?	14
4. 2. 5. ¿Cómo son tus clientes?	14
<i>4. 3. Cómo debes promocionar tu empresa</i>	<i>15</i>
4. 3. 1. ¿Cómo vas a diseñar tus servicios?	15
4. 3. 2. ¿Cuánto vas a cobrar por tus productos?	26
4. 3. 3. ¿Cómo vas a vender tus servicios?	26
4. 3. 4. ¿Cómo darás a conocer tu negocio?	27
<i>4. 4. Resultados económicos de tu empresa</i>	<i>28</i>
4. 4. 1. ¿Cuánto debo invertir para iniciar mi empresa?	28
4. 4. 2. ¿Cuáles son los gastos variables y fijos de la actividad?	29
4. 4. 3. ¿Cuál es la previsión de las ventas que debes alcanzar?	31
4. 4. 4. ¿Cuál es la cuenta de resultados de tu empresa?	33
4. 4. 5. ¿Cómo puedes financiar tu negocio?	35
<i>4. 5. ¿Cuántos trabajadores debe tener tu negocio?</i>	<i>35</i>
4. 5. 1. ¿Qué perfil debes tener como promotor del negocio?	36
4. 5. 2. ¿Qué estructura debe tener tu empresa?	37
4. 5. 3. ¿Qué servicios puedes externalizar?	37
4. 5. 4. ¿Qué convenio colectivo debes aplicar?	37
<i>ANEXO I</i>	<i>38</i>

1. ¿En qué consiste esta idea empresarial?

Queremos crear una **agencia de turismo ornitológico online**, cuya finalidad sea la de obtener un beneficio empresarial mediante la puesta en valor de nuestros parques y espacios naturales protegidos por medio de la comercialización de paquetes turísticos, dirigidos principalmente a los turistas ornitológicos. Por tanto, el objetivo de la empresa será buscar clientes y ofrecerles una experiencia turística basada en la observación de aves en los espacios naturales de la zona. La idea es crear una potente página web cuya oferta sea capaz de competir con los tour operadores del sector.

Internacionalmente, se constata una tendencia creciente en la demanda del turismo de naturaleza, así como en diversas actividades de turismo alternativo, que se desarrollan en un ambiente natural.

Dentro de este ámbito, el turismo ornitológico es un segmento de fuerte crecimiento,



tanto en el ámbito nacional como internacional. Nuestros tres municipios cuentan con parajes y espacios naturales protegidos, con recursos ornitológicos de primer orden. Así mismo, en nuestro entorno inmediato, encontramos dos parajes naturales más, que poseen una gran riqueza ornitológica.

Todo ello, unido a nuestra oferta de alojamiento y de servicios turísticos, hace que este tipo de turismo, apenas desarrollado en nuestro ámbito de actuación, ofrezca unas enormes potencialidades de desarrollo. Por otro lado, el principal mercado emisor de este tipo de turistas, el británico, presenta una fuerte implantación en nuestras poblaciones desde hace décadas.

2. El Turismo ornitológico: a quién vas a dirigir tu actividad.

Dentro del turismo ornitológico, también denominado orniturismo, aviturismo, birdwatching o birding, encontramos dos perfiles de turistas diferenciados: aquellos cuya motivación principal es la avifauna, llamados turistas ornitológicos, cazadores de aves, twitchers o listers; y aquellos otros, para quienes la observación de aves es sólo un atractivo más en su visita al entorno natural. No obstante, aunque la observación de la avifauna y su entorno natural suponen la principal motivación de estos turistas para viajar, los recursos culturales y unos servicios turísticos de calidad en el destino son complementos necesarios para convertir los recursos ornitológicos en productos turísticos atractivos y demandados.

En nuestros municipios, se dan estas circunstancias favorecedoras para su desarrollo y, sin embargo, este tipo de turismo es aún incipiente. Incluso en la provincia de Alicante (Costa Blanca) y en la Comunitat Valenciana, su implantación es baja si lo comparamos con otras comunidades autónomas españolas, como Andalucía, Extremadura o Navarra, donde esta oferta turística se ha desarrollado con notable éxito.



Del estudio pormenorizado de las posibilidades que este segmento turístico especializado, se deduce que en nuestros municipios hay posibilidades de desarrollo en varias áreas diferenciadas:

- Guías ornitológicos especializados.
- Formadores, centros de formación en ornitología y naturaleza.
- Empresas complementarias: transporte de turistas y alquiler de equipos ópticos.

Ofertar todos estos servicios de manera conjunta, bajo el paraguas de una imagen de marca, como por ejemplo Birding Costa Blanca, es un servicio que demandan los empresarios de alojamiento de la zona. Por ello, la actividad empresarial propuesta presenta dos vertientes: por un lado, la comercialización directa en los mercados emisores nacionales e internacionales; y por otro lado, el diseño y puesta en valor de productos turísticos ornitológicos en los parajes naturales de la zona, la realización de cursos intensivos de formación en el campo de la ornitología, etc., que serían llevados a cabo por personal especializado.



Partiendo de la premisa de que la actividad por excelencia en nuestros municipios es el turismo de sol y playa, se considera necesaria la diversificación del sector. En este sentido, el turismo ornitológico se presenta como una actividad complementaria al tipo de turismo tradicional en nuestro país y en la zona de estudio en concreto.

Por tanto, el objetivo es iniciar la actividad de una empresa orientada a ofertar servicios de turismo ornitológico, que satisfagan las necesidades que demanda el mercado en este sentido.

En la Clasificación Nacional de Actividades Económicas ([CNAE-93](#)) deberás darte de alta en el grupo que recoge las Agencias de Viaje.

CNAE	63 Actividades anexas a los transportes; actividades de agencias de viajes.
	63.3 Actividades de las agencias de viajes, mayoristas y minoristas de turismo y otras actividades de apoyo turístico
	63.302 agencias de viajes
Condición jurídica	Empresario individual (autónomo)

Teniendo en cuenta la legislación vigente de la Comunitat Valenciana, nuestra empresa de turismo ornitológico debe **inscribirse como una agencia de viajes**, puesto que son las únicas que están facultadas para realizar ofertas de paquetes turísticos que incluyan la manutención, el transporte, las actividades culturales, etc., y además, contratar otra serie de

servicios que describiremos a continuación (ver la clasificación nacional de actividades económicas [aquí](#)).

3. Características generales del sector

En el apartado **Recursos** de esta página podrás consultar un informe detallado al respecto, donde se incide en los aspectos generales del sector, los movimientos turísticos, las principales motivaciones de los turistas para viajar, etc. Además, también encontrarás datos turísticos referidos a los municipios de nuestro ámbito de actuación, que te permitirán enmarcar tu plan de negocio en el contexto turístico concreto de los tres municipios.

Así mismo, reseñamos algunos comentarios sobre la normativa turística y la creación de empresas turísticas en la Comunitat Valenciana.



4. Ventajas y dificultades que presenta la agencia de turismo ornitológico

4.1. Estructura de la agencia de turismo ornitológico

4.1.1. ¿Resulta atractivo este mercado para crear un nuevo negocio?

El turismo ornitológico en nuestros municipios apenas está desarrollado. Sólo en el Parque Natural de las lagunas de La Mata y Torre Vieja, encontramos la posibilidad de realizar una visita acompañados por el personal de la Generalitat Valenciana, en los horarios establecidos o por los empleados de la única empresa que oferta una visita genérica al Parque, pero no el avistamiento de aves propiamente dicho. En el resto de espacios de interés ornitológico de nuestros municipios no existe servicio alguno, a pesar de ser un producto turístico emergente dentro del sector turístico, con un elevado potencial de desarrollo gracias a la diversidad de especies que habitan en nuestro territorio.

Sólo de manera muy esporádica y a través de guías independientes vinculados al asociacionismo naturalista, comienzan a ofrecerse servicios turísticos relacionados con la ornitología, sin que en nuestra zona encontremos empresas especializadas en la materia.

En la actualidad, sólo siete empresas en la provincia de Alicante que se dedican al turismo ornitológico, ofertan algunas rutas ornitológicas asociadas al senderismo y a las visitas a los espacios naturales.

4.1.2. ¿Cómo puedes conocer el tamaño del mercado?

El mercado interior de turismo ornitológico en España es aún muy escaso, ocupando una posición intermedia entre las actividades, que se ofertan genéricamente como productos ecoturísticos. Está mayoritariamente ligado a clubes



naturalistas, ONGs dedicadas a la protección de las aves y actividades científicas y académicas. En España, la tradición social arraigada al conocimiento y observación de la naturaleza en general es escasa, aunque en las últimas dos décadas, el esfuerzo institucional en la promoción de los espacios naturales protegidos, entre otros factores, ha despertado inquietudes entre el gran público. Además, encontramos una tendencia creciente a visitar estos espacios, que refuerza aún más las potencialidades de desarrollo del turismo ornitológico.



Este hecho contrasta, a escala internacional, con la tradición existente en países centroeuropeos, nórdicos y sobre todo, en Reino Unido, donde existe un hábito y una cultura social muy extendida de observación de aves. Un millón de británicos están afiliados a la Real Sociedad para la Protección de las Aves (RSPB), lo que convierte al Reino Unido el mayor generador de viajes de turismo ornitológico hacia España a día de hoy. El birdwatching es una actividad tradicional,

socialmente extendida entre todas las capas sociales en el mundo anglosajón. De hecho, Reino Unido es el mercado exterior al que se dirigen inicialmente la mayoría de las acciones promocionales de turismo ornitológico de España y el que concentra la mayor parte de los turistas ornitológicos extranjeros que recibimos actualmente.

4.1.3. ¿Qué previsiones puedes realizar sobre el futuro de la empresa?

Dentro del marco de la actividad turística en nuestra zona, el turismo ornitológico se presenta como un turismo de reciente inserción. Por tanto, todavía no se ha delimitado correctamente la demanda potencial o mercado final de dicha actividad. En este sentido, debe implementarse una serie de estrategias de segmentación que dirijan la actividad al mercado que más nos interese y, por ende, reporten un mayor beneficio económico en el destino.

El turismo ornitológico responde a una demanda potencial caracterizada por tener altos niveles culturales y adquisitivos. Por regla general, tenemos como mercado objetivo potencial a las personas originarias de las islas británicas, enamoradas de la flora y la fauna de los destinos ornitológicos del sureste alicantino.

La previsión de la situación de nuestra futura empresa dentro del mercado, la sintetizaremos haciendo uso de un análisis DAFO, a través de la cual se han intentado identificar las fortalezas y debilidades competitivas del negocio, así como las amenazas a las que puede enfrentarse y oportunidades que puede aprovechar:

FACTORES NEGATIVOS	
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Desconocimiento de la empresa dentro del mercado. ⇒ Baja capacidad inicial de la empresa, ya que se empleará al inicio de la actividad el mínimo de recursos humanos para cubrir la demanda inicial. ⇒ Servicios muy especializados. 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Debilidad de marca Comunitat Valenciana como destino de turismo ornitológico frente a otros destinos tanto en el ámbito nacional como internacional. ⇒ Gran estacionalidad en la demanda de servicios. ⇒ Presencia de guías extranjeros en el territorio. ⇒ Elevada presión urbanística en las inmediaciones de los enclaves naturales.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Motivación, profesionalidad y profundo conocimiento del territorio y de la avifauna ⇒ Posibilidad de rutas combinadas ⇒ Precios competitivos. ⇒ Concienciación medioambiental y respeto a la flora. ⇒ Uso de las nuevas tecnologías. ⇒ Gran diversidad de avifauna y existencia de especies que revisten gran interés. ⇒ Espacios naturales con un buen número de equipamientos de uso público. 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Creciente interés en actividades relacionadas con la naturaleza. ⇒ Recursos naturales únicos en la zona de actuación de la empresa. ⇒ Gran número de espacios nacionales protegidos. ⇒ Climatología privilegiada durante todo el año. ⇒ Existencia de excelentes infraestructuras en las inmediaciones de los espacios naturales ⇒ Proximidad al aeropuerto de Alicante y de San Javier y oferta de vuelos diarios desde Reino Unido.
FACTORES POSITIVOS	

FACTORES INTERNOS

FACTORES EXTERNOS

4.2. Cómo analizar y conocer a tu competencia

La lectura de este apartado te permitirá conocer las siguientes consideraciones fundamentales:

FUERZAS COMPETITIVAS	INTENSIDAD
PRESIÓN DE NUEVOS COMPETIDORES	Barreras a la entrada: baja <ul style="list-style-type: none"> - Bajo volumen de inversiones - Trámites de constitución y compra de material óptico - Plazo de implantación largo (uno/dos años) Barreras a la salida: baja <ul style="list-style-type: none"> - No hay inversiones importantes para recuperar su valor
INTENSIDAD DE LA COMPETENCIA	Baja: <ul style="list-style-type: none"> - No existe ninguna agencia de turismo ornitológico, aunque se ofertan paquetes de aviturismo
INFLUENCIA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS	Alternativas al turismo ornitológico: media <ul style="list-style-type: none"> - Actividades de asociaciones de aficionados y ofertas de paquetes turísticos
POSIBILIDAD DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES	Baja: <ul style="list-style-type: none"> - Poca competencia en el mercado de este tipo de turismo, que permita a los clientes optar por otra empresa
POSIBILIDAD DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES	Baja: <ul style="list-style-type: none"> - Gran cartera de proveedores y oferta para conseguir una buena relación calidad/precio

4.2.1. ¿Qué características debe presentar tu negocio en el mercado?

¿Cuántas empresas hay en el sector y dónde se encuentran?

En nuestro ámbito de actuación, no contamos con empresas dedicadas exclusivamente al turismo ornitológico, aunque hay siete empresas que tienen, entre su carta de servicios, paquetes turísticos dedicados al aviturismo. No obstante, la mayor parte de la oferta parte de los operadores extranjeros. También, hay que tener en cuenta las actividades de las asociaciones de aficionados de la zona.

¿Qué personalidad jurídica debe tener tu empresa?

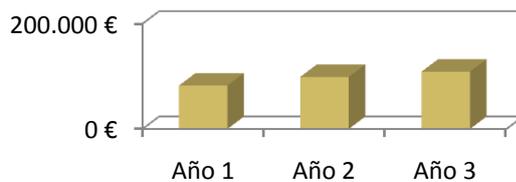
Creemos que la personalidad jurídica más adecuada para tu empresa de turismo ornitológico es la de un empresario individual (autónomo). No obstante, existen otras formas

jurídicas de empresa que podrían ser más adecuadas dependiendo del volumen de la actividad y que puedes consultar [aquí](#).

¿Qué volumen de facturación debes alcanzar?

El volumen de facturación dependerá de la dimensión de la empresa y estará condicionado por el tiempo de implantación de la misma. Según nuestras previsiones, la facturación del primer año de tu agencia de turismo ornitológico es de 82.463 euros, una cifra que se asciende a 98.956 euros el segundo año y a 108.851 euros, el tercero. Sin embargo, debes tener en cuenta que es probable que la distribución mensual de estas cifras sea desigual, debido al carácter fuertemente estacional de nuestro turismo.

Previsión de volumen de facturación de los tres primeros años



¿Cuántas personas deben trabajar en tu empresa?

En principio, la empresa estará integrada únicamente por el promotor, por tanto un empresario individual. Aunque deberás contratar a otra persona que trabaje a tiempo parcial y que asuma otras funciones dentro del negocio, como el contacto con los clientes y el mantenimiento de la web. Más adelante, en el apartado referido a la estructura de la empresa, detallaremos este aspecto.

¿Con qué instalaciones debes contar?

Para desarrollar tu negocio de turismo ornitológico no requieres de grandes instalaciones, aunque es necesario un pequeño local comercial que acoja las funciones básicas de la misma, tales como tareas administrativas, comerciales, atención al público, etc. y que, en

la medida de tus posibilidades, se encuentre bien localizado dentro del municipio, con buenas comunicaciones para acudir a los parajes naturales que ofrecerás en la visita.



No obstante, el alto precio de los alquileres, la escasez de locales adecuados y las malas localizaciones en nuestro marco de actuación, pueden obligarte a buscar alternativas como el *coworking*, es decir, el trabajo colaborativo entre varios profesionales independientes, que comparten espacios para trabajar y crean flujos de comunicación entre ellos.

Torreveija ya cuenta con un vivero de empresas, dependiente de la Cámara de Comercio y en Guardamar del Segura la apertura de un centro *coworking* está próxima. Esta opción reduce considerablemente los costes de instalaciones y servicios que requiere tu empresa.

4.2.2. ¿Qué problemas puedo encontrar para comenzar o terminar la actividad de la empresa?

Conocemos como barreras los factores principales que condicionan la entrada y salida de cualquier competidor interesado en un mercado en concreto. En el turismo ornitológico, las barreras a la entrada tienen una intensidad media, mientras que las barreras a la salida muestran una intensidad baja.

Una de las ventajas que puede tener emprender esta actividad es el bajo coste de implantación en lo que se refiere a las inversiones a realizar, pues el material óptico, la página web y los equipos informáticos son las inversiones mínimas necesarias. La dificultad radica en el mantenimiento anual de la actividad, debido a su carácter estacional. Las empresas consultadas en otras zonas de España, coinciden al señalar que el primer año de funcionamiento de la empresa es muy duro, lográndose pocas ventas, ya que cuesta tiempo y esfuerzo crear una cartera de clientes.

4.2.3. ¿Quién es y qué características tiene tu competencia?

Por su reciente inserción en el mercado turístico, no disponemos de información estadística sobre el número de empresas dedicadas al turismo ornitológico que operan en nuestro entorno más inmediato. No obstante, se tiene constancia de ofertas de paquetes turísticos de aviturismo por parte de siete empresas en la Comunitat Valenciana, aunque se trata de una oferta complementaria a otros destinos ecoturísticos y de turismo activo.

A pesar del crecimiento de la oferta local, la mayor parte de la actividad es desarrollada por operadores extranjeros, que utilizan su propios guías y que viajan



acompañando a los grupos desde sus países de origen.

De forma paralela, también se observa la existencia de aficionados a la ornitología, que

ofrecen los servicios de guía ornitológico por medio de páginas web, foros y redes sociales, en su mayoría de nacionalidad británica.

Por otra parte, supone una competencia directa de nuestros servicios aquellos destinos que ofrezcan en el ámbito nacional un producto similar. En nuestro caso, las principales zonas ofertadas para la práctica del birding son Pirineos, Extremadura, Andalucía, Picos de Europa, Delta del Ebro e Islas Canarias. En un segundo plano estarían Castilla y León, Castilla la Mancha, Mallorca, Menorca y Madrid. A pesar de la diversidad de la oferta, España es un destino en alza para el turismo ornitológico, a pesar de la competencia con otros destinos con precios más asequibles.

En cuanto a la oferta en particular de avistamiento de aves presentes en humedales, nos encontramos como mayor producto sustitutivo al destino el Parque Nacional de Doñana (Huelva).

4.2.4. ¿Cómo debes proveer tu empresa?

Las diferencias en la calidad de los productos y las condiciones financieras y comerciales que te ofrezcan serán determinantes para elegir uno u otro proveedor. Básicamente, nos podemos encontrar con cuatro tipos de proveedores: restauración, transporte, alojamiento y material óptico. La elección de un determinado servicio estará determinada por la relación calidad/precio que podamos obtener, así como las posibilidades de aplazar los pagos.

El hecho de que nos encontremos en una zona turística, donde podemos encontrar una variada gama de servicios, hace que la presión que puedan ejercer los proveedores sobre tu negocio sea baja, ya que la oferta de servicios es variada, lo que te permitirá cambiar de proveedor en



función de la calidad/precio de los servicios que nos preste y de los intereses de tu empresa.

4.2.5. ¿Cómo son tus clientes?

En primer lugar, enunciaremos una serie de características generales, que nos ayudarán a determinar el perfil de nuestros potenciales clientes.

- Encontramos una fuerte estacionalidad de los viajes, puesto que más del 70% nos visita entre marzo y julio. Se registra otro ligero repunte de la actividad en los meses de septiembre y octubre.
- Se trata de viajes altamente especializados.
- Es un segmento de visitantes de nivel cultural medio-alto.
- En cuanto a la duración del viaje, la mayoría suele ser de aproximadamente una semana.

- Los principales destinos a nivel nacional son Andalucía, Extremadura y Pirineos.
- La demanda extranjera se concentra sobre todo en los turistas venidos desde Gran Bretaña (86%).

De este modo, podemos establecer los siguientes perfiles de birders:

Turista ornitológico nacional	Turista ornitológico extranjero
20-25 años	45-60 años
Nivel alto de estudios	Nivel alto de estudios
Utiliza vehículo propio o realiza excursiones en minibús	Realiza visitas en minibús o furgoneta en grupos de 8 personas como máximo
Realiza viajes de 5 días como máximo	Viajan en grupos organizados y se alojan en establecimientos especializados
Gasta unos 100 euros por persona y día de actividad	Gasta unos 1.000 euros por semana
Combina la observación de aves con otras actividades	No suele combinar el avistamiento con otras actividades

4.3. *Cómo debes promocionar tu empresa*

4.3.1 **¿Cómo vas a diseñar tus servicios?**

Los servicios ofertados serían los siguientes:

- Packs ruta turística ornitológica: constaría de paquetes turísticos de varios días de duración, según la demanda, que incluirían transfers desde los aeropuertos, alojamiento, comidas, rutas de observación de aves con guía especializado, desplazamientos y seguros de viaje.
- Excursiones con guía especializado de un día.
- Cursos de formación intensivos y talleres para escolares.
- Alquiler de equipos ópticos.
- Actividades complementarias: turismo cultural, turismo activo, etc.

Packs ruta turística ornitológica

Consiste en un paquete turístico completo, con una duración determinada para un mínimo de 4 personas y un máximo de 12. La ruta comprendería la visita al Parque Natural de las Lagunas de la Mata – Torrevieja, Parque Natural de el Hondo, Parque Natural de las Salinas de Santa Pola, Desembocadura del río Segura, Lagunas de lo Monte y Rio Seco (Sierra Escalona).

Esta oferta integral se englobaría en la denominación Turismo Ornitológico en los Humedales del Sur y garantizaría un elevado número de aves para la observación, diversidad de especies y calidad de las mismas. Dentro de estos espacios naturales, podemos encontrar las siguientes especies como aves representativas:



- **Parque Natural de las Lagunas de la Mata – Torrevieja:** la malvasía cabeciblanca, la cerceta común, la avoceta común, el charrancito, el aguilucho cenizo, el alcaraván, la gaviota de audouin, etc. Son especies que despiertan gran interés entre los entendidos y su valor se multiplica si se tiene en cuenta que, en algunos casos, se trata de especies muy vulnerables o amenazadas.
- **Río Seco (Sierra Escalona):** observación tanto de rapaces diurnas (águila perdicera o el águila real) como de rapaces nocturnas (búho real).
- **Desembocadura del río Segura:** espacio en el que resulta fácil la observación de ciertas aves, como el cormorán grande, la cigüeñuela, el chorlitejo patinegro, el correlimos común, el correlimos menudo, la gaviota reidora, la gaviota patiamarilla, la gaviota picofina, el charrán patinegro, etc.
- **Lagunas de Lo Monte:** se caracteriza por la nidificación de la malvasía cabeciblanca, la presencia de fochas, el tarro blanco y los zampullines, entre otros.
- **Parque Natural del Hondo:** destacan, especialmente, la cerceta pardilla y la malvasía cabeciblanca. La primera de ellas tiene su principal punto de cría de toda la península en El Hondo. Otras aves que destacan durante la época de nidificación son las colonias de garzas (garza imperial, martinete y garcilla cangrejera). Otras especies que pueden verse en el parque son el aguilucho lagunero, el águila pescadora y los esquivos bigotudo, pájaro moscón o carricerín real, todas ellas amenazadas por la desaparición y degradación de los ecosistemas palustres.



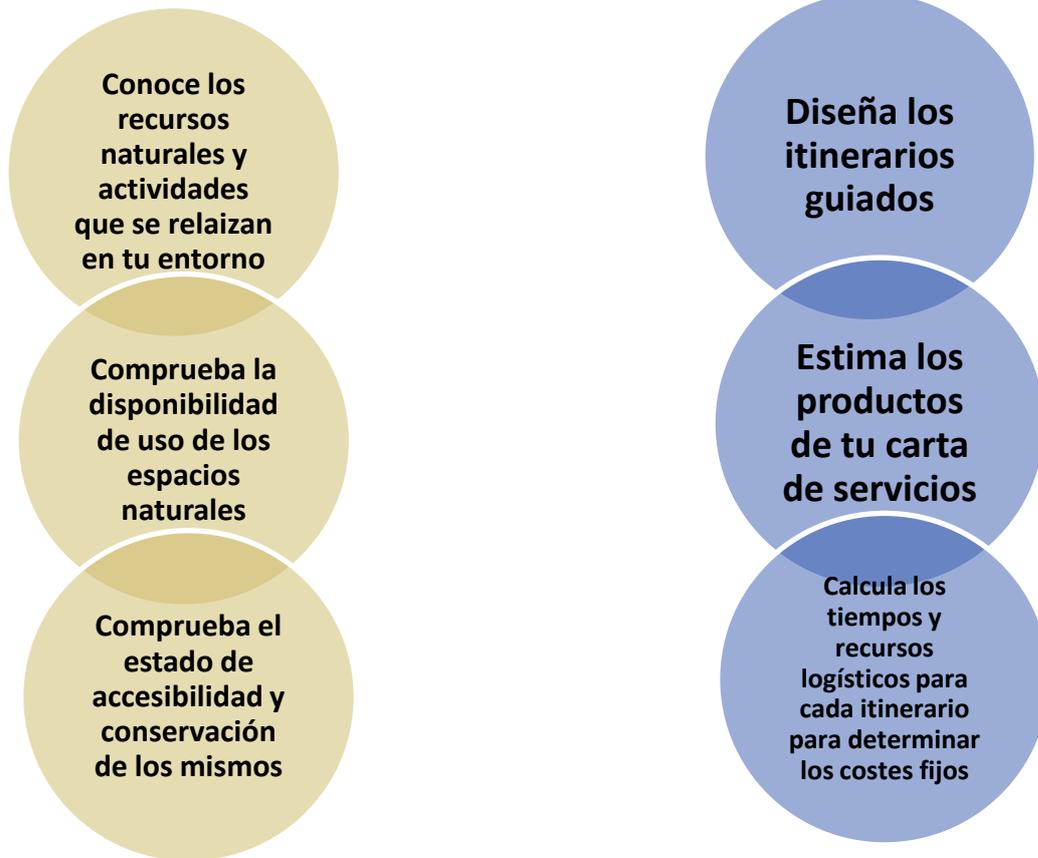
- **Parque Natural de las Salinas de Santa Pola:** la avoceta, la cigüeñuela, el charrancito y el charrán común son ejemplos de la variedad faunística de este enclave natural. Destaca, también, la presencia como nidificante del tarro blanco y de la cerceta pardilla, una

especie muy difícil de encontrar en Europa. Otras aves, atraídas por una zona que les proporciona agua y comida en cualquier época del año, ocupan las salinas temporalmente. En esta situación se encuentra el flamenco, del cual se han observado concentraciones en el Parque de hasta 8.000 ejemplares.

Estos packs turísticos comprenderían los siguientes servicios:

- Desplazamiento desde el aeropuerto, estación de tren o bus hasta lugar de alojamiento.
- Gestión de alojamiento.
- Comidas.
- Guía experto en ornitología y paisaje.
- Material didáctico con listado de especies a observar.
- Alquiler de equipos de observación.
- Seguro de actividades.

Se diseñarán rutas tipo adaptadas a diferentes tipologías de turistas y cabe la posibilidad de ofertar productos turísticos a medida para grupos. Para ello, puedes seguir los siguientes pasos teniendo en cuenta el calendario ornitológico que puedes consultar en el Anexo I de este plan.



No obstante, a continuación, te proponemos una serie de paquetes ornitológicos para 5 días y un fin de semana que podemos incluir dentro de nuestra oferta de productos turísticos:

PACK RUTA ORNITOLÓGICA 5 DIAS (4 NOCHES)

PARQUE NATURAL EL HONDO – PARQUE NATURAL DE LAS SALINAS DE SANTA POLA – DESEMBOCADURA DEL RÍO SEGURA - PARQUE NATURAL DE LA MATA Y TORREVIEJA – SIERRA ESCALONA Y LAGUNAS DE LO MONTE

Proponemos una ruta que se concentra en los humedales más representativos de la provincia de Alicante, entre los que podemos encontrar tres Parques Naturales, espacios naturales de gran valor paisajístico y ecológico. Todos ellos comprenden una gran riqueza de

flora y fauna. La ruta combina la visita 3 espacios naturales diferenciados entre sí, donde podremos avistar las aves características de cada entorno:

- Avifauna de humedales.
- Avifauna de rivera fluvial, franja litoral de dunas arenosas y playas.
- Avifauna de sierra y monte bajo.

Día 1:

El primer día lo ocuparemos en la visita al Parque Natural del Hondo. Es el humedal de aguas dulces y salobres más importante de Alicante. Junto a las salinas de Santa Pola, forma los restos de la antigua Albufera d'Elx. El Hondo tiene 2.387 hectáreas, está formado por los embalses de aguas dulces de Levante y Poniente, propiedad de la Comunidad de Riegos de Levante, de 450 y 650 hectáreas respectivamente. Alrededor de ellos, encontramos otras



charcas de aguas salobres, así como zonas de saladar y tierras de cultivo.

Se trata de una zona protegida, incluida en la lista de Zonas Húmedas de Europa y Norte de África del proyecto internacional MAR (1965). Declarado como Paraje Natural de la Comunidad Valenciana por el Decreto 187/1988, de 12 de diciembre, del Consell de la Generalitat Valenciana. El Decreto 232/1994, de 8 de noviembre, del Gobierno Valenciano aprueba definitivamente el Plan Rector de Uso y Gestión del Paraje Natural de la Comunidad Valenciana del Fondó. La ley 11/1994, de 27 de diciembre, de la Generalitat Valenciana, de Espacios Naturales Protegidos de la Comunidad Valenciana lo reclasifica como Parque Natural.

Desde los distintos observatorios existentes en el Parque podremos contemplar diversas especies, como flamencos, gargetas comunes, garzas reales, anátidas como la malvasía, calamones, zampullines, somormujos, garcillas, gallinetas y fochas. Hasta hace unos años, en invierno se llegaban a concentrar 30.000 aves



acuáticas, aunque ahora con los inviernos más cálidos, el número de anátidas es bastante menor. No obstante, sigue siendo un espectáculo de vida silvestre, las especies más abundantes son el cuchara común y porrón europeo. También es sobresaliente la invernada de malvasía cabeciblanca, especie en peligro de extinción, que tiene en el Hondo su principal punto de cría de toda la península. A lo largo del recorrido, habrá que estar atentos a las rapaces que cruzan en vuelo el humedal. Durante la invernada, se pueden observar águilas calzadas, ratoneros, aguiluchos laguneros e, incluso, algún ejemplar de águila moteada.

Día 2:

Visita al Parque Natural de las Salinas de Santa Pola. Este Parque tiene su razón de ser en las salinas, cuyo origen es la antigua Albufera d'Elx, que adoptó su configuración actual como consecuencia de la instalación de las explotaciones salineras a finales



del siglo XIX. Están declaradas Parque Natural y ZEPA por la constante presencia de la cigüeñela y el flamenco. Tiene una extensión de 2470 hectáreas.

La dinámica de las salinas consiste en hacer circular el agua marina por un circuito de balsas para obtener la concentración de sales por medio de la evaporación. Las aves se alimentan de los peces e invertebrados que penetran en las salinas, mientras que la producción salinera se beneficia de la riqueza mineral aportada por la avifauna.

La avoceta, la cigüeñela, el charrancito y el charrán común son ejemplos de la



variedad faunística de este enclave natural. También destaca la presencia, como nidificante, del tarro blanco y de la cerceta pardilla, una especie muy difícil de encontrar en Europa. Por último, grandes concentraciones de flamencos acuden a las salinas en determinadas temporadas debido a que el paraje proporciona agua y comida durante todo el año.

Día 3:

Visita a la Desembocadura del Río Segura. Este río es el único de cierta entidad que desemboca en la costa alicantina y conforma una interesante zona húmeda en su desembocadura. De hecho, en la actualidad, está incluida dentro del Catálogo de Zonas Húmedas de la Comunidad Valenciana y en el Inventario Nacional de Zonas Húmedas del Ministerio de Medio Ambiente.



El interés ornitológico de este enclave reside en la alta variedad de especies que podemos observar en un espacio relativamente pequeño, a causa de la confluencia en él de diferentes ambientes: desde el propio cauce del río y sus riberas intensamente pobladas de carrizo, pasando por huertos, pinadas, dunas, playas y, finalmente, el frente litoral, donde pueden observarse una buena representación de las aves marinas que frecuentan las costas mediterráneas.



En esta zona, debido a la casi permanente presencia de pescadores, las aves están muy habituadas a las personas y podemos observar a poca distancia durante todo el año fochas, pollas de agua y zampullines comunes, que llegan a nidificar en este cauce y durante la época estival. Es un lugar excepcional para ver garcillas cangrejas, garzas imperiales o martinetes, que acuden a alimentarse, procedentes de los cercanos humedales donde nidifican. En este punto del cauce, desaguan varios azarbes que cruzan campos de cultivos de hortalizas, alfalfa, cítricos y olivos, donde es interesante fijar nuestra atención para localizar a una variada representación de passeriformes.

Siguiendo este recorrido, llegamos al cauce nuevo, construido a comienzos de los años noventa para evitar las inundaciones que periódicamente padecía la comarca de la Vega Baja. Allí,



encontramos una ancha lámina de aguas abiertas, con un par de isletas donde, dependiendo de la época del año, podemos ver el cormorán grande, garza real, algunas especies de anátidas, como el azulón, cerceta común, porrón común, gaviotas reidoras, cabecinegra, audouin y picofina, y limícolas, como cigüeñuelas, archibebes claros y chorlitejos de diferentes especies.

Día 4:

La jornada la dedicaremos a visitar el Parque Natural de la Mata y Torrevieja. Este entorno natural fue declarado humedal de importancia internacional por la convención Ramsar (1971),



incluido dentro de las zonas de especial protección para las aves (ZEPA), así como dentro de la Red Natura 2000. Forma parte del catálogo de zonas húmedas de la Comunidad Valenciana y es zona LIC (Lugar de Interés Comunitario). Constituye una de las mejores zonas de invernada de aves acuáticas (anátidas, limícolas, cormoranes, ardeidas,...) y aves marinas (negrón común, pardela balear,...) de la Península Ibérica. Junto a ellas, es posible observar rapaces como el aguilucho lagunero occidental, la aguililla calzada y el busardo ratonero.

En época estival, la nidificación de especies de ardeidas (garza imperial, garcilla cangrejera, martinete...) y gaviotas como la de audouin o la cabecinegra supone un atractivo, junto con la llegada de numerosos passeriformes.

Podemos observar la gran concentración de anátidas (ánade azulón, cuchara común, tarro blanco, cerceta común,...), que se reúnen en las inmediaciones de la laguna. El parque cuenta con una gran comunidad de flamencos, algunos de ellos son residentes durante todo el año, al igual que de cigüeñuela común y la avoceta común.



La proximidad de la costa hace que sea posible ver especies de aves marinas interesantes, como la gaviota picofina, el charrancito común y el charrán patinegro.

Día 5:



El último día nos desplazaremos a Pilar de la Horadada para realizar la ruta de Río Seco, ubicada en Sierra Escalona, zona ZEPA, y donde avistaremos rapaces diurnas tales como el busardo ratonero, el águila culebrera europea y el azor europeo. Cabe mencionar que existe una

de las poblaciones más densas de búho real de toda Europa con casi un centenar de parejas censadas en este entorno natural.

Posteriormente, nos dirigiremos hacia el Paraje Natural de las Lagunas de Lo Monte donde podemos encontrar especies, como la malvasía cabeciblanca, actualmente en peligro de extinción. También encontraremos numerosos ejemplares de fochas, zampullines o tarros blancos. La garza imperial, la garcilla cangrejera y el avetorrillo también son visitantes habituales.



- Precio: 700 €/persona (IVA incluido)
- Duración: 5 días de tour/4 noches
- Incluye: Transporte desde aeropuerto al lugar de hospedaje, alojamiento régimen de pensión completa (4 noches) en nuestros hoteles seleccionados, guía ornitólogo/naturaleza, libro de lista de aves, seguro y transporte a zonas de avistamiento en vehículo con aire acondicionado.

PACK FIN DE SEMANA (2 NOCHES)**PARQUE NATURAL DE LA MATA Y TORREVIEJA – SIERRA ESCALONA Y LAGUNAS DE LO MONTE**

Proponemos una salida que combina la visita a 2 espacios naturales totalmente diferenciados el uno del otro, abarcando el territorio comprendido entre Torreveja y Pilar de la Horadada. De esta manera podremos compaginar por un lado la observación de aves características tanto de los humedales como de especies características de sierra y monte bajo.



El primer día lo dedicaremos a visitar el Parque Natural de la Mata y Torreveja, mientras que en el segundo nos desplazaremos a la Sierra Escalona para adentrarnos en la ruta del Río Seco. Las posibilidades que ofrecen ambos parajes en cuanto al avistamiento de aves son las que hemos descrito en el paquete turístico anterior.

- Precio: 325€/persona (IVA incluido)
- Duración: 2 días de tour/2 noches
- Incluye: Transporte desde aeropuerto a lugar de hospedaje, alojamiento régimen de pensión completa (2 noches) en nuestros hoteles seleccionados, guía ornitólogo/naturaleza, libro lista de aves, transporte a zonas de avistamiento en vehículo con aire acondicionado

Excursiones diurnas o nocturnas con un guía especializado

Se trataría de salidas organizadas de un día para un máximo de 12 personas. Abarca uno de los destinos utilizados para las rutas de 5 días. Estas excursiones incluirían los siguientes servicios:

- Recogida y desplazamiento entre los puntos de observación.
- Guía experto en ornitología y el paisaje.

- Material didáctico con listado de especies a observar.
- Almuerzo.
- Alquiler de equipos de observación.
- Seguro de actividades.

Cursos de formación

Se ofertan cursos de iniciación a la ornitología. Se trata de jornadas de dos días, que se imparten en las instalaciones del alojamiento de los participantes. Incluyen salidas a los puntos de observación. Abarcan los siguientes servicios:

- 2 jornadas lectivas.
- Material didáctico.
- Desplazamiento a puntos de observación.
- Alojamiento de una noche con desayuno.
- Pensión completa.



Alquiler de material óptico

Se cuenta con un servicio de alquiler de equipos de observación para los clientes.

En el desarrollo de las actividades, se seguirá especialmente el Manual de la Sociedad Española de Ornitología (SEO/Birdlife) de Buenas Prácticas Ambientales en Turismo Ornitológico, de modo que se respeten los espacios naturales, se contribuya a la preservación de las aves y la empresa se comprometa, de esta forma, con la conservación del medio ambiente.

4.3.2 ¿Cuánto vas a cobrar por tus productos?

Para la fijación de los precios se ha tenido en cuenta los precios actuales en el mercado. Ofrecemos los mismos servicios que otras empresas del sector a precios ligeramente más competitivos. De esta forma, pretendemos conseguir la introducción rápida de nuestro negocio en el mercado. Los precios quedan establecidos del siguiente modo:

Tabla 1. Estimación de precios con IVA

Pack ruta turística ornitológica	700 €/persona
Pack fin de semana	325 €/persona
Pack especial puentes	420 €/persona
Excursión con guía especializado de un día	30 €/persona
Curso de formación	220 €/persona
Alquiler de equipos ópticos	5 €/día

Fuente: Precios de mercado. Elaboración propia

4.3.3 ¿Cómo vas a vender tus servicios?

La comercialización se podrá realizar mediante las siguientes vías:

Venta indirecta: a través de intermediarios donde incluiremos a los mayoristas y touroperadores, donde consideraremos el 15 % de descuento por la intermediación.

Venta directa: por medio de las reservas vía “online”, vía telefónica y por último, turistas procedentes de hoteles o alojamientos rurales.

4.3.4 ¿Cómo darás a conocer tu negocio?

Con el objetivo de conseguir introducirnos en el mercado y captar clientes, se llevará a cabo una serie de estrategias, que tratarán de transmitir el mensaje de la pasión por la naturaleza, en general, y por las aves, en particular.

Efectuaremos acciones directas de promoción encaminadas directamente al público objetivo a través de inserción de banners en webs especializadas en ornitología, tanto españolas como inglesas. También elaboraremos folletos publicitarios para dejarlos en agencias de viaje, hoteles, campings, alojamientos rurales, oficinas de turismo, etc.

De igual modo, procederemos al diseño y ejecución de una página web donde se reflejen detalladamente los servicios ofertados, que permita contactar directamente con los clientes para que pueda hacer su reserva. La web debe ser profesional, intuitiva y actualizada periódicamente. La empresa debe estar presente en las redes sociales y, a su vez, posicionada en los primeros lugares de los principales buscadores de internet.

Se asistirá a las principales ferias de turismo ornitológico que se organicen en España y también a ferias internacionales, en especial las orientadas al turista británico.



4.4. Resultados económicos de tu empresa

4.4.1 ¿Cuánto debo invertir para iniciar mi empresa?

Para llevar poner en marcha esta actividad, debemos efectuar una serie de inversiones iniciales, entre las que diferenciamos varios elementos.

Los gastos del inmovilizado tangible incluyen los gastos de constitución, los equipos informáticos, integrado por un ordenador portátil y una impresora multifunción, y el material y los accesorios ópticos necesarios, que incluyen 13 unidades de prismáticos (175 euros/unidad), una cámara de fotos digital (180 euros), un telescopio terrestre (475 euros), un trípode (50 euros) y material complementario, como cantimplora, mochila, etc. (100 euros). Por otra parte, las inversiones en inmovilizado intangible son el software (programas de ofimática, antivirus, etc.) y la página web, tanto su creación como su mantenimiento

Tabla 2. Inversiones estimadas para el inicio

Conceptos	Base Imponible	Tipo IVA	IVA Soportado	Importe
Gastos Constitución	150 €			150 €
Equipos informáticos	992 €	21%	208,26 €	1.200€
Material óptico y accesorios	2.545 €	21%	534,55 €	3.080€
INMOVILIZADO TANGIBLE	3.687 €		742,81 €	4.430€
Software	248 €	21%	52,07 €	300 €
Página web	1.488 €	21%	312,40 €	1.800 €
INMOVILIZADO INTANGIBLE	1.736 €		364,46 €	2.100 €
Existencias	372 €	21%	78,10 €	450€
Tesorería inicial				3.220 €
TOTAL	5.795 €		1.185,37 €	10.200 €

Elaboración propia

Por último, las inversiones en activo corriente incluyen los gastos en existencias, materias primas y otros aprovisionamientos, como las guías de aves que entregaremos a los usuarios antes de cada visita. Hemos estimado unas 200 guías, que suponen un gasto de 450 euros. En este apartado, también incluimos la tesorería inicial, es decir, la cantidad estimada para mantener la actividad empresarial durante los primeros meses del ejercicio.

A continuación, te resumimos las inversiones iniciales en el siguiente cuadro:

Debes tener en cuenta que los equipamientos tienen una determinada vida útil, por lo que se deben renovar pasado un tiempo. Así pues, los gastos de amortización de estos materiales son los siguientes:

Tabla 3. Gastos de amortización anuales

Conceptos	Precio adquisición	Vida útil (años)	Cuota anual
Equipos informáticos	991,74 €	3	330,58 €
Material óptico y accesorios	2.545,45 €	12	212,12 €
Software	247,93 €	3	82,64 €
Página web	1.487,60 €	3	495,87 €
Total			1.121,21 €

4.4.2. ¿Cuáles son los gastos variables y fijos de la actividad?

En la siguiente tabla, encontrarás los principales gastos variables a los que tendrás que hacer frente cuando tu empresa dé sus primeros pasos. Nuestra estimación se ha realizado en función de cada uno de los servicios que ofrece la agencia y, finalmente, te indicamos los gastos variables totales:

Tabla 4. Estimación de gastos variables según servicio y totales beneficio antes de impuestos

Servicio	Gastos variables/servicio	Precio servicio	Beneficio /servicio	Total clientes primer año	Gastos variables totales/servicio
Pack ruta 5 días	380 €	700 €	320€	35	13.300 €
Pack fin de semana	185 €	325 €	140€	48	8.800 €
Pack especial puentes	265 €	420€	155€	24	6.360 €
Excursión de un día	16 €	30 €	14€	330	5.280 €
Curso de formación	135 €	220€	85€	90	12.150 €
TOTAL					45.890 €

Elaboración propia

A continuación, te ofrecemos una tabla con los gastos fijos anuales de la agencia de turismo ornitológico. En este caso, hemos optado por el alquiler de un espacio coworking, que supone un ahorro considerable, puesto que, de este modo, el dispendio en el arrendamiento de un local comercial y los gastos en suministros (agua y luz) se reducen considerablemente. Además, las ventas de nuestros servicios se realizarán, fundamentalmente, a través de la web,

por lo que hemos considerado prescindir de una oficina física. Por último, se ha estimado un gasto en publicidad del 3% de los ingresos previstos para el primer año, es decir, de 2.993 €.

Tabla 5. Gastos fijos anuales de los tres primeros años

CONCEPTO	IMPORTE POR AÑO		
	1 ^{er} año	2 ^o año	3 ^{er} año
Seguros	500 €	515 €	530 €
Viajes y desplazamientos	1.900 €	1.957 €	2.016 €
Renting furgoneta 9 plazas	4.840 €	4.985 €	5.135 €
Telefonía e internet	500 €	515 €	530 €
Gestoría	540 €	556 €	573 €
Arrendamiento espacio <i>coworking</i>	2.400 €	2.472 €	2.546 €
Publicidad	2.993,40 €	3.083 €	3.176 €
Total	13.673 €	14.083 €	14.506 €

Elaboración propia

En el supuesto que te presentamos, únicamente hemos incluido el salario del promotor de la empresa (1000 euros/mes), que ejercerá las funciones de gerente-guía ornitológico y el del trabajador contratado a media jornada (641 euros mensuales en doce pagas), que deberá tener conocimientos de idiomas y de gestión de una página web, cuya tarea será el mantenimiento, la venta de servicios *online* y la atención al cliente.

El seguro contratado nos cubrirá el aval de 60.100€, tal y como estipula el Decreto 20/1997, de 11 de febrero, del Gobierno Valenciano, por el que se aprueba el Reglamento de Agencias de Viajes de la Comunidad Valenciana, en su art. 14 en el apartado de minoristas que sería nuestro caso.



En gastos financieros, estimamos que necesitarás un crédito bancario de 6.000 euros con un 6,95% de interés para iniciar la actividad de tu empresa, que deberás amortizar en seis años, lo cual supone una cuota mensual de 102,15€.

Debes tener en cuenta que durante los primeros meses de actividad, tu agencia de turismo ornitológico no estará asentada en el mercado y, por tanto, los ingresos serán bajos. Por ello, es probable que en estos momentos no llegues a cubrir los gastos variables, debido a que la demanda no sea muy amplia, es decir, que debas afrontar algunas actividades que hayan contratado los clientes, pero que no sean suficientes para obtener unas ganancias que compensen los gastos de los

paquetes. En consecuencia, las previsiones que realices para los primeros meses, deben contar con estas circunstancias y también, tener en cuenta las fuentes de financiación necesarias para afrontar este periodo inicial.

4.4.3. ¿Cuál es la previsión de las ventas que debes alcanzar?

Según nuestras previsiones, situamos el inicio de la actividad el 1 de enero y consideramos que los tres primeros meses no tendremos prácticamente ninguna venta de servicios, ya que dedicaremos nuestros esfuerzos a la introducción de la empresa en el mercado y en la captación de clientes. No obstante, nuestra previsión es que se consolide a lo largo del primer año por medio de una intensa campaña publicitaria y del eco que pueda producirse entre tus potenciales clientes cuando prestes tus primeros servicios. De este modo, nuestras previsiones de clientes para el primer año de la agencia son los siguientes:

Tabla 6. Asistencia de turistas por servicio en el primer año

Servicio	nº clientes /grupo	Precio/ Servicio
Pack de ruta de 5 días	8	700 €
Pack fin de semana	8	325 €
Pack especial puentes	8	420 €
Excursiones de 1 día	10	30 €
Cursos de formación	10	220 €

Elaboración propia

De acuerdo con los datos que manejamos sobre los precios de venta al público, la agencia obtendría los siguientes ingresos:

Tabla 7. Estimación de ingresos para el primer año con IVA

SERVICIOS sin IVA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Pack de ruta de 5 días	0	0	4.628 €	4.628 €	4.628 €	4.628 €	4.628 €	0 €	4.628 €	4.628 €	0 €	0 €
Excursiones de 1 día	0	0	248 €	496 €	992 €	992 €	992 €	992 €	992 €	496 €	992 €	992 €
Cursos de formación	0	0	0 €	1.818 €	1.818 €	1.818 €	1.818 €	1.818 €	1.818 €	1.818 €	1.818 €	1.818 €
Pack fin de semana	0	0	2.149 €	2.149 €	2.149 €	2.149 €	2.149 €	0 €	2.149 €	2.149 €	2.149 €	0 €
Pack especial puentes	0	0	2.777 €	2.777 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	2.777 €	0 €	0 €
TOTALES INGRESOS	0	0	9.802 €	11.868 €	9.587 €	9.587 €	9.587 €	2.810 €	9.587 €	11.868 €	4.959 €	2.810 €

Elaboración propia

Recuerda que la consolidación de una empresa de turismo ornitológico como la tuya llevará un tiempo, que puede oscilar entre uno o dos años, en los que deberás hacer hincapié en la publicidad de tu empresa para darla a conocer y asegurar la financiación. Por ello, te mostramos la siguiente previsión de los ingresos mensuales durante el primer año:

Tabla 8. Presupuesto mensual de tesorería en el primer año

CONCEPTOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
ENTRADAS												
Prestación servicios	0	0	9.802	11.868	9.587	9.587	9.587	2.810	9.587	11.868	4.959	2.810
IVA repercutido ventas	0	0	2.058	2.492	2.013	2.013	2.013	590	2.013	2.492	1.041	590
Capital propio	4.200											
Emisión de deuda	6.000											
TOTAL ENTRADAS	10.200	0	11.860	14.360	11.600	11.600	11.600	3.400	11.600	14.360	6.000	3.400
IVA			-314			1.637			1.480			1.203
TOTAL SALIDAS	8.926	2.618	9.902	13.590	9.862	11.499	9.862	5.342	11.342	11.661	6.822	5.341
TESORERÍA FINAL	1.274	-1.344	614	1.384	3.122	3.223	4.962	3.020	3.278	5.977	5.155	3.215

Elaboración propia

Como podemos observar, mantenemos una tesorería saneada prácticamente durante todo el año. Con estas cuentas de tesorería, podemos obtener el balance y calcular el fondo de maniobra, que indica la capacidad de tu empresa para atender a los pagos a corto plazo y además, realizar nuevas inversiones. En este caso, te interesa que el fondo de maniobra, calculado como activo circulante menos exigible a corto plazo, sea positivo:

Tabla 9. Balance de situación previsto al final del primer año

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO FIJO	4.674	FONDOS PROPIOS	1.518
Inmovilizado	5.795	Capital social	4.200
Amortizaciones	-1.121	Pérdidas y ganancias	-2.682
		Subvenciones a capital	0
ACTIVO CIRCULANTE	3.215	EXIGIBLE A LARGO PLAZO	5.168
Tesorería	3.215	EXIGIBLE A CORTO PLAZO	1.203
		Hacienda acreedora IVA	1.203
TOTAL ACTIVO	7.889	TOTAL PASIVO	7.889

Elaboración propia

Por último, el punto de equilibrio nos muestra el número mínimo de cada uno de los productos que necesita vender para cubrir todos los costes y comenzar a obtener beneficios. En este caso, al ofertar una gran cantidad de actividades, hemos optado por calcular un precio de venta unitario, a partir del cual obtenemos el umbral de rentabilidad y la cantidad necesaria de consumidores para conseguir beneficios.

Tabla 10. Punto de equilibrio/umbral de rentabilidad del primer año

TIPO DE RUTA	VISITANTES	VENTAS
Ruta 5 días	56	32.481
Pack fin de semana	56	15.011
Pack especial puentes	54	18.598
Excursión de 1 día	324	8.090
Cursos de formación	87	15.758

Elaboración propia

Con estos datos, podemos calcular la tasa interna de retorno (TIR), que indica la viabilidad del proyecto, basándose en la estimación de los flujos anuales de caja. Para su cálculo, tomamos la cantidad inicial invertida y los flujos de caja de cada año, que hemos conseguido sumando la amortización del inmovilizado y el resultado neto de explotación. Cuanto mayor sea la TIR, más rentable será nuestro proyecto.

Tabla 11. Tasa interna de retorno (TIR)

CONCEPTOS	IMPORTE
Inversión Inicial (sin IVA)	9.015
Cash Flow 1	-1.140
Cash Flow 2	4.444
Cash Flow 3	7.615
Tasa Interna de retorno a 3 años	7%

Elaboración propia

4.4.4. ¿Cuál es la cuenta de resultados de tu empresa?

A continuación, te presentamos una sencilla previsión de gastos e ingresos para los primeros cinco años de actividad de la empresa. Hemos calculado unos porcentajes de crecimiento de los ingresos, que se corresponden con el mismo aumento de los gastos variables. En cambio, el incremento de los gastos generales es únicamente del 3% y los gastos fijos de personal sólo aumentan en el cuarto y el quinto año por la previsión de aumento de la demanda:

Tabla 12. Previsión de crecimiento para los primeros 5 años

Concepto	2º año	3º año	4º año	5º año
Total ingresos	20%	10%	10%	10%
Gastos variables	20%	10%	10%	10%
Gastos fijos generales	3%	3%	3%	3%
Gastos fijos personal	0%	0%	10%	10%
Gastos fijos de amortización	0%	0%	0%	0%

Elaboración propia

En función de la previsión de crecimiento, obtenemos la siguiente cuenta de resultados para los próximos tres años:

Tabla 13. Cuenta de resultados de los 3 primeros años

CONCEPTOS	IMPORTES		
	1º año	2º año	3º año
TOTAL INGRESOS SIN IVA	82.463 €	98.956 €	108.851 €
Pack Ruta 5 días	32.397 €	38.877 €	42.764 €
Pack Fin de semana	17.190 €	20.628 €	22.691 €
Pack especial puentes	8.331 €	9.997 €	10.996 €
Excursiones de un día	8.182 €	9.818 €	10.800 €
Cursos de formación	16.364 €	19.636 €	21.600 €
GASTOS VARIABLES	47.033 €	56.440 €	62.084 €
TOTAL INGRESOS-COSTES VARIABLES	35.430 €	42.516 €	46.767 €
Gastos fijos generales	11.387 €	11.729 €	12.080 €
Seguros	500 €	515 €	530 €
Viajes y desplazamientos	1.570 €	1.617 €	1.666 €
Renting furgoneta 9 plazas	4.000 €	4.120 €	4.243 €
Telefonía e internet	413 €	426 €	438 €
Gestoría	446 €	460 €	474 €
Arrendamiento espacio coworking	1.983 €	2.043 €	2.104 €
Publicidad	2.474 €	2.548 €	2.625 €
Gastos fijos personal	25.182 €	25.182 €	25.182 €
Sueldo bruto promotor	15.180 €	15.180 €	15.180 €
Sueldo trabajador a media jornada	10.002 €	10.002 €	10.002 €
Gastos fijos de amortización	1.121 €	1.121 €	1.121 €
BENEFICIO antes de impuestos e intereses	-2.261 €	4.484 €	8.384 €
Gastos financieros	421 €	331 €	267 €
Margen de beneficio	-3%	5%	8%
RENTABILIDAD ECONÓMICA	-29%	27%	35%
Beneficio antes de impuestos	-2.682 €	4.153 €	8.117 €
Impuesto IRPF (20%)	0 €	831 €	1.623 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	-2.682 €	3.322 €	6.493 €

Elaboración propia

4.4.5. ¿Cómo puedes financiar tu negocio?

La financiación que hemos estimado supone que sólo el 40% de la misma aproximadamente (4.200 euros) provenga de la autofinanciación, mientras que el resto de la financiación sea ajena, por medio del crédito bancario que hemos descrito, aunque no debe descartarse la posibilidad de que contemos con alguna subvención oficial. De recibir alguna, es posible que puedas amortizar una parte del préstamo solicitado. Conviene que consultes frecuentemente las **bonificaciones y las ayudas** a las que puede acceder tu empresa en esta dirección web. Te resumimos las necesidades de financiación en la siguiente tabla:

Tabla 14. Financiación necesaria

Tipología	Importe
Capital social	4.200 €
RECURSOS PROPIOS	4.200 €
Deudas bancarias a largo plazo	6.000 €
RECURSOS AJENOS	6.000 €
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN TOTALES	10.200 €

Elaboración propia

4.5. ¿Cuántos trabajadores debe tener tu negocio?

La agencia de turismo ornitológico estará compuesta por dos trabajadores. Por un lado, el emprendedor de la actividad, que ejercerá las funciones de gerente-guía ornitológico y un trabajador encargado de la gestión de la página web, venta de servicios online y atención al cliente.

4.5.1. ¿Qué perfil debes tener como promotor del negocio?

<p>PERFIL DEL EMPRENDEDOR</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La persona que quiera emprender esta actividad ha de ser un apasionado por la naturaleza y en particular por la ornitología. - Gran conocedor de los espacios naturales de la zona. - Experimentado en avistamiento de aves. - Conocedor de la avifauna, nombres científicos y nombres comunes tanto en español como en inglés. - Saber adaptarse a cualquier tipo de público. - Debe tener un nivel alto de inglés y es recomendable que tenga el conocimiento de otras lenguas. - Buen comunicador y capaz de estimular los sentidos y provocar emociones en el visitante. - Saber informar e interpretar de forma agradable y amena. - Experimentado en acciones de formación en ornitología y avistamiento de aves. - Sería recomendable que tuviera experiencia o al menos fuera conocedor del diseño y comercialización de paquetes turísticos. - Conocedor del mercado turístico (touroperadores, agencias de viajes, etc.). - Espíritu emprendedor y capacidad de trabajo.
<p>EMPLEADO A TIEMPO PARCIAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel alto de inglés. - Conocimiento gestión de página web, actualización de contenidos, etc. - Experiencia en atención al cliente.

4.5.2. ¿Qué estructura debe tener tu empresa?

Dadas las características y el tamaño del negocio en su arranque, hemos considerado que la empresa se constituirá como un empresario individual (autónomo), quien contratará al empleado a media jornada.

Las funciones dentro de la empresa estarán repartidas del siguiente modo:

EMPRENDEDOR	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de la empresa (establecimiento de precios, control de gastos, etc.) - Guía: desarrollaría tareas de información, planificación de actividades y rutas, acompañamiento a los turistas, orientación y asistencia en materia de flora y fauna, paisaje, ecosistemas de la zona, etc.
EMPLEADO A TIEMPO PARCIAL	<ul style="list-style-type: none"> - Administrativo. - Atención al cliente. - Gestión de ventas online y mantenimiento de web.

4.5.3. ¿Qué servicios puedes externalizar?

Los servicios de asesoría laboral, contable y fiscal son los únicos que deberás externalizar. En caso de una necesidad puntual, por encontrarnos en un momento de alta demanda de algunos de los servicios, se recurrirá a la contratación de los servicios profesionales de un guía especialista adicional.

Igualmente, en cuanto al transporte de los usuarios, se subcontrataría el servicio de forma esporádica en función de los picos de demanda.

4.5.4. ¿Qué convenio colectivo debes aplicar?

Las actividades de una agencia de turismo ornitológico se rigen por el Convenio, de carácter nacional, de las agencias de viajes, publicado en el BOE 162 del 8 de diciembre de 2003, aunque también debes consultar la Resolución de 10 de marzo de 2004, sobre la Revisión Salarial del Convenio Colectivo Estatal de Agencias de Viajes (BOE 1 de abril de 2004). También conviene que conozcas la legislación sobre prevención de riesgos laborales, que puedes encontrar [aquí](#).

ANEXO I

CALENDARIO ORNITOLÓGICO DE AVISTAMIENTO DE AVES SEGÚN LA ÉPOCA EN EL TERRITORIO DE ESTUDIO

Leyenda

Época INVERNAL	
Época ESTIVAL	
TODO EL AÑO	

AVES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Martines												
Martín pescador												
Búhos												
Mochuelo común												
Búho chico												
Búho real												
Lechuza común												
Cucos												
Críalo europeo												
Águilas												
Cernícalo vulgar												
Aguilucho cenizo												
Águila ratonera												
Aguilucho lagunero												
Águila pescadora												
Gaviotas												
Gaviota de Audouin												
Gaviota patiamarilla												
Gaviota picofina												
Gaviota reidora												
Gaviota cabecinegra												
Picapinos												
Pito real												
Abubilla												

Elaboración propia

AVES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Cormoranes												
Cormorán grande												
Charranes												
Charrancito común												
Charrán común												
Charrán patinegro												
Pagaza piconegra												
Garzas												
Garza real												
Garceta común												
Garcita bueyera												
Burhinidae												
Alcaraván común												
Anátidas												
Ánade azulón												
Cuchara común												
Tarro blanco												
Malvasía cabeciblanca												
Córvidos												
Urraca												
Perdices												
Perdiz roja												
Recurvirostridae												
Avoceta común												
Cigüeñuela común												

Elaboración propia

AGENCIA DE TURISMO ORNITOLÓGICO

AVES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Paseriformes												
Canastera común												
Bisbita común												
Lavandera blanca												
Lavandera boyera												
Carricero común												
Ruiseñor común												
Ruiseñor pechiazul												
Cistícola buitrón												
Mosquitero común												
Mosquitero musical												
Escribano palustre												
Alcaudón real												
Alcaudón común												
Cogujada común												
Colirrojo real												
Colirrojo tizón												
Tarabilla común												
Petirrojo europeo												
Papamoscas cerrojillo												
Papamoscas gris												
Collalba gris												
Curruca cabecinegra												
Curruca capirotada												
Curruca carrasqueña												
Curruca rabilarga												

Elaboración propia

AGENCIA DE TURISMO ORNITOLÓGICO

AVES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Paseriformes												
Escribano triguero												
Jilguero												
Verderón común												
Serín verdecillo												
Gorrión común												
Carbonero común												
Mito												
Pinzón vulgar												
Pardillo común												
Mirlo común												
Zorzal charlo												
Estornino negro												
Estornino pinto												
Golondrina común												
Golondrina áurica												
Avión común												
Avión zapador												
Vencejo común												
Chotacabras												
Chotacabras pardo												
Fochas												
Gallinerta común												
Abejarucos												
Abejaruco europeo												

Elaboración propia

AGENCIA DE TURISMO ORNITOLÓGICO

AVES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Somormujos												
Zampullín cuellinegro												
Palomas												
Paloma torcaz												
Tórtola común												
Tórtola turca												
Phoenicopteridae												
Flamenco común												
Limícolas												
Aguja colipinta												
Andarríos grande												
Andarríos chico												
Archibebe claro												
Archibebe común												
Combatiente												
Chorlitejo chico												
Chorlitejo grande												
Chorlitejo patinegro												
Chorlito gris												
Chorlito dorado												
Vuelvepedras												
Correlimos común												
Correlimos menudo												
Correlimos tridáctilo												
Correlimos zarapitín												

Elaboración propia



PROGRAMA DE FOMENTO DE LOS ACUERDOS TERRITORIALES EN MATERIA DE EMPLEO Y DESARROLLO LOCAL DE LA COMUNITAT VALENCIANA 2017



**ACUERDO TERRITORIAL PARA EL EMPLEO
LITORAL SUR ALICANTE**



**AJUNTAMENT DE
GUARDAMAR
DEL SEGURA**



**EXCMO. AYUNTAMIENTO
PILAR DE LA HORADADA**



**EXCMO. AYUNTAMIENTO
DE TORREVIEJA**



Unión General de Trabajadores



confederación sindical
de comisiones obreras



**GENERALITAT
VALENCIANA**



INSTITUTO NACIONAL
DE ESTADÍSTICA