



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA



FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y SOCIALES

TRABAJO FIN DE GRADO
DOBLE GRADO EDUCACIÓN PRIMARIA Y CAFYDE
CURSO ACADÉMICO 2020/2021

AUTORA: Teresa Rodríguez Gutiérrez

DIRECTOR: Julio Fuentesal García

10 de diciembre de 2020



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y SOCIALES

PROYECTO DE GESTIÓN DEPORTIVA: SIETE PICOS FREE



MODALIDAD DE TFG: Proyecto de gestión deportiva

AUTORA: Teresa Rodríguez Gutiérrez

DIRECTOR: Julio Fuentesal García

10 de diciembre de 2020

ÍNDICE

1. RESUMEN Y PALABRAS CLAVES	1
1.1. RESUMEN.....	1
1.3. KEY WORDS	2
2. INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL TEMA ELEGIDO.....	2
3. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO.....	7
3.1. IDEA DEL NEGOCIO Y SÍNTESIS DEL SERVICIO A OFRECER.....	7
3.2.1. MISIÓN	14
3.2.2. VISIÓN	14
3.2.3. VALORES	14
4. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS.....	15
5. INVESTIGACIÓN	16
5.1. ANÁLISIS DEL MERCADO	16
5.1.1. ENTORNO ECONÓMICO	17
5.1.2. ENTORNO SOCIOCULTURAL	19
5.1.3. ENTORNO POLÍTICO-LEGAL	21
5.1.4. ENTORNO TECNOLÓGICO.....	22
5.1.5. ENTORNO MEDIOAMBIENTAL.....	23
5.2. ANÁLISIS DE COMPETENCIAS	23
5.3. ANÁLISIS DEL TARGET	27
5.3.1. PARTICULARES	27
5.3.2. CENTROS ESCOLARES, CLUBES DEPORTIVOS, CAMPEONATOS, ASOCIACIONES DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD	29
6. IDENTIDAD VISUAL CORPORATIVA.....	32
6.1. CREACIÓN DEL NOMBRE.....	32
6.2. CREACIÓN DEL LOGOTIPO	33
7. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA	33
8. PLANIFICACIÓN COMERCIAL Y DE MARKETING	40
8.1. PRODUCTO	40
8.1.1. ACTIVIDADES O SERVICIOS PROPIOS.....	41
8.1.2. ACTIVIDADES O SERVICIOS PARA GRUPOS GRANDES	47
8.1.3. PAQUETES ESCAPADA	50
8.2. PRECIOS.....	54
8.3. PROMOCIÓN	58
8.4. DISTRIBUCIÓN.....	61

9. ESTRUCTURA DE ACTIVIDADES: PLANNING DE UN FIN DE SEMANA..	63
9.1. TÍTULO DE LOS RECURSOS HUMANOS.....	63
10. TEMPORALIZACIÓN.....	64
11. RECURSOS HUMANOS.....	64
12. PRESUPUESTO.....	65
13. ANEXOS.....	68
ANEXO I.....	68
ANEXO II.....	70
ANEXO III.....	71

1. RESUMEN Y PALABRAS CLAVES

1.1. RESUMEN

Vivimos en una situación incierta provocada por la crisis sanitaria de la Covid-19. Durante los meses de cuarentena nos hemos dado cuenta de que somos emocionalmente vulnerables, entre otras cosas debido a que hemos estado exentos de realizar actividad física. La necesidad de oxigenarnos ha provocado que nos planteemos otro modelo de vida donde usemos el medio natural para reencontrarnos y recibir esa “vitamina N” tan necesaria para nuestro equilibrio tanto fisiológico como psicológico. Por ello, cada vez más se busca la desconexión del estrés de las aglomeraciones mediante espacios alejados de la contaminación y de la urbe.

El presente proyecto de intervención tiene como objetivo desarrollar una empresa de turismo activo (en adelante TA) llamada “Siete Picos Free”, ubicada en el Parque Nacional de la Sierra de Guadarrama, Madrid. Siete Picos Free, nace con la filosofía de facilitar la manera de cubrir todas estas necesidades, ofreciendo actividades multiaventura que generen a nuestros clientes no sólo experiencias inmersivas, sino que también la mejora del bienestar. Por ello, esta empresa une ocio, aventura y actividad física en un marco innovador y personalizado. Además, Siete Picos Free busca la concienciación del medioambiente y anima al cliente a incorporar el deporte en su día a día, creando hábitos saludables.

Autores como Baena-Extremera (2013), Mediavilla (2012), Louv (2008) o Fuentesal (2014), entre otros, nos enseñan los beneficios tan grandes que tiene realizar actividad física en el medio natural. Además de la prevención de enfermedades, el deporte realizado en estos espacios proporciona valores de autosuperación, de crecimiento personal, de autodisciplina, de autorrealización, de generosidad o de honestidad. Por ello, esta empresa pretende acercar todos estos valores a un público dispuesto a vivir grandes experiencias.

PALABRAS CLAVE

Turismo activo, Covid-19, medio natural, vitamina N, emprendimiento.

1.2. ABSTRACT

We live in an uncertain situation caused by the Covid-19 health crisis. During the months of quarantine, we have realized that we are emotionally vulnerable, because we have been exempt from physical activity, among other things. The need to oxygenate ourselves has made us

consider another model of life where we use the natural environment to meet again and receive that "vitamin N" which is so necessary for our physiological and psychological balance. For this reason, more and more people are seeking to disconnect from the stress of agglomerations through spaces away from pollution and the city.

This intervention project aims to develop an active tourism company (hereinafter TA) called "Siete Picos Free", located in the Sierra de Guadarrama National Park, Madrid. Siete Picos Free, was born with the philosophy of facilitating the way to cover all these needs, offering multi- adventure activities that generate not only immersive experiences for our clients, but also the improvement of well-being. For this reason, this company combines leisure, adventure and physical activity in an innovative and personalized framework. In addition, Siete Picos Free seeks to raise awareness of the environment and encourages the client to incorporate sport into their daily lives, creating healthy habits.

Authors such as Baena-Extremera (2013), Mediavilla (2012), Louv (2008) or Fuentesal (2014), among others, teach us the great benefits of doing physical activity in the natural environment. In addition to disease prevention, the sport performed in these spaces provides values of self-improvement, personal growth, self-discipline, self-fulfillment, generosity or honesty. For this reason, this company intends to bring all these values to a public willing to live great experiences.

1.3. KEY WORDS

Active tourism, Covid-19, natural environment, vitamin N, entrepreneurship.

2. INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL TEMA ELEGIDO

El objetivo de las páginas siguientes de este trabajo es tratar de acercar a la sociedad a otro tipo de turismo y ocio que no nos puede proporcionar las grandes ciudades. Para ello, se va a crear una empresa de TA en la que se reflexione sobre el valor de la montaña como escuela de vida y que proporcione una serie de actividades multiaventura innovadoras y servicios que, no muchas empresas de la zona del Parque Nacional de la Sierra de Guadarrama, ofrece, resaltando que toda actividad se realizará dentro de un marco seguro y libre de Covid-19, dotada con un personal titulado y cualificado para guiar en todas sus experiencias (Gómez, et al., 2020; Saldaña, et al., 2020).

Sábado por la mañana, un grupo de cuatro personas se colocan el casco de bicicleta. Es una fría mañana de primavera y hay un sol espléndido. Han decidido salir desde la casa de uno de ellos hacia las Dehesas de Cercedilla. Comienzan una subida con poca inclinación, están deseando llegar a la zona de pino silvestre donde se respira un aire húmedo y frío, con olor a leña. Comienza el ascenso hacia el Valle de la Fuenfría, las piernas empiezan a pesar y se escuchan respiraciones entrecortadas, unos se animan a otros. Deciden hacer la primera parada en el “Mirador de los Poetas”, desde donde se ven gran parte de los pueblos de la Sierra de Guadarrama, e incluso, hoy, que es un día claro, se aprecian las cinco torres de Madrid. Sentados en una roca contemplan también Siete Picos y La Maliciosa, esas montañas que los han visto crecer.

Ya queda poco para terminar el ascenso, y llegar hasta el Puerto de la Fuenfría. El grupo de jóvenes comienzan a sentirse cansados, pero la recompensa los anima a continuar sus últimas pedaladas. Por fin han terminado el último tramo, ahora, lo único que les queda es contemplar las vistas del valle, repleto de pino silvestre y helechos. Pero lo que más les hace pensar que ha merecido la pena, es la sensación de haberse superado a uno mismo, de haber logrado ascender 800 metros de desnivel, y, sobre todo, de haber disfrutado del medio natural realizando actividad física. Ahora queda lo mejor, abrocharse bien el casco y bajar por las veredas de vuelta a casa.

Los cuatro amigos que decidieron hacer la ruta aquella mañana no eran un grupo de ciclistas experimentados, ni deportistas de alto nivel, simplemente, eran un grupo de personas que disfrutaban de la naturaleza cada vez que pueden, que realizan diferentes deportes en el medio natural y que les motiva el hecho de vivir nuevas experiencias con cierto nivel de riesgo y disfrutar de sensaciones adrenalínicas. Aquella mañana decidieron realizar bicicleta de montaña, pero también disfrutaban del esquí, de la escalada, del senderismo, etc., de cualquier actividad que se realice al aire libre.

Este grupo de amigos pudo disfrutar de la actividad porque estaban habituados a realizarla, conocían la zona, y disponían de material necesario. Pero todas aquellas personas que buscan nuevas experiencias y sensaciones realizando actividades de aventura, necesitan un guía o un técnico de montaña, un material específico y que se encuentre en perfectas condiciones, una planificación de la actividad (Mediavilla, et al., 2020), en numerosos casos alojamiento, etc.

Todos los factores mencionados anteriormente son los que determinarán que una actividad sea inmersiva, y fomente la actividad física en el medio natural.

Ocupar el tiempo libre realizando actividades con cierto nivel de riesgo e incertidumbre, que exigen un nivel de forma física alto, en las que tienes que soportar fenómenos atmosféricos desde altas temperaturas hasta temperaturas bajo cero, es algo que no todo el mundo entiende, e incluso resulta absurdo. A pesar de que los deportes realizados en el medio natural no son los más practicados, actualmente están cada vez más demandados; y esto se debe a la búsqueda de actividades que unen ocio, aventura y deporte, con el objetivo de experimentar nuevas sensaciones. Este tipo de actividades, hoy por hoy, se relacionan con el turismo activo (Mediavilla, 2010, pp. 30-33).

Llamamos TA al servicio relacionado con la actividad turística y deportiva realizada a través de empresas reconocidas y especializadas en actividades físicas y recreativas, teniendo como escenario, el espacio natural, usando los recursos que nos ofrece el mismo y sin degradarlos (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2004, p.15); y que implica un compromiso de esfuerzo físico asumido y conocido de forma voluntaria por el cliente (Mediavilla, 2012a, p. 9). El TA, además, tiene que ver con el desarrollo personal a través de la práctica deportiva en las actividades realizadas en medios acuáticos, terrestres, subterráneos y aéreos, sirviéndose de los recursos que ofrece la propia naturaleza y a los que es inherente el factor riesgo o cierto grado de destreza para su práctica (Fornieles, 2004). El TA tiene el objetivo de la participación directa del protagonista, y la no mera contemplación de espectáculos (Garau, Serra y Tur, 1999, p.5; Mariné y Sutil, 1999; Aspas, 2000, pp.15-16). Por otro lado, hay que diferenciar entre las actividades de TA en la naturaleza y otra serie de actividades, que no necesariamente se llevan a cabo en el espacio natural. Son el caso de actividades como el paintball, el bunge, las actividades de team Building, etc (Aspas, 2000 y 2004).

Según la Organización Mundial del Turismo (OMT) (2020), el turismo es uno de los sectores con mayor crecimiento en la actualidad, representa el 30% de las exportaciones mundiales de servicios, y uno de cada 10 puestos de trabajo a nivel mundial. Dentro del turismo, el TA es a su vez uno de los que ha experimentado también un incremento relevante. Aunque el TA está cada vez más solicitado, aún está en pleno desarrollo, todavía hay muchas incógnitas que resolver y mucho que mejorar.

Además, vivimos una situación muy anormal, que no sabemos cuánto va a durar. “La nueva normalidad” causada por la crisis sanitaria del Covid-19, está cambiando a la sociedad y la manera de vivir. Nos estamos alejando del consumismo de las grandes ciudades y nos estamos desplazando al entorno rural. Actualmente, se buscan espacios limpios, sin aglomeraciones, se buscan entornos naturales. Por lo que, ahora más que nunca, el TA va a empezar a ser un sector muy demandado. Necesitamos proporcionar a la población otra forma de disfrutar del tiempo libre a través de actividades que generen nuevas sensaciones, y siempre dentro de un entorno libre de contaminación, virus, etc., en definitiva, todas aquellas actividades que nos puede proporcionar el medio natural (Gómez-Valera, et al., 2020).

Otra de las razones por las que me he sentido motivada para realizar este trabajo es la necesidad de reflexionar sobre el modelo deportivo que queremos. Un modelo deportivo de competición, de fama, de premios, de ingresos económicos, donde solo se tiene en cuenta el resultado y no el proceso; ese modelo de deporte donde el juego sucio vale, los engaños, las trampas, el teatro... en definitiva todo lo que conlleva el deporte espectáculo; o por el contrario, queremos dirigirnos hacia un modelo de deporte como escuela, donde se creen valores de autosuperación, de crecimiento personal, de autodisciplina, de autorrealización, de modestia, de generosidad, de honestidad... Un modelo donde se desarrolle la inteligencia emocional, la empatía, la escucha activa. En definitiva, un modelo que nos proporciona el medio natural (Brunicardi, 2004).

Desde mi experiencia como alumna en los centros de prácticas de Educación Primaria, he podido llegar a la conclusión de que existen carencias a la hora de llevar a cabo los contenidos de actividad física en el medio natural, dentro de la asignatura de Educación Física. Existen contenidos que deben ser transmitidos a través de actividades específicas que deben ser practicadas, necesariamente, en el medio natural (Escaravajal-Rodríguez y Baena-Extremera, 2016; Fernández-Río, 2009; Parra et al., 2008).

Este tipo de actividades realizadas en la naturaleza, según Baena Extremera (2011, b) se han vinculado a una variedad de posibilidades pedagógicas enriquecedoras. Además, tienen numerosos beneficios, como son el fomento de la creación de buenos hábitos, la conservación del medio ambiente (Salguero, 2010), la adaptación en entornos desconocidos, el desarrollo de la autonomía y la superación (Baena-Extremera, Pérez, Baños y Fuentesal-García, 2013).

Sin embargo, la presencia de las actividades en el medio natural dentro de la educación física se pone en duda constantemente. Sáez-Padilla (2011) y Tejada (2007) señalan la escasez de este tipo de actividades en las etapas de educación primaria y educación secundaria. Esta ausencia de actividades podría ser debido a los conflictos existentes a la hora de llevarlas a cabo dentro del currículum, a la escasa formación del docente en esta área (Sáez-Padilla, Tornero y Sierra, 2017), al temor de los riesgos que pueden ocasionar estas actividades en el alumnado (López, 2019), a las consecuencias legales que pueden recaer sobre el docente en caso de accidente, a la poca cobertura jurídica que ampara al mismo (Escaravajal-Rodríguez y Baena-Extremera, 2016; Santos Pastor y Martínez-Muñoz, 2008), a la limitación en el horario y en las instalaciones; siendo necesario desplazarse a otros espacios para poder desarrollar la actividad, al coste adicional que suponen estas actividades, y que no todos los centros están dispuestos a cubrir; y por último, a los factores climáticos que pueden alterar la planificación (Escaravajal-Rodríguez y Baena Extremera, 2016).

Por consiguiente, para darle cobertura a todas las carencias y los factores que nos impiden realizar actividades en el medio natural en la educación formal, surge la idea de ofrecer a los centros actividades multiaventura realizadas en la naturaleza, a través de mi empresa “Siete Picos Free”.

El contacto de la sociedad con la naturaleza está disminuyendo. Los niños hacen uso de los juegos electrónicos y las nuevas tecnologías forman parte de su día a día. El acceso a lugares naturales o naturalizados donde al niño le resulte agradable el juego es cada vez más difícil. Esta situación está relacionada con el término Trastorno por déficit de naturaleza. Este concepto está ligado a la “Vitamina N” (de Naturaleza), que se refiere al beneficio que supone pasar tiempo en ambientes naturales. Actualmente, el contacto con la naturaleza es cada vez menor, algo que genera multitud de perjuicios. Además, se ha demostrado que la falta de “Vitamina N” genera estrés y trastornos por déficit de atención (Louv, 2008; Muñoz, 2014; Peiró y Tejero, 2014; Gilbertson, Ewert y McLaughlin, 2006). Por lo que uno de los objetivos que tiene esta empresa es dar solución al trastorno por déficit de naturaleza mediante actividades multiaventuras que acerquen a la sociedad al medio natural.

3. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

3.1. IDEA DEL NEGOCIO Y SÍNTESIS DEL SERVICIO A OFRECER

Según la Adventure Travel Trade Association, 2014 (ATTA), si nos fijamos en la evolución mundial del TA, destacamos tres causas fundamentales de este enorme crecimiento. En primer lugar, el aumento del mercado mundial total de turistas que no ha dejado de crecer desde 2010; en segundo lugar, el incremento de turistas interesados en actividades de aventura durante sus viajes; y en tercer lugar, el aumento constante del gasto medio por turista y día que tampoco ha dejado de crecer durante esta década.

Las estimaciones más recientes y fiables apuntan a que el turismo de aventura destaca por encima de otros segmentos de la industria turística en gasto por persona. En 2014 este se valoraba en una media de 2500€ por persona en viajes medios de ocho días, unos 300€ diarios por persona (ATTA, 2014).

El TA en España ha pasado a ser un sector muy importante a nivel económico dentro de la extensa oferta del país, pues se ha venido produciendo un aumento exponencial de usuarios que demandan este tipo de actividades debido al auge del turismo internacional y el interés creciente por las actividades en el medio natural (Mediavilla, Martín y Gómez, 2020). Además, con motivo de la crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19, este sector va a desarrollarse cada vez más en los próximos años (Gómez-Valera, et al., 2020).

Según la Consejería de Cultura y Turismo de la Comunidad de Madrid, el producto de turismo activo y de naturaleza es uno de los que cuenta con mayor potencial de crecimiento y para el que la Comunidad de Madrid cuenta con espacios naturales protegidos de gran valor turístico. Se trata de un producto emergente, con una demanda creciente, de acuerdo con las tendencias observadas en el mercado turístico. En cuanto a recursos naturales, en la Comunidad se ubican nueve espacios naturales protegidos entre los que destaca el Parque Nacional Sierra de Guadarrama y dos Reservas de la Biosfera, como la Sierra del Rincón. En ellos, es posible practicar gran variedad de actividades de conocimiento de los ecosistemas y formas de vida de la población local, de turismo activo y de observación de la naturaleza.

La empresa “Siete Picos Free” nace de la necesidad de un cambio en el TA tras haber vivido una crisis sanitaria mundial ocasionada por el Covid-19. Se busca sacar a la población de las

grandes ciudades como puede ser Madrid, para vivir una experiencia de aventura en un entorno natural, libre de contaminación, y lo más importante, alejado de las grandes multitudes en las que se puede concentrar el Covid-19. Esta empresa también busca que las actividades realizadas no sean una mera experiencia, sino que se cree un hábito rutinario de consumo de actividades en el medio natural, de tal manera que sean nuestros clientes, de forma autónoma, los que realicen actividad física al aire libre.

Se ha demostrado que la inmersión en la naturaleza tiene multitud de beneficios, como el control del estrés, la mejora del aprendizaje y la mejora de parámetros medibles de salud (Muñoz, 2014). Por otro lado, la exposición al sol y la luz natural, son un hábito saludable clave para la autorregulación de nuestro cuerpo y la capacidad para responder a enfermedades (Saz, 2005).

Por otro lado, esta empresa está dirigida a un público de entre 6 y 65 años, ofreciendo actividades para centros escolares, jóvenes, familias, grupos de empresas y personas de la tercera edad. Las actividades enfocadas a centros escolares se ofrecerán a colegios e institutos en formato “Salidas pedagógicas” o “Viajes de Fin de Curso”. Estas salidas fomentan la actividad física y la prevención de enfermedad. Según la American Academy of Pediatrics (AAP), en su campaña de prevención del sobrepeso y la obesidad infantil, recomienda promover hábitos diarios de actividad física y el juego no estructurado a través del acercamiento al entorno natural.

Además, a partir de 16 años se ofertarán actividades multiaventuras, siempre y cuando se presente una declaración jurada firmada por sus padres o tutores legales para poder participar. Estas actividades se podrán realizar tanto dentro de la Comunidad de Madrid, como mencioné anteriormente en la localidad de Cercedilla y sus alrededores como también dentro de la Comunidad Autónoma de Huesca, más concretamente en el Valle de Tena.



Figura 1. Valle de Tena. Fuente: Google Maps.

También existe la posibilidad de realizar actividades de “Team Building” orientadas a empresas o equipos profesionales. Los paquetes de “Team Building” estarán promocionados y no buscarán únicamente un enfoque lúdico, sino que también se buscará un trasfondo de aprendizaje que posteriormente se usará en su día a día. En este tipo de actividades, la empresa proporcionará un psicólogo que trabajará con las personas que compongan estos equipos profesionales.

Lo que se busca con este negocio es ofrecer un amplio abanico de posibilidades, de manera que el cliente pueda escoger entre actividades de un día de duración o paquetes personalizados de escapadas con actividades y alojamiento, ya sean en nuestro municipio o fuera la de Comunidad de Madrid.

A continuación, están reflejadas todas las actividades que ofrece Siete Picos Free. Disponemos de una mayor oferta en actividades terrestres, aunque también ofrecemos actividades acuáticas y aéreas:

Actividades		
Actividades terrestres	Actividades acuáticas	Actividades aéreas
<ul style="list-style-type: none"> - Senderismo. - Escalada. - Esquí alpino/snow. - Esquí de fondo. - Raquetas de nieve. - Mountain Bike (MTB) y eléctricas. - Nordic walking - Bosque suspendido y Vía ferrata. - Tiro con arco - Pinódromo - Rocódromo - Espeleología 	<ul style="list-style-type: none"> - Rafting. - Piragüismo. - Descenso de barrancos. - Esquí acuático y wakeboard. - Paddle surf. 	<ul style="list-style-type: none"> - Parapente.

Tabla 1. Actividades que ofrece Siete Picos Free. Elaboración propia

El eje vertebrador de una empresa de estas características se basa en sus recursos humanos y en la formación de los mismos. Por ello, es fundamental ofrecer un servicio completo y de calidad y esto sólo puede ocurrir si el negocio está compuesto por un grupo humano dispuesto a formarse de manera continua, para adquirir los conocimientos necesarios para desarrollar la labor de esta empresa. Por ello, nuestro negocio no sólo ofrece actividades de multiaventura, sino que también forma a los profesionales que componen la misma a través de cursos de formación interna y externa con expertos de cada materia (Mediavilla, Martín y Gómez, 2020).

Además, lo que va a marcar la diferencia con otras empresas que realizan actividades multiaventura, va a ser los servicios complementarios que se van a poner al alcance del cliente:

- El desplazamiento, ofrecido por la empresa “Hermanos Bravo”, con la que disponemos de convenio para transportar a nuestros clientes desde donde se inicia la actividad hasta donde termina. Es decir, todas las actividades tendrán el punto de partida en nuestra oficina. Desde esta se trasladará a los clientes en minibus hasta el punto de inicio de la actividad. Una vez terminada, se volverá a la oficina mediante el mismo transporte. Además, las actividades ofrecidas en el Valle de Tena también estarán complementadas con este servicio de transporte.



Figura 2. Autocares y microbuses, hnos Bravo Vázquez, S.L. Fuente: Web Autocares HBV.

- Disponemos de un albergue juvenil con capacidad para 160 pax. preparado para los grupos de “Team Building”, y los centros escolares, aunque existe la posibilidad de alojar a grupos de jóvenes, familias, etc. Este alojamiento cumplirá, en todo momento, los protocolos vigentes en relación con el Covid-19, (Anexo 1).
- Además, nuestro terreno tiene 20 hectáreas que usamos para diferentes actividades como tiro con arco, raids de aventura, bosque suspendido, pinódromo, rocódromo y actividades de team building (véase tabla 1), que usaremos con escolares, grupos de empresa, cumpleaños o despedidas de soltero/a.

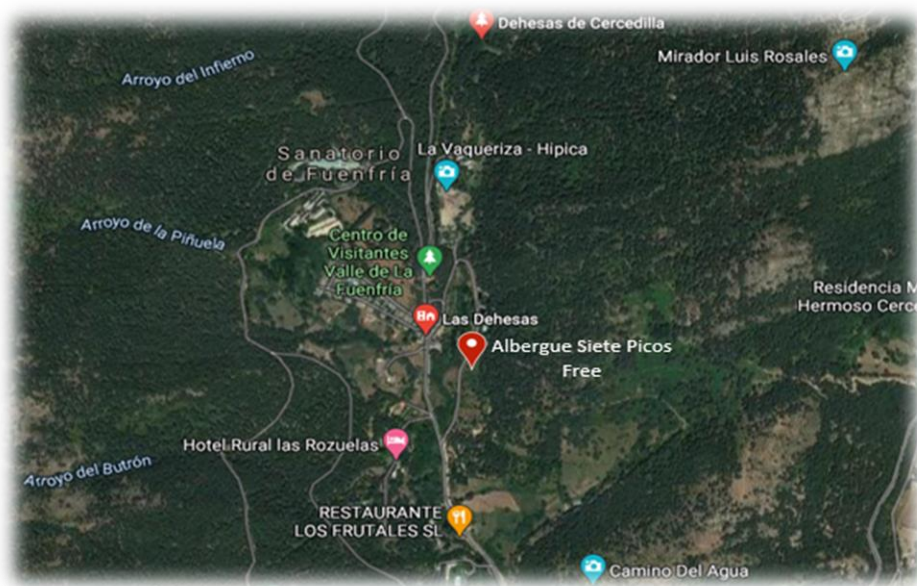


Figura 3. Ubicación del Albergue Siete Picos Free. Fuente: Elaboración Propia.

- Disponemos de permisos que nos permiten realizar actividades acuáticas en el embalse de la localidad de Navacerrada, contigua a la de Cercedilla. (Anexo 2)

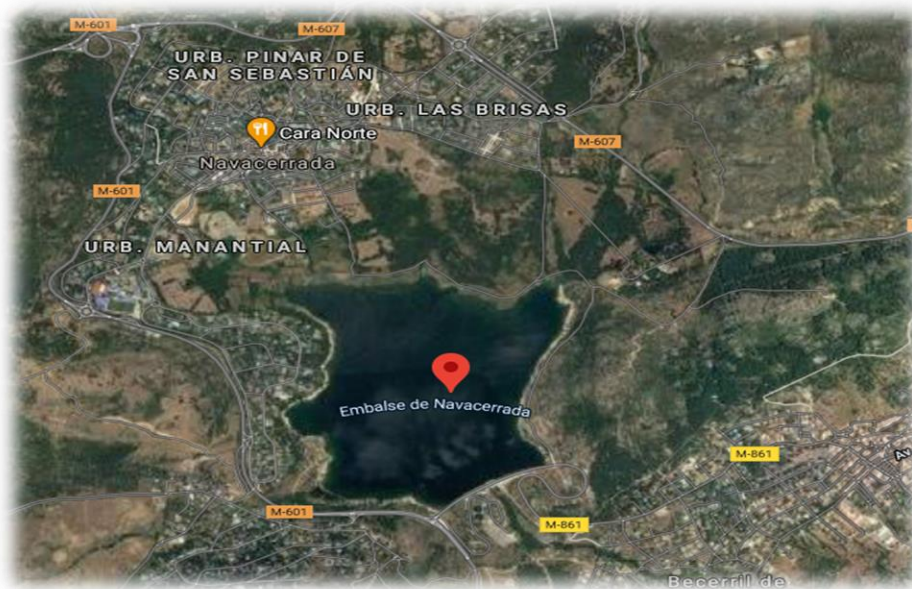


Figura 4. Ubicación del Embalse de Navacerrada. Fuente: Google Maps.

- Además, las escapadas que impliquen salir de la Comunidad de Madrid estarán complementadas con las empresas Booking y Escapada Rural, que nos proporcionarán alojamiento.

Booking.com

Figura 5. Booking. Fuente: Web booking.

EscapadaRural
Inspiración para tus escapadas

Figura 6. Escapada Rural. Fuente: Web Escapada Rural.

 **Tripadvisor**

Figura 7. Tripadvisor. Fuente: Web Tripadvisor

- Se ofrecen picnics cerrados, menús personalizado (paellas, barbacoa...) y menús infantiles con la opción de reserva para disfrutarlos al final de la actividad.



Figura 8. Cartel restaurante Siete Picos Free. Fuente: Elaboración Propia.

- En cada actividad se ofrecerá reportaje fotográfico gratuito para tener un recuerdo de la experiencia.
- Disponemos de una página web donde los clientes encontrarán un número de contacto, un correo electrónico para realizar reservas, e información detallada de nuestras actividades, escapadas, alojamiento, etc. (página web) También se podrá acceder a nuestra información a través de Facebook, Instagram, Twitter y Whatsapp.



Figura 9. Redes Sociales. Fuente: Google imágenes.

Por último, los clientes tendrán la oportunidad de escribir reseñas a través de Google, que harán mejorar nuestros servicios.

- Por último, cada actividad incluye un seguro de cobertura de accidentes y un seguro de responsabilidad civil y unipersonales (anexo 2).

3.2. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES DE UNA EMPRESA

3.2.1. MISIÓN

Proporcionar actividades de multiaventura realizadas en el medio natural con el objetivo del disfrute de la actividad física en un entorno libre de contaminación y alejado del estrés de las grandes ciudades. El objetivo de esta empresa es atraer a un público con espíritu aventurero que busque experiencias nuevas en un entorno diferente, para ello se proporciona al cliente toda facilidad para que la experiencia sea única.

Nuestra ventaja competitiva es el degradado número de empresas relacionadas con este sector dentro del Parque Nacional de la Sierra de Guadarrama. Nuestra empresa presta multitud de actividades que las otras empresas en la actualidad no ofrecen. Otra ventaja competitiva es la localización, nos encontramos a tan sólo 60 kilómetros de la capital, por lo que un gran número de clientes tendrán la necesidad de salir de ésta para disfrutar de la naturaleza.

3.2.2. VISIÓN

Fomentar la actividad física desde un entorno natural respetando el medio y concienciando a la sociedad de la importancia de la conservación del mundo donde vivimos mientras se disfruta y se vivencian diferentes experiencias que, este mismo, nos puede aportar. La visión principal de la empresa es la búsqueda de experiencias nuevas, llenas de emociones que hagan que el cliente las repita o las recomiende a otras personas.

3.2.3. VALORES

El carácter y la personalidad de esta empresa, se basará en los siguientes valores:

- **Cuidado del medio natural.**

Somos una empresa que apuesta por el cuidado y la conservación del medio ambiente, a través de la protección de todos los espacios naturales donde llevamos a cabo nuestra práctica deportiva.

- **Fomento de la actividad física.**

Nuestra intención es introducir a nuestros clientes en un contacto directo con la actividad física a través de técnicos/as especializados en cualquiera de las actividades ofertadas.

- **Compromiso y pasión.**

Nuestros clientes sentirán la implicación de cada uno de nuestros profesionales, el compromiso y motivación en todo lo que hacemos y desarrollamos, proporcionándoles la confianza necesaria para escogernos.

- **Cooperación.**

Nuestra manera de trabajar se basa en la colaboración, la participación y la cooperación de cada uno de los miembros que componen esta empresa. El objetivo es crecer mediante el trabajo conjunto de todos/as.

- **Disfrute y bienestar.**

Nos esforzamos por mantener un ambiente de trabajo basado en el apoyo entre compañeros, el disfrute por nuestro trabajo, la tolerancia y el respeto para obtener un equipo de trabajadores motivados y comprometidos con su labor.

- **Transparencia.**

Todos los miembros que componen esta empresa trabajamos desde el respeto, siendo claros en todas nuestras decisiones y basándonos en la comunicación para expresar lo que realmente deseamos o sentimos en todo momento.

- **Exigencia: búsqueda de la excelencia.**

Fomentamos el valor de la excelencia cuidando cada detalle, queriendo crecer y mejorar de manera continua. Para ello, ponemos especial énfasis en la formación de nuestros profesionales para que las experiencias vividas por nuestros clientes superen sus expectativas.

4. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS

Nuestra empresa nace con el propósito de fomentar el TA en la zona oeste de la Comunidad de Madrid. Cercedilla ofrece una baja oferta de TA por lo que, claramente, el desarrollo de la empresa va a generar empleo, no sólo en nuestra empresa, sino en toda la zona. Además, es un atractivo orientado a un público de carácter aventurero, que busca salir de la capital y vivir nuevas experiencias. Por ello, “Siete picos” posee los siguientes objetivos generales:

- Proporcionar una serie de servicios relacionados con el ocio, la aventura y el deporte que otras empresas de la zona no ofrecen.
- Establecer protocolos en relación con el Covid-19 para poder realizar nuestras actividades de forma segura.
- Organizar actividades multiaventura dentro del Parque Nacional de la Sierra de Guadarrama.
- Planificar escapadas con paquetes cerrados de actividades y alojamiento fuera de la Comunidad de Madrid.

- Proporcionar alojamiento en nuestro albergue para los clientes que realicen nuestras actividades.
- Fomentar el cuidado de la naturaleza.
- Lograr que nuestros clientes desarrollen habilidades de autoestima, autosuperación, y autoconfianza.
- Desarrollar competencias interpersonales, es decir, tratar de que tanto nuestros clientes, como nuestro personal interactúen positivamente con los demás.

Los objetivos específicos de nuestra empresa son los siguientes:

- Ofrecer actividades de multiaventura para centros escolares con posibilidad de hospedaje en nuestro albergue con capacidad para 160 pax.
- Planificar actividades culturales y deportivas organizadas para equipos profesionales o centros educativos desarrolladas en el terreno de nuestro albergue.
- Fomentar el cuidado del medio natural a través de talleres relacionados con la flora y fauna local y el respeto por el mundo donde vivimos.
- Ofertar actividades para grupos familiares o de amigos superiores a ocho personas dentro de la Comunidad de Madrid, y más concretamente en el Parque Nacional de la Sierra de Guadarrama.
- Organizar eventos para grupos de empresas que tengan una duración de uno a dos días, con el objetivo de ofrecer actividades de Team Building y con la posibilidad de hospedarse en nuestro albergue.
- Proporcionar a nuestro personal los medios necesarios para que el reciclaje en su formación sea una premisa fundamental, que les permita operar con éxito en nuestro negocio.
- Planificar paquetes de escapadas a entornos naturales fuera de la Comunidad de Madrid como Huesca, para practicar actividades invernales y estivales. Y proporcionar el alojamiento y el transporte necesario para nuestros clientes durante las escapadas.

5. INVESTIGACIÓN

5.1. ANÁLISIS DEL MERCADO

El estudio de mercado es el conjunto de acciones sistematizadas para aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda de los consumidores (Huerta, 2016). Estos factores

determinarán las condiciones del mercado, nos ayudarán a tomar decisiones y a anticipar la evolución de la empresa. En los siguientes apartados se va a realizar un análisis desde diferentes entornos.

5.1.1. ENTORNO ECONÓMICO

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), el producto interior bruto (PIB) de España en 2019 creció un 2% respecto a 2018. Se trata de una tasa 4 décimas menor que la de dicho año, cuando fue del 2,4%. El PIB Per cápita de España en 2019 fue de 26.430€, 660€ mayor que el de 2018, que fue de 25.770€. Para ver la evolución del PIB per cápita resulta interesante mirar unos años atrás y comparar estos datos con los del año 2009 cuando el PIB per cápita en España era de 23.060€.

Sin embargo, la crisis sanitaria por el Covid-19, ha dejado unos datos estremecedores en este 2020. En el segundo trimestre de 2020, el PIB ha caído un -17,8% respecto al primer trimestre de 2020. Esta tasa es 126 décimas inferior a la del primer trimestre, cuando fue del -5,2%.

El peso del Producto Interior Bruto (PIB) asociado al turismo, medido a través de la demanda final turística, alcanzó los 147.946 millones de euros en el año 2018. Esta cifra supuso el 12,3% del PIB, una décima más que en 2017. Desde 2015 el peso del turismo en el PIB ha crecido 1,3 puntos, al pasar del 11,0% al 12,3%. Por su parte, la ocupación en las ramas económicas características del turismo alcanzó los 2,62 millones de puestos de trabajo. Ello supuso el 12,7% del empleo total de la economía, tres décimas más que en 2017. El peso del empleo vinculado al turismo ha crecido 0,6 puntos desde 2015, al pasar del 12,1% al 12,7% de la ocupación total de la economía (INE, 2019).

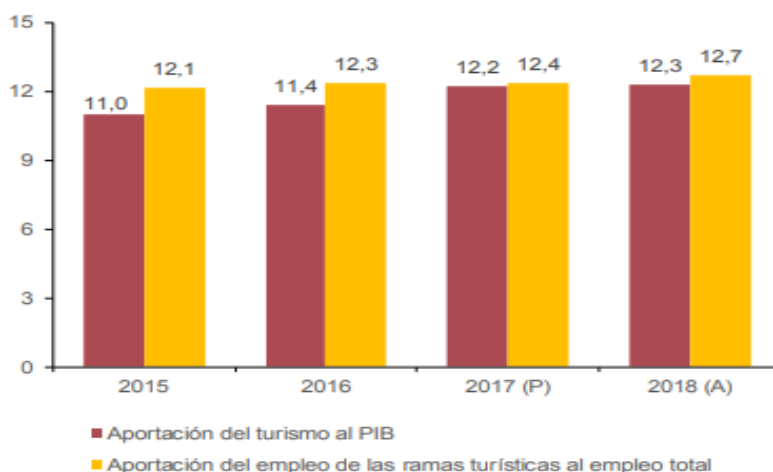


Figura 10. Aportación de la actividad turística al PIB y al empleo. Fuente: INE 2019.

Según la Encuesta de Turismo de Residentes (ETR), el número de viajes a la Comunidad de Madrid realizados por residentes en España relacionados con ocio y deporte, en el primer trimestre de 2020 fue de 532.128 viajes, el 19,4 % de los viajes en España. Mientras que, en el segundo trimestre, ha disminuido a 56.120 viajes, el 11,6% de viajes por España.

Por otro lado, el nivel económico del municipio de Cercedilla es medio-alto puesto que un número muy alto de residentes empadronados, viven en Madrid durante la semana, pero disponen de segundas residencias en este municipio, donde pasan periodos vacacionales o fines de semana. Por lo que el mayor porcentaje de ingresos anuales de Cercedilla vienen de los turistas procedentes de la capital y de las segundas residencias.

Este municipio, situado en la sierra central, coincide esencialmente con lo que se ha denominado "sierra rica". Se denomina de esta manera ya que la zona cumple unas características como son las buenas condiciones paisajísticas, medioambientales y de servicios. Estas características se considera un gran potencial debido al atractivo turístico que genera este entorno, atrayendo así, a un público que busca naturaleza, tranquilidad, o simplemente disfrutar del paisaje. Por otro lado, prevalece la vivienda secundaria de fin de semana de propietarios de alto nivel socioeconómico, que no residen en la zona sino en la capital. Este tipo de población es la que genera mayor movimiento económico en la zona, y, por tanto, será el público mayoritario el que se beneficiará de nuestros servicios. La renta media bruta en el municipio de Cercedilla se situó en 2018 en 29.184 euros, lo que representa una variación de 1.794 euros (un 6,55% en porcentaje).

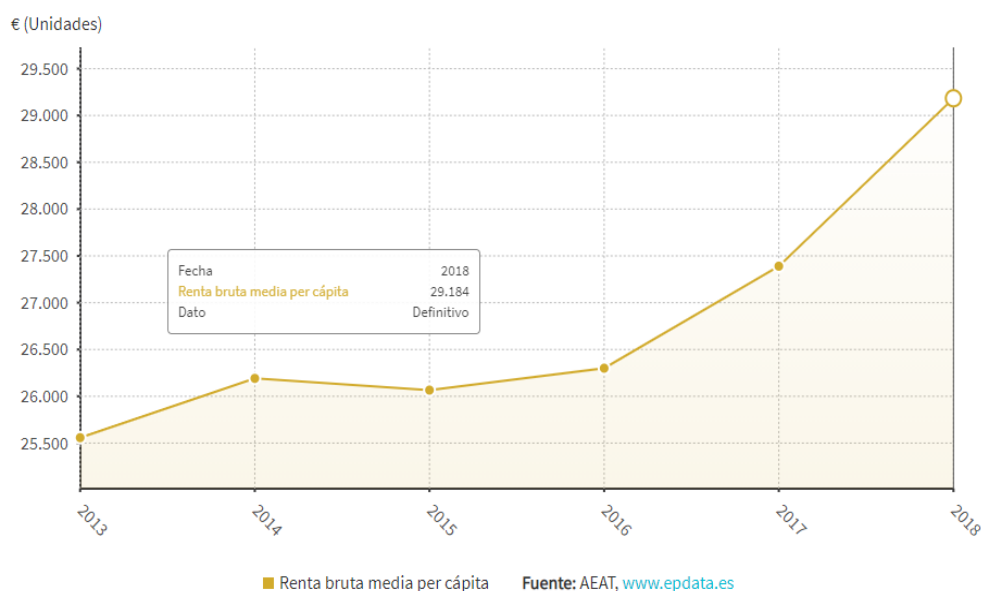


Figura 11. La renta bruta media de Cercedilla. Fuente: AEAT

5.1.2. ENTORNO SOCIOCULTURAL

En 2019, el municipio de Cercedilla registró 7026 habitantes, una diferencia del 1,12% respecto al año anterior. 3463 eran hombres y 3563 mujeres. En los últimos 20 años, el número de habitantes se ha incrementado (véase la figura 12). Este dato es de gran interés ya que muestra el crecimiento demográfico, algo que se ha tenido muy en cuenta a la hora de crear esta empresa. Por otro lado, la densidad de población Cercedilla es de 196,4 hab./km².



Figura 12. Número de habitantes registrados desde 2001 a 2019 en el municipio de Cercedilla. Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Real Decreto 743/2019, de 20 de diciembre, por el que se declaran oficiales las cifras de población resultantes de la revisión del Padrón municipal referidas al 1 de enero de 2019, BOE nº 311, de 27 de diciembre de 2019.

Por otro lado, la pirámide poblacional muestra un envejecimiento paulatino de la población, siendo el tramo de edad de 40-60 el de mayor peso específico (véase figura 12). Por otro lado, los jóvenes entre 20-40 también constituyen un alto porcentaje dentro de la pirámide

poblacional.

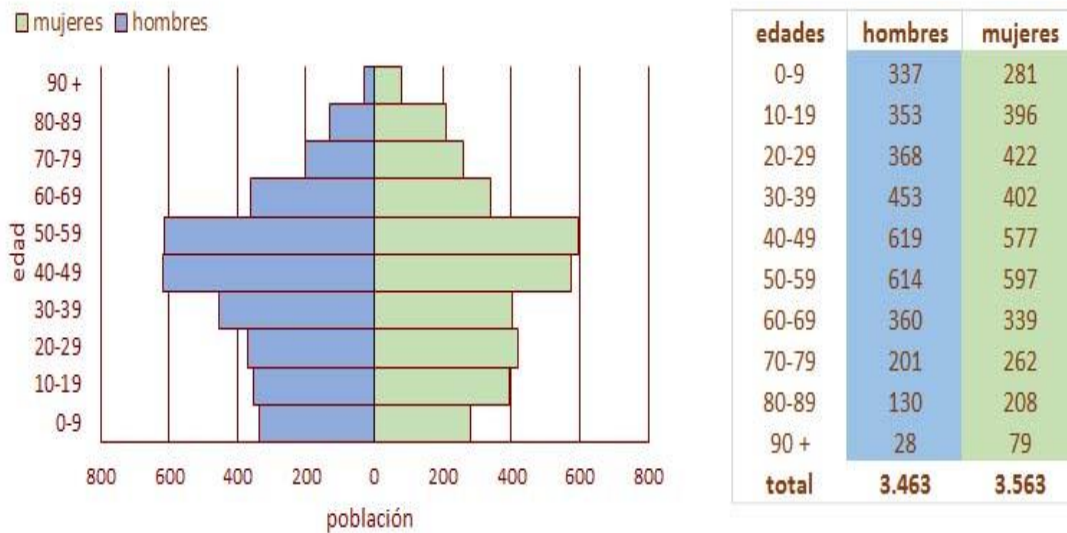


Figura 13. Pirámide poblacional del municipio de Cercedilla, 2019. Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Estadística del Padrón Continuo a 1 de enero de 2019.

La actividad económica mayoritaria de este municipio se centra claramente en el sector terciario, donde el turismo y la hostelería son la mayor fuente de ingresos. El desarrollo de Cercedilla y su privilegiada situación geográfica han convertido la localidad en un lugar turístico, de recreo y descanso estival para muchas personas. El tipo de turismo mayoritario es el de naturaleza, ya que, a mediados del siglo XX, cuando se inauguró el tren que subía a la Estación de Esquí de Navacerrada, y posteriormente a Cotos, hizo que la actividad turística en la localidad creciera. Este hecho transformó completamente la actividad económica del municipio, que empezó a centrarse en el turismo. Actualmente, además de la estación de esquí, Cercedilla ofrece un abanico de posibilidades turísticas durante todo el año. Las piscinas naturales “Las Berceas”, y el “Museo del Esquí”, en homenaje a Paco Fernández Ochoa, son también un fuerte turístico.



Imagen 1. Piscinas naturales Las Berceas, Cercedilla. Fuente: Google imágenes



Imagen 2. Museo del Esquí, Cercedilla. Fuente: Google imágenes.

Aunque el sector terciario sea el más predominante, también existe implicación de la industria, la agricultura y la ganadería, en particular de ganado vacuno.

5.1.3. ENTORNO POLÍTICO-LEGAL

Desde el punto de vista legal, es necesario tener en cuenta dos aspectos que van a afectar a la hora de poner en marcha esta empresa: las subvenciones de la administración a los emprendedores y las normativas legales que regulan su actividad, cuyos objetivos son apoyar e impulsar el desarrollo del sector turístico, incrementar la competitividad de las empresas de este sector y reforzar la marca España como destino turístico a nivel mundial.

Por otro lado, tiene especial importancia el marco legal que establece la Ley de Emprendedores. Esta ley pretende apoyar al emprendedor y la actividad empresarial, favorecer su desarrollo,

crecimiento e internacionalización y fomentar la cultura emprendedora y un entorno favorable a la actividad económica, tanto en los momentos iniciales a comenzar la actividad, como en su posterior desarrollo, crecimiento e internacionalización.

El instituto de Crédito Oficial (ICO), ha concedido un préstamo de 200.000,00 € para financiar esta inversión. Además, este proyecto cuenta con el máximo apoyo del alcalde de Cercedilla, Luis Miguel Peña Fernández, del partido político “Juntos Por Cercedilla” (JXCER). Por otro lado, el ayuntamiento proporciona cualquier tipo de instalación necesaria y ayuda en el mantenimiento de las propias instalaciones. También proporciona ayuda policial para determinadas actividades, como eventos destinados a centros escolares, empresas, o asociaciones. Además, el ayuntamiento también está vinculado con la contratación del personal de esta empresa y otras labores de recursos humanos.

El riesgo de las actividades multiaventura se deberá cubrir con un seguro de responsabilidad civil que cubra todos los posibles riesgos que estas conllevan. Estos seguros se pondrán a disposición del cliente, que deberá firmar declarando su responsabilidad antes de realizar la actividad. Del mismo modo, el cliente tendrá la opción de contratar una póliza de seguro de accidentes es estas actividades.

5.1.4. ENTORNO TECNOLÓGICO

Según el INE en un estudio realizado en 2019, el 91,4% de los hogares españoles tiene acceso a internet, frente al 86,4% del año anterior. De estos, casi la totalidad (el 99,7%, 15 millones de hogares) disponen de acceso a internet por banda ancha (fibra óptica o red de cable, ADSL, telefonía móvil 3G o 4G...).

El principal tipo de conexión de banda ancha es a través de modalidades fijas (fibra óptica, ADSL...), presente en el 85,2% de los hogares con acceso. Las modalidades móviles (a través de smartphone 3G ó 4G, vía modem USB o tarjeta) se emplean en un 83,9% de hogares.

El 64,6% de los usuarios de internet en los últimos tres meses participa en redes sociales de carácter general. Lo más participativos son los estudiantes (el 91,1%) y los jóvenes de 16 a 24 años (90,6%).

Las actividades más realizadas en los tres últimos meses son el uso de servicios de mensajería instantánea, p.ej. WhatsApp (por el 93,8% de estos internautas), buscar información sobre bienes y servicios (80,3%) y recibir o enviar correo electrónico (79,6%).

Según este estudio, las redes sociales y la búsqueda de información sobre bienes y servicios son uno de los más usados por los usuarios con acceso a internet, por ello, la manera de atraer al cliente será mediante estas herramientas. El uso de redes sociales como Facebook, Instagram y WhatsApp; y el uso de la página web desde donde los usuarios podrán reservar las diferentes actividades y alojamiento, será nuestro punto fuerte.

Además, se ha creado una aplicación (Siete Picos Free App) donde el cliente tendrá acceso a cualquier información y desde donde podrá reservar las diferentes actividades.

Por otro lado, para que cualquier empresa logre el éxito es necesario, llevar a cabo cada cierto tiempo innovaciones tecnológicas, que identifique oportunidades de mercado para introducir nuevos productos adaptándose a los nuevos tiempos (Martín-Hidalgo, 2009; Ponti, 2010). Por ello, esta empresa está abierta a la creación de nuevos productos y servicios, o a mejorar los ya existentes, de tal manera que siempre se sorprenda al cliente.

5.1.5. ENTORNO MEDIOAMBIENTAL

Todas las actividades ofrecidas por Siete Picos Free, se desarrollan en espacios naturales, por ello, se respetará la normativa medioambiental vigente. Además, se solicitará los permisos necesarios a las autoridades para que estas actividades se puedan desarrollar teniendo en cuenta, en todo momento, la conservación del medio ambiente y el cuidado del mismo.

La crisis climática es algo que preocupa a esta empresa. Por ello, se cuenta con una plena responsabilidad medioambiental. La preservación del medio es un factor muy determinante en nuestras actividades, algo que se ve reflejado en la elección de las mismas, pues se han elegido actividades con un plan que tiene el menor impacto medioambiental.

5.2. ANÁLISIS DE COMPETENCIAS

Respecto a la competencia hay que remarcar que, desde Siete Picos Free, no queremos usar este término como la rivalidad para obtener el mismo beneficio entre las empresas relacionadas con este sector, si no que queremos emplear este término para referirnos a otras empresas que

incentivan que haya más colectivos que quieran visitar este tipo de espacios, y como resultado de una buena experiencia quieran repetir con otras compañías y lugares parecidos. Por ello, estaremos en continua comunicación con las empresas de la zona que ofrecen servicios parecidos a los nuestros, para ayudarnos en todo lo que sea necesario. A continuación, aparecen seis empresas diferentes situadas cerca de la nuestra.

Aventura Amazonia, Cercedilla

Ubicado en Cercedilla (Comunidad de Madrid), en el Parque Nacional Sierra de Guadarrama. Es uno de nuestros principales competidores debido a su proximidad. Aventura Amazonia se trata de una franquicia que se extiende por todo el territorio nacional, ofreciendo cinco parques, y otros dos fuera del país. Se trata de un bosque suspendido con diferentes circuitos de menor a mayor dificultad. Es el parque de Aventura Amazonia más grande de esta franquicia. Además, ofrece diferentes actividades como kick off meeting, raids temáticos, eventos especiales, actividades para escolares, grupos de empresas, despedidas de soltero/a, y grupos de amigos y familias.



Figura 14. Logo Aventura Amazonia. Fuente: Web Aventura Amazonia.

Amadablam Aventura

Amadablam Aventura es una empresa cuya oficina se encuentra en el centro de la capital. Es una agencia de turismo activo especializada en viajes de senderismo, raquetas de nieve y trekking por todo el territorio nacional y por Europa. Además, llevan a cabo actividades multiaventura como barranquismo, senderismo, raquetas de nieve, vías ferratas, escalada, y esquí en diferentes zonas de la sierra madrileña como la Sierra de Guadarrama, la Sierra de Gredos y la Sierra de Somosierra. También cuentan con una escuela de esquí y una escuela de alpinismo situada en el Puerto de Navacerrada. Por último, en la escuela de alpinismo, imparten cursos de orientación, alpinismo y escalada en roca.



Figura 15. Logo Amadablam Aventura. Fuente: Web Amadablam Aventura.

Aventura Sierra Norte

Esta empresa está ubicada en Buitrago de Lozoya, Madrid. Ofrece actividades que se realizan en el río Lozoya, en las aguas que rodean el recinto amurallado del municipio, y en el entorno natural del embalse de Puentes Viejas. Las actividades que ofrecen son piragüismo y paddle surf. Estas actividades están dirigidas a grupos de empresas, a cumpleaños, campamentos de veranos, grupos escolares, despedidas de soltero/a, y grupos de amigos y familias.



Figura 16. Logo Aventura Sierra Norte. Fuente: Web Aventura Sierra Norte.

Isadia Aventura

Esta empresa tiene su oficina en el centro de Madrid. Ofrece diferentes actividades por toda la sierra de Madrid. Tiene un abanico de actividades multiaventuras como descenso de barrancos y vías ferratas llevados a cabo en el puerto de Somosierra; rutas con BBT realizadas en el Valle de la Fuenfría (Cercedilla); espeleología, desarrollada en Patones (Sierra Norte); paintball, ubicado en Algete; senderismo, en la Sierra de Guadarrama y la Sierra de Gredos; piragüismo en el Pantano de San Juan y raquetas de nieve realizadas en el Puerto de Navacerrada.

Además de estas actividades multiaventura, ofrecen paquetes de viajes al Pirineo Aragonés, al Pirineo Catalán, a Navarra y a la Sierra de Guara, donde realizan actividades multiaventura de senderismo, raquetas de nieve, barrancos y vías ferratas. También, realizan actividades que

combinan cultura, aventura y animación para grupos de escolares, grupos de empresas, grupos de amigos y de familia.



Figura 17. Logo Isadia. Fuente: Web Isadia.

Escuela Española de Esquí

La Escuela Española de Esquí se sitúa en el Puerto de Navacerrada. Cuenta con una experiencia de más de 50 años impartiendo clases de esquí. Ofrecen clases de esquí alpino y snowboard tanto a grupos como a particulares; y raquetas de nieve. Alrededor del 50% de la plantilla cuenta con más de 20 años de experiencia.

Además, ofrecen actividades para grupos escolares, asociaciones, clubes, grupos de empresa y particulares. Por otro lado, cuentan con otros servicios complementarios como alquiler de material, gestión de forfaits, seguros, con objeto de facilitar su paso por la estación.



Figura 18. Logo Escuela Española de Esquí. Fuente: Web Escuela Española de Esquí.

Cuerda Viva Aventura

Esta empresa realiza actividades de barranquismo, vías ferratas, escalada, puenting, rope jumping, raquetas de nieve, senderismo y cursos de montaña, en Madrid, en Barcelona y en las Islas Canarias. Además, realizan viajes de senderismo, trekking, y aventura a Pirineos y Los Alpes

Sus actividades más exitosas son el descenso del barranco de Somosierra, en Madrid; el Barranco de Arbillas en Gredos; las raquetas de nieve en el Puerto de Navacerrada y en el Circo de Peñalara; y el bautismo de escalada y rapel en Cercedilla, en La Pedriza y en Torreldones.

Además, organizan eventos privados de amigos, grupos de empresa, cumpleaños infantiles y celebraciones familiares.



Figura 19. Logo Cuerda Viva. Fuente: Web Cuerda Viva.

5.3. ANÁLISIS DEL TARGET

Siete Picos Free, es una empresa que lleva a cabo una política activa de captación de clientes potenciales. Nuestro objetivo principal es captar clientes de toda la Comunidad de Madrid, aunque nuestra intención es captar también a clientes de origen nacional, e incluso internacional. Por ello, los clientes potenciales de esta empresa se clasifican en los siguientes segmentos:

5.3.1. PARTICULARES

Este tipo de clientes contratan nuestros servicios a través de la página web o llamada, gracias a los puntos de información, al boca a boca de otros clientes que recomiendan el servicio, a las reseñas que quedan reflejadas en Google, o gracias a la prescripción de otros servicios turísticos como alojamientos rurales, hostelería, oficina de turismo, comercios de la zona, etc.

El TA puede tener limitaciones en cuanto al perfil del cliente ya sea por la edad, el perfil sociodemográfico o por un perfil con enfermedades que le limiten la práctica de determinados deportes. Sin embargo, desde nuestra empresa queremos incluir a cualquier perfil adaptándonos a sus necesidades. Por lo tanto, en cuanto a particulares, nuestros clientes potenciales son los siguientes:

- Segmentos jóvenes: Los jóvenes son un gran potencial ya que es el perfil que hace un uso más elevado de internet y las redes sociales. Además, buscan vivenciar experiencias extremas junto a amigos o parejas. También, buscan actividades económicas que les permita vivir la experiencia.
- Segmentos de mediana edad y familias: Este tipo de clientes busca actividades menos extremas que el segmento anterior. Corresponde a grupos de familias con menores que buscan compartir experiencias multiaventura, actividades diferentes y llevarse un recuerdo inolvidable. Se trata de personas que buscan disfrutar de periodos vacacionales o de fin de semana.
- Segmentos de la tercera edad: Los clientes de tercera edad buscan practicar actividades sin riesgo, que les permita disfrutar de la naturaleza. Suelen ser grupos de amigos que buscan compartir experiencias. Son un perfil de cliente con un elevado potencial, ya que sus periodos vacacionales suelen estar menos pautados que el resto de los segmentos. Por ello, la organización de las actividades con estos clientes se hace muy cómodo.



Imagen 3. Segmentos jóvenes. Fuente: Google imágenes.

5.3.2. CENTROS ESCOLARES, CLUBES DEPORTIVOS, CAMPEONATOS, ASOCIACIONES DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

- Centros escolares e institutos son un potencial cliente. Los docentes, dentro del área de Educación Física, en las unidades didácticas referidas a la “Actividad Física en el Medio Natural”, tienen limitaciones tanto por formación, como por instalaciones. Por ello, esta empresa ofrece actividades que suplen las carencias que tienen los docentes de esta materia. Este tipo de cliente apuesta por la práctica de deportes al aire libre, mediante el contacto con la naturaleza, desde un punto de vista pedagógico y con un objetivo educativo. Por otro lado, estos servicios se suelen contratar en épocas primaverales, otoñales e invernales, con el beneficio de poder ofrecer nuestros servicios durante todos los días de la semana.
- Los clubes deportivos buscan paquetes de actividades multiaventura con el objetivo de salir del contexto y realizar actividades diferentes. Ofertamos, para ellos, actividades de teambuilding con el objetivo de poder trasladar los aprendizajes objetivos de la experiencia a su deporte.
- En cuanto a los campamentos, suelen ser contratados en los meses de verano, con mayor afluencia en junio, julio y agosto. Estos campamentos están destinados a niños y jóvenes de entre 6 y 16 años. El objetivo principal de este tipo de cliente es la búsqueda de entretenimiento mientras los responsables de estos (madres, padres o tutores legales) no pueden conciliar la vida familiar con el trabajo, entre otras causas
- Las asociaciones de personas con discapacidad son, también, un potencial cliente, ya que desde nuestra empresa apostamos por la inclusión. Para ello, nuestras actividades son adaptables a las características de nuestros clientes, diferenciando colectivos con discapacidad tanto física, psíquica como sensorial. El objetivo de este tipo de consumidores es buscar experiencias nuevas, realizar actividad física y vivenciar experiencias que quedarán en el recuerdo.



Imagen 4. Centros escolares. Fuente: Google imágenes

5.3.3. EMPRESAS

Las empresas son un público que deja ingresos elevados. El objetivo de estos clientes es buscar motivaciones, mejorar la productividad y la actitud de trabajo. Por ello, ofrecemos actividades de Team Building que mejoren la comunicación personal entre compañeros, se fomente una actitud positiva, y se potencien determinados rasgos de liderazgo que se puedan transferir posteriormente al área de trabajo. Además, este tipo de actividades irán acompañadas de un profesional que trata todos los aspectos psicológicos que ayuden a la mejora de la productividad de la empresa.

Otro aliciente que mueve a las empresas a contratar nuestros servicios, son los viajes organizados. El objetivo de estas escapadas es premiar a los empleados después de un pico de trabajo, un proyecto o simplemente para aumentar la productividad de la empresa.

Los grupos de trabajo suelen contratar actividades con una duración de dos a tres días, por lo que nuestro albergue también saca beneficios. Además, los clientes de empresas suelen ser grupos grandes, por lo que debemos tener un trato excepcional para que repitan la experiencia.



Imagen 5. Team Building empresas. Fuente: Google imágenes

5.3.4. DESPEDIDAS DE SOLTERO/A Y CUMPLEAÑOS

- Las despedidas de soltero/a son un potencial en nuestra empresa. Este tipo de clientes son grupos grandes de amigos o familia cuyo objetivo es celebrar, disfrutar y compartir experiencias nuevas. Estos consumidores, dejan ingresos altos ya que vienen en grupo. Además, la experiencia es tan inolvidable que son los clientes que mejores reseñas dejan, y por tanto, los clientes que más atraen a otros.

- Los cumpleaños son otra fuente de ingresos alta ya que las actividades suelen ser contratadas para grupos de entre 8 y 20 personas. El objetivo de estos clientes, al igual que las despedidas de soltero/a, es compartir experiencias multiaventura y celebrar un día especial con buena compañía. Este tipo de servicio suele ser contratado para menores por lo que se busca ofrecer actividades que no tengan un alto riesgo y que provoquen que el niño se lleve un buen recuerdo.



Imagen 6. Despedida de soltero. Fuente: Google imágenes.

5.4. ANÁLISIS DAFO

DEBILIDADES	FORTALEZA
Poca experiencia	Empresa joven
Poca cartera de clientes	Apoyo político
Situación actual en relación al Covid-19	Proximidad a la capital
Posibles problemas de tesorería	Empleados con ilusión, ganas y potencial
Aumento constante de empresas en este sector (TA)	Trabajadores con experiencia en otras empresas
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Situación económica actual desfavorable en relación con la Covid-19	Necesidad de estar en contacto con el medio natural en época de Covid-19
Aumento de empresas relacionadas con el sector de turismo activo	Crecida demanda de este sector
Dependencia del factor climático	Demanda de turismo de aventura

Dependencia de los recursos naturales	Interés creciente por el medio ambiente y los deportes en el medio natural
Estacionalidad	Multitud de recursos naturales
Cambios en la legislación de la Covid-19 y medioambientales	Sinergia con otros negocios de la zona: Hoteles, casas rurales, hostelería, turismo de naturaleza...

Tabla 2. Análisis DAFO. Fuente: Elaboración propia.

Tras haber realizado el análisis DAFO podemos sacar diferentes conclusiones. En cuanto al análisis interno, esta empresa es nueva, por lo que parte de cero. Cuenta con muy poca clientela, una situación anómala en relación con la Covid-19, y una alta competitividad en relación al elevado número de empresas que están creciendo en este sector. Por otro lado, al ser una empresa joven, tenemos un equipo de profesionales con buenas ideas e ilusión por este negocio. Además, contamos con el apoyo del gobierno del municipio, que nos ayudará a conseguir todos los permisos necesarios para poder llevar a cabo nuestras actividades. Y, por último, la localización de la empresa, a 50 km aprox de la capital, es otra de nuestras fortalezas.

En relación con el análisis externo, hay que tener en cuenta las amenazas de nuestra empresa, como la situación económica actual tan desfavorable que nos ha dejado la Covid-19, la estacionalidad, la dependencia continua de las condiciones climáticas o la dependencia de los recursos naturales. Sin embargo, existen oportunidades de las que nos podremos beneficiar, como la sinergia con otros negocios de la zona para establecer acuerdos de colaboración. Como por ejemplo restaurantes de la zona (El Taller de la Cerveza, La Senderuela, El Pajar de Teodoro o La Maya), alojamientos (Hotel Rural Las Rozuelas, La Posada de Cercedilla o La Parra de Pepa), y pequeños comercios (Montañito Cercedilla, Monkey Business Garage, La Despensa de Cercedilla). Otra oportunidad será la necesidad que sienten en las grandes ciudades de consumir “Vitamina N” y estar en contacto con el aire libre durante esta crisis sanitaria del Covid-19, por ello va a aparecer una crecida demanda de este sector.

6. IDENTIDAD VISUAL CORPORATIVA

6.1. CREACIÓN DEL NOMBRE

Nuestro objetivo es establecer nuestra seña de identidad dentro de este sector. Para ello hemos querido escoger un diseño del logo y un nombre que fuera pegadizo para nuestros clientes.

El nombre escogido para esta empresa, “Siete Picos Free” recoge los valores, la ubicación y la idea de un ambiente libre de contaminación, aglomeraciones, virus, y los perjuicios de las ciudades. Siete Picos es la montaña más emblemática y singular del Valle de la Fuenfría, por lo que es un nombre que puede quedar grabado en el recuerdo de nuestros clientes.

6.2. CREACIÓN DEL LOGOTIPO

Hemos querido diseñar un logo (véase figura 15) elegante y sencillo. Se ha escogido el color verde para transmitir la idea de naturaleza, medioambiente, frescura, etc. Además, hemos optado por una silueta de un alpinista relacionándola con la actividad, el ocio y el deporte de nuestra empresa.



Figura 20. Logo Siete Picos Free. Fuente: Elaboración propia.

7. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

Esta empresa se sitúa en la localidad de Cercedilla, al oeste de la Comunidad de Madrid, en pleno Parque Nacional de la Sierra de Guadarrama. Este municipio, asentado a 1200 metros de altitud, está situado a 57 kilómetros de Madrid. Además, se localiza entre dos valles, uno principal, el Valle de la Fuenfría; y otro secundario el Valle del río de Las Puentes. Por otro lado, está rodeado de montañas como Siete Picos (cuyo pico más alto llega a los 2138 metros), La Bola del Mundo o La Peñota, que constituyen un factor importante a la hora de realizar nuestras actividades. Cercedilla presenta un relieve montañoso accidentado, con laderas pronunciadas y barrancos donde discurren un gran número de arroyos. El material geológico predominante es la roca granítica de la edad hercínica, que se distribuye a lo largo de las laderas montañosas y en la arquitectura del municipio. La red hidrográfica de Cercedilla pertenece a la subcuenca del río Guadarrama, y a su vez, a la cuenca del Tajo.

Respecto a la flora de esta zona, abundan las praderas y piornos en las cumbres de las montañas. Según se desciende, nos encontramos con pinares de pino silvestre y pino albar. Si continuamos descendiendo, los pinares se transforman en robledales y abedulares.



Imagen 7. Camino del Calvario, Dehesas de Cercedilla. Fuente: Google Imágenes



Imagen 8. Valle de la Fuenfría. Fuente: Elaboración propia

Dentro de la fauna más característica de esta zona, nos encontramos con corzos, jabalíes, y ardillas rojas; y diversas aves como el arrendajo, o el agateador común. Además, destaca la mariposa Isabelina por su alimentación de pino silvestre y pino laricio.

Por último, Cercedilla presenta un clima mediterráneo continental húmedo, con inviernos fríos y veranos suaves. Tiene un régimen de precipitación irregular, con mayor porcentaje de precipitación durante el invierno, en forma de lluvia o nieve.



Figura 21. Ubicación Cercedilla. Fuente: Google Maps.



Imagen 9. Mirador de la Reina, Valle de la Fuenfría. Fuente: Google imágenes.



Imagen 10. Montaña “Siete Picos”. Fuente: Google imágenes



Imagen 11. Montaña “Bola del Mundo”. Fuente: Google imágenes.



Imagen 12. Montaña “La Peñota”. Fuente: Google imágenes.

Asimismo, a 8 kilómetros del municipio, se localiza la Estación de Esquí Puerto de Navacerrada, y si continuamos, a 12 kilómetros nos encontramos con el Puerto de Cotos donde se realizarán nuestras actividades invernales de esquí de fondo y raquetas de nieve.

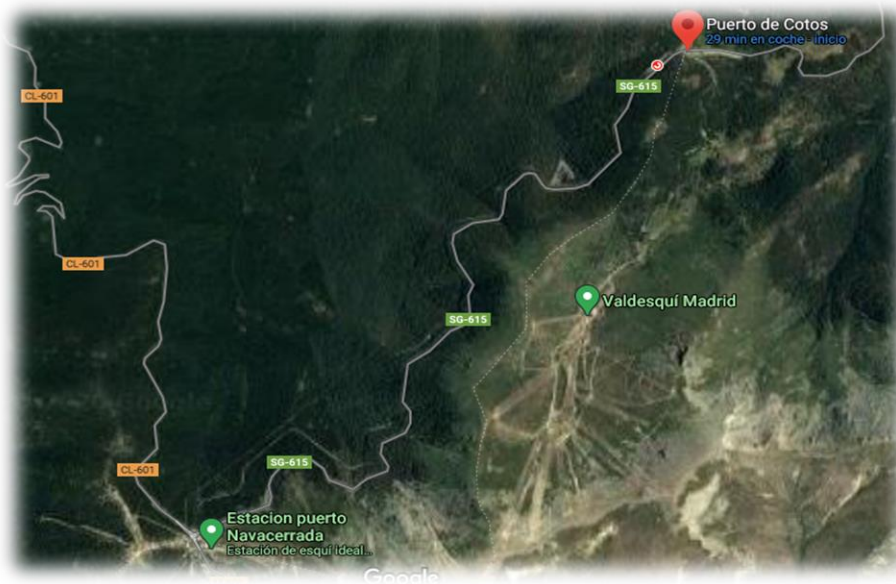


Figura 22. Ubicación de la Estación de esquí “Puerto de Navacerrada” y del “Puerto de Cotos”. Fuente: Google Maps.

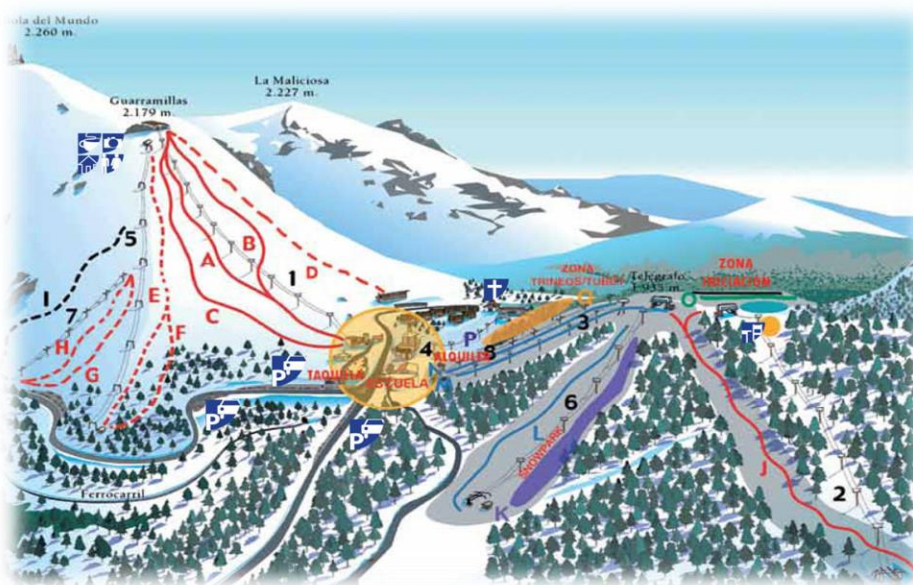


Figura 23. Plano de pistas Estación de esquí Puerto de Navacerrada. Fuente: Web Estación de esquí Puerto de Navacerrada.



Imagen 13. Puerto de Cotos. Fuente: Google Imágenes.



Imagen 14. Circuito de esquí de fondo, Puerto de Cotos. Fuente: Google Imágenes.

La forma más cómoda y rápida de llegar a Cercedilla es a través de la línea C-8 del Cercanías que sale de Madrid. Una vez llegado al municipio, se puede acceder al Puerto de Cotos mediante el “Ferrocarril de Cotos” (Línea C-9), que se diferencia de otros trenes por su carácter turístico.

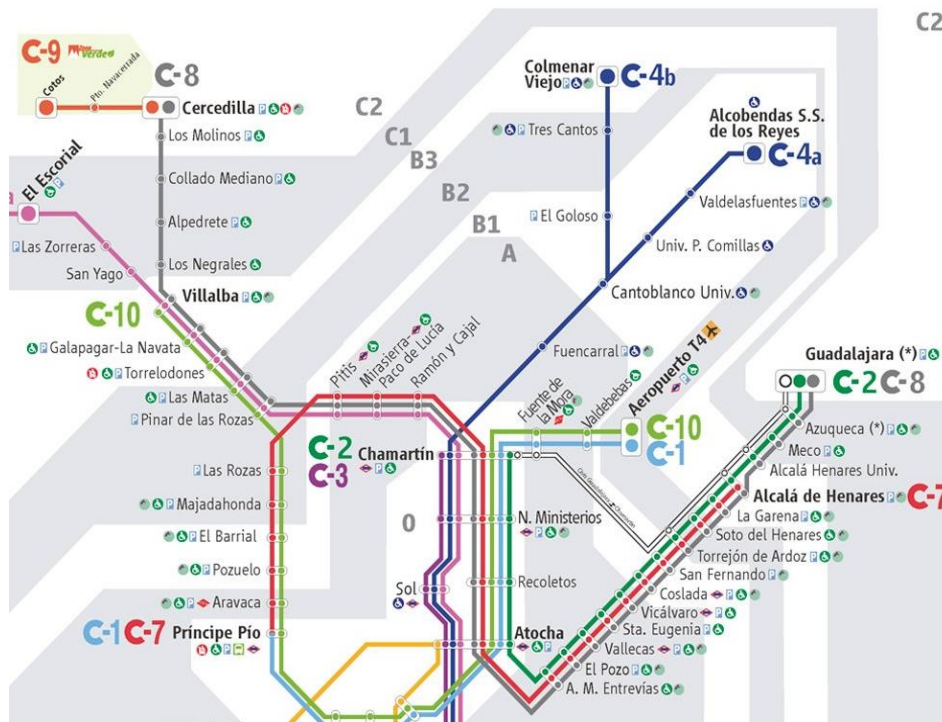


Figura 24. Mapa de Renfe Cercanías. Fuente: Web Renfe Cercanías.

Además, existe una línea de autobús interurbano que sale de Moncloa (Madrid) y llega a Cercedilla.



Figura 25. Itinerario línea 684 de Larrea. Fuente: Web Larrea-Avanza.

Otra manera de llegar a Cercedilla desde la capital es a través de un vehículo particular. Dependiendo del punto de partida, las dos rutas más rápidas serían a través de la A-6 (Véase figura 21) o la M-607 (Véase figura 22).

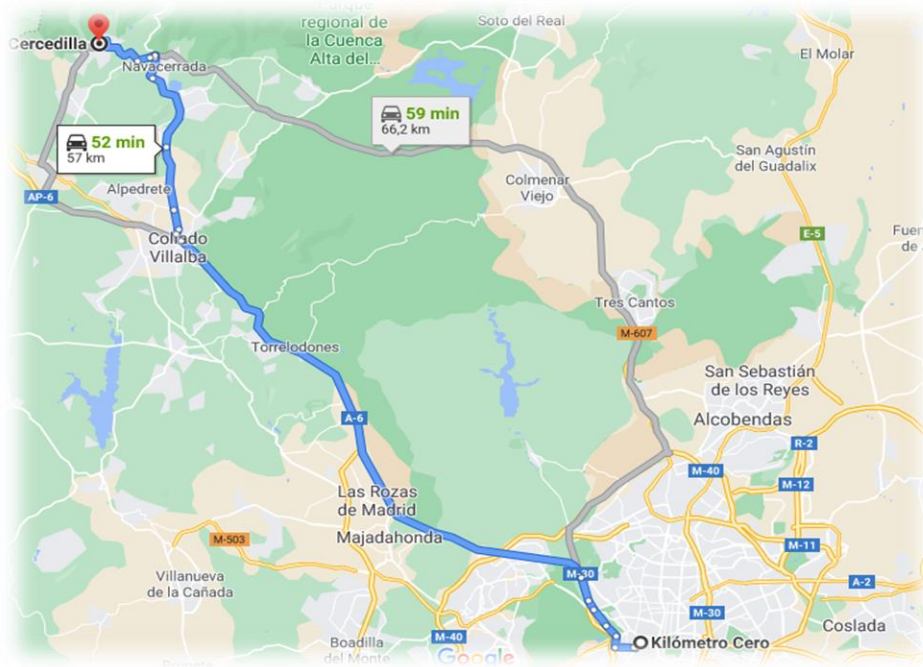


Figura 26. Trayecto desde el kilómetro Cero a Cercedilla por la A-6. Fuente: Google Maps.

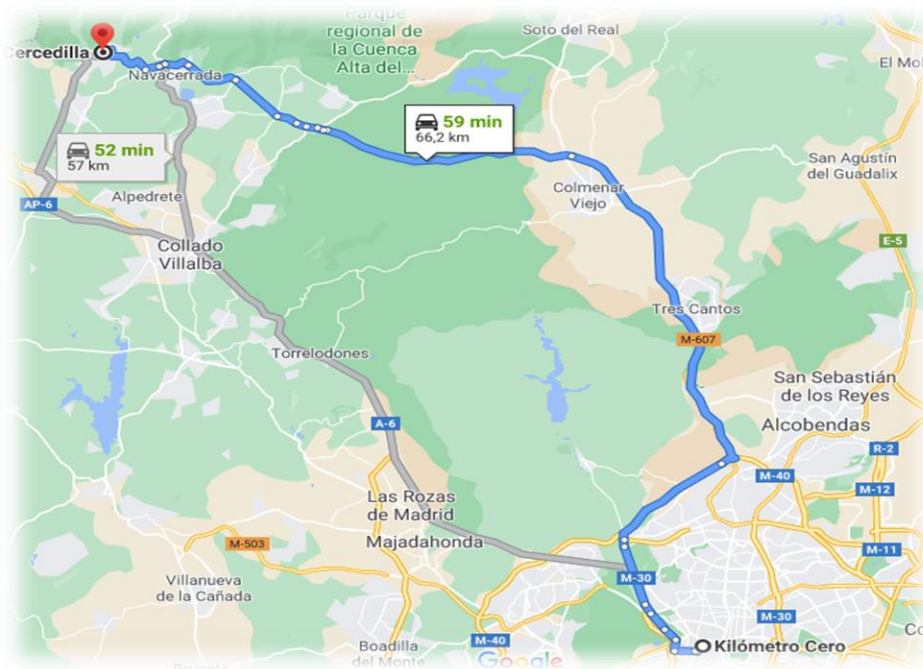


Figura 27. Trayecto desde el kilómetro Cero a Cercedilla por la M-607. Fuente: Google Maps.

8. PLANIFICACIÓN COMERCIAL Y DE MARKETING

8.1. PRODUCTO

Según el Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., el producto "es cualquier objeto, servicio o idea que es percibido como capaz de satisfacer una necesidad y que representa la oferta de la empresa. Es el resultado de un esfuerzo creador y se ofrece al cliente con unas determinadas

características. El producto se define también como el potencial de satisfactores generados antes, durante y después de la venta, y que son susceptibles de intercambio.

Nuestras actividades van a estar clasificadas en tres categorías:

- Actividades o Servicios propios.
- Actividades o Servicios para grupos grandes (empresas, colegios, clubes deportivos...).
- Paquetes Escapada

8.1.1. ACTIVIDADES O SERVICIOS PROPIOS

Las actividades o servicios propios son aquellas que se realizan en nuestras instalaciones o en el entorno próximo al mismo. Ofrecemos estos servicios a particulares, entre ellos clientes jóvenes, clientes de mediana edad y familias; y clientes de tercera edad. Todas nuestras actividades estarán complementadas con reportajes fotográficos gratuitos, realizados con una gopro, para que nuestros clientes se lleven un gran recuerdo de la experiencia. Nuestras actividades multiaventura son las siguientes:

- **Senderismo:** Actividad desarrollada por todo el Valle de la Fuenfría. Consta de rutas sencillas por caminos forestales y sendas más complejas. Las rutas se escogerán según el tipo de clientes y el nivel de los mismos. Además, se buscará que el cliente disfrute de la experiencia a través de diferentes paisajes, pasando por bosques, llanuras, cumbres, ríos, lagos etc. También se ofrecerán rutas nocturnas, por lo que nuestros clientes deberán llevar frontales. Esta actividad se llevará a cabo siempre bajo la supervisión de un profesional especializado. Además, comenzaremos y terminaremos las rutas siempre desde nuestras instalaciones.



Imagen 15. Senderismo. Fuente: Elaboración propia.

- **Escalada:** Para realizar esta actividad convocaremos a nuestros clientes en nuestras instalaciones donde probaremos el material. Después, los trasladaremos lo más próximo posible a la vía donde realizaremos la actividad. El traslado se realizará con vehículos propios de la empresa. Se ofrecerán diferentes vías dependiendo del nivel de nuestros clientes, ya sean principiantes, con un nivel medio o expertos. Para ello, entregaremos un equipo íntegro de escalada previamente. Además, estas actividades estarán supervisadas por, al menos, dos monitores especializados.

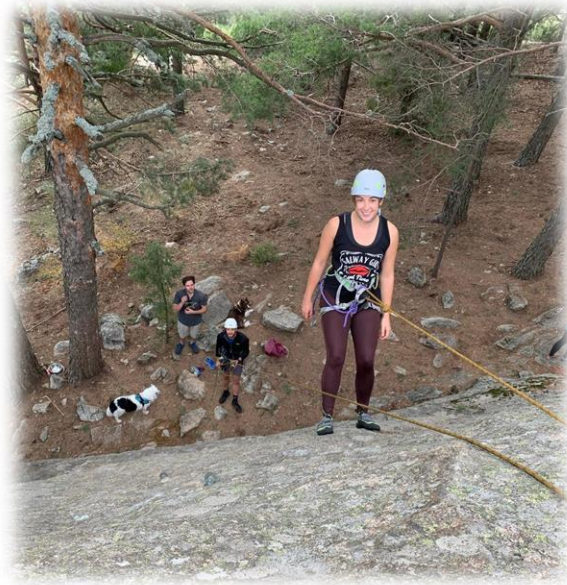


Imagen 16. Escalada. Fuente: Elaboración propia.

- **Bicicleta de montaña (MTB) y eléctricas:** Las rutas organizadas de MTB tendrán diferentes niveles según el tipo de cliente. El itinerario de estas actividades estará organizado por nuestro municipio (Cercedilla) y alrededores (por el Valle de la Fuenfría). Además, para que nuestros clientes vivan una gran experiencia, el terreno de las rutas será diferente: cruzaremos caminos, senderos, ríos, raíces, piedras, bajadas inclinadas, subidas cortas, etc. En esta actividad el material estará incluido, ofreciendo a nuestros clientes bicicletas a su medida, casco, bidones de agua y guantes. Por otro lado, las bicicletas eléctricas están destinadas a grupos de tercera edad con el objetivo de que disfruten de la actividad sin que les suponga un gran esfuerzo. Todas las actividades comenzarán en nuestras instalaciones.



Imagen 17. MTB. Fuente: Elaboración propia.

- **Esquí Alpino y Snow:** Aprovecharemos las pistas de la Estación de esquí Puerto de Navacerrada (véase figura 23) para realizar este deporte. Las actividades se ofrecerán a particulares que quieran iniciarse en el deporte o perfeccionar la técnica. Para ello disponemos de clases particulares para grupos de máximo cinco personas. El material estará incluido en el precio y las clases las impartirán monitores cualificados. Los clientes acudirán directamente a la estación de esquí donde empezará la actividad.



Imagen 18. Esquí alpino. Fuente: Elaboración propia.

- **Esquí de fondo:** Esta actividad invernal se desarrolla en el circuito de esquí de fondo del Puerto de Cotos (véase imagen 14). El puerto separa las Provincias de Madrid y de Segovia. Está inmerso en un bosque de pino silvestres espectacular. El circuito de

esquí de fondo está compuesto por otros dos circuitos, uno de iniciación y otro de perfeccionamiento. Usaremos los diferentes circuitos dependiendo del nivel de nuestros clientes. Se convocará a los clientes en el parking de Cotos. Para ello, al hacer la reserva se recogerán los datos de los clientes para llevar preparado el material necesario.



Imagen 19. Esquí de fondo. Fuente: Google imágenes.

- **Raquetas de nieve:** El itinerario de esta actividad dependerá de la cantidad de nieve que haya. Si hay nieve suficiente, las rutas de raquetas de nieve empezarán en nuestras instalaciones. Si, por el contrario, la cota de nieve es más alta, realizaremos rutas por el entorno de la montaña de Peñalara. Las raquetas de nieve y los bastones están incluidas en el precio de la actividad. Además, los clientes estarán acompañados en todo momento por un guía cualificado para realizar la actividad.



Imagen 20. Raquetas de nieve. Fuente: Elaboración propia.

- **Nordic walking:** Esta actividad comienza en nuestras instalaciones, por lo que las rutas se organizan dentro del entorno del Valle de la Fuenfría. El nordic walking está

orientado a un público de la tercera edad, aunque cualquier tipo de cliente se podrá beneficiar de esta actividad. Antes de comenzar, se realizará un pequeño curso de iniciación para aprender la técnica del deporte y el uso del material. El material está incluido en el precio.



Imagen 21. Nordic walking. Fuente: Google imágenes

- **Piragüismo:** El piragüismo se realiza en el Embalse de Navacerrada (véase figura 4). Los clientes tienen la opción de escoger piraguas dobles o individuales. Para acceder al embalse, los clientes tienen la opción de ir directamente al embalse, o, por el contrario, somos nosotros quienes los llevamos y recogemos en nuestros vehículos. Por ello, la actividad comenzará en nuestras instalaciones. El material está incluido en la actividad, y se ofrece además un neopreno para días de frío. Los clientes podrán guardar sus pertenencias en botes estancos que impedirán que se mojen.



Imagen 22. Piragüismo. Fuente: Elaboración propia.

- **Paddle surf:** Esta actividad se desarrolla en el Embalse de Navacerrada. Al igual que las piraguas, las tablas de paddle surf las guardamos al lado del embalse, por lo que en este caso, para realizar esta actividad convocamos a nuestros clientes en el embalse directamente, desde donde les prestamos el material necesario juntos con chalecos salvavidas. Desde el embalse se puede apreciar montañas como La Maliciosa y La Bola del Mundo, además, nuestros clientes podrán observar unas vistas espectaculares del municipio de Navacerrada.



Imagen 21. Paddle surf. Fuente: Google imágenes.

- **Esquí acuático y wakeboard:** Además de las actividades acuáticas mencionadas anteriormente, disponemos de un cable esquí en el Embalse de Navacerrada. Ofrecemos a nuestros clientes material diferente según la actividad que más le convenga. Lo recomendable es iniciarse en este deporte a través de una tabla pequeña donde se apoyan las rodillas, posteriormente se puede usar los esquís o el wakeboard. Previamente a la realización de la actividad, un monitor cualificado enseña la técnica del deporte y ayuda a los clientes. Además de las tablas, es obligatorio el uso de nuestros salvavidas.



Imagen 22. Wakeboard. Fuente: Google imágenes.

8.1.2. ACTIVIDADES O SERVICIOS PARA GRUPOS GRANDES

Los servicios que ofrecemos a estos colectivos no sólo tienen el objetivo de disfrutar o compartir experiencias, sino que también tienen un objetivo educativo como es el caso de los campamentos o los centros escolares. Por otro lado, para las empresas, los clubes deportivos, o las asociaciones de personas con discapacidad, ofrecemos actividades de Team Building orientadas a la mejora de la productividad y a la mejora de las relaciones interpersonales dentro de un grupo. Además, se ofrecen actividades para grupos como cumpleaños, o despedidas de soltero/a. Estos servicios se desarrollan en nuestras instalaciones, ya que además de disponer de terreno suficiente para llevarlos a cabo, también disponemos de un albergue con capacidad para 160 pax donde se podrán alojar nuestros grupos.

- **Bosque suspendido y vía ferrata:** Estas actividades se llevan a cabo dentro de nuestras instalaciones. En nuestro terreno, disponemos de dos hectáreas de bosque suspendido construido con materiales naturales. Dentro del mismo existen circuitos con diferentes niveles, orientados a centros escolares, aunque cualquier colectivo puede hacer uso de este. Además, ofrecemos una vía ferrata de bajo nivel pensada para iniciar a los más pequeños en este deporte. Nuestro terreno está inmerso en un paraje de pino silvestre muy característico de la zona, donde nuestros clientes podrán disfrutar de estas actividades:



Imagen 23. Bosque suspendido. Fuente: Google imágenes.

- **Tiro con arco:** Esta actividad también se lleva a cabo en nuestras instalaciones. Disponemos de 5 dianas donde nuestros clientes pueden realizar competiciones, o simplemente disfrutar del deporte. La técnica del tiro con arco la enseñará un monitor

cualificado. Esta actividad está orientada a las asociaciones de personas con discapacidad, ya que es una actividad inclusiva, donde todo el mundo puede participar.



Imagen 24. Tiro con arco. Fuente: Google imágenes.

- **Rocódromo y Pinódromo:** En nuestro terreno disponemos de un rocódromo y un pinódromo que están orientados a la iniciación de la escalada. Ambos tienen diferentes niveles de vías para ir progresando en este deporte. El material está incluido en la actividad, y siempre habrá, como mínimo, dos monitores cualificados que supervisen la actividad. El uso de estas instalaciones está orientadas a centros educativos, campamentos o cumpleaños, ya que el objetivo de las mismas es iniciar a los niños en la escalada.



Imagen 25. Rocódromo. Fuente: Google imágenes.

- **Orientación.** Esta actividad también se desarrolla dentro de nuestro terreno, es una actividad de Team Building, ya que se necesita el trabajo en equipo para orientarse y llegar al objetivo. Por ello está dirigida a empresas, clubes deportivos o asociaciones de personas con discapacidad. El material necesario (brújulas, mapas, frontales, etc.) están incluido en la actividad.



Imagen 26. Orientación. Fuente: Google imágenes.

- **Raquetas de nieve y esquí de fondo:** Estas actividades, también se ofrecen a centros escolares. Se desarrollan tanto cerca de nuestras instalaciones, como en el entorno de Peñalara, dependiendo de la cota de nieve, realizaremos diferentes rutas. Además, al ser una actividad destinada a centros escolares, los alumnos estarán acompañados siempre por varios monitores. Por otro lado, existe la posibilidad de hospedaje en nuestro albergue una vez termine la actividad.



Imagen 27. Raquetas de nieve. Fuente: Elaboración propia.

- **Esquí alpino/snow:** Esta actividad se ofrece para particulares, sin embargo, ofrecemos también el Club de Esquí Siete Picos Free, que está disponible durante la temporada de esquí. Cada domingo, si la meteorología lo permite, se imparten clases de esquí y snow para todos los niveles. El objetivo de este club es llegar a un alto nivel. Para ello, se intenta atraer a un público de edades bajas que vayan progresando año tras año.



Imagen 28. Snowboard. Fuente: Google imágenes.

8.1.3. PAQUETES ESCAPADA

Estas actividades se llevan a cabo en el Valle de Tena, Huesca (véase figura 1). Para ello, los clientes serán alojados en los apartamentos de las empresas con las que tenemos convenio (Booking, Escapada Rural y Tripadvisor). Estas escapadas tendrán una duración de tres a siete días y serán paquetes personalizados y cerrados con diferentes actividades. Además, estas

actividades estarán subcontratadas por otras empresas de la zona. Las actividades que ofrecemos en estos “Paquetes Escapada” son los siguientes:

- **Senderismo:** Esta actividad se desarrolla a lo largo del Valle de Tena. Existen rutas de bajo nivel, de nivel medio y de alta montaña. Cada ruta atraviesa bosque, ríos, llanuras y diferentes ibones. Nuestros clientes disfrutarán de unas vistas espectaculares. Además, algunas de nuestras rutas terminarán en diferentes refugios donde los clientes podrán pernoctar. Por ello, será obligatorio llevar una mochila preparada para la aventura (saco de dormir, esterilla, bastones, ropa adecuada, etc.). En cada actividad irá un guía especializado, que acompañará en todo momento.



Imagen 29. Senderismo. Fuente: Elaboración propia.

- **Espeleología:** Esta actividad se realiza en cuevas diferentes dependiendo del nivel del cliente. Dentro del Valle de Tena nos encontramos cuevas mixtas, es decir cuevas horizontales y cuevas verticales, llamadas Simas. A lo largo de la actividad nos encontramos con elementos naturales que sorprenderán a nuestros clientes, como gateras, lagos, chimeneas, sifones, cascadas, derrumbes de bloques, etc. Además del material necesario, en la actividad está incluida una formación inicial al rappel. Por otro lado, los grupos siempre estarán acompañados de, al menos, dos guías especializados.



Imagen 30. Espeleología. Fuente: Google imágenes.

- **Rafting:** La práctica del rafting se realiza en el río Gállego. Además, los descensos tendrán una longitud de entre 7 a 10 kilómetros dependiendo del nivel y la edad del cliente. Los clientes disfrutarán de las olas, de la espuma y de los salpicones rápidos. Esta actividad se realiza mayoritariamente en primavera, aunque dependiendo del caudal también se puede realizar en periodos estivales. El material está incluido en el precio de la actividad. La edad mínima para realizar esta actividad es de 8 años.



Imagen 31. Rafting. Fuente: Google imágenes.

- **Descenso de Barrancos:** Para el descenso de barrancos tenemos tres niveles. El nivel 1 son barrancos orientados a familias ya que no requieren gran habilidad ni una alta condición física. El barranco Gorgol y el barranco Gave de Bioux pertenecen al nivel 1. El nivel 2 está compuesto por barrancos que requieren algo de experiencia ya que tienen un nivel medio de dificultad. Dentro de este nivel están el Barranco de Gorgol y el barranco de Soussoueu. Finalmente, los clientes experimentados, que hayan estado previamente en contacto con cuerdas, podrán realizar barrancos de nivel 3, como por ejemplo el barranco de Os Lucas, y el de Viandico. La edad mínima para realizar esta actividad es de 7 años.



Imagen 32. Descenso de barrancos. Fuente: Elaboración propia.

- **Esquí Alpino y Snow:** Las escapadas orientadas a estos deportes se llevan a cabo en la Estación de Esquí de Formigal o en la Estación de Esquí Panticosa. Los paquetes que ofrecemos van de 3 a 6 días con el alojamiento, material y clases incluidos. Además, los clientes que estén alojados fuera de la propia estación tendrán un servicio de transporte que los lleva y les recoge de las pistas.



Imagen 33. Esquí alpino. Elaboración propia.

- **Parapente:** Esta experiencia única permite sobrevolar el Valle de Tena pasando por ríos, alta montaña, pueblos, lagos, etc. La ventaja de esta actividad es que el cliente se deja llevar desde un lugar con poca inclinación, sin ser necesario saltar desde grandes alturas como pasa con el paracaídas. Nuestros parapentes son biplaza, por lo que el cliente siempre volará con un instructor especializado. La edad mínima para volar es de 8 años.



Imagen 34. Parapente. Fuente: Google imágenes.

8.2. PRECIOS

La estrategia que se ha utilizado para la fijación de precios ha sido el análisis de precios de la competencia. Debido a la poca experiencia de la empresa, nos hemos visto obligados a bajar

los precios ligeramente respecto al mercado. Los precios se sitúan entre un 5% y un 10% por debajo de nuestros competidores directos. Posteriormente se realizarán subidas anuales de un 5% según el aumento progresivo de clientes y por tanto, de ventas. A pesar de los precios fijados para el comienzo de las ventas, cada año Siete Picos Free, revisará la política de precios en función de los resultados obtenidos.

Existen dos tarifas de precios, por un lado, la tarifa estándar para grupos de menos de ocho pax, y por otro lado una tarifa reducida para grupos de más de ocho pax. La tarifa para grupos de más de ocho pax., en las actividades o servicios propios, tendrán un descuento del 20% sobre el precio estándar. Además, se lanzarán descuentos por nuestras RRSS cada cierto tiempo con el objetivo de atraer clientes.

Los cobros se realizarán a través de transferencia bancaria, o en físico mediante tarjeta o efectivo. Dependerá de si se ha contratado nuestros servicios a través de la página web o directamente en nuestras instalaciones.

Actividades o servicios propios			
Actividad	Modalidad	Estándar (- de 8 pax)	Reducida (+ de 8 pax)
Senderismo	Ruta fácil (3h)	20€	16€
	Ruta media (4h)	25€	20€
	Ruta difícil (6h)	35€	28€
Escalada	Vía iniciación	20€	16€
	Vía estándar	30€	24€
	Vía profesional	40€	32€
MTB y eléctrica	Nivel amateur (MTB)	20€	16€
	Nivel medio (MTB)	25€	20€
	Nivel profesional (MTB)	30€	24€
	Nivel medio (eléctrica)	25€	20€
	Nivel estándar (eléctrica)	35€	28€
	Nivel profesional (eléctrica)	40€	32€
Esquí alpino y snow	Alquiler+clases+forfait	75€	60€
	Clases+forfait	60€	48€
	Alquiler+forfait	50€	40€

Esquí de fondo	Alquiler+Clases	35€	28€
	Clases	20€	16€
	Alquiler	15€	12€
Raquetas de nieve	Nivel amateur	25€	20 €
	Nivel estándar	30€	24€
	Nivel profesional	35€	28€
Nordic walking	Ruta fácil (2h)	20€	16€
	Ruta media (3h)	25€	20€
	Ruta difícil (4h)	35€	28€
Piragüismo	Circuito 1h	20€	16€
	Circuito 90 min	25€	20€
	Circuito 2h	30€	24€
Paddle Surf	Circuito 30 min	15€	12€
	Circuito 1h	20€	16€
	Circuito 90 min	25€	20€
Esquí acuático + wakeboard	5 vueltas	15€	12€
	10 vueltas	25€	20€
	20 vueltas	45€	36€
	½ día	35€	27€
	Día completo	45€	36€

Tabla 2. Precio de las actividades o servicios propios. Fuente: Elaboración propia

Actividades o servicios para grupos grandes		
Actividades	Modalidad	Precio
Bosque suspendido	Circuito Kids	Adulto 22€ Niño 17€
	Circuito sabana	
	Circuito explorador	
	Circuito deportivo	
	Circuito extremo	
Vía ferrata	K1	35€
	K2	45€

Tiro con arco	Circuito estándar	15€
Rocódromo y pinódromo	Nivel Iniciación	20€
	Nivel estándar	25€
Orientación	Media jornada	25€
	Jornada completa	30€
Raquetas de nieve (A) y esquí de fondo (B)	A Circuito corto	15€
	A Circuito largo	20€
	B Circuito corto	20€
	B Circuito largo	25€
Esquí alpino o snow (C)	Material+clases+forfait	57€
	Clases+forfait	45€
* Las actividades pueden estar complementadas con nuestro alojamiento. Cada noche en nuestro albergue incrementará el precio 22€, ofreciendo a nuestros clientes el número de noches que ellos deseen.		

Tabla 3. Precio de las actividades o servicios para grupos grandes. Fuente: Elaboración propia

Paquetes escapada		
Actividades	Modalidad	Precio
Senderismo	Bajo nivel + 3 noche refugio	120€
	Bajo nivel + 5 noches refugio	150€
	Medio nivel + 3 noches refugio	135€
	Medio nivel 5 noches refugio	165€
	Alta montaña + 3 noches refugio	165€
	Alta montaña + 5 noches refugio	195€
Espeleología	Iniciación + 2 noche alojamiento	85€
	Nivel medio + 2 noches alojamiento	95€
	Nivel experto + 2 noches alojamiento	105€
Rafting	Tramo A (7 km) + 2 noches alojamiento	90€
	Tramo B (10 km) + 2 noches alojamiento	100€
Descenso de barrancos	Nivel 1 + 1 noche alojamiento	55€
	Nivel 2 + 1 noche alojamiento	65€
	Nivel 3 + 2 noches alojamiento	100€

Esquí alpino/snow	Alojamiento Forfait Material Clases	25€/noche 33€/día 15€/día 20€/4h
Parapente	Desde 300 m (15-20 min.) Desde 500 m (20-30 min.)	70€ 90€
<p>* Además del precio de las actividades más el alojamiento, se proporciona a los clientes la opción de contratar los servicios de transporte. El viaje de ida y vuelta desde Madrid a Huesca será de 50€/pax.</p> <p>*Convenio Hermanos Bravo: Por otro lado, las actividades que requieren trasladar a los clientes desde donde se inicia la actividad hasta donde termina, estará incluido en el precio de la actividad.</p> <p>Los “Paquetes escapada” podrán ser modificados libremente combinando diferentes actividades, duración de las mismas y alojamiento.</p>		

Tabla 4. *Precio de los Paquetes Escapa. Fuente: Elaboración propia*

8.3. PROMOCIÓN

La empresa Siete Picos Free lleva a cabo una estrategia de comunicación muy cuidada. La estrategia comunicativa tiene el objetivo de captar al cliente potencial de una manera efectiva. Para ello, se ha creado una imagen de la marca que impulsa su notoriedad. Además, se han utilizado diversas estrategias de comunicación por diferentes medios, como online, físicamente, a través de la prensa o la radio.

Además de nuestras estrategias comerciales, hay que destacar nuestro método fundamental de captación de clientes. El esfuerzo, el buen hacer, y la dedicación, hace que nuestros clientes vivan experiencias inolvidables y vuelvan a repetirlos o se las recomienden a otros clientes. Por ello, otra de las estrategias comerciales más potentes es el boca a boca, que tiene una gran ventaja al no tener costes.

El tipo de cliente será muy importante a la hora de comunicar, ya que la información deberá estar personalizada. No será lo mismo dirigirnos a empresas, familias, grupos de amigos o a centros educativos. Debemos ser capaces de transmitir la información de nuestros productos de manera atractiva dependiendo de a quien estén dirigidos.

A continuación, se detallan las estrategias de comunicación de Siete picos Free:

Página web

La página web es una herramienta fundamental en la empresa ya que es el lugar donde están reflejadas todos los servicios ofertados con una información detallada de los mismos y sus respectivas tarifas. Además, están volcados otros elementos relevantes para nuestros clientes como el entorno donde nos encontramos, la ubicación, los atractivos turísticos y culturales de la zona, galería de imágenes, alojamiento, las diferentes maneras de llegar a nuestras instalaciones, etc.

Gracias a esta herramienta, los clientes podrán reservar nuestros servicios o contactar con nosotros. Además, se dará la oportunidad al cliente de escribir una reseña que nos ayudará, tanto a captar a otros clientes, como a mejorar nuestros servicios con aquellas críticas constructivas.

Esta página web tiene la ventaja de que es totalmente interactiva, intuitiva y accesible para todos los usuarios. Se trata de una herramienta usada actualmente por la mayor parte de clientes de este sector. Además, es un medio barato que permite mantener al cliente actualizado sobre nuestra disponibilidad en cuanto a fechas, actualizaciones o sobre el porcentaje de capacidad actual de nuestro albergue.

Las características de esta herramienta son la fácil navegación, la claridad de la información reflejada, la accesibilidad del cliente a la hora de contactar con nosotros, o la creación de secciones de contenidos para que los clientes puedan acceder a la información que buscan rápidamente.

Por último, se hará uso del SEO (search Engine Optimization), que se trata de una estrategia digital que busca mejorar el posicionamiento de nuestro sitio web en los resultados de los diferentes buscadores. De esta manera, conseguiremos que aumenten las visualizaciones de esta web, y por tanto se capte a un mayor número de clientes.



Figura 28. Web Siete Picos Free. Fuente: Elaboración propia

Redes Sociales

En este apartado será imprescindible la labor de nuestro Community Manager, quien maneja nuestras RRSS para dar a conocer todos nuestros servicios, las promociones o los diferentes sorteos que se lanzan durante el año con el objetivo de captar clientes.

Esta estrategia de comunicación sencilla y económica nos ofrece la posibilidad de llegar a cualquier cliente, pero más concretamente a un público joven que se interesa, mayoritariamente, por aquellas actividades que generan mayor adrenalina.

Nuestras RRSS serán Twitter, Facebook e Instagram, aunque también se usará Whatsapp para intercambiar información relevante con nuestros clientes.

Folletos publicitarios y trípticos

Estos folletos están diseñados de una manera atractiva y cuidada para que el cliente pueda hacerse una idea de lo que quiere transmitir nuestra empresa. En ellos aparecen todos los productos y servicios que ofrecemos de manera resumida. Además, están reflejados los aspectos que nos diferencian de la competencia. Estos folletos informativos y trípticos se distribuirán por diferentes establecimientos hosteleros de la zona como casas rurales, hoteles, restaurantes, bares, etc. Además, se repartirán por asociaciones, colegios, empresas o puntos de información turística.

Aplicación para smartphones

El objetivo de la aplicación para smartphones es dar a conocer a nuestros clientes todos los servicios y productos que ofrecemos con sus respectivas tarifas. Además, se pretende ofrecer otro tipo de información relevante como la meteorología actual de Cercedilla, las opciones turísticas de la zona, quienes somos, o qué instalaciones tenemos. Esta aplicación, al igual que las RRSS la maneja el Community Manager de la empresa, que se encarga de actualizar cualquier tipo de información relevante que deben tener en cuenta nuestros clientes.

Puerta Fría

El objetivo de estas visitas es dar a conocer, una vez hayan tenido contacto con Siete Picos Free, de una manera más personalizada, nuestros servicios y sus condiciones. La ventaja de estas visitas es que el cliente puede recibir información inmediata y sus dudas pueden ser resueltas al instante. Además, otra ventaja es que, si les satisfacen nuestros servicios, pueden contratarlos rápidamente. Los centros escolares, los clubes deportivos, las asociaciones de personas con discapacidad, las empresas, o las agencias de viajes son nuestras visitas comerciales previstas.

Imagen corporativa

Nuestra imagen de marca se plasma, mediante el logo de la empresa, en diferentes elementos como vehículos de la empresa, tarjetas de empresa, prendas de ropa para nuestro personal, material, etc. El objetivo de esta imagen corporativa es que los vecinos de la zona puedan reconocer nuestra marca y, en consecuencia, contraten nuestros servicios. A parte, Siete Picos Free cuenta con un convenio de contratación de dos de las empresas más importantes a nivel nacional, que son Northface y Salomon.

Publicidad en medios locales

Se usarán anuncios en la prensa local y se grabarán cuñas de radio con el objetivo de captar a todo tipo de público, pero más concretamente a un público de mediana y tercera edad, incluyendo cuñas específicas para centros escolares.

8.4. DISTRIBUCIÓN

En el sector de TA, nos encontramos handicaps a la hora de colaborar con intermediarios para la distribución de nuestros productos. La explicación viene dada por la falta de preparación y el desconocimiento que tienen estas “gestoras” a la hora de ofertar nuestras actividades. Esto

genera que el consumidor sienta confusión o inseguridad a la hora de contratar nuestros servicios.

Por ello, la forma más segura y eficaz que tenemos para distribuir nuestros servicios es de forma directa. Para ello, todos los canales de comunicación reflejados en el apartado anterior serán nuestra forma más potente de venta de nuestros productos. Este sistema requiere mucho más tiempo, esfuerzo y recursos económicos por parte de la empresa. Por otro lado, el control del proceso de venta será mucho mayor.

Sin embargo, aunque apostamos por él, el sistema de ventas propio no siempre es efectivo. Por ello, recurriremos a intermediarios como Tour Operadores, que serán agencias de viajes que preparan paquetes con nuestras atractividades y que las comercializan.

Otro intermediario serán las ferias especializadas de TA. Estas ferias suponen un punto de contacto entre nuestra empresa y los clientes potenciales. En los stands de las ferias, los clientes podrán preguntar información relevante, y nosotros les asesoraremos con información personalizada. Algunas de las ferias especializadas en este sector a las que tenemos programado asistir, son el FITUR (Feria Internacional de Turismo), INTUR (Feria internacional del Turismo de Interior), Naturiva (Feria especializada en actividades en la naturaleza, deportes de montaña y esquí), y Expotur (Feria de la Naturaleza, el Clima y el Turismo Sostenible).



Figura 29. Logo Fitur. Fuente: Web Fitur.



Figura 30. Logo Intur. Fuente: Web Intur.



Figura 31. Logo Naturiva. Fuente: Web Naturiva.



Figura 32. Logo Expotural. Fuente: Web Expotural.

9. ESTRUCTURA DE ACTIVIDADES: PLANNING DE UN FIN DE SEMANA.

El planning de un fin de semana de actividades, en temporada de primavera sería el siguiente:

Actividades- Fin de semana		
Horario	Sábado	Domingo
10:00-12:00	MTB (nivel medio)	Senderismo (ruta media)
12:30-14:30	Escalada (vía estandar)	Piragüismo (travesía 2h)
16:30-19:30	Bosque suspendido	Rocódromo (iniciación)

Tabla 5. Planning de un fin de semana. Fuente: Elaboración propia

9.1. TÍTULO DE LOS RECURSOS HUMANOS

Nuestro personal está compuesto por personas cualificadas, que se preocupan por su trabajo y que ponen su mayor empeño. El eje vertebrador de esta empresa está compuesto por un gerente, con estudios en Administración y Dirección de Empresa, y Marketing; y por un segundo gerente graduado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (CAFYD). Además, nuestra empresa está dividida en tres secciones:

- Sección de TA: Disponemos de un número variable de monitores que trabajan según la temporada de esquí o de TA que nos encontremos. Dentro del equipo de monitores nos encontramos con un total de tres TSEAS, dos Técnicos Deportivos con ciclo inicial (TD1) de espeleología, barrancos, esquí y media montaña. Además, tres graduados en CAFYD, y por último, un maestro especializado en Educación Física.
- Sección de hospedaje: En esta sección, existen tres personas encargadas de la limpieza. Además, disponemos de una persona que su labor es la de mantenimiento de nuestras instalaciones, esta persona es un Ingeniero Técnico Agrícola Forestal.
- Sección de restauración: Esta sección está destinada a cubrir los servicios del bar/restaurante de nuestro albergue. Para ello, existe un Chef con Grado Superior en

Dirección de Servicios de Restauración y Dirección en Cocina Dual; y un ayudante de cocina, con estudios de Grado Medio en Cocina y Gastronomía.

10. TEMPORALIZACIÓN

Temporada TA	
Temporada alta	marzo-septiembre
Temporada media	noviembre, diciembre y enero
Temporada baja	octubre y febrero

Tabla 6. Temporalización TA. Fuente: Elaboración propia

Temporada Esquí	
Temporada alta	diciembre-marzo
Temporada media	noviembre y abril
Temporada baja	mayo-octubre

Tabla 7. Temporalización Esquí. Fuente: Elaboración propia

11. RECURSOS HUMANOS

Siete Picos Free, tiene una estructura organizativa simple, que está formada por dos gerentes. De los dos gerentes, uno de ellos asumirá la labor de organización comercial de nuestros servicios, de la gestión de los clientes y proveedores, y, además, será el Community Manager, que se encargará de controlar todos los canales de comunicación. Este director tiene estudios de Administración y Dirección de Empresa, y Marketing.

Por otro lado, el segundo gerente será el encargado de la gestión deportiva, coordinando a todo el equipo de monitores y organizando las actividades. Esta persona es graduada en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte. Por otro lado, el número de monitores variará según la demanda de las actividades o la época del año. Sin embargo, existen dos monitores fijos que trabajan durante toda la temporada de TA.

Además, existen otros agentes que están implicados en esta empresa como el personal de mantenimiento y limpieza, que está destinado al funcionamiento del hospedaje de nuestro albergue. Y, por otro lado, el encargado de la gestión de la restauración es el chef, que cuenta con un ayudante de cocina y camareros/as. A continuación, aparece el organigrama de Siete Picos Free.

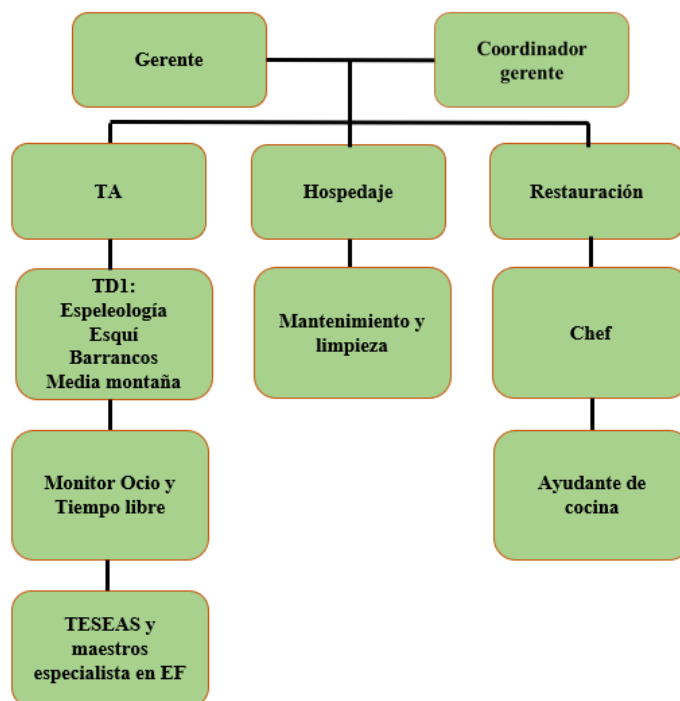


Figura 33. Organigrama Siete Picos Free. Fuente: Elaboración Propia.

12. PRESUPUESTO

Actividad	Material	Unidades	Precio/unidad	Total
Senderismo	Mochilas Altus	4	80€	320,00€
	Botiquín	4	120€	480,00€
Escalada	Cuerda dinámica	400m	1€	400,00€
	Cuerda estática	400m	1€	400,00€
	Pies de gato	20	25€	500,00€
	Cascos	40	50€	2.000,00€
	Cintas planas	40	10€	400,00€
	Mosquetones	100	8€	800,00€
	Poleas	20	65€	1.300,00€
MTB y eléctrica	MTB	15	600€	9.000,00€
	Eléctrica	12	2000€	24.000,00€

Esquí alpino y snow	Equipo snow	40	150€	6.000,00€
	Equipo esquí	40	180€	7.200,00€
Esquí de fondo	Equipo	40	140€	5.600,00€
Raquetas de Nieve	Raquetas	40	40€	1.600,00€
Nordic walking	Bastones	40	70€	2.800,00€
Piragüismo	Piraguas	8	600€	4.800,00€
	Palas	24	15€	360,00€
	Chalecos	24	25€	600,00€
Paddle Surf	Tabla	12	600€	7.200,00€
Esquí acuático + wakeboard	Zodiac	1	4000€	4.000,00€
	Equipos esquí	2	600€	1.200,00€
	Equipo wakeboard	2	300€	600,00€
Bosque suspendido	Arnés	40	50€	2.000,00€
	Juegos	15	100€	1.500,00€
	Grigri	8	45€	360,00€
	Bagas de anclaje	50	50€	1.500,00€
Vía ferrata	Cabos de ferrata	40	50€	2.000,00€
Tiro con arco	Equipo completo	6	120€	720,00€
Rocódromo y pinódromo	Rocódromo	1	30000€	30.000,00€
	Pinódromo	1	20000€	20.000,00€
Orientación	Brújula	40	12€	480,00€
Barranquismo	Neopreno	24	120€	2.880,00€
	Cacharrería		1200€	1.200,00€
Suzuki Vitara				1.500,00€
Concesión administrativa de terrenos e instalación pública				0€
TOTAL				146.100,00€

Tabla 8. Presupuestos. Fuente: Elaboración propia

Siete Picos Free ha recibido en concepto de financiación un préstamo ICO de 200.000,00€ para cubrir todo el material necesario en nuestras actividades. Además, el gerente y el coordinador gerente aportarán 10.000,00€ respectivamente, por lo que el capital de la empresa será de un total de 220.000,00€.

Financiación	Importe
Fondos propios	20.000,00€
Préstamo ICO	200.000,00€
TOTAL	220.000,00€

Tabla 9. Financiación Siete Picos Free. Fuente: Elaboración propia

13. ANEXOS

ANEXO I

Medidas generales para la empresa de turismo activo y ecoturismo frente al Covid-19

La empresa debe:

- Planificar las tareas y procesos de trabajo de tal forma que se garantice la distancia de seguridad establecida por las autoridades sanitarias; en caso de imposibilidad, se tomarán medidas alternativas para evitar el riesgo de contagio por contacto. Si el personal precisa cambiarse de ropa, debe habilitarse un espacio que permita también asegurar dicha distancia interpersonal o establecer el aforo máximo de los vestuarios de personal, si los hubiere. Además, se debe mantener la distancia de seguridad en reuniones internas.
- Completar el botiquín con un termómetro. Asegurar la adecuada protección de los empleados, facilitando el lavado de manos con agua y jabón y, si esto no es posible, el uso de solución desinfectante.
- Difundir pautas de higiene con información completa, clara e inteligible sobre las normas de higiene a utilizar en el puesto de trabajo que puede estar ayudado con cartelera. - Facilitar tiempo y medios para la correcta higiene de manos.
- Proporcionar los equipos de protección individual (EPI) adecuados previa evaluación de riesgos. En caso de que algún servicio se encuentre subcontratado, la empresa supervisará que el personal cuenta con los equipos de protección individual necesarios.
- Establecer normas de uso de las instalaciones en la que se desarrolla el trabajo y los espacios compartidos para mantener la distancia de seguridad (p.e. zonas comunes, vestuarios).
- Proceder a la ventilación, al menos diariamente y con mayor frecuencia siempre que sea posible, de las distintas dependencias.
- Las empresas de turismo activo y ecoturismo tendrán en cuenta los protocolos de seguridad del espacio natural protegido si hacen actividades en el mismo (p.e. limitaciones, aforos).

Además:

- En todas las actividades se deben respetar las distancias de seguridad interpersonal. Para ello y cuando sea necesario, se deberá realizar el correspondiente control de aforos. En caso de que no sea posible, deben garantizarse las medidas y equipos de protección necesarios.
- La empresa debe informar a los empleados de que la ropa de trabajo debe lavarse a temperaturas >60°C.

- Debe formarse a los trabajadores sobre el correcto uso y mantenimiento de mascarillas, guantes y EPI que utilicen. Debe quedar registro de esta formación.

ANEXO II



AYUNTAMIENTO DE CERCEDILLA (Madrid)
Plaza Mayor, 1-28470 CERCEDILLA (Madrid)- Telfs.91-852-57 Fax 91-852-22-00
<http://www.cercedilla.es>
E-Mail: info@cercedilla.es

Yo, Don Luis Miguel Peña Fernández, como alcalde del municipio de Cercedilla, certifico:

Que la empresa Siete Picos Free, ubicada en las dehesas de Cercedilla, posee todos los permisos para hacer uso y desarrollar actividades náuticas como piragüismo, esquí acuático, wakeboard y paddle surf, en el embalse del municipio de Navacerrada.

Cercedilla a 22 de mayo de 2020

Fdo: Don Luis Miguel Peña Fernández.

Alcalde-Presidente.



ANEXO III
Declaración Jurada

En Cercedilla, a _____

Yo, **D.** _____, mayor de edad, con DNI/NIF núm. _____, y con domicilio permanente en _____,

DECLARO BAJO JURAMENTO O PROMESA SOLEMNE QUE

Me comprometo a obedecer las indicaciones del monitor/ra de la empresa Siete Picos Free en todo momento. En el caso contrario, toda consecuencia estará bajo mi responsabilidad.

Declaración que efectúo a todos los efectos legales, consciente de las responsabilidades de orden civil y penal que ella conlleva.

Y para que así conste y surta los efectos oportunos firmo la presente declaración en Cercedilla, a _____.

.....
Fdo. _____

14. REFERENCIAS

BIBLIOGRAFÍA

Artículos:

- Adventure Travel Trade Association. (2014). UNWTO and Adventure Travel Trade Association sign agreement to advance adventure tourism globally.
- Arufe-Giráldez, V., Zagalaz, J. C., Sánchez, M. L. Z., Sanmiguel-Rodríguez, A., & Valero, G. (2020). Equipamiento y uso de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en los hogares españoles durante el periodo de confinamiento. Asociación con los hábitos sociales, estilo de vida y actividad física de los niños menores de 12 años. *Revista Latina de Comunicación Social*, (78), 183-204.
- Aspas, J. M. A. (2000). *Los deportes de aventura: consideraciones jurídicas sobre el turismo activo*. Prames.
- Aspas, J. M. (2004). *Los deportes de aventura ¿deporte o turismo? Derecho y turismo*. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Baena Extremera, A. (2011). Programas didácticos para Educación Física a través de la Educación de Aventura.
- Baena-Extremera, A., Pérez, J. M. S., Baños, R. F., & García, J. F. (2013). Adaptación de nuevos deportes de aventura a la educación física escolar: las vías ferratas. *Apunts. Educación física y deportes*, 4(114), 36-44.
- Brunicardi, D. P. (2004). Educación en valores y actividades en la naturaleza: su lugar en la Educación Física. In *Educación en valores y actividades físicas cooperativas [Archivo de ordenador]: actas del IV Congreso Estatal y II Iberoamericano de Actividades Físicas Cooperativas, Segovia, del 5 al 8 de julio de 2004*. La Peonza Publicaciones.
- de Calidad, S. G., & Turística, I. (2004). Estudio sobre el turismo de naturaleza en España y su Plan de Impulso. Madrid: Subdirección General de Calidad e Innovación Turística, Secretaría General de Turismo, MITYC. -Secretaría General de Turismo. Libro Blanco del Turismo Español. *El Sistema de Recursos*. Pág, 18-20.
- Escaravajal Rodríguez, J. C., & Baena Extremera, A. (2016). La espeleología en el centro escolar, una propuesta en el área de la Educación Física.
- Fornieles, A. M. A. (2004). Turismo rural y activo a tu alcance. In *Ocio, inclusión y discapacidad* (pp. 329-340). Servicio de Publicaciones= Argitalpen Zerbitzua.
- García, J. & F., Padilla, J. S., (2014). La formación universitaria en actividades físico-deportivas en el medio natural: Situación actual y perspectivas de futuro. *Tándem: Didáctica de la educación física*, (45), 14-21.

- Garau, J. B., Serra, A., & Tur, V. (1999). El turismo activo en Baleares. *Palma de Mallorca: Edicions CAEB*.
- Gilbertson, K., Bates, T., Ewert, A., & McLaughlin, T. (2006). *Outdoor education: Methods and strategies*. Human Kinetics.
- Gómez Varela, J. F., Río-Rodríguez, D., & Rico-Díaz, J. (2020). Reactivación de las actividades del turismo activo español hacia la “nueva normalidad” de la COVID-19: análisis documental sobre su regulación, recomendaciones, propuestas y protocolos. *ROTUR. Revista de Ocio y Turismo*, 14(2), 1-22.
- López García, S., Maneiro Dios, R., Moral García, J. E., Amatria Jiménez, M., Díez Fernández, P., Barcala Furelos, R., & Abelairas Gómez, C. (2019). Los riesgos en la práctica de actividades en la naturaleza: la accidentabilidad en las prácticas deportivas y medidas preventivas.
- Martín-Hidalgo, L. (2009). Sistema de gestión de la innovación en las empresas. *Guatemala: Serviprensa*.
- Mediavilla, L. (2012). Áreas de influencia del turismo activo. *Saarbrücken (Alemania): Editorial Académica Española*.
- Mediavilla Saldaña, L., Martín Talavera, L., & Gómez Barrios, V. (2020). Profesionales del turismo activo a través de las leyes reguladoras en España Lázaro. *ROTUR. Revista De Ocio Y Turismo*, 14(2), 55-69.
- Muñoz, C. C. (2014). Niños y Naturaleza, de la teoría a la práctica. *Medicina naturista*, 8(2), 73-78.
- Padilla, J. S., López, J. M. R., & Fuentes-Guerra, F. J. G. (2011). Visión del profesorado de educación física de educación secundaria obligatoria en Andalucía sobre las actividades en el medio natural. *Retos. Nuevas tendencias en Educación Física, Deporte y Recreación*, (20), 9-15.
- Peiró, P. S., & Tejero, S. S. (2014). Tierra, sol, agua y aire: aplicaciones terapéuticas en el paciente oncológico. *Medicina naturista*, 8(1), 6-16.
- Ponti, F. (2010). *Los siete movimientos de la innovación* (No. 658.406 P816s). Norma.
- CULTURAL, S. A. I. (1999). *Diccionario de marketing* (No. Am0196). CULTURAL EDITORIAL.
- Saldaña, L. M., Gómez, V., Talavera, L. M., & Encinas, V. G. (2020). Las actividades en el medio natural y la metodología experiencial como herramientas para el desarrollo integral de los individuos. *Espiral. Cuadernos del profesorado*, 13(27), 134-143.

- Sáez-Padilla, J., Tornero Quiñones, I., & Sierra Robles, Á. (2017). Situación actual de la formación en actividades en el medio natural según el profesorado de Educación Física. Un estudio cualitativo con expertos en Andalucía.
- Saldaña, L. M. (2010). *Estudio de la calidad del servicio del turismo activo en España (Huesca-Lérida), Italia (Trentino-Alto Adige) y Costa Rica (Alajuela-Cartago)* (Doctoral dissertation, Universidad Politécnica de Madrid).
- Salguero, A. R. C. (2010). Trabajar la Educación ambiental desde la educación Física. *Hekademos: revista educativa digital*, (5), 45-64.
- Santos Pastor, M. L., & Martínez Muñoz, L. F. (2008). Las actividades en el medio natural en la escuela: consideraciones para un tratamiento educativo.
- Saz Peiró, P. (2005). Sencillas aplicaciones de higiene y salud natural. *Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza*.
- Tejada, J. (2007). La evaluación en Educación Física en primaria en Huelva y su provincia (*Doctoral dissertation, Tesis doctoral. Universidad de Huelva*).

Libros:

- Alfonso, E. (2006). *Curso de medicina natural en 40 lecciones*. Editorial Kier.
- Huerta, I. (2016). El estudio de mercado en las empresas. *México: Pirámide*.
- Louv, R. (2008). *Last child in the woods: Saving our children from nature-deficit disorder*. Algonquin books.
- Mariné, F. B., & Sutil, M. C. A. (2009). *50 años del turismo español: un análisis histórico y estructural*. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces SA.

Legislación:

- Decreto 96/2007, por el que se regula la ordenación de las empresas de turismo activo de la Comunidad de Castilla y León. Boletín Oficial Castilla y León. Castilla y León, 27 de septiembre de 2007, núm 193, pp.18728-18734.
- Ley Orgánica 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Boletín Oficial del Estado Sánchez, núm 233, de 28 de abril de 2013.
- Real Decreto 318/2000, por el que se establecen los títulos de Técnico Deportivo y Técnico Deportivo superior en las especialidades de los Deportes de Montaña y Escalada, se aprueban las correspondientes enseñanzas mínimas y se regulan las pruebas y los

requisitos de acceso a estas enseñanzas. Boletín Oficial del Estado. España, 3 de marzo de 2000, núm 73, pp.12545-12599.

WEBGRAFÍA

- Comunidad de Madrid (2019). *Datos Demográficos-Cercedilla*. Recuperado de <https://www.comunidad.madrid/centros/cercedilla>
- Epdata. (2020). *Cercedilla - Datos, gráficos y estadísticas sobre el municipio*. Recuperado de <https://www.epdata.es/datos/datos-graficos-estadisticas-municipio/52/cercedilla/2465>
- Instituto Nacional de Estadística (23 de diciembre, 2019). *Cuenta Satélite del Turismo de España (CSTE). Revisión estadística*. Recuperado de https://www.ine.es/prensa/cst_2018.pdf
- Ministerio de Industria, Energía y Turismo. (2012). *Plan Nacional e Integral de Turismo (p. 124)*. Gobierno de España. Recuperado de <https://turismo.gob.es/es-es/servicios/Documents/Plan-Nacional-Integral-Turismo-2012-2015.pdf>
- Ministerio de Industria y Comercio (2020). *Medidas para la reducción del contagio por el coronavirus SARS-CoV-2*. Gobierno de España. Recuperado de https://www.mincotur.gob.es/eses/COVID19/GuiasSectorTurismo/Turismo_activo_y_ecoturismo.pdf
- Organización Mundial del Turismo. (2020). Programa de Asistencia Técnica para la Recuperación del Turismo. Recuperado de <https://www.unwto.org/es/news/la-omt-pone-en-marcha-un-programa-de-asistencia-tecnica-para-la-recuperacion-del-turismo>
- Spain, T. (2015). *Plan Nacional e Integral del Turismo 2012-2015*. Gobierno de España. [online] Disponible en: <https://www.tourspain.es/es-es/Conozcanos/Documents/PlanMarketing/PEM%20TURESPA%C3%91A%202018-2020.pdf>