

ESTUDIO ZONA FRANCA DEL FLAMENCO **MUNICIPIO DE LA UNIÓN.**

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

Marzo 2.017



Unión Europea

Modelos de Negocio LA UNIÓN

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



ANTECEDENTES



- El municipio de La Unión, con 19.752 habitantes (INE 2015) y una extensión de 24,5 km², perteneciente a la Comarca del Campo de Cartagena. Está situado al sureste de la Región de Murcia y enclavado dentro del término municipal de Cartagena.
- La historia de La Unión está íntimamente ligada al aprovechamiento de las minas de plomo, cinc, plata y hierro. En la antigüedad, íberos, fenicios, cartagineses y romanos ya aprovecharon su riqueza mineral. Tras un periodo en que prácticamente se abandonó su explotación y quedó casi despoblada, en 1840 se convirtió en la “California española” y atrajo inmigración, sobre todo andaluza.

ANTECEDENTES

- En 1868 se constituye como municipio segregándose de Cartagena. Combinando épocas de mucha bonanza con crisis del sector, la minería se mantuvo hasta que en 1991 se cerraron definitivamente las explotaciones por su falta de rentabilidad y el agotamiento de los recursos.
- El comercio supone el 43,5% del tejido empresarial. Por orden de importancia le sigue el sector servicios con un 19,8%, la construcción con un 13,2%, el tejido industrial con un 10,5% y el 9% la hostelería. Agricultura y Transporte suman el 4% restante.
- Según los datos del mes de Agosto de 2016, la tasa de desempleo se sitúa entorno al 24%.

ANTECEDENTES



- El crecimiento del turismo natural y cultural se ha convertido en uno de los filones que La Unión quiere explotar, en concreto el turismo industrial minero. Se ha hecho una apuesta clara por la preservación de todos los elementos mineros, ya en desuso (Parque minero, recuperados 8 yacimientos con una extensión de 50.000m² y con la apertura de la mina “Agrupa Vicenta” siendo la mayor mina visitable de toda Europa) , por los edificios de principios de siglo, La Casa del Piñón, La Casa del Tío Lobo, el antiguo Mercado Público “La Catedral del Cante” que alberga la celebración desde 1961 del Festival “Cante de las Minas”,...llevando a cabo una revalorización de su patrimonio durante las últimas décadas.

ANTECEDENTES

- En torno a este eje, hay constituida una Fundación, así como el Consorcio Turístico de la Sierra Minera. Se celebran en el municipio dos Congresos Internacionales: Timbaleros salsa Festival y Universitarios del Flamenco. Otro evento a destacar es la Feria Nacional de Minerales y Fósiles. Así como la Ruta de la Tapa Minera y las Jornadas gastronómicas flamencas.
- También tiene una red de museos: arqueológico, etnográfico, museo del festival y el museo minero.



ANTECEDENTES

- La Unión es internacionalmente conocida por su “Festival Internacional del Cante de Las Minas” que data de 1961. Se trata del festival con más solera que se ha celebrado de forma ininterrumpida con sus 56 ediciones. Declarado de interés turístico internacional.
- En torno al festival se desarrollan varios de eventos.
 - Existe una cátedra de flamencología en la UCAM a través de la cual se organiza seminarios, cursos y un congreso de Investigación
 - Tiene su propio Museo.
 - Se edita la revista “Lámpara Minera”.



Objetivos de esta propuesta

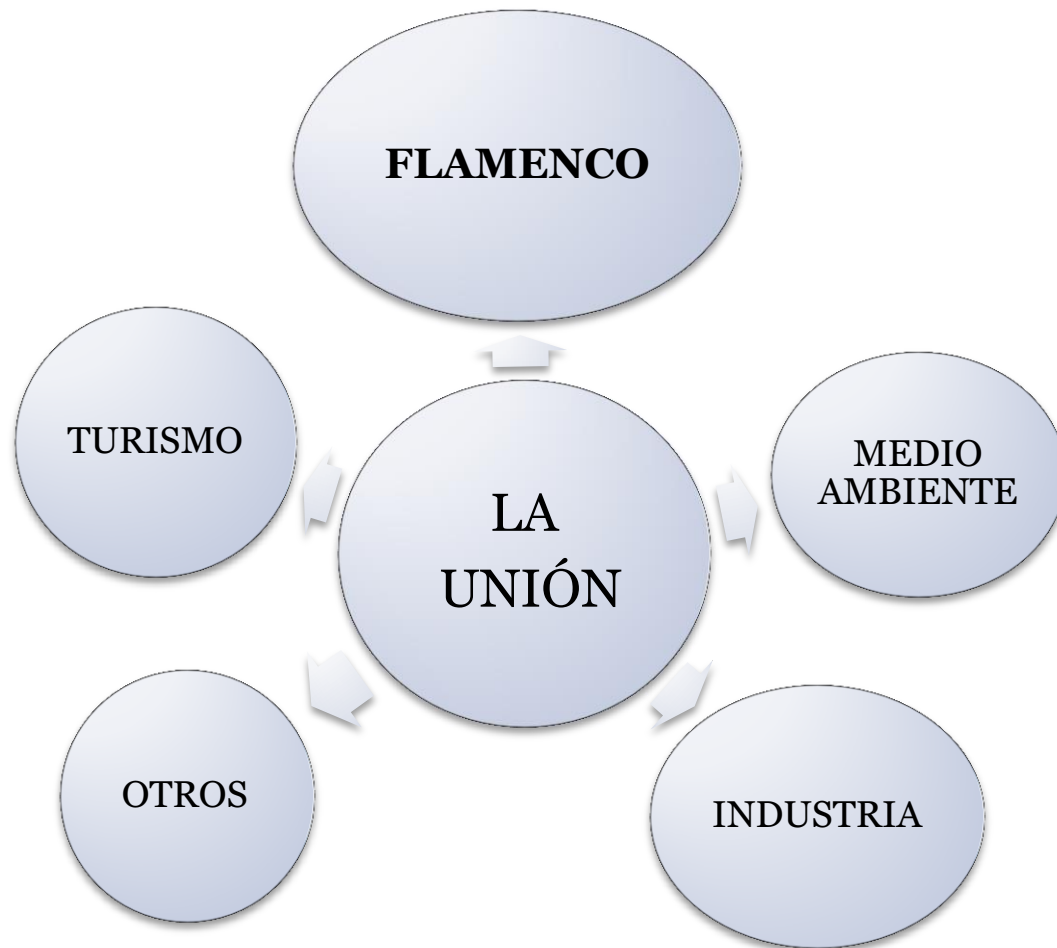
1. Identificar nuevos modelos y líneas de negocio, actividades e ideas que den origen a otros modelos de negocio que puedan ser desarrollados en La Unión contribuyendo a:
 - Aprovechar al máximo todas las posibilidades que existen en su entorno.
 - Desestacionalizar y extender las actividades que realizan en torno al “Cante de las Minas”.
 - Generar nuevos puestos de trabajo que puedan ser ocupados por los habitantes de la zona contribuyendo a reducir la tasa de desempleo.
 - Incentivar la atracción de emprendedores y empresas que puedan localizarse en el municipio.
 - Crear sinergia entre los nuevos modelos de negocio planteados.






Objetivos de esta propuesta

2. Proporcionar a los/as emprendedores/as datos relevantes que simplifiquen el análisis sobre la viabilidad de una idea y faciliten la posterior elaboración del plan de empresa.
3. Desarrollar una primera versión de posibles modelos de negocio a desarrollar en La Unión, que pueda dar origen a sucesivas versiones con la inclusión de nuevas fichas de modelos de negocio adaptadas a la realidad económica, social y cultural de La Unión. Por ello, se incluyen otras áreas de negocio para su desarrollo.

MODELOS DE NEGOCIO // ACTIVIDADES



FLAMENCO

- Empresas de diseño, fabricación y comercialización de:
 - Moda, calzado y complementos “sector flamenco” 
 - Instrumentos y accesorios musicales. 
 - Artesanía “flamenca”
- Desarrollo de contenidos especializados sobre Flamenco. Elaboración de cursos (offline-online) y material audiovisual específico sobre el Flamenco. Crearíamos “los flamenquitos”: píldoras formativas que acercaran a la gente el arte del flamenco, haciéndolo más accesible.
- Plataforma flamenca CANTE DE LAS MINAS (app, blog, rrrs, market place, formación, tutoriales, realidad virtual, streaming, gamificación,...). Acceso profesional y freemiun, “laminadelflamenco.com” 

CONFECCIÓN MODA FLAMENCA

DESCRIPCIÓN: La idea es crear una empresa que fabrique y comercialice trajes de flamenca, sevillanas, etc., todo lo relativo a la moda flamenca. Para activar su producción sería conveniente que se planteara, por parte de las instituciones, la puesta en marcha de algún tipo de feria que durara varios días en la zona, o establecer una jornada específica del flamenco, donde todo el mundo deba vestir así (ej. Bando de la huerta en Murcia)

TIPO: INDUSTRIAL-ARTESANAL

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA

RECURSOS: NAVE/TALLER ESPACIO PARA VENTA MAQUINARIA. UTILLAJE PERSONAL ESPECIALIZADO. Desde el diseño a la venta pasando por la confección, planchado y tratamiento de las prendas... PLAN DE MARKETING. Acción comercial a través de internet, promoción de una feria, exposiciones, eventos en la ciudad...

EJEMPLOS:

www.isabelhernandez.es/

www.calzadosmalaca.com

www.donflamenco.com

www.creatuempresa.org

FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE INSTRUMENTOS

DESCRIPCIÓN: En este caso, resulta muy necesaria la especialización y conocimiento del sector, sobretodo en la parte de la fabricación de los instrumentos. No tanto en la de comercialización aunque resulta recomendable la posesión de la titulación en educación musical, experiencia en el sector y que esté preparado para dar a los clientes una atención personalizada.

TIPO: INDUSTRIAL-ARTESANAL

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA - ALTA

RECURSOS: LOCAL. En régimen de alquiler o compra, resulta indispensable una buena ubicación en una zona dedicada a la venta y comercialización directa del producto.

PERSONAL ESPECIALIZADO y amplia formación en el sector. **EQUIPAMIENTO.** Maquinaria específica, proveedores de madera y materiales de alta calidad...

WEB, PRESENCIA EN INTERNET, Redes Sociales. Se posiciona como uno de los principales canales de distribución y venta del producto.

EJEMPLOS:

- <http://maderasbarber.com/guitarras-bartal-fabricacion-artesanal/>
- <http://www.hermanossanchislopez.com/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=biWk-QLWY7U>
- <https://www.youtube.com/watch?v=79hJYttbNWw>

PLATAFORMA E-COMMERCE LAMINADELFLAMENCO.COM

DESCRIPCIÓN: El comercio electrónico es una forma de transacción comercial en la que las partes interactúan electrónicamente en lugar de por intercambio o contacto físico directo. No se trata de un negocio en sí mismo, sino más bien un canal por el que múltiples tipos de negocio pueden llegar a sus potenciales clientes. En este caso, todo lo relativo al flamenco/ al municipio de La Unión / a sus minas y eventos... se canalizarían su comercialización a través de esta plataforma.

TIPO: SERVICIOS







NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA

RECURSOS: EQUIPAMIENTO: La inversión necesaria en equipamiento para realizar es tipo de actividad no es muy elevada, por 2.000€ se puede disponer de un equipo informático adecuado, y va a depender en todo caso de la dimensión del negocio concreto. Son trámites necesarios la creación de una página web (de acuerdo con la legislación), así como la obtención de un nombre de dominio o dirección de internet y una cuenta de correo electrónico con la que operar. Un negocio de comercio electrónico puede ser atendido en exclusividad por el emprendedor que lo pone en marcha.

EJEMPLOS:

- www.flamencoexport.com/

FLAMENCO

- Locales temáticos donde se dé a conocer el Flamenco de forma paralela a la actividad principal (restaurantes, bares, bibliotecas,...) 
 - Rutas gastronómicas: crear la receta de “las flamenquitas”
 - Ocio nocturno y al aire libre: tablao flamenco. 
- Organización de eventos aprovechando la tracción del Festival del Cante de las Minas:
 - Campamento Flamenco. 
 - Feria del Flamenco/ Día del Flamenco (Bando de la Huerta) 
 - Organización de Rutas Flamencas. 
 - Agencia de grupos flamencos: cantaores y guitarristas. 

ESTABLECIMIENTOS TEMÁTICOS

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

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA

RECURSOS: LOCAL. EQUIPAMIENTO. La compra de la maquinaria necesaria (menaje, mobiliario, decoración, climatización...) supone también una fuerte inversión. Respecto a este equipamiento, aparte del precio, hay que valorar otros aspectos como el nivel tecnológico y la eficiencia energética, así como las garantías y el servicio técnico postventa. Todo este material necesario puede requerir una inversión de unos 50.000€, aunque en ocasiones podría ser recomendable adquirir unidades de segunda mano.
PLANTILLA.

EJEMPLOS: En Francia se encuentra “La Cueva del Flamenco” (Lyon). Aquí se podría crear: “*laminadelflamenco*”. Espacio cultural, gastronómico que podría tener su réplica en una plataforma ON line donde mostrar todos los eventos, showcooking...

TABLAO FLAMENCO

DESCRIPCIÓN: Lugar donde los clientes podrán disfrutar de los servicios que ofrecen un bar o restaurante, amenizado con actuaciones de flamenco en directo.

El perfil más idóneo para la persona emprendedora de este tipo de negocio es el de un profesional con experiencia o formación en el sector, con voluntad de servicio y gran amante del flamenco en todas sus variantes.

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA - BAJA

RECURSOS: LOCAL. Estará totalmente acondicionado para bar con zona de mesas y escenario. A considerar la posibilidad de adaptarlo para academia de cante y flamenco en las horas que no permanezca abierto con actuaciones. Preferible una buena situación, céntrico y cercano al Mercado (lugar de celebración del festival). Si resulta ser de alquiler, o incluso traspaso de un negocio similar, la inversión a realizar será bastante inferior a ser un acondicionamiento. **PLANTILLA:** con amplios conocimientos en la hostelería y la música. **CONTACTOS EN EL MUNDO DEL FLAMENCO.** PLAN MARKETING. WEB, presencia redes sociales, agencias de viajes...

EJEMPLOS:

- <http://www.tablaodecarmen.com/>
- <http://www.esmadrid.com/flamenco-madrid>

CAMPAMENTOS/ CAMPING.

DESCRIPCIÓN: Se trata de espacios de terreno debidamente delimitados y acondicionados, que ofrecen a los clientes un lugar para hacer vida al aire libre durante un tiempo determinado con fines vacacionales y turísticos, utilizándose como residencia bungalows, caravanas o tiendas de campaña. Ofrece ventajas de tipo económico frente a estancias en hoteles, hostales o apartamentos.

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA

RECURSOS: PROPIEDAD DE UNA FINCA/TERRENO. Próximo a algún punto atractivo turístico y que se encuentre un motivo para su explotación (ej. La regeneración de la bahía, el festival de cante...) ACONDICIONAMIENTO DE LA PARCELA. Inversión a considerar: Zona amplia de aparcamiento, instalaciones comunes (bar, piscina, comedor, tienda, lavabos...), zona de cocinas, barbacoas... HABILIDADES. Atención al cliente, dotes comerciales y un buen desempeño del trabajo. PLAN DE MARKETING. WEB, presencia en redes sociales... EQUIPO DE MONITORES TIEMPO LIBRE. Para realización de actividades.

EJEMPLOS:

- Caravanning de la Manga // La Puerta de Moratalla

TIENDA DE ALQUILER/VENTA TRAJES DE FLAMENCA.

DESCRIPCIÓN: Nuestro objetivo inmediato es montar un negocio para la comercialización de prendas de vestir y complementos para trajes de flamenca.

Los artículos que se comercializarán en este negocio en principio serán:

- Prendas de moda flamenca: trajes, vestidos, faldas, blusas, etc.
- Complementos: mantones, pulseras, zarcillos, flores, peinetas, zapatos, etc.

Por otra parte ofreceremos una serie de servicios para incrementar nuestro volumen de negocio: Arreglos y servicios de asesoramiento de imagen.

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA

RECURSOS: La compra de la mercancía debe estar totalmente planificada para que el stock sea lo más ajustado posible de manera que garantice un buen surtido de artículos pero evitando almacenamientos innecesarios.. **MAQUINARIA. PERSONAL ESPECIALIZADO.** Desde el diseño a la venta pasando por la confección, planchado y tratamiento de las prendas. **PLAN DE MARKETING.** Acción comercial a través de internet, promoción de una feria, exposiciones, eventos en la ciudad. Este proyecto es ideal para personas que tienen conocimientos de costura y con experiencia previa en la confección de trajes a medida.

EJEMPLOS:

- <http://www.donflamenco.com/es/>

RUTAS FLAMENCAS POR LA CIUDAD

DESCRIPCIÓN: Indicado para personas que tengan amplios conocimientos de la historia y evolución del flamenco y del festival del cante de las minas. En caso de no poseer esos conocimientos, estas personas pueden dedicarse a los servicios generales y recurrir a contratación de personal con la cualificación necesaria. Aun así, se recomienda que sea un gran amante del flamenco.

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA

RECURSOS: OFERTA DE SERVICIOS. Información y asesoramiento, actividades, gestión de visitas a lugares de interés, paradas gastronómicas ya concertadas, organización de conferencias...

PLAN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN.

WEB O PLATAFORMA ON LINE.

PERSONAL TÉCNICO: equipo de personas conocedoras del mundo y la historia del flamenco, con dotes comerciales y don de gentes.

EJEMPLOS:

- <http://guiasturisticoscartagena.es/>

AGENCIA CONTRATACIÓN GRUPOS MUSICALES

DESCRIPCIÓN: Empresa dedicada a la selección, búsqueda y contratación de artistas/grupos musicales de todos los ámbitos del flamenco (cante, guitarra, percusión, baile...) En este caso, el emprendedor deberá tener amplios conocimientos del sector, así como numerosos contactos tanto institucionales como en el mundo del flamenco, eventos y festivales.

TIPO: SERVICIOS / OCIO

NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA

RECURSOS: LOCAL como punto “opcional de referencia” pero no resulta del todo necesario en un primer momento. De esta manera, se propondría un local pequeño y de alquiler pero buscando una situación céntrica y cerca de la zona más comercial.



Resulta más eficaz, en este caso, una plataforma web como instrumento de promoción y un amplio posicionamiento en la red.

PLAN DE VENTAS: La comercialización debe contar con un importante apoyo de la política de comunicación y de promoción.

EJEMPLOS:

- www.lafactoriadelshow.com
- www.totalisimo.com
- www.espectalium.com

FLAMENCO

- Organización de eventos aprovechando la tracción del Festival del Cante de las Minas (II) 
 - Otras actividades
 - Concursos en torno al cante y al flamenco
 - Novela
 - Pintura
 - Moda y complementos
 - ...
 - Organización de exposiciones y eventos tanto en la localidad como en otras ciudades.
 - Estudio de Grabación de Flamenco. 

EMPRESA DE ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO DE EVENTOS

DESCRIPCIÓN: Se recomienda que la persona que se embarque en este negocio sea una persona con capacidad para la organización de actos y eventos, con dotes comerciales y de atención al público. Además, muy necesario en este tipo de empresas, tener un amplio abanico de proveedores preestablecidos.

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA

RECURSOS:

- PLAN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN
- WEB
- ESTUDIO DE LA COMPETENCIA EN LA ZONA

RECOMENDACIONES: Es sector de la organización de eventos es uno de los más importantes dentro del mercado del ocio y el turismo. Se puede dividir en diversos subsectores:

- Organización de ferias, congresos y conferencias.
- Organización de actos para particulares: bodas, fiestas etc.
- Organización de eventos para empresas: reuniones, viajes...
- Organización de eventos para instituciones, deportivos, etc.

ESTUDIO DE GRABACIÓN DE MÚSICA

DESCRIPCIÓN: Los estudios de grabación son locales dedicados al registro de voz y sonido que permiten obtener una reproducción del material grabado, generalmente, por grupos de música o solistas.

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA

RECURSOS: LOCAL. Se trata de un recinto insonorizado y acondicionado acústicamente, destinado al registro de sonido. **INVERSIÓN INSONORIZACIÓN:** 60.000€. **RECURSOS HUMANOS:** Son necesarias al menos dos personas. Profesional con perfil técnico. **GASTOS VARIABLES PRIMER AÑO:** suministros, publicidad, seguros, gastos financieros, arrendamientos y cánones, gastos de personal: 55.000€. **INVERSIÓN EQUIPAMIENTO:** 10.000€

EJEMPLOS: Estudios Octopus

- www.lavozdelflamenco.com
- www.joseenriquedelavega.com
- www.solocompas.net

FLAMENCO

- FORMACIÓN

- Cursos periódicos sobre flamenco:



- Talleres específicos para profesionales

- Talleres para principiantes: flamenquitos

- Universidad del Mar: trimestre de verano, alumnos erasmus “todo sobre el flamenco”

- Formación especializada de servicios asociados al flamenco: estilismo, peluquería, ...



- Cursos relacionados con el diseño, fabricación y comercialización de trajes, calzados, complementos , instrumentos,... de flamenco.

ACADEMIA DE CANTE Y BAILE FLAMENCO (I)

DESCRIPCIÓN: La idea es crear una academia de enseñanza de las distintas materias que conforma el mundo del flamenco: baile flamenco, cante y clases de guitarra española, entre otros. Es necesario que el emprendedor tenga conocimientos y experiencia en el ámbito del flamenco. Es recomendable que la persona se sienta involucrada con el negocio y que sea un profesional de la materia. Será también importante que posea dotes docentes para transmitir esos conocimientos de la forma más adecuada. Variedad de servicios: clases de baile y clases instrumentales. **BAILE:** Hay muchos tipos de palos de flamenco, según el tipo de curso se pueden clasificar en:

- Flamenco Jondo: Bulerías, Farruca, Martinete, Minera, Petenera, Soleá y Tiento.
- Flamenco Festero: Sevillanas, Rumba, los Tanguillos y las Alegrías.

INSTRUMENTALES: Clases de guitarra y clases de percusión (caja, palmas...) Público objetivo, todas las edades.. desde los niños a los que se les podría ofrecer como actividad extraescolar.. hasta las personas mayores y amas de casa como grupo de clientes que buscan cada vez más ocupar su tiempo libre. Todo ello pasando por las personas aficionadas que muestren interés y quieran adquirir conocimientos, o bien por mera afición.

TIPO: SERVICIOS - FORMACIÓN

NIVEL DE INVERSIÓN: MEDIA

ACADEMIA DE CANTE Y BAILE FLAMENCO (II)

RECURSOS: LOCAL: Cuando se busque el local para una academia habrá que tener en cuenta situarse en lugares de abundante tránsito o de alta concentración poblacional, estando situados en puntos bien conectados con el transporte público. Otro aspecto, las reformas del local para su acondicionamiento conforme a los requerimientos y a la viabilidad económica, así como a la legislación vigente. Este acondicionamiento se puede hacer a partir de 25.000€, cifra que podrá reducirse si en el local ya se ha desarrollado esta actividad o una similar. La superficie mínima para este tipo de negocios es de unos 150m², que permitirían la instalación de al menos 2 aulas con una capacidad de 15 alumnos, dos aseos, un despacho y mostrador de recepción. El establecimiento debe contar con un adecuada iluminación, correcta ventilación y una agradable climatización que permitan un ambiente de adecuado. Así como una partición versátil y una acústica considerable. **EQUIPAMIENTO Y PLANTILLA.** En torno a los 10.000€ para equipamiento (instrumentos, mobiliario, equipos, software, climatización...). La plantilla profesional mínima requerida está compuesta por un gerente, que realizará todas las labores comerciales y de gestión, un auxiliar administrativo, que se encargará de la atención al centro y tareas administrativas habituales y los profesores precisos en cada momento necesarios para impartir formación en las áreas donde estén especializados.

EJEMPLOS:

- <http://lolaceron.com/>

PELUQUERÍA: La fidelización del cliente como clave del éxito

DESCRIPCIÓN: Se trata de una actividad tradicional pero siempre abierta a modas y tendencias. Esta peluquería deberá ofrecer sus habituales servicios (lavado y corte de pelo, peinados, cortes...) junto con aquellos otros de belleza y cuidado corporal (manicura, maquillaje..) y la especialidad del toque flamenco (recogidos, tocados, sombreros...). Será clave dar un buen servicio la semana del Festival y los días señalados en torno a eventos que estén relacionados con el flamenco (ferias, concursos).

TIPO: SERVICIOS

NIVEL DE INVERSIÓN: BAJA

RECURSOS: El local debe disponer de un espacio destinado a almacén. Las dimensiones mínimas estarían sobre los 30 m², aunque la media habitual en el sector es de 100 m².

EQUIPAMIENTO: La creación de un entorno agradable es imprescindible para la comodidad y posterior fidelización de los clientes. Por ello, gran parte de la inversión inicial será destinada a la compra del equipamiento adecuado. Para adquirir los productos, las peluquerías suelen recurrir a centrales de compras, distribuidores, tiendas especializadas, etc. **PLANTILLA:** El personal está formado básicamente por técnicos en peluquería (aprendices, ayudantes y oficiales), los cuales tienen que estar perfectamente cualificados y experimentados en técnicas, productos y utillaje de peluquería.

EJEMPLOS: <http://peluqueriamdv.com/>

CONSIDERACIONES-RECOMENDACIONES

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

CONSIDERACIONES-RECOMENDACIONES

- Los ciclos formativos que se imparten en el I.E.S. Sierra Minera son: Superior- Administración y Finanzas y de grado Medio- Instalaciones eléctricas y Gestión Administrativa. Estos ciclos no están convenientemente alineados con las posibilidades de desarrollo de nuevos modelos de negocio en la zona. Por ello se necesitarían ciclos formativos más acordes al municipio (Química, Medio Ambiente, Turismo, Restauración, ¿Joyería?, ...)
- Formación en idiomas.

CONSIDERACIONES-RECOMENDACIONES

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

OTRAS REFERENCIAS DOCUMENTALES Y VISUALES





- [Video Presentación La Unión](#)
- [Festival Cante de las Minas](#)
- [Espectáculo flamenco nipón](#)







OTRAS ÁREAS DE NEGOCIO
DESARROLLABLES EN EL
MUNICIPIO DE LA UNIÓN

TURISMO
MEDIO AMBIENTE
INDUSTRIA
OTROS




TURISMO

- Hotel “Flamenco”. Vs Apartamentos turísticos: viviendas vacías o 2ª vivienda, reacondicionadas para este fin (plan de diseño, exenciones fiscales, disposición para estudiantes erasmus..)  
- Rutas turísticas (por mar, tierra y aire). Agencia de Turismo Activo. 
- Turismo que convine visitas con formación y actividades in situ (flamenco, restauración, arqueología,...) 
- Mercados permanentes productos flamenco, gastronomía, discografía, moda y complementos, formación.
- Misiones profesionales de otros países donde se reconozca la cultura del **flamenco** (Japón,...) Proceso de hermanamiento.







MEDIO AMBIENTE

- El proyecto de Regeneración de la Bahía de Portmán abre nuevas posibilidades en torno a:
 - Reciclado de materiales. Aprovechamiento de subproductos. Fabricación Mobiliario Urbano. 
 - Consultora ambiental. 
 - Mantenimiento de maquinaria y equipamiento requerido par las actividades anteriores. Pej. El proyecto contempla la construcción de una pasarela mecánica, para transportar los residuos , de más de 2km de longitud. Estudiar la posibilidad de reutilizar dicha infraestructura al terminar el proyecto de regeneración con fines turísticos/ocio en la zona. 
 - Gestor de Residuos. 

INDUSTRIA

- Empresas de logística (EJE MEDITERRÁNEO)
- Empresas de mantenimiento de infraestructuras y equipamientos turísticos
- Empresas de mantenimiento de patrimonio cultural.
- Empresa de reciclaje de materiales. 
- Empresas de fabricación de material deportivo: BUCEO 
- Empresas de fabricación/comercialización de instrumentos musicales. 

OTROS

- ACTIVIDADES EXTERNAS A LAS MINAS
 - Eventos con DRONES 
 - Formación
 - Organización de competiciones
 - Actividades de aventura en torno a las minas.
 - Parque Ocio-Multiaventura. 
 - Gestión de un Centro de Día. 
 - Empresa de Alquiler de Bicicletas. 
 - Empresa de Reformas. 
 - Peluquería. 

MODELOS DE NEGOCIO SEGÚN NIVEL DE INVERSIÓN

- NIVEL DE INVERSIÓN BAJA.
 - Agencia de Turismo Cultural.
 - Gestión de Centro de Día.
 - Empresa de Organización y Desarrollo de Eventos.
 - Peluquería.
 - Agencia organizadora de Rutas Flamencas.
 - Empresa de Alquiler de Bicicletas.
 - Tablao Flamenco.
 - Plataforma e-commerce.

MODELOS DE NEGOCIO SEGÚN NIVEL DE INVERSIÓN

- NIVEL DE INVERSIÓN MEDIA.
 - Academia de Enseñanza/ Academia de Flamenco.
 - Agencia de Turismo Activo.
 - Alquiler de Apartamentos Turísticos.
 - Camping.
 - Consultoría Ambiental.
 - Empresa de Reformas.
 - Escuela de Drones.
 - Establecimientos Temáticos.
 - Fabricación de artículos deportivos: Buceo.
 - Parque Multiaventura.
 - Fabricación/Comercialización Instrumentos Musicales.
 - Moda Flamenca.



MODELOS DE NEGOCIO SEGÚN NIVEL DE INVERSIÓN

- NIVEL DE INVERSIÓN ALTA
 - Fabricación Mobiliario Urbano a través del reciclaje del plástico.
 - Gestor de Residuos.
 - Hotel/Hostal.
 - Reciclaje de materiales.

ESTUDIO ZONA FRANCA DEL FLAMENCO: **MUNICIPIO DE LA UNIÓN**

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

Marzo 2.017



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	FLAMENCO
- CUESTIONES GENERALES. DEBILIDADES Vs FORTALEZAS DEL MUNICIPIO		
<p>Alta tasa de desempleo. Tejido empresarial de reducido tamaño. Economías locales con escasa capacidad para la generación de capital para reinversión. Escaso número de empresas con sede social en la localidad. Escasez de emprendedores. Falta de retención de talentos que migran hacia otras comunidades. Excesiva dependencia del sector de la construcción. Desajuste entre la oferta de formación y las demandas del tejido productivo. Escaso conocimiento de idiomas extranjeros Limitada oferta de formación (cursos, talleres, etc...)</p> <p>Fuerte presencia del sector servicios ligado al Turismo Existencia de una oferta turística variada (playas, parque minero, actividades...) Acceso directo a la Autopista del Mediterráneo y autovía A-30. Acceso directo al Puerto de Cartagena. Buena comunicación y proximidad con el Aeropuerto. Proximidad a la zona industrial del Valle de Escombreras y a Cartagena.</p>		
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>CONFECCIÓN MODA FLAMENCA</u></p> <p>La idea es crear una empresa que fabrique y comercialice trajes de flamenca, sevillanas... todo lo relativo a la moda flamenca. Para activar su producción sería conveniente que se planteara, por parte de las instituciones, la puesta en marcha de algún tipo de feria que durara varios días en la zona, o establecer una jornada específica del flamenco, donde todo el mundo deba vestir así (ej. Bando de la huerta en Murcia)</p>		
TIPO DE EMPRESA		
INDUSTRIAL-ARTESANAL		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>NAVE/TALLER ESPACIO PARA VENTA MAQUINARIA. UTILLAJE PERSONAL ESPECIALIZADO. Desde el diseño a la venta pasando por la confección, planchado y tratamiento de las prendas... PLAN DE MARKETING. Acción comercial a través de internet, promoción de una feria, exposiciones, eventos en la ciudad...</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
MEDIA		

DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO

MEDIA

BARRERAS DE ENTRADA

FINANCIACIÓN

ALTA COMPETENCIA EN LA ZONA DE ANDALUCÍA

ENCONTRAR A PERSONAL ESPECIALIZADO EN ESTE TIPO DE CONFECCIÓN.

EJEMPLOS

www.isabelhernandez.es/
www.calzadosmalaca.com
www.donflamenco.com

RECURSOS PARA EMPRENDER

WWW.creatuempresa.org

<https://www.youtube.com/watch?v=tLRQdS8sS9g&index=31&list=PLbtG8m4k3MI0gCiCAxf0NojTZDtI82mxN>

https://www.youtube.com/watch?v=J90v_ssEEz0



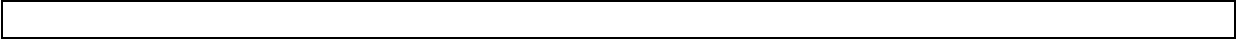
CLIENTES POTENCIALES

TIENDAS
ESPECIALIZADAS

ARTISTAS

CENTROS DE
ENSEÑANZA

TURISTAS



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	INDUSTRIA
- CUESTIONES GENERALES. DEBILIDADES Vs FORTALEZAS DEL MUNICIPIO		
<p>Alta tasa de desempleo. Tejido empresarial de reducido tamaño. Economías locales con escasa capacidad para la generación de capital para reinversión. Escaso número de empresas con sede social en la localidad. Escasez de emprendedores. Falta de retención de talentos que migran hacia otras comunidades. Excesiva dependencia del sector de la construcción. Desajuste entre la oferta de formación y las demandas del tejido productivo. Escaso conocimiento de idiomas extranjeros Limitada oferta de formación (cursos, talleres, etc...)</p> <p>Fuerte presencia del sector servicios ligado al Turismo Existencia de una oferta turística variada (playas, parque minero, actividades...) Acceso directo a la Autopista del Mediterráneo y autovía A-30. Acceso directo al Puerto de Cartagena. Buena comunicación y proximidad con el Aeropuerto. Proximidad a la zona industrial del Valle de Escombreras y a Cartagena.</p>		
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN INSTRUMENTOS MUSICALES.</u></p> <p>En este caso, resulta muy necesaria la especialización y conocimiento del sector, sobretodo en la parte de la fabricación de los instrumentos. No tanto en la de comercialización aunque resulta recomendable la posesión de la titulación en educación musical, experiencia en el sector y que esté preparado para dar a los clientes una atención personalizada.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
INDUSTRIAL-ARTESANAL		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>LOCAL. En régimen de alquiler o compra, resulta indispensable una buena ubicación en una zona dedicada a la venta y comercialización directa del producto.</p> <p>PERSONAL ESPECIALIZADO y amplia formación en el sector. EQUIPAMIENTO. Maquinaria específica, proveedores de madera y materiales de alta calidad... WEB, PRESENCIA EN INTERNET, Redes Sociales. Se posiciona como uno de los principales canales de distribución y venta del producto.</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
MEDIA-ALTA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
MEDIA		

BARRERAS DE ENTRADA

FINANCIACIÓN
CONOCIMIENTO DE LOS PROCESOS

EJEMPLOS. MERCADO

El sector de la fabricación de instrumentos atraviesa un momento incierto, no tanto por la crisis económica, que ha tenido un impacto reducido en sus resultados, como por toda una serie de factores que amenazan con dinamitar las estructuras que tradicionalmente han caracterizado a este sector. La entrada en el mercado de las economías asiáticas ha sido uno de los factores fundamentales en el cambio que el mercado de instrumentos musicales está viviendo. Dejándose sentir sobre todo en el precio final del instrumento que llega al mercado.

Con todo, el gran salto en este mercado se está produciendo, como no podía ser menos, de la mano de las nuevas tecnologías. Internet y los servicios de venta online se están situando como uno de los principales canales de distribución de este tipo de productos. Al eliminar niveles en la distribución y las tasas de envío, se reduce el coste del instrumento.

España es un miembro activo del mercado internacional de instrumentos musicales, destacando la guitarra española clásica con el 85% del total de las ventas, siendo considerada en el exterior como un producto artesanal de gran calidad y uno de los instrumentos acústicos de cuerda más demandados.

- <http://maderasbarber.com/guitarras-bartal-fabricacion-artesanal/>
- <http://www.hermanossanchislopez.com/>

RECURSOS PARA EMPRENDER

- Documental de la construcción artesanal de guitarras:
<https://www.youtube.com/watch?v=biWk-QLWY7U>
- Video de la construcción artesanal de una guitarra flamenca por el lutier Rafael Berciano:
<https://www.youtube.com/watch?v=79hJYttbNWw>

www.encuentratusitio.com
www.creatuempresa.org

CLIENTES POTENCIALES



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	FLAMENCO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<u>PLATAFORMA E-COMMERCE LAMINADELFLAMENCO.COM</u>		
<p>El comercio electrónico es una forma de transacción comercial en la que las partes interactúan electrónicamente en lugar de por intercambio o contacto físico directo. No se trata de un negocio en sí mismo, sino más bien un canal por el que múltiples tipos de negocio pueden llegar a sus potenciales clientes.</p> <p>En este caso, todo lo relativo al flamenco/ al municipio de La Unión / a sus minas y eventos... se canalizarían su comercialización a través de esta plataforma.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>LOCAL. No resulta necesario, en principio. En el caso de que la empresa también lleve a cabo parte de su actividad de cara al público sí que necesitará un local, que se recomienda alquilar.</p> <p>Una cuestión importante a tener en cuenta es en qué lugar se supone celebrados los contratos a través de la vía electrónica. Según el art.29 de la LSSI, los contratos en lo que intervenga como parte un particular se presumirán celebrados en el lugar en el que éste tenga su residencia habitual, mientras que los celebrados entre empresarios o profesionales, en defecto de pacto entre las partes en el que se fije como lugar de celebración uno distinto, se presumirán celebrados en el lugar en que esté establecido el prestador de servicios.</p> <p>EQUIPAMIENTO: La inversión necesaria en equipamiento para realizar es tipo de actividad no es muy elevada, por 2.000€ se puede disponer de un equipo informático adecuado, y va a depender en todo caso de la dimensión del negocio concreto.</p> <p>Son trámites necesarios la creación de una página web (de acuerdo con la legislación), así como la obtención de un nombre de dominio o dirección de internet y una cuenta de correo electrónico con la que operar.</p> <p>PLANTILLA: Un negocio de comercio electrónico puede ser atendido en exclusividad por el emprendedor que lo pone en marcha. El número de trabajadores podrá variar en función de la dimensión del propio negocio.</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
BAJA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
BAJA		
BARRERAS DE ENTRADA		
<p>FORMACIÓN ESPECÍFICA Y CONOCIMIENTO DE TÉCNICAS DE VENTA.</p> <p>Cumplimiento de los requerimientos establecidos en la Ley 34/2002, de 11 de Julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico. Así como sus modificaciones.</p> <p>Aspectos generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principio de libre prestación de servicios • Validez y eficacia de los contratos celebrados por vía electrónica 		

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

EJEMPLOS

esflamenco.com/es/

www.vivalaferia.es/

www.flamencoexport.com/

RECURSOS PARA EMPRENDER. MERCADO

www.creatuempresa.org

CLIENTES POTENCIALES



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

EJEMPLOS

En Francia se encuentra “La Cueva del Flamenco” (Lyon). Aquí se podría crear:

laminadelflamenco.com

Espacio cultural, gastronómico que podría tener su réplica en una plataforma ON line donde mostrar todos los eventos, showcooking...

<http://www.los5mejores.com/copas/tematicos/flamenco/>

RECURSOS PARA EMPRENDER

Liderazgo en costes

Diferenciación: recetas temáticas sobre el Flamenco (ej. Las flamenquitas como tapas)

Fuerte especialización.

www.encuentratusitio.com

www.creatuempresa.org

<http://www.barradeideas.com/restaurantes-tematicos-un-buen-negocio/>



CLIENTES POTENCIALES

TURISTAS

TRABAJADORES

PERSONAS
MAYORES, AMAS
DE CASA...

ESTUDIANTES,
ARTISTAS...

	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	FLAMENCO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>TABLAO FLAMENCO.</u> Lugar donde los clientes podrán disfrutar de los servicios que ofrecen un bar o restaurante, amenizado con actuaciones de flamenco en directo. El perfil más idóneo para la persona emprendedora de este tipo de negocio es el de un profesional con experiencia o formación en el sector, con voluntad de servicio y gran amante del flamenco en todas sus variantes.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>LOCAL. Estará totalmente acondicionado para bar con zona de mesas y escenario. A considerar la posibilidad de adaptarlo para academia de cante y flamenco en las horas que no permanezca abierto con actuaciones. Preferible una buena situación, céntrico y cercano al Mercado (lugar de celebración del festival). Si resulta ser de alquiler, o incluso traspaso de un negocio similar, la inversión a realizar será bastante inferior a ser un acondicionamiento. PLANTILLA: con amplios conocimientos en la hostelería y la música. CONTACTOS EN EL MUNDO DEL FLAMENCO. PLAN MARKETING. WEB, presencia redes sociales, agencias de viajes...</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
MEDIA-BAJA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
BAJA		
BARRERAS DE ENTRADA		
FORMACIÓN MUY ESPECÍFICA.		
EJEMPLOS		
<p>https://www.youtube.com/watch?v=XI7pepvDINg https://www.youtube.com/watch?v=UVpw3f5q_34 https://www.youtube.com/watch?v=FsfHSqNU4R4</p>		

RECURSOS PARA EMPRENDER. MERCADO

En España, el número de tablaos flamencos está en torno a los 160, estando la gran mayoría concentrados en varias ciudades como Sevilla, Madrid o Granada. Por otro lado, la universalización del flamenco por todo el mundo ha conllevado una proliferación de academias y tablaos en lugares donde este tipo de música ha calado de manera profunda, destacando los 10 tablaos flamencos existentes en una ciudad como Tokio.

La idea de crear un tablao que a la vez cumpla la función de academia de formación, hará que con el tiempo el tablao se pueda nutrir de las actuaciones de los propios alumnos.



CLIENTES POTENCIALES



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>CAMPAMENTOS/ CAMPING.</u></p> <p>Se trata de espacios de terreno debidamente delimitados y acondicionados, que ofrecen a los clientes un lugar para hacer vida al aire libre durante un tiempo determinado con fines vacacionales y turísticos, utilizándose como residencia bungalows, caravanas o tiendas de campaña. Ofrece ventajas de tipo económico frente a estancias en hoteles, hostales o apartamentos. Según la normativa vigente, los campamentos se clasifican de acuerdo con sus instalaciones y servicios: lujo, primera, segunda y tercera. En este caso, consideraremos uno de 3ª debido a que la inversión requerida será menor.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>PROPIEDAD DE UNA FINCA/TERRENO. Próximo a algún punto atractivo turístico y que se encuentre un motivo para su explotación (ej. La regeneración de la bahía, el festival de cante...)</p> <p>ACONDICIONAMIENTO DE LA PARCELA. Inversión a considerar: Zona amplia de aparcamiento, instalaciones comunes (bar, piscina, comedor, tienda, lavabos...), zona de cocinas, barbacoas...</p> <p>HABILIDADES. Atención al cliente, dotes comerciales y un buen desempeño del trabajo.</p> <p>PLAN DE MARKETING. WEB, presencia en redes sociales...</p> <p>EQUIPO DE MONITORES TIEMPO LIBRE. Para realización de actividades.</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
MEDIA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
MEDIA		
BARRERAS DE ENTRADA		
Disposición de los terrenos, tramitación solicitudes, normativa...		
EJEMPLOS		
<p>Caravanning de la Manga</p> <p>La Puerta de Moratalla</p>		

RECURSOS PARA EMPRENDER

www.encuentratusitio.com

www.creatuempresa.org



CLIENTES POTENCIALES



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	FLAMENCO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>TIENDA DE ALQUILER/VENTA TRAJES DE FLAMENCA.</u></p> <p>Nuestro objetivo inmediato es montar un negocio para la comercialización de prendas de vestir y complementos para trajes de flamenca.</p> <p>Para activar su producción sería conveniente que se planteara, por parte de las instituciones, la puesta en marcha de algún tipo de feria que durara varios días en la zona, o establecer una jornada específica del flamenco, donde todo el mundo deba vestir así (ej. Bando de la huerta en Murcia)</p> <p>Los artículos que se comercializarán en este negocio en principio serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendas de moda flamenca: trajes, vestidos, faldas, blusas, etc. • Complementos: mantones, pulseras, zarcillos, flores, peinetas, zapatos, etc. <p>Las prendas podrán ser adquiridas ya elaboradas o bien elaborarse en la propia tienda a medida de las clientas. Por otra parte ofreceremos una serie de servicios para incrementar nuestro volumen de negocio: Arreglos y servicios de asesoramiento de imagen.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>LOCAL/ESPACIO PARA VENTA</p> <p>COMPRA DE LA MERCANCIA: Debe estar totalmente planificada para que el stock sea lo más ajustado posible de manera que garantice un buen surtido de artículos pero evitando almacenamientos innecesarios. Se recomienda acudir a un mayorista especialista en el sector.</p> <p>MAQUINARIA. UTILLAJE</p> <p>PERSONAL ESPECIALIZADO. Desde el diseño a la venta pasando por la confección, planchado y tratamiento de las prendas...</p> <p>PLAN DE MARKETING. Acción comercial a través de internet, promoción de una feria, exposiciones, eventos en la ciudad...</p> <p>Este proyecto es ideal para personas que tienen conocimientos de costura y con experiencia previa en la confección de trajes a medida. Así mismo, resultará idóneo para personas que tengas ganas de emprender y estén dispuestas a adquirir conocimientos sobre los artículos y el funcionamiento del negocio. Es recomendable que la persona que lleve el negocio tenga ciertas nociones de atención al cliente y dotes comerciales.</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
MEDIA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
MEDIA		
BARRERAS DE ENTRADA		
<p>FINANCIACIÓN</p> <p>ALTA COMPETENCIA EN LA ZONA DE ANDALUCÍA</p> <p>ENCONTRAR A PERSONAL ESPECIALIZADO EN ESTE TIPO DE CONFECCIÓN.</p>		

EJEMPLOS

www.isabelhernandez.es/
www.calzadosmalaca.com
www.donflamenco.com

RECURSOS PARA EMPRENDER

WWW.creatuempresa.org

El origen del traje de flamenca se encuentra en los vestidos de faena de la mujer andaluza, lo mismos que llevaban las acompañantes de los tratantes de ganado que, con motivo de la Feria de Abril de Sevilla, se reunían en el Prado de San Sebastián desde 1847. El cambio ocioso de la feria hizo que lo festivo de la reunión engalanara aquellas humildes batas de percal. La profesionalización del flamenco contribuyó así mismo al enriquecimiento y utilización de esta vestimenta tradicional andaluza combinando tejidos, adornos y complementos.

La Exposición de Sevilla de 1929 sirvió como consagración del traje de flamenca y la aceptación por parte de las clases pudientes como atuendo indispensable para acudir a la Feria.

Otro aspecto relevante de esta vestimenta es que se trata de un traje atemporal, que permanece en el tiempo, y que experimenta año tras año, una transformación, adaptándose a las tendencias de la moda del momento.

El sector mueve actualmente más de 120 millones de euros al año, cifra cuyo grueso se reparten una treintena de fabricantes concentrados principalmente en la provincia de Sevilla.

CLIENTES POTENCIALES



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	FLAMENCO
- CUESTIONES GENERALES. DEBILIDADES Vs FORTALEZAS DEL MUNICIPIO		
<p>Alta tasa de desempleo. Tejido empresarial de reducido tamaño. Economías locales con escasa capacidad para la generación de capital para reinversión. Escaso número de empresas con sede social en la localidad. Escasez de emprendedores. Falta de retención de talentos que migran hacia otras comunidades. Excesiva dependencia del sector de la construcción. Desajuste entre la oferta de formación y las demandas del tejido productivo. Escaso conocimiento de idiomas extranjeros Limitada oferta de formación (cursos, talleres, etc...)</p> <p>Fuerte presencia del sector servicios ligado al Turismo Existencia de una oferta turística variada (playas, parque minero, actividades...) Acceso directo a la Autopista del Mediterráneo y autovía A-30. Acceso directo al Puerto de Cartagena. Buena comunicación y proximidad con el Aeropuerto. Proximidad a la zona industrial del Valle de Escombreras y a Cartagena.</p>		
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>EMPRESA DEDICADA A LA CREACIÓN, ORGANIZACIÓN Y REALIZACIÓN DE RUTAS FLAMENCAS POR LA CIUDAD Y SUS BARRIOS.</u></p> <p>El proyecto está especialmente indicado para personas que tengan amplios conocimientos de la historia y evolución del flamenco y del festival del cante de las minas. En caso de no poseer esos conocimientos, estas personas pueden dedicarse a los servicios generales y recurrir a contratación de personal con la cualificación necesaria. Aun así, se recomienda que sea un gran amante del flamenco.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>OFERTA DE SERVICIOS. Información y asesoramiento, actividades, gestión de visitas a lugares de interés, paradas gastronómicas ya concertadas, organización de conferencias...</p> <p>PLAN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN. WEB O PLATAFORMA ON LINE. PERSONAL TÉCNICO: equipo de personas conocedoras del mundo y la historia del flamenco, con dotes comerciales y don de gentes.</p>		

NIVEL DE INVERSIÓN

BAJA

DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO

BAJA

BARRERAS DE ENTRADA

EJEMPLOS. MERCADO

En España, el turismo es uno de los sectores económicos más importantes, siendo actualmente el segundo país del mundo más visitado. El turismo cultural se ha visto favorecido por una serie de cambios socioeconómicos que se han producido en los últimos años que han afectado al ocio. Mayor tiempo libre, aumento del nivel de vida medio.. lo que hasta hace unos años era practicado por un segmento reducido de turistas con un alto nivel cultural, se ha convertido ahora en una opción muy interesante para personas que quieren conocer diferentes culturas, en nuestro caso la cultura del flamenco.

RECURSOS PARA EMPRENDER

www.guiasturisticoscartagena.es/

[Cartagena y La Unión. Rutas regionales : Web ... - Murcia Turística](https://www.murciaturistica.es/es/ruta_cartagena_y_la_union/)

https://www.murciaturistica.es/es/ruta_cartagena_y_la_union/

www.creatuempresa.org

CLIENTES POTENCIALES



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	FLAMENCO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>AGENCIA CONTRATACIÓN GRUPOS MUSICALES</u></p> <p>Empresa dedicada a la selección, búsqueda y contratación de artistas/grupos musicales de todos los ámbitos del flamenco (cante, guitarra, percusión, baile...)</p> <p>En este caso, el emprendedor deberá tener amplios conocimientos del sector, así como numerosos contactos tanto institucionales como en el mundo del flamenco, eventos y festivales.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS/OCIO		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>LOCAL como punto “opcional de referencia” pero no resulta del todo necesario en un primer momento. De esta manera, se propondría un local pequeño y de alquiler pero buscando una situación céntrica y cerca de la zona más comercial.</p> <p>Resulta más eficaz, en este caso, una plataforma web como instrumento de promoción y un amplio posicionamiento en la red.</p> <p>PLAN DE VENTAS: La comercialización debe contar con un importante apoyo de la política de comunicación y de promoción.</p> <p>El medio más efectivo es internet, habrá que crear una web, tener una amplia presencia en redes sociales...”lo que no se cuenta no está sucediendo “Hay que proporcionar que los mismos clientes se conviertan en nuestros mejores embajadores, vendiendo muy buenas experiencias en la red.</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
BAJA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
BAJA		
BARRERAS DE ENTRADA		
<p>La alta competencia en el sector de los eventos musicales que, al igual que otros muchos, ha sufrido los efectos de la dura crisis económica. Por ello buscaremos la especialización en el apartado del flamenco.</p> <p>Habrà que buscar sinergias con centros de formación de música, locales de ensayo, festivales..</p>		
MERCADO		
No tener miedo a la internacionalización dado que se trata de un producto, “el flamenco”, declarado como patrimonio inmaterial de la humanidad por la UNESCO y que en países como Japón se consume como el mejor producto español.		
RECURSOS PARA EMPRENDER		
<p>www.lafactoriadelshow.com</p> <p>www.totalisimo.com</p> <p>www.espectalium.com</p>		
CLIENTES POTENCIALES		
<pre> graph LR A[LOCALES DE MUSICA] --> B[INSTITUCIONES] B --> C[HOTELES, AGENCIAS...] C --> D[PÚBLICO EN GENERAL] </pre>		



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	FLAMENCO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>EMPRESA DE ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO DE EVENTOS</u></p> <p>Se recomienda que la persona que se embarque en este negocio sea una persona con capacidad para la organización de actos y eventos, con dotes comerciales y de atención al público. Además, muy necesario en este tipo de empresas, tener un amplio abanico de proveedores preestablecidos.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
PLAN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN WEB ESTUDIO DE LA COMPETENCIA EN LA ZONA		
NIVEL DE INVERSIÓN		
BAJA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
BAJA		
BARRERAS DE ENTRADA		
EJEMPLOS		
RECURSOS PARA EMPRENDER		
<p>Es sector de la organización de eventos es uno de los más importantes dentro del mercado del ocio y el turismo. Se puede dividir en diversos subsectores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organización de ferias, congresos y conferencias. • Organización de actos para particulares: bodas, fiestas etc. • Organización de eventos para empresas: reuniones, viajes... • Organización de eventos para instituciones, deportivos, etc. <p>Es muy importante ampliar el abanico de actividades y tratar de enfocar el negocio desde el punto de vista que proporcione ingresos durante todo el año. De todas formas las empresas inicialmente suelen mantener una oferta muy diversificada, pero la tendencia general es ir hacia la especialización una vez que se ha comprobado cuales son los servicios más demandados y de los que se saca una mayor rentabilidad.</p> <p>www.creatuempresa.org</p>		
CLIENTES POTENCIALES		
<pre> graph LR A[EMPRESAS] --> B[TURISTAS] B --> C[TRABAJADORES, FAMILIAS] C --> D[CENTROS] </pre>		



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	FLAMENCO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>ESTUDIO DE GRABACIÓN DE MÚSICA</u></p> <p>Los estudios de grabación son locales dedicados al registro de voz y sonido que permiten obtener un reproducción del material grabado, generalmente, por grupos de música o solistas. Así mismo, éstos pueden ser utilizados para el doblaje de películas, series, documentales.. Entre los servicios ofrecidos por las empresas de grabación se encuentran: grabación en sala, en exterior, edición, maquetación, mezclas, masterización, megafonías, cuñas radiofónicas, servicio de producción audiovisual..</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>LOCAL. Se trata de un recinto insonorizado y acondicionado acústicamente, destinado al registro de sonido. Deben conjuntarse la estética, la acústica y la electrónica como la base de todo estudio, así como, la comodidad del local, dado que se trata de un habitáculo que deberá estar aislado del exterior y en el que los artistas van a pasar mucho tiempo. INVERSIÓN INSONORIZACIÓN: 60.000€</p> <p>RECURSOS HUMANOS: Son necesarias al menos dos personas. Profesional con perfil técnico, que sería el encargado del desarrollo de las tareas propias de grabación, además, incluso antes del inicio de la actividad, suele ser el responsable de las tareas comerciales, ya que es quien conoce a fondo la idea de negocio. De otra parte, suele asumir la condición de gerente, siendo conveniente que tenga conocimientos de administración de empresas. (no obstante se suele contratar a una asesoría externa los trabajos de contable y fiscal) Un técnico en imagen y sonido: lo óptimo será contar con un profesional que tenga experiencia en el sector.</p> <p>GASTOS VARIABLES PRIMER AÑO: suministros, publicidad, seguros, gastos financieros, arrendamientos y cánones, gastos de personal... 55.000€</p> <p>EQUIPOS: Se deberá disponer de un equipo informático completo desde el inicio de la actividad. En cuanto al equipamiento técnico: interface de audio, micrófonos, editores, tarjetas de sonido, procesadores de efectos digitales etc... INVERSIÓN EQUIPAMIENTO: 10.000€</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
MEDIA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
MEDIA		

BARRERAS DE ENTRADA

FINANCIACIÓN
ENCONTRAR A PERSONAL ESPECIALIZADO.
COMPETENCIA CONSOLIDADA.

EJEMPLOS

www.solocompas.net
www.lavozdelflamenco.com
www.joseenriquedelavega.com

ESTUDIOS OCTOPUS

RECURSOS PARA EMPRENDER

1. <http://www.guitarristaonline.es/noticia/6224/flamenca/flamenco-home-studio.html>
2. www.creatuempresa.org
3. www.promusicae.org

CLIENTES POTENCIALES



MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	OTROS MOD. NEGOCIO
- CUESTIONES GENERALES. DEBILIDADES Vs FORTALEZAS DEL MUNICIPIO	
<p>Alta tasa de desempleo. Tejido empresarial de reducido tamaño. Economías locales con escasa capacidad para la generación de capital para reinversión. Escaso número de empresas con sede social en la localidad. Escasez de emprendedores. Falta de retención de talentos que migran hacia otras comunidades. Excesiva dependencia del sector de la construcción. Desajuste entre la oferta de formación y las demandas del tejido productivo. Escaso conocimiento de idiomas extranjeros Limitada oferta de formación (cursos, talleres, etc...)</p> <p>Fuerte presencia del sector servicios ligado al Turismo Existencia de una oferta turística variada (playas, parque minero, actividades...) Acceso directo a la Autopista del Mediterráneo y autovía A-30. Acceso directo al Puerto de Cartagena. Buena comunicación y proximidad con el Aeropuerto. Proximidad a la zona industrial del Valle de Escombreras y a Cartagena.</p>	
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD	
<p><u>ACADEMIA ENSEÑANZA.</u> Centro para impartir formación de diversas materias y distintas modalidades, abarcando un amplio abanico de clientes potenciales.</p> <p>IDIOMAS, ANIMADORES SOCIOCULTURALES, DANZA , CANTE/VOZ, HOSTELERÍA...</p>	
TIPO DE EMPRESA	
SERVICIOS. FORMACIÓN	
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE	
<p>A) LOCAL: La decisión de comprar o alquilar el local para la academia resulta de gran transcendencia. En caso de adquirir el local, la inversión se elevaría de forma considerable. Lo que se recomienda es, en principio, el alquiler para evitar problemas de tesorería. Cuando se busque el local para una academia habrá que tener en cuenta situarse en lugares de abundante tránsito o de alta concentración poblacional, estando situados en puntos bien conectados con el transporte público.</p> <p>Otro aspecto, las reformas del local para su acondicionamiento conforme a los requerimientos y a la viabilidad económica, así como a la legislación vigente. Este acondicionamiento, tanto externo (escaparate, rótulos..) como interno (aulas, despacho, recepción...) se puede hacer a partir de 25.000€, cifra que podrá reducirse si en el local ya se ha desarrollado esta actividad o una similar. La superficie mínima para este tipo de</p>	

negocios es de unos 150m2, que permitirían la instalación de al menos 2 aulas con una capacidad de 15 alumnos, dos aseos, un despacho y mostrador de recepción.

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

B) EQUIPAMIENTO Y PLANTILLA.

En torno a los 40.000€ para equipamiento (mobiliario, equipos, software, climatización...)

La plantilla profesional mínima requerida está compuesta por un gerente, que realizará todas las labores comerciales y de gestión, un auxiliar administrativo, que se encargará de la atención al centro y tareas administrativas habituales y los profesores precisos en cada momento necesarios para impartir formación en las áreas donde estén especializados.

NIVEL DE INVERSIÓN

MEDIA.

DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO

BAJA

BARRERAS DE ENTRADA

COMPETENCIA. Formada por el conjunto de academias ubicadas en la ciudad, las empresas que ofrecen teleformación, los particulares, etc...

EJEMPLOS

Aulanov@

Informatica en La Union

[Av. Sor Virtudes López, 22-24. 30360. LA UNION, MURCIA](#)

RECURSOS PARA EMPRENDER

www.creatuempresa.org

https://www.youtube.com/watch?v=-Ofmob_G-QI

CLIENTES POTENCIALES



ESTUDIANTES DE COLEGIOS E INSTITUTOS, PROFESIONALES INDEPENDIENTES...

MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	FLAMENCO
<p>- CUESTIONES GENERALES. DEBILIDADES Vs FORTALEZAS DEL MUNICIPIO</p> <p>Alta tasa de desempleo. Tejido empresarial de reducido tamaño. Economías locales con escasa capacidad para la generación de capital para reinversión. Escaso número de empresas con sede social en la localidad. Escasez de emprendedores. Falta de retención de talentos que migran hacia otras comunidades. Excesiva dependencia del sector de la construcción. Desajuste entre la oferta de formación y las demandas del tejido productivo. Escaso conocimiento de idiomas extranjeros Limitada oferta de formación (cursos, talleres, etc...)</p> <p>Fuerte presencia del sector servicios ligado al Turismo Existencia de una oferta turística variada (playas, parque minero, actividades...) Acceso directo a la Autopista del Mediterráneo y autovía A-30. Acceso directo al Puerto de Cartagena. Buena comunicación y proximidad con el Aeropuerto. Proximidad a la zona industrial del Valle de Escombreras y a Cartagena.</p>	
<p>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</p> <p><u>PELUQUERÍA: La fidelización del cliente como clave del éxito</u></p> <p>Se trata de una actividad tradicional pero siempre abierta a modas y tendencias. Esta peluquería deberá ofrecer sus habituales servicios (lavado y corte de pelo, peinados, cortes...) junto con aquellos otros de belleza y cuidado corporal (manicura, maquillaje..) y la especialidad del toque flamenco (recogidos, tocados, sombreros...). Será clave dar un buen servicio la semana del Festival y los días señalados en torno a eventos que estén relacionados con el flamenco (ferias, concursos..)</p>	
<p>TIPO DE EMPRESA</p> <p>SERVICIOS</p>	
<p>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</p> <p>LOCAL. Se recomienda en régimen de alquiler, en todo caso, tanto esta decisión como la que se refiere a su dimensión dependerán de las posibilidades y los riesgos que se estén dispuestos a asumir. Es conveniente realizar un estudio previo de la zona donde se quiera ubicar el local, en función de si ya existen otras peluquerías y del número de habitantes que pueden ser clientes potenciales. Recomendable zonas comerciales, nuevos barrios y zonas cercanas a oficinas. El local debe disponer de un espacio destinado a almacén. Las dimensiones mínimas estarían sobre los 30 m2, aunque la media habitual en el sector es de 100 m2.</p> <p>EQUIPAMIENTO: La creación de un entorno agradable es imprescindible para la comodidad y posterior fidelización de los clientes. Por ello, gran parte de la inversión inicial será destinada a la</p>	

compra del equipamiento adecuado (sillones, tocadores, secadores, mobiliario..) así como el acondicionamiento y decoración del local.

Para adquirir los productos, las peluquerías suelen recurrir a centrales de compras, distribuidores, tiendas especializadas, etc.

PLANTILLA: El personal está formado básicamente por técnicos en peluquería (aprendices, ayudantes y oficiales), los cuales tienen que estar perfectamente cualificados y experimentados en técnicas, productos y utillaje de peluquería.

Una formación continua y adecuada es esencial para conocer los constantes cambios de moda y tendencias que se producen en el sector.

La gestión administrativa del establecimiento suele llevarse a cabo por los propietarios o se encarga externamente a una gestoría.

NIVEL DE INVERSIÓN

BAJA

DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO

BAJA

BARRERAS DE ENTRADA

Para evitar la ALTA COMPETENCIA del sector, buscaremos la especialización dentro del sector del FLAMENCO como producto estrella en cuanto al diseño, conceptualización del local.. ofreciendo los servicios al público asistente a los eventos de la ciudad.

EJEMPLOS

www.peluqueriamdv.com

RECURSOS PARA EMPRENDER

<https://youtu.be/BCwYT6aUWqs>

www.creatuempresa.org

CLIENTES POTENCIALES



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
- CUESTIONES GENERALES. DEBILIDADES Vs FORTALEZAS DEL MUNICIPIO		
<p>Alta tasa de desempleo. Tejido empresarial de reducido tamaño. Economías locales con escasa capacidad para la generación de capital para reinversión. Escaso número de empresas con sede social en la localidad. Escasez de emprendedores. Falta de retención de talentos que migran hacia otras comunidades. Excesiva dependencia del sector de la construcción. Desajuste entre la oferta de formación y las demandas del tejido productivo. Escaso conocimiento de idiomas extranjeros Limitada oferta de formación (cursos, talleres, etc...)</p> <p>Fuerte presencia del sector servicios ligado al Turismo Existencia de una oferta turística variada (playas, parque minero, actividades...) Acceso directo a la Autopista del Mediterráneo y autovía A-30. Acceso directo al Puerto de Cartagena. Buena comunicación y proximidad con el Aeropuerto. Proximidad a la zona industrial del Valle de Escombreras y a Cartagena.</p>		
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>HOTEL Vs HOSTAL</u></p> <p>Se denomina HOTEL al establecimiento de hostelería que ocupa total o parcialmente un edificio, con uso exclusivo de sus servicios (entradas, escaleras...) y que ofrece alojamiento y servicio de comedor.</p> <p>Se denominan hostales aquellos establecimientos que ofrecen alojamiento en habitaciones, con o sin comedor u otros servicios complementarios, que pueden ubicarse en uno o varios pisos correlativos y comunicados entre sí por escalera interna dentro de un mismo edificio.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>LOCAL. EDIFICIO donde la ubicación y las reformas a realizar para su acondicionamiento resultan factores clave. (Si resulta de nueva construcción la inversión a realizar sería muy superior). Resulta habitual que estén situados en zonas bien comunicadas con los lugares típicos o tradicionales de interés turístico, monumental y cultural de la localidad. Las reformas a realizar para su acondicionamiento conforme a las necesidades, a la viabilidad económica y a la legislación vigente se pueden hacer a partir de los 125.000€ (cifra que se puede reducir si en el local ya se ha desarrollado esta actividad o similar), reformas que incluirán acciones en el exterior (rótulos, fachadas, cierres, etc.) y en el interior (adecuación para su uso como hotel o como hostel, habilitando recepción, sala de estar, ascensores, habitaciones, climatización...etc.) EQUIPAMIENTO. La inversión necesaria en equipamiento (mobiliario, zonas comunes...) puede</p>		

rondar los 70.000€ para unas 20 habitaciones. Constituir un stock inicial de material consumible (ropa de cama, útiles de oficina, de limpieza...) puede suponer unos 6.000€.

PLANTILLA. La plantilla mínima requerida para un negocio de este tipo estará compuesta por las personas necesarias para llevar a cabo las tareas de gerencia, recepción y atención al público (en turnos que cubran 24 horas los 365 días del año), mantenimiento y limpieza. La calidad del servicio que va a ofrecer el establecimiento va a depender directamente de sus empleados, por lo que resulta muy importante la creación de un equipo de trabajo que sea capaz de satisfacer las expectativas de usuario de las instalaciones. Para los empleados de recepción y atención directa al público suele ser fundamental el dominio de idiomas.

NIVEL DE INVERSIÓN

MEDIA-ALTA

DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO

MEDIA-ALTA

BARRERAS DE ENTRADA

INVERSIÓN
CREAR UN BUEN EQUIPO DE PROFESIONALES

EJEMPLOS

RECURSOS PARA EMPRENDER

www.creatuempresa.org

CLIENTES POTENCIALES



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>APARTAMENTOS TURÍSTICOS.</u></p> <p>Son aquellos establecimientos destinados a prestar el servicio de alojamiento turístico, que están compuestos por un conjunto de unidades de alojamiento y que son objeto de comercialización en común por un mismo titular.</p> <p>En principio el emprendedor no tiene que disponer de un perfil concreto, ya que no se exige formación específica para embarcarse en un negocio de este tipo. Sin embargo es conveniente que esta persona posea formación y experiencia en el sector hotelero.</p> <p>Crear un complejo de apartamentos o poner varios a disposición, puede resultar interesante para aquellos propietarios de inmuebles próximos a algún punto con atractivo turístico, que encuentren en este tipo de alojamientos un motivo para su explotación y conozcan el entorno y medio que la rodea. También serán necesarias habilidades en la atención al cliente, dotes comerciales y un buen desempeño del trabajo.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>PISOS/ VIVIENDAS: que necesitarán de una pequeña inversión para su acondicionamiento tanto en el exterior (fachadas caracterizadas por ejemplo para que resulten únicas) como en su interior. También será necesaria la inversión de cambio de menaje, ropa de hogar, mantenimiento de los servicios...</p> <p>INSTALACIONES ANEXAS. (Opcional servicios comunitarios: piscina, parque, bar...)</p> <p>PLAN DE MARKETING. Alta presencia en internet, redes sociales...</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
MEDIA (si se dispone de las viviendas)		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
BAJA		
BARRERAS DE ENTRADA		
<p>Existe un destacado intrusismo en este sector, con casi 7 millones de plazas ofertadas en España de forma fraudulenta, frente al millón y medio de las ofertadas legalmente.</p> <p>Cumplir todos los requisitos normativos, ofrecer un producto diferenciado, calidad en el servicio... deben ser algunas de las premisas a tener en cuenta a la hora de lanzarse a emprender este tipo de negocio.</p>		

EJEMPLOS

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



RECURSOS PARA EMPRENDER

www.creatuempresa.org

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

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

CLIENTES POTENCIALES

TURISTAS

ERASMUS

PERSONAS
MAYORES, AMAS
DE CASA

ESTUDIANTES,
FAMILIAS.

	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>AGENCIA TURISMO ACTIVO.</u></p> <p>Empresa dedicada a la organización y realización de actividades de ocio y tiempo libre, relacionadas con el turismo activo. (Contacto con la naturaleza, deportes de riesgo, deportes acuáticos...)</p> <p>Se recomienda que la persona que se embarque en este tipo de negocio sea un gran amante del deporte y la naturaleza. Debe contar con un gran espíritu aventurero y habilidades sociales. Este negocio permite una adaptación muy personal según el perfil del emprendedor que vaya a llevarlo a cabo.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS/OCIO		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>LOCAL Y DISPONIBILIDAD DE LA ZONA A PRACTICAR LOS DEPORTES. Segmentación de las actividades, incluso actividades extradeportivas como campamentos, conferencias, formación futuros monitores...</p> <p>RRHH</p> <p>INFRAESTRUCTURA.</p> <p>PLAN DE VENTAS: La comercialización debe contar con un importante apoyo de la política de comunicación y de promoción.</p> <p>Es recomendable dirigir una comunicación personalizada por grupos, que no es lo mismo la información que se quiere transmitir a empresas privadas, que a grupos de estudiantes por ej. El medio más efectivo es internet, habrá que crear una web, tener una amplia presencia en redes sociales..."lo que no se cuenta no está sucediendo "Hay que proporcionar que los mismos clientes se conviertan en nuestros mejores embajadores, vendiendo muy buenas experiencias en la red.</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
MEDIA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
MEDIA-ALTA		
BARRERAS DE ENTRADA		
<p>PERMISOS</p> <p>INVERSIÓN</p> <p>PERSONAL ESPECIALIZADO EN MANTENIMIENTO INFRAESTRUCTURAS</p>		

MERCADO

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

RECURSOS PARA EMPRENDER

www.encuentratusitio.com

www.creatuempresa.org



CLIENTES POTENCIALES

ESTUDIANTES

PROFESIONALES
INDEPENDIENTES

TURISTAS EN
GENERAL

CENTROS
ESCOLARES

	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>AGENCIA TURISMO CULTURAL</u></p> <p>Para llevar a cabo este tipo de promoción se organizarán rutas, itinerarios, viajes y todo tipo de actividades que fomenten este segmento dentro del sector turístico.</p> <p>En este caso, se requerirá que el emprendedor tenga una experiencia previa en el sector turístico además de una formación en turismo y/o agencia de viajes; master en gestión cultural, etc. Deberá poseer además dotes comerciales y de atención al público, habilidades comunicativas y sociales y conocimiento de varios idiomas, ser una persona activa y dinámica, etc.</p> <p>Es fundamental conocer el sector en el que se va a desarrollar su trabajo así como tener la suficiente capacidad y/o formación en la gestión de productos o paquetes turísticos.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS/OCIO		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
LOCAL IDIOMAS CONOCIMIENTO AMPLIO DEL SECTOR		
NIVEL DE INVERSIÓN		
BAJA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
BAJA		
BARRERAS DE ENTRADA		
FORMACIÓN /IDIOMAS		
EJEMPLOS. MERCADO		
<p>Los turistas culturales son personas a las que les interesa la preservación del medioambiente, son políticamente abiertos, aprecian y valoran las diferencias culturales. Viajan frecuentemente, tienen un alto grado de educación, poseen intelectos rápidos y fuertes, lo que conlleva una energía amigable que busca encontrarse con extranjeros. Así, el perfil del turista cultural suele corresponder a un amplio espectro de edad (20 a 60 años), el mayor porcentaje recae en el segmento de 30/45 años. Suelen poseer un nivel socioeconómico y cultural medio-alto y suelen ser residentes de zonas urbanas.</p>		

RECURSOS PARA EMPRENDER. MERCADO

En los últimos años, se ha intentado potenciar diferentes tipos de turismo debido a la sobreexplotación del consabido turismo de sol y playas. Entre las opciones con más demanda están el turismo cultural, deportivo, salud y bienestar, actividades en plena naturaleza, deportes de riesgo.

El turismo cultural se ha consolidado como una modalidad muy demandada dentro del sector turístico, la cual se interesa por los aspectos culturales que ofrece un determinado destino turístico: ciudad, país, región, etc. Cobrando cierta relevancia en aquellas zonas que han visto limitados otros tipos de turismo.

En este sentido, el tipo de rutas que se podrían ofrecer serían:

- Rutas gastronómicas: vinculadas a la comida tradicional.
- Rutas etnográficas: vinculadas a las costumbres.
- Rutas mineras, industriales, monumentales....

Otro tipo de actividades a ofrecer podrían ser: organización de ciclos o certámenes artísticos, organización de eventos como reuniones, congresos, ferias...



CLIENTES POTENCIALES



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	MEDIO AMBIENTE
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
FABRICACIÓN MOBILIARIO URBANO Y SEÑALIZACIÓN CON PLÁSTICO RECICLADO.		
<p>El trabajo consiste en un proceso especializado de recogida y selección del plástico, moliéndolo, separando el material espurio y sometiénolo a extrusión para compactar el fluido.</p> <p>Así se consigue una homogeneidad total en la mezcla. El plástico se convierte en una torta compacta y homogénea. La fina granza es trasladada a las extrusoras de molde, las cuales se encargan de dar forma a los perfiles que después se convertirán en piezas de mobiliario.El proceso de tratamiento del residuo con la tecnología INNOVEQ permite crear un nuevo material reciclado con características incomparables para su aplicación a la vida diaria. La variedad de formas, colores, tamaños y acabados otorga una gran versatilidad al perfil, que puede utilizarse combinando los diferentes modelos entre sí...El método de trabajo del perfil es similar al de la madera, y su mecanización soporta los mismos tratamientos, alguno incluso con más eficacia, puesto que el plástico no se astilla, no tiene veta, es más maleable y resistente, y evita la tala de árboles. Puede cortarse, serrarse, pegarse, clavarse, lijarse, atornillarse, pintarse, encajarse, lavarse, pigmentarse, moldearse... con la ventaja añadida de no necesitar MANTENIMIENTO.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
INDUSTRIAL		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>NAVE con zona de taller, zona de maquinaria, oficina y recepción. Deberá contar con un terreno adyacente que haga las veces de almacén y zona de carga.</p> <p>MAQUINARIA ESPECÍFICA RECURSOS HUMANOS. Necesitará de equipo de ingeniería para el diseño industrial, personal de mantenimientos, oficios.. gestión administrativa</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
ALTA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
ALTA		
BARRERAS DE ENTRADA		
<p>FINANCIACIÓN BÚSQUEDA DE CARTERA DE CLIENTES Y PROVEEDORES MATERIA PRIMA. NORMATIVA</p>		
EJEMPLOS		
www.elkarkide.com colaborador de SOLTECO S.L.		
RECURSOS PARA EMPRENDER		
<p>www.encuentratu sitio.com www.creatuempresa.org</p>		

MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA		
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	MEDIO AMBIENTE
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>CONSULTORA AMBIENTAL</u></p> <p>Consiste en ofrecer soluciones de asesoría, capacitación y trámites relacionados con todos los asuntos en materia ambiental de una empresa u organismo. Entre estas se encuentra la realización de auditorías ambientales y de calidad, gestión ambiental, evaluación de impactos ambientales, análisis de contaminación de agua, aire y suelo, asesoramiento legal, diseño de programas de prevención, gestión y reducción de residuos, medición de ruidos....</p> <p>Hay que distinguir entre consultoras técnicas, que disponen de recursos suficientes para acometer proyectos, y consultoras generales, que cumplen las labores propias de una asesoría jurídico-técnica en el campo ambiental.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>LOCAL. Mejor en régimen de alquiler. Recomendable que la oficina elegida esté en una zona bien comunicada y no sea compleja de encontrar. La superficie mínima requerida por este tipo de negocio es de 90m² que incluirán, entre otras, zona de recepción, despachos, aseos, laboratorio. El acondicionamiento del local, tanto externo como interno se puede hacer desde 30.000€, cifra que se reducirá si en el local ya se ha desarrollado esta actividad o una similar.</p> <p>EQUIPAMIENTO. Varía en función de los servicios ofertados y está compuesto por el mobiliario, equipos informáticos, útiles de laboratorio, material de oficina... puede rondar los 35.000€ de inversión.</p> <p>PLANTILLA. La plantilla mínima requerida para un negocio de este tipo estará compuesta al menos por cuatro personas, necesarias para poder atender las tareas comerciales, de recepción, gerencia, administrativas, ingeniería y laboratorio. En función de los servicios que se ofrezcan y el incremento de la carga de trabajo será necesario contar con más plantilla. En este sector es necesario contar con profesionales cualificados en cada uno de las áreas de la empresa, por lo que la formación tiene que ser continua y adecuada. Además, resulta indispensable una formación inicial en temas ambientales si se carece de ella.</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
<p>MEDIA</p> <p>A partir de unos 60.000€ se puede financiar la reforma del local más el equipamiento y el stock inicial.</p>		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
MEDIA		

BARRERAS DE ENTRADA

ALTA CUALIFICACIÓN DEL PERSONAL
TRAMITACIÓN AUTORIZACIONES

EJEMPLOS

AMBIENTAL DE INSTRUMENTACIÓN S.L. (LA UNIÓN)
CONSULTORÍA RAFAEL TORRES S.L.P.(LA UNIÓN)
33 EMPRESAS EN CARTAGENA, AMBIENTAL S.L., BIOCZYMA... (OTRAS DE LA REGIÓN)

RECURSOS PARA EMPRENDER

www.creatuempresa.org

www.encuentratusitio.com



MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	MEDIO AMBIENTE
- CUESTIONES GENERALES. DEBILIDADES Vs FORTALEZAS DEL MUNICIPIO	
<p>Alta tasa de desempleo. Tejido empresarial de reducido tamaño. Economías locales con escasa capacidad para la generación de capital para reinversión. Escaso número de empresas con sede social en la localidad. Escasez de emprendedores. Falta de retención de talentos que migran hacia otras comunidades. Excesiva dependencia del sector de la construcción. Desajuste entre la oferta de formación y las demandas del tejido productivo. Escaso conocimiento de idiomas extranjeros Limitada oferta de formación (cursos, talleres, etc...)</p> <p>Fuerte presencia del sector servicios ligado al Turismo Existencia de una oferta turística variada (playas, parque minero, actividades...) Acceso directo a la Autopista del Mediterráneo y autovía A-30. Acceso directo al Puerto de Cartagena. Buena comunicación y proximidad con el Aeropuerto. Proximidad a la zona industrial del Valle de Escombreras y a Cartagena.</p>	
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD	
<u>GESTOR DE RESIDUOS.</u>	
<p>Son aquellas empresas que realizan el conjunto de operaciones necesarias para dar a los residuos el destino más adecuado desde una óptica ambiental. La amplia tipología de actividades que pueden llevar a cabo estas empresas abarca desde la recogida, almacenamiento, clasificación, valorización, preparación.. hasta su vigilancia y eliminación.</p>	
TIPO DE EMPRESA	
SERVICIOS	
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE	
<p>LOCAL/NAVE Y TERRENOS. Mejor en régimen de alquiler. Su ubicación no está condicionada por aspectos comerciales, por lo que es aceptable cualquier lugar cerca de los potenciales clientes, situado en las afueras de la población. TERRENOS. Debe ser con buenos accesos y lo suficientemente extenso como para contener todas las instalaciones necesarias. Su superficie mínima será de unos 8.000m2, distribuida de modo que pueda contener un local de oficinas, laboratorio y aseos, así como un muelle de recepción de vehículos, almacén de residuos y zonas de descarga y tráfico de materias, de preparación y de clasificación, de expedición de productos, de compactación etc.. La construcción total de la planta puede suponer una inversión de 1.5 millones de €. EQUIPAMIENTO. Varía en función de los servicios ofertados. (mobiliario, útiles laboratorio, equipos, maquinaria de tratamiento, equipos informáticos..)</p>	

PLANTILLA: La plantilla mínima requerida para un negocio de este tipo estará compuesta al menos por 7 personas, necesarias para poder atender las tareas comerciales, de gerencia, recepción, seguridad, administrativas, de laboratorio, mantenimiento y limpieza. En función de los servicios que se ofrezcan y el incremento de la carga de trabajo será necesario contar con más plantilla. En este sector es necesario contar con profesionales cualificados en cada una de las áreas de la empresa, por lo que la formación tiene que ser continua y adecuada. Además, resulta necesaria una formación inicial sobre gestión de residuos.

NIVEL DE INVERSIÓN

ALTA

DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO

ALTA

BARRERAS DE ENTRADA

FUERTE INVERSIÓN

FORMACIÓN MUY TÉCNICA EN DISTINTAS ÁREAS.

FUERTE COMPETENCIA. La composición de la competencia de una empresa de gestión de residuos viene conformada por otras empresas similares, las agencias ambientales, organismos públicos, grandes grupos empresariales que entre sus líneas de actividad cuentan con alguna empresa o división que lleva a cabo servicios ambientales, etc.

La estrategia competitiva más habitual por la que se suele apostar es la diferenciación a través de la innovación tecnológica y las más modernas técnicas de tratamiento de residuos, atención personalizada, amplio abanico de servicios...

EJEMPLOS

VERTEDERO DE RESIDUOS EL ALBUJÓN S.L.

ASTESA, GESTIÓN DE RESIDUOS

CARTAGO MARPOL

HNOS. INGLÉS

RECURSOS PARA EMPRENDER

www.encuentratusitio.com

www.creatuempresa.org

CLIENTES POTENCIALES



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	INDUSTRIA
- CUESTIONES GENERALES. DEBILIDADES Vs FORTALEZAS DEL MUNICIPIO		
<p>Alta tasa de desempleo. Tejido empresarial de reducido tamaño. Economías locales con escasa capacidad para la generación de capital para reinversión. Escaso número de empresas con sede social en la localidad. Escasez de emprendedores. Falta de retención de talentos que migran hacia otras comunidades. Excesiva dependencia del sector de la construcción. Desajuste entre la oferta de formación y las demandas del tejido productivo. Escaso conocimiento de idiomas extranjeros Limitada oferta de formación (cursos, talleres, etc...)</p> <p>Fuerte presencia del sector servicios ligado al Turismo Existencia de una oferta turística variada (playas, parque minero, actividades...) Acceso directo a la Autopista del Mediterráneo y autovía A-30. Acceso directo al Puerto de Cartagena. Buena comunicación y proximidad con el Aeropuerto. Proximidad a la zona industrial del Valle de Escombreras y a Cartagena.</p>		
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>EMPRESA DE RECICLAJE DE MATERIALES: PLÁSTICO, CARTÓN...</u></p> <p>Su actividad se centra en la recuperación de residuos (principalmente, papel y cartón) para su posterior reciclaje por empresas de gestión de residuos. De esta forma, su función es la de facilitar a las personas y a las empresas la labor de separar y reciclar la basura. El reciclaje es el proceso de recolección y transformación de materiales de desperdicio o usados en materiales que pueden ser utilizados o vendido como nuevos productos o materias primas. Se recomienda ser una persona concienciada sobre los problemas actuales del medioambiente, así como amplios conocimientos tanto teóricos como prácticos del sector y gran capacidad organizativa.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
INDUSTRIAL		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
NAVE+TERRENO/ DEPÓSITO CONTENEDORES VEHÍCULOS RECURSOS HUMANOS EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS RELACIONADOS CON LA LOGÍSTICA Y LOS PROCESOS DE RECICLAJE		

NIVEL DE INVERSIÓN
ALTA
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO
ALTA
BARRERAS DE ENTRADA
FINANCIACIÓN FUERTE ESPECIALIZACIÓN BÚSQUEDA DE CLIENTES
EJEMPLOS
SAICA NATUR
RECURSOS PARA EMPRENDER
ECONOMÍA CIRCULAR www.encuentratusitio.es www.creatuempresa.org Ampliación a otros servicios: pj. Servicio de destrucción de documentos, ofrecerá a los clientes certificación de que su documentación ha sido destruida.
CLIENTES POTENCIALES
<pre> graph LR A[ADMINISTRACIÓN] --> B[ENTIDADES DE CONSERVACIÓN] B --> C[EMPRESAS, PARTICULARES...] C --> D[CENTROS] </pre>

	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	INDUSTRIA
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<u>FABRICACIÓN ARTÍCULOS DE DEPORTE: TRAJES Y ARTÍCULOS DE BUCEO</u>		
La persona que decida emprender en este área deberá : tener un amplio conocimiento del sector, experiencia previa, dotes comerciales y de atención al público.		
TIPO DE EMPRESA		
INDUSTRIAL-ARTESANAL		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
NAVE MAQUINARIA PERSONAL ESPECIALISTA EN LOS PROCESOS PLAN MARKETING Y DISTRIBUCIÓN		
NIVEL DE INVERSIÓN		
MEDIA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
MEDIA		
BARRERAS DE ENTRADA		
Alta competencia venta on line y distribuidores extranjeros por la zona (Cabo de Palos, San Pedro, Cartagena...) FINANCIACIÓN		
EJEMPLOS		
www.tecnomar.es www.aqualung.com		
RECURSOS PARA EMPRENDER		
www.encuentratusitio.com www.creatuempresa.org		



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	OTROS MOD. NEGOCIO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<u>ESCUELA DE DRONES</u>		
<p>Centro de formación de aeronaves no tripuladas que cumpla con los requisitos mínimos marcados por el RDL 8/2014, en el que la Agencia Estatal de Seguridad Aérea establece el listado oficial de cuales son y por lo que se puede diseñar la formación necesaria para volar este tipo de aeronaves tripuladas por control remoto.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
LOCAL TERRENOS MONITORES PERMISOS/AUTORIZACIONES		
NIVEL DE INVERSIÓN		
MEDIA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
MEDIA		
BARRERAS DE ENTRADA		
LEGISLACIÓN/NORMATIVA www.creatuempresa.org		
EJEMPLOS		
RECURSOS PARA EMPRENDER		
<p>El Consejo de Ministros aprobó el Real Decreto-ley 8/2014, de 4 de julio, de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia, en cuya sección 6ª se recoge el régimen temporal para las operaciones con aeronaves pilotadas por control remoto, los llamados drones, de peso inferior a los 150 kg al despegue, en el que se establecen las condiciones de explotación de estas aeronaves para la realización de trabajos técnicos y científicos.</p> <p>Posteriormente, dicha normativa ha sido tramitada como ley, proceso que culminó el viernes 17 de octubre de 2014 con la publicación en el BOE de la Ley 18/2014, de 15 de octubre, de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia.</p> <p>Esta nueva regulación responde a la necesidad de establecer un marco jurídico que permita el desarrollo en condiciones de seguridad de un sector tecnológicamente puntero y emergente, y será desarrollada reglamentariamente próximamente.</p>		

	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	TURISMO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
PARQUE DE OCIO MULTIAVENTURA – ZONA DE OCIO INFANTIL		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS/OCIO		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
TERRENOS RRHH INFRAESTRUCTURA		
NIVEL DE INVERSIÓN		
MEDIA		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
MEDIA		
BARRERAS DE ENTRADA		
PERMISOS INVERSIÓN PERSONAL ESPECIALIZADO EN MANTENIMIENTO INFRAESTRUCTURAS		
EJEMPLOS		
Finca La Constancia (Corvera) Parque Rafael de la Tarde (Tentegorra, Cartagena) Siroco Aventuras Avennatura http://www.multiaventuralosolivos.com/		
RECURSOS PARA EMPRENDER		
www.encuentratusitio.com www.creatuempresa.org www.yumping.com		

	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	OTROS MOD. NEGOCIO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>GESTIÓN RESIDENCIA/ CENTRO DE DÍA DE LA UNIÓN</u></p> <p>Inaugurado el pasado 6 de octubre, se trata de uno de los proyectos más esperados en el municipio. La gestión está adjudicada por el Ayuntamiento a la empresa: U.T.E. Isla Verde Obras y Servicios S.L. y ALMA ATA SALUD S.L.</p> <p>Esta última es una empresa de Torre Pacheco. La duración de la concesión es de 10 años, con un canon de adjudicación de 8.500€ anuales.</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>En este caso tanto el LOCAL como el EQUIPAMIENTO se incluye en la concesión. Por tanto, sólo sería necesario el equipo de profesionales para poder atender a los usuarios en función del número de plazas del Centro de día.</p> <p>Tanto la formación como las habilidades sociales de cada profesional han de ser las más adecuadas para la labor que van a llevar a cabo, ya que en definitiva , la calidad del servicio que va a ofrecer el centro va a depender directamente de las mismas y por tanto, la permanencia de la empresa en la concesión administrativa.</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
Canon anual: 8.500€		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
BAJA		
BARRERAS DE ENTRADA		
YA ESTÁ ADJUDICADO EL SERVICIO EN LA UNIÓN.		
EJEMPLOS		
		

RECURSOS PARA EMPRENDER

PERSONAL CON FORMACIÓN ESPECÍFICA EN ATENCIÓN A PERSONAS MAYORES.

GESTIÓN DE SERVICIOS

ATENCIÓN SANITARIA, NUTRICIÓN, CUIDADOS..

www.creatuempresa.org

<https://cursosgratuitos.eu/director-coordinador-de-centros-de-dia-para-mayores-online/>

CLIENTES POTENCIALES

PERSONAS
MAYORES

CENTROS,
RESIDENCIAS

TERCER SECTOR

FAMILIAS



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

RECURSOS PARA EMPRENDER

www.creatuempresa.org



CLIENTES POTENCIALES



	MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	OTROS MOD. NEGOCIO
MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD		
<p><u>EMPRESA DE REFORMAS</u> Empresa que ofrece múltiples servicios (albañilería, fontanería, pintura, electricidad y todo tipo de reformas) para hogares y empresas</p>		
TIPO DE EMPRESA		
SECTOR SERVICIOS		
RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE		
<p>A) LOCAL: En régimen de alquiler y dado el tipo de trabajos no requiere una ubicación condicionada a aspectos comerciales. Por tanto, es aceptable cualquier local cercano a los potenciales clientes. Su acondicionamiento puede suponer un coste aproximado de 5.000€ y el tamaño mínimo es de unos 35m2 con una distribución que incluya un almacén, una oficina y un aseo.</p> <p>B) EQUIPAMIENTO: varía en función de los servicios ofertados y está compuesto por todo tipo de herramientas (paletas, maza, picos, hormigonera, elementos de protección, pintura...) A este equipamiento hay que añadir el mobiliario del almacén y de la oficina. La inversión rondará los 30.000€.</p> <p>Como se suele trabajar bajo pedido, el stock inicial en material no debe ser muy elevado (3.000€)</p> <p>C) PERSONAL. La plantilla mínima está compuesta por las personas necesarias para atender todas las líneas de negocio. Así, es habitual tener cubiertos al menos los perfiles de albañilería, fontanería, electricidad y pintura. Se entiende que puede ser atendida por 3 personas, pero en función de los servicios que se ofrezcan y el incremento de la carga de trabajo será necesario contar con más plantilla o subcontratar determinados servicios. Es necesario contar con profesionales cualificado, que sepan asesora al cliente, lo cual hace que torne esencial retener a los buenos trabajadores. La calidad del servicio que va a ofrecer la empresa va a depender de la formación de sus empleados, por lo que tiene que ser continua y adecuada. (No chapuzas. Cumplimiento riguroso de los plazos y profesionalidad por encima de todo.)</p>		
NIVEL DE INVERSIÓN		
<p>Se estima que a partir de los 35.000€ se puede financiar la reforma del local más el equipamiento y los stocks iniciales. Si se requiere un vehículo para el transporte de materiales habría que añadir otros 15.000€ o bien la posibilidad de otro modelo de financiación para los vehículos comerciales (leasing, renting...)</p>		
DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO		
BAJA		

BARRERAS DE ENTRADA

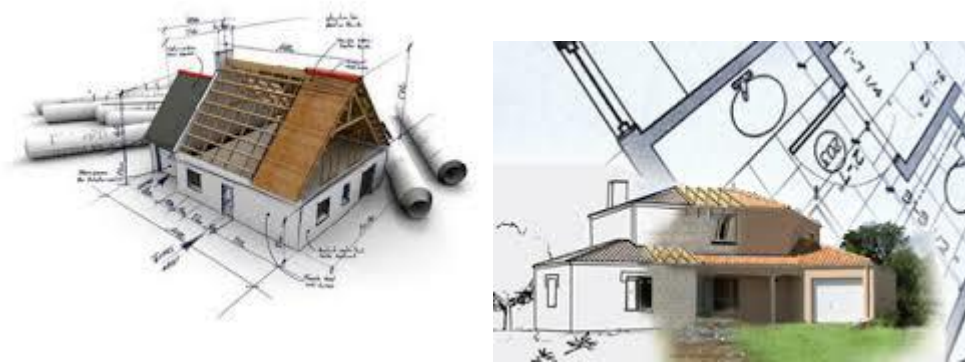
- A) Requisitos administrativos generales. Licencia ambiental si se requiere. Cumplimiento L.O.P.D. Inscripción en el Registro de Pequeños Productores de Residuos Peligrosos de la C.A.R.M. Obtención de la Certificación de Contratistas o Subcontratistas del Sector de la Construcción en la Agencia Tributaria.
- B) ALTA COMPETENCIA. La excesiva dependencia del sector de la construcción durante los años anteriores a la crisis económica en el municipio de La Unión provocó que se establecieran más de 200 empresas, año 2009, de las que permanecen unas 100, siendo casi todas ellas de menos de 20 trabajadores. De ahí la necesidad de buscar uno no, sino varios elementos diferenciadores para tu empresa: profesionalidad, diseño, calidad, nuevos materiales...

EJEMPLOS

<http://www.reformasmurcia.es/>
<http://www.fragosan.es/es/>
<http://www.construccionesyreformasgarciapina.com/>

RECURSOS PARA EMPRENDER

www.encuentratusitio.com
www.creatuempresa.org



CLIENTES POTENCIALES



MUNICIPIO DE LA UNIÓN. REGIÓN DE MURCIA	
NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO	FLAMENCO
<p>- CUESTIONES GENERALES. DEBILIDADES Vs FORTALEZAS DEL MUNICIPIO</p> <p>Alta tasa de desempleo. Tejido empresarial de reducido tamaño. Economías locales con escasa capacidad para la generación de capital para reinversión. Escaso número de empresas con sede social en la localidad. Escasez de emprendedores. Falta de retención de talentos que migran hacia otras comunidades. Excesiva dependencia del sector de la construcción. Desajuste entre la oferta de formación y las demandas del tejido productivo. Escaso conocimiento de idiomas extranjeros Limitada oferta de formación (cursos, talleres, etc...)</p> <p>Fuerte presencia del sector servicios ligado al Turismo Existencia de una oferta turística variada (playas, parque minero, actividades...) Acceso directo a la Autopista del Mediterráneo y autovía A-30. Acceso directo al Puerto de Cartagena. Buena comunicación y proximidad con el Aeropuerto. Proximidad a la zona industrial del Valle de Escombreras y a Cartagena.</p>	
<p>MODELO DE NEGOCIO/ACTIVIDAD</p> <p><u>PELUQUERÍA: La fidelización del cliente como clave del éxito</u></p> <p>Se trata de una actividad tradicional pero siempre abierta a modas y tendencias. Esta peluquería deberá ofrecer sus habituales servicios (lavado y corte de pelo, peinados, cortes...) junto con aquellos otros de belleza y cuidado corporal (manicura, maquillaje..) y la especialidad del toque flamenco (recogidos, tocados, sombreros...). Será clave dar un buen servicio la semana del Festival y los días señalados en torno a eventos que estén relacionados con el flamenco (ferias, concursos..)</p>	
<p>TIPO DE EMPRESA</p> <p>SERVICIOS</p>	
<p>RECURSOS/ REQUERIMIENTOS CLAVE</p> <p>LOCAL. Se recomienda en régimen de alquiler, en todo caso, tanto esta decisión como la que se refiere a su dimensión dependerán de las posibilidades y los riesgos que se estén dispuestos a asumir. Es conveniente realizar un estudio previo de la zona donde se quiera ubicar el local, en función de si ya existen otras peluquerías y del número de habitantes que pueden ser clientes potenciales. Recomendable zonas comerciales, nuevos barrios y zonas cercanas a oficinas. El local debe disponer de un espacio destinado a almacén. Las dimensiones mínimas estarían sobre los 30 m2, aunque la media habitual en el sector es de 100 m2.</p> <p>EQUIPAMIENTO: La creación de un entorno agradable es imprescindible para la comodidad y posterior fidelización de los clientes. Por ello, gran parte de la inversión inicial será destinada a la</p>	

compra del equipamiento adecuado (sillones, tocadores, secadores, mobiliario..) así como el acondicionamiento y decoración del local.
Para adquirir los productos, las peluquerías suelen recurrir a centrales de compras, distribuidores, tiendas especializadas, etc.
PLANTILLA: El personal está formado básicamente por técnicos en peluquería (aprendices, ayudantes y oficiales), los cuales tienen que estar perfectamente cualificados y experimentados en técnicas, productos y utillaje de peluquería.
Una formación continua y adecuada es esencial para conocer los constantes cambios de moda y tendencias que se producen en el sector.
La gestión administrativa del establecimiento suele llevarse a cabo por los propietarios o se encarga externamente a una gestoría.

NIVEL DE INVERSIÓN

BAJA

DIFICULTAD DE EMPRENDIMIENTO

BAJA

BARRERAS DE ENTRADA

Para evitar la ALTA COMPETENCIA del sector, buscaremos la especialización dentro del sector del FLAMENCO como producto estrella en cuanto al diseño, conceptualización del local.. ofreciendo los servicios al público asistente a los eventos de la ciudad.

EJEMPLOS

www.peluqueriamdv.com

RECURSOS PARA EMPRENDER

<https://youtu.be/BCwYT6aUWqs>

www.creatuempresa.org

CLIENTES POTENCIALES

