

Una oferta diferente y atractiva para el ocio

INVERSION

La manera de disfrutar del tiempo libre y de los momentos de ocio se ha transformado considerablemente en los últimos años. El turista que acude a nuestra comunidad cada vez demanda más programas de ocio, deporte y aventura. Así, si nos estamos planteando constituir una empresa de turismo activo, este puede ser un buen momento para ello, si atendemos a que las previsiones para el sector a nivel estatal para los tres próximos años, hablaban de un crecimiento sostenido entre el 5 y el 10% anual, porcentajes que en el caso del País Vasco han sido superados.

Afortunadamente, nuestra comunidad es uno de los lugares más idóneos para el desarrollo de este sector. Contamos con numerosas instalaciones para la práctica de todo tipo de deporte, desde la hípica, el golf o los deportes acuáticos hasta las actividades más arriesgadas: escalada, descenso de cañones, puenting, piragüismo, etc., y además, hermosos parajes naturales para su desarrollo, numerosos parques naturales, reservas de la biosfera y reservas naturales.

Por otra parte, este tipo de turismo coincide con el perfil de turista que acude hasta nosotros. La mayoría de quienes demandan estas actividades son jóvenes y personas de mediana edad con estudios medios o superiores y un buen nivel de renta. En el País Vasco el perfil del turista corresponde a una persona joven, menor de 40 años, con alto nivel de estudios e ingresos.



Cada vez se demandan más programas de aventura y deporte para disfrutar de las vacaciones.

Los inicios

Debemos tener en cuenta que las actividades las debemos ubicar en zonas de grandes recursos culturales o de un gran valor natural que aún estén por explotar. Tenemos que pensar en rutas por parajes no muy conocidos, actividades culturales dentro de una población o deportes acuáticos para los más jóvenes por ejemplo.

Para este tipo de actividad la promoción se está haciendo en los lugares de destino, es decir, cuando el turista ya se encuentra en la zona. Los sistemas habituales y que mejor funcionan son los acuerdos con hoteles y operadores turís-

ticos, así como la venta en el propio establecimiento. También es aconsejable que nos dirijamos a colectivos (colegios, campamentos de niños y niñas, asociaciones, empresas -viajes de incentivos-, y empresas de subcontratación de eventos), ya que captar a particulares es más costoso, dejan una rentabilidad menor y su demanda es menos continua.

Como en todo negocio la mejor fórmula para captar a nuestra clientela es la recomendación de alguien que ya haya participado en las actividades que organizamos. No obstante, debemos utilizar todos los medios posibles como

el buzoneo, anuncios en fiestas, Internet, etc, para difundir nuestra empresa y los servicios que ofrecemos.

Locales

Será suficiente que contemos con un pequeño despacho equipado con teléfono, fax y ordenador para organizar y gestionar las actividades.

Dependiendo de los servicios que vayamos a ofertar, tendremos que tener instalaciones específicas. Éste es el caso de la equitación o algunas actividades aéreas. Para el resto de actividades no necesitaremos grandes instalaciones.

Equipamiento y plantilla

No es muy conveniente realizar una inversión elevada en material de oficina y equipos informáticos, ya que realmente el lugar de trabajo será el entorno natural. Sin embargo, sí se necesitará una fuerte inversión en la compra o alquiler del material necesario para ofrecer los distintos servicios, en función de la actividad: bicicletas, velomares, equipos auxiliares de montaña, etc.

Los proveedores de estos negocios son empresas de ventas de equipos y material. Es importante que el material de equipo siempre se encuentre en perfecto estado, por cuestiones de seguridad y será necesario una reinversión anual en equipamiento del 15 o 20% de

FICHA TÉCNICA

► **Negocio:** Actividades turísticas complementarias que ofertan programas de ocio, deporte y turismo de aventura.

► **Sector:** Servicios.

► **Requisitos administrativos generales:** Licencia de actividades e instalaciones, CIF y alta en el censo, alta en el IAE y en IVA o IRPF, legalización de libros, inscripción en Seguridad Social, inscripción de patentes, marcas e inmuebles.

► **Autorizaciones administrativas especiales:** No son necesarias.

► **Inversión:** A partir de 30.000 euros.

► **Personal mínimo:** Aconsejable formación ligada al deporte y tiempo libre. En caso de actividades específicas titulación obligatoria.

► **Superficie:** Oficina donde programar e inscribir a los participantes de las distintas actividades a desarrollar al aire libre.

► **Formación Mínima:** Aconsejable formación ligada al deporte y tiempo libre. En caso de actividades específicas titulación obligatoria.

► **Webs de interés:**

www.ecoturismorural.com
usuarios.lycos.es/jmrsocio/fecc.html
www.ict.ee
www.cett.es
www.feira-
galicia.com/feira/turisport/index.html
efe.eol.es/ih/
<http://efe.eol.es/ih/>

Ideas y claves de éxito

1 Un buen equipo de profesionales. Es clave contar con un equipo cualificado de monitores deportivos y supervisores, tanto para la práctica de la actividad con el máximo nivel de seguridad como para todo lo relacionado con la atención al turista (conocimiento de idiomas, de la cultura local, etc.).

2 Especialización o diversificación. La diversificación es necesaria para disminuir riesgos, complementando la variedad de servicios podrás aumentar el volu-

men de ingresos. Por otro lado el sector tiende hacia la especialización, ya que permite ser más competitivo.

3 Nuevos colectivos. Se puede ampliar el mercado y ofrecer estos servicios de ocio deportivo a nuevos colectivos como el turismo de ferias y congresos o el turismo de empresa (viajes de incentivos), sin olvidar a los residentes (programas para niños y adolescentes) a través de la organización de campamentos de verano.

4 Algunas sugerencias:

- Plantilla flexible (subcontratación de determinados servicios durante temporadas altas)
 - Podemos complementar nuestro servicio con el alquiler o venta de material deportivo, así como fotos de recuerdo.
 - Es importante que nos presentemos a concursos de las administraciones para organizar deportes de aventuras.
 - Nos podemos plantear impartir cursos de formación para futuros monitores, cursos sobre técnicas de seguridad,...

la facturación.

Para realizar actividades aéreas y actividades náuticas, es necesario disponer de personal con titulación específica. En el caso de los deportes de tierra, únicamente será necesario este tipo de personal para la equitación o el alpinismo. En todo caso, es importante que contemos con monitores titulados. Dada la estacionalidad de este tipo de oferta se recomienda la subcontratación y contar con una amplia cartera de monitores de tiempo libre, personal técnico deportivos -como instructores/as de rafting y especialistas de deporte de montaña- con los que se contará en periodos de tiempo limitados.

DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN:

► **Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián**
 ☎: 943 15 14
www.donostia.org
 ► **Departamento de empleo - Ayto. de Vitoria-Gasteiz**
 ☎: 945 16 12 22
www.vitoria-gasteiz.org/empleo

► **Debegesa (Eibar)**
 ☎: 943 82 01 10
www.debegesa.com
 ► **Durungaldeko Behargintza**
 ☎: 94 623 25 22
www.amankomunazgoa.com
 ► **Forlan (Muskiz)**
 ☎: 94 670 60 16
 ► **Goieki (Ordizia)**

☎: 943 16 15 37
www.goierri.org
 ► **Inguralde (Barakaldo)**
 ☎: 94 478 94 00
www.inguralde.com
 ► **Iraurgi Lantzen (Azkoitia)**
 ☎: 943 85 11 00
www.iraurgilantzen.net
 ► **Lan Ekintza-Bilbao, S. A.**

☎: 94 420 53 10
www.bilbao.net/lane-kintza
 ► **Lea Artibaiko Garapen Agentzia, S.A. (Markina-Xemein)**
 ☎: 94 616 90 88
www.leargarapen.org
 ► **Oarsoaldea, S.A. (Oiartzun)**

☎: 943 49 41 29
www.oarsoaldea.net
 ► **Oficina de Desarrollo Local y Empleo del Ayto. de Galdakao**
 ☎: 94 401 05 80
www.galdakao.net
 ► **Tolosaldea Garatzen**
 ☎: 943 65 45 01
www.tolosaldea.net
 ► **Urola Garaiko**

► **Garapenerako Agentzia, S.A. (UGGASA) (Zumarraga)**
 ☎: 943 72 58 29
www.uggasa.com
 ► **Urola Kostako Udala Elkarte (Zarautz)**
 ☎: 943 89 43 06
www.urolakosta.org

* En las agencias asociadas a GARAPEN se ofrecen servicios integrales de orientación y apoyo al autoempleo.
GARAPEN
 ☎ 94 420 53 19
www.garapen.net
 En la página de Autoempleo de Lanbide se ofrece una información útil y necesaria para la constitución de la empresa.
www.lanbide.net