

# El contacto con la mar, su principal atractivo

**Garapen**

GARAPEN AGENTZIA  
OSKAL ERABARTEA  
ASOCIACIÓN VASCA  
DE AGENCIAS DE DESARROLLO



Europako Gizarte Fonda  
Fondo Social Europeo

## FIRMA

Si eres un amante del mar y además tienes los conocimientos y titulaciones federativas correspondientes en vela, piragüismo, remo u otras actividades subacuáticas, ésta es tu oportunidad de negocio.

La práctica de deportes náuticos es cada vez más popular, accediendo a él amplios sectores de la población. El sector de la náutica deportiva y de recreo está compuesto por un amplio conjunto de actividades relacionadas con la práctica de la navegación, comprendiendo un entramado de distintos subsectores que van desde la fabricación y la compraventa de embarcaciones, los puertos deportivos, el alquiler de barcos, el mantenimiento de las embarcaciones, la comercialización de multitud de accesorios necesarios para la práctica de deportes náuticos, y las escuelas de vela.

Además, en nuestro caso, gracias a la longitud de litoral que disponemos y a la afición por este tipo de actividades, las escuelas de actividades náuticas se presentan como un negocio de gran potencial.

## Los inicios

Si nos estamos planteando la creación de una escuela de actividades náuticas como idea de negocio, tenemos que tener claro qué modalidad nos interesa más. La elección de la modalidad la debemos hacer en función de nuestros conocimientos y aficiones, pues se trata de un negocio muy enfocado a los amantes del mar.

Existen dos tipos de negocio dentro del sector:

1.- Enseñanza en diversas prácticas náuticas y acuáticas, siendo las más habituales la



La vela es una de las actividades con mayor éxito en las escuelas náuticas

vela, el submarinismo, el esquí acuático, la moto náutica, el remo y el piragüismo.

2.- Lo que se conoce como "academia náutica", donde se imparten cursos de formación para obtener las diferentes titulaciones náutico-deportivas como son patrón para navegación básica, patrón de recreo, patrón de yate y capitán de yate.

Para los yates y embarcaciones

mayores de recreo, debemos contar con una titulación homologada y expedida por las autoridades competentes.

Como sucede en todos los negocios, el público objetivo al que nos dirigamos definirá la estrategia de promoción que debamos de utilizar.

Si nuestro servicio se dirige al público residente los medios más utilizados y que mejores resultados dan son los catálogos, la

inclusión en guías temáticas, el buzoneo y sobre todo, estar estrechamente conectados con la federación deportiva. Para captar al turista, lo más aconsejable serán los acuerdos comerciales con hoteles, operadores de viaje, guías turísticos y empresas organizadoras de turismo de incentivos, convenciones y congresos.

## Locales

El emplazamiento de nuestra empresa estará en función del tipo de negocio por el que optemos. Lo más habitual es que nos ubiquemos en los puertos náuticos o en las playas, para lo cual necesitaremos autorización específica del Ayuntamiento, de Comandancia de Costas y, en algunos casos, de Capitanía Marítima.

Es importante que nuestro local cuente con un pequeño despacho equipado para poder administrar y gestionar todas las actividades. Además, el local deberá ser lo suficientemente amplio para que nos permita guardar las canoas, pira-

## FICHA TÉCNICA

► **Negocio:** Enseñanza de prácticas deportivas náuticas y acuáticas.

► **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.

► **Personal mínimo:** por cada una de las modalidades de práctica náutico-deportiva, debemos contar con monitores titulados por la federación correspondiente.

► **Superficie:** Local a pie de puerto deportivo.

► **Formación Mínima:** Monitores deportivos avalados por la federación respectiva.

► **Webs de interés:**

[www.fvpiraguismo.org](http://www.fvpiraguismo.org)  
[www.euskalnet.net/semark/indice.html](http://www.euskalnet.net/semark/indice.html)  
[www.ehif-fvas.org](http://www.ehif-fvas.org)  
[www.rfev.es](http://www.rfev.es)  
[www.atodavela.com](http://www.atodavela.com)  
[www.fondear.com](http://www.fondear.com)

guas, o cualquier otro elemento necesario para impartir la formación.

## Equipamiento y plantilla

Resulta bastante complejo realizar una aproximación en cuanto al equipamiento necesario. Primero tenemos que definir el tipo de servicio que vamos a ofrecer. No obstante, es conveniente que optemos por más de una actividad náutica. En este sentido, podemos comenzar con motos acuáticas, chalecos salvavidas, piraguas y trajes de neopreno, bombonas, gafas y aletas para las clases de submarinismo.

Por otro lado, también tenemos que tener previsto una cantidad de dinero para el mobiliario y el equipamiento de la oficina (fax, ordenador, teléfono).

Si finalmente nos centramos en la enseñanza de diversas modalidades de práctica náutico-deportiva, debemos contar con monitores titulados por la federación correspondiente.

- Federación Vasca de Vela  
- Federación Vasca de piragüismo  
- Federación Vasca de remo  
- Federación Vasca de actividades subacuáticas.

## Ideas y claves de éxito

**1 Máxima seguridad, mínimo riesgo.** Se debe garantizar la seguridad de nuestra clientela sin escatimar recursos. En este sentido, la propia administración ya exige cumplir con medidas estrictas de seguridad para dar la autorización. Pero cualquier precaución es poca cuando se trata del mar.

**2 Negocio paralelo.** Se pueden llegar a acuerdos con otros negocios que se dediquen a la venta de accesorios y material náutico o a la reparación de embarcaciones. La unión hace la fuerza.

**3 Captar al turista náutico.** Se puede llegar hasta él a través

de los guías de los hoteles y de las empresas que organizan eventos y actividades a través de Internet. Es muy interesante para la proyección del negocio desarrollar webs con contenidos basados en la náutica, información de cursos, chats, información meteorológica, links de interés, etc.

## DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN:

► **Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián**

☎: 943 44 82 20  
[www.donostia.org](http://www.donostia.org)

► **Departamento de empleo - Ayto. de Vitoria-Gasteiz**

☎: 945 16 12 22  
[www.vitoria-gasteiz.org/empleo](http://www.vitoria-gasteiz.org/empleo)

► **Debegesa (Eibar)**

☎: 943 82 01 10  
[www.debegesa.com](http://www.debegesa.com)

► **Durungaldeko Behargintza**

☎: 94 623 25 22  
[www.amankomunazgoa.com](http://www.amankomunazgoa.com)

► **Forlan (Muskiz)**

☎: 94 670 60 16

► **Goieki (Ordizia)**

☎: 943 16 15 37

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

► **Inguralde (Barakaldo)**

☎: 94 478 94 00

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

► **Iraurgi Lantzen (Azkoitia)**

☎: 943 85 11 00

[www.iraurgilantzen.net](http://www.iraurgilantzen.net)

► **Lan Ekintza-Bilbao, S. A.**

☎: 94 420 53 10

[www.bilbao.net/lane-kintza](http://www.bilbao.net/lane-kintza)

► **Lea Artibaiko Garapen Agentzia, S.A. (Markina-Xemein)**

☎: 94 616 90 88

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

► **Oarsoaldea, S.A. (Oiartzun)**

☎: 943 49 41 29

[www.oarsoaldea.net](http://www.oarsoaldea.net)

► **Oficina de Desarrollo Local y Empleo del Ayto. de Galdakao**

☎: 94 401 05 80

[www.galdakao.net](http://www.galdakao.net)

► **Tolosaldea Garatzen**

☎: 943 65 45 01

[www.tolosaldea.net](http://www.tolosaldea.net)

► **Urola Garaiko**

► **Garapenerako Agentzia, S.A. (UGGASA) (Zumarraga)**

☎: 943 72 58 29

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

► **Urola Kostako Udala Elkarte (Zarautz)**

☎: 943 89 43 06

[www.urolakosta.org](http://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](http://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](http://www.lanbide.net)