Ventajas de vivir de una afición que cada vez tiene un mayor número de seguidores

Negocios de turismo activo

Si existe una rama dentro del sector turístico que aún puede ofrecer oportunidades, sin duda se trata del turismo activo: una actividad rentable que te permite estar en contacto con la naturaleza y que cada vez es más demandada.

Hace diez años que **Ricardo Alonso** creó su empresa Sport Líder Ocio y Aventura: "Lo hice porque me gustaba mucho el deporte, de modo que empecé creando una asociación y terminé entrando en el negocio". **Francisco** y **Gerardo Guzmán**, propietarios de Sport Quad, llegaron al sector en el año 2000: "Era nuestro *hobby* y creamos la empresa por eso. De hecho, entre semana nos dedicamos a otras actividades y el negocio lo mantenemos sólo los fines de semana". Y **Marcos García**, cofundador de Alea, es hoy empresario de turismo activo por la misma razón: "Mi socio y yo somos grandes aficionados al montañismo. Nos conocimos trabajando en una mayorista y, al cabo de unos años, la afición común y el conocimiento del sector nos llevaron a arriesgarnos y montárnoslo por nuestra cuenta".

Si lo tuyo también es el deporte y la naturaleza, ¿por qué no sacas partido a estas aficiones y creas un negocio de turismo activo?

Este sector ofrece numerosas oportunidades porque aún está en pleno desarrollo. Su expansión en España comenzó a mediados de los años 80, y desde entonces ha recibido diferentes denominaciones: turismo alternativo, de aventura, de ocio y tiempo libre, deportivo, etc. Su auge coincidió con el del turismo rural, momento en que comenzó a extenderse por todo el país. ➤

Inversión mínima necesaria

A la hora de iniciar la actividad empresarial debes calcular una inversión mínima de:

Gastos de constitución (sociedad limitada + trámites administrativos)	3.305 euros
Alquiler del local (primer mes + fianza)	1.081 euros
Mobiliario: decoración, mesas, ordenadores	1.803 euros
Material para la realización de actividades	18.030 euros
TOTAL	**24.219 euros**

Trabaja seguro

Una empresa de este tipo no requiere ninguna licencia especial, a no ser que desarrolles tu actividad a través de una agencia de viajes. No obstante, las comunidades autónomas exigen unos requisitos en cuanto a la capacitación de los titulares y los monitores, o ciertas autorizaciones especiales de orden turístico.

Una vez constituida la empresa, deberás contratar un seguro que cubra los riesgos derivados de tu actividad. Ricardo Alonso explica que es necesaria "una póliza de responsabilidad civil y de accidentes para los clientes, y otra para el personal. Lo normal es contratar los seguros por actividad y hacer los pagos por meses".

De la afición al éxito

Hay dos condiciones imprescindibles para triunfar en el negocio del turismo activo. En primer lugar, debes ser un gran amante del deporte y la naturaleza. Y en segundo, tener un espíritu aventurero y cierto don de gentes. Como dice Marcos García, "si no cumples con las anteriores características pero quieres hacerte rico, lo mejor es que te dediques a otra cosa". Y es que la mayoría de los empresarios no llega a este sector por las oportunidades que ofrece, sino porque durante muchos años han tenido el turismo activo como *hobby* y saben que esto es una gran ventaja y una garantía de éxito (conocen los gustos del público, tienen contactos con los mejores proveedores, disponen de una cartera de potenciales clientes, etc.).

Un negocio de temporada

Una de las desventajas del turismo activo es que está muy determinado por la estacionalidad y el clima. Según la actividad en la que te especialices, puede que haya meses en los que tus ingresos se reduzcan considerablemente. Por ejemplo, si ofreces exclusivamente actividades relacionadas con el piragüismo o el *rafting*, durante los meses de crudo invierno poco o nada podrás facturar. Por eso, lo mejor es intentar ampliar el abanico de posibilidades y tratar de buscar un negocio que te proporcione ingresos en todas las temporadas (por ejemplo, en los meses de invierno puedes ofrecer a tus clientes actividades de escalada, esquí, senderismo, etc.)

Tierra agua y aire

En este sector casi todo está por inventar y las posibilidades de negocio son infinitas. Si eliges el agua, tu empresa puede ofrecer servicios como submarinismo fluvial, piragüismo, *rafting*, descenso de cañones, *kayak*, *windsurf*, *hidrospeed*, etc. Si prefieres las alturas, opta por actividades como parapente, caída libre, vuelo en ultraligero, aerostáticos, actividades verticales –*puenting*, *rappel*, tirolina, etc.–. Pero si prefieres tener los pies en la tierra, la oferta es inagotable: senderismo, rutas ecuestres o de nieve, esquí, escalada, alpinismo, bicicleta de montaña, rutas a caballo, tiro con arco, espeleología, agroturismo, *quads*, *paintball*, rutas en todo terreno...

Perfil del negocio

Nuestra empresa realizará actividades relacionadas con el turismo de montaña y la organización de campamentos. Tendrá dos trabajadores: un asalariado y el propio emprendedor, que cotizará como autónomo. El empresario aportará 30.050 euros de capital inicial y "podrá alcanzar el punto de equilibrio a partir del quinto año", afirma Jaime Rodríguez, gerente de la Asociación de Empresarios de la Comarca de los Picos de Europa.

Compras

Aunque es conveniente que realices el mayor número de servicios tú mismo para ahorrar dinero y asegurarte de que todo salga bien, la tendencia general en el sector es la de subcontratar actividades. Además, según vaya creciendo el volumen de ventas, la cantidad de servicios que subcontrates también se irá incrementando. Por eso, debes contar con una amplia cartera de monitores de tiempo libre, técnicos deportivos –como instructores de *rafting*, especialistas en deportes de montaña, etc.–, a los que tendrás que contratar por períodos de tiempo limitados dependiendo de la actividad que vayas a realizar. Dentro de este apartado, también hay que incluir como coste los gastos del alojamiento, comida, seguros...

El primer ejercicio en cifras

Cantidades en euros

CUENTA DE RESULTADOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Ventas	7.212	6.611	2.704	6.010	7.212	300	54.091	66.111	4.808	4.507	300	13.522	173.391
Compras	5.913	5.421	2.217	4.928	5.913	246	44.354	54.211	3.942	3.696	246	11.088	142.181
Alquiler local/almacén	1.081	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	7.031
Gastos de personal	1.868	1.868	1.868	1.868	1.868	1.868	2.529	1.868	1.868	1.868	1.868	2.529	23.744
Otros gastos	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	2.163
Dotación para la amortización (19.833,40/ 5 años)	661	661	661	661	661	661	661	661	661	661	661	661	7.933
RESULTADOS	**-2.493**	**-2.060**	**-2.764**	**-2.169**	**-1.952**	**-3.196**	**5.824**	**8.649**	**-2.385**	**-2.439**	**-3.196**	**-1.477**	**-9.663**
PRESUPUESTO DE TESORERÍA	**Ene**	**Feb**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**	**Jul**	**Ago**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dic**	
Tesorería	0	8.991	7.777	5.861	3.980	2.875	525	-13.194	-3.698	-5.236	-7.387	-9.736	
COBROS													
Ventas	7.212	6.611	2.704	6.010	7.212	300	54.091	66.111	4.808	4.507	300	13.522	173.391
Capital	30.050											30.050	
TOTAL TESORERÍA	**37.262**	**15.602**	**10.482**	**11.871**	**11.192**	**3.175**	**54.616**	**52.916**	**1.110**	**-728**	**-7.086**	**3.786**	**203.442**
PAGOS													
Reforma y mobiliario	19.833					19.833						39.666	
Compras	5.913	5.421	2.217	4.928	5.913	246	44.354	54.211	3.942	3.696	246,	11.088	142.181
Gastos de personal	1.262	1.682	1.682	2.241	1.682	1.682	2.902	1.682	1.682	2.241	1.682	2.343	22.765
Alquiler del local	1.081	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	7.031
Otros gastos	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	2.163
TOTAL PAGOS	**28.271**	**7.824**	**4.621**	**7.890**	**8.317**	**2.649**	**67.811**	**56.614**	**6.346**	**6.658**	**2.649**	**14.153**	**213.809**
SALDO TESORERÍA	8.991	7.777	5.861	3.980	2.875	525	-13.194	-3.698	-5.236	-7.387	-9.736	-10.366	-10.366
BALANCE PREVISIONAL	**Ene**	**Feb**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**	**Jul**	**Ago**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dic**	
ACTIVO													
Inmovilizado	39.666	39.666	39.666	39.666	39.666	39.666	39.666	39.666	39.666	39.666	39.666	39.666	
Amortización acumulada para inmovilizado materia	-661	-1.322	-1.983	-2.644	-3.305	-3.966	-4.627	-5.288	-5.950	-6.611	-7.272	-7.933	
Cajas y bancos	8.991	7.777	5.861	3.980	2.875	525	-13.194	-3.698	-5.236	-7.387	-9.736	-10.366	
TOTAL ACTIVO	**47.996**	**46.122**	**43.544**	**41.002**	**39.236**	**36.226**	**21.844**	**30.679**	**28.480**	**25.668**	**22.658**	**21.366**	
PASIVO													
Capital	30.050	30.050	30.050	30.050	30.050	30.050	30.050	30.050	30.050	30.050	30.050	30.050	
Proveedores	19.833	19.833	19.833	19.833	19.833	19.833							
Resultado ejercicio	-2.493	-4.554	-7.318	-9.487	-11.440	-14.637	-8.812	-163	-2.548	-4.988	-8.185	-9.663	
Personal, SS y Hacienda	606	792	979	606	792	979	606	792	979	606	792	979	
TOTAL PASIVO	**47.996**	**46.122**	**43.544**	**41.002**	**39.236**	**36.226**	**21.844**	**30.679**	**28.480**	**25.668**	**22.658**	**21.366**	

Conceptos contables que debes tener en cuenta

Trata de aprovechar los instrumentos financieros que tienes a tu disposición, sin duda te resultarán muy útiles en la toma de decisiones estratégicas.

Cuenta de resultados. Incluye todos los ingresos y gastos mensuales, aunque no sean efectivos. Te ayuda a conocer las pérdidas o ganancias que obtienes mes a mes y en cada ejercicio.

La prestación de servicios será el principal ingreso, al que se restarán los gastos que se vayan acumulando (como los de personal, que se incrementarán en julio y diciembre por las pagas extras, o la cuenta Dotación a la amortización para el inmovilizado).

Presupuesto de tesorería. El saldo de tesorería es el líquido que tiene la empresa. Con este dato podremos planificar inversiones temporales si hay excedente de caja, o solicitar préstamos a corto si estamos escasos.

Balance previsional. Formado por el activo y el pasivo, nos muestra todas aquellas cuentas que implican una posesión o derecho a favor de la empresa y las que significan una obligación o deuda contraída por ésta.

Ventas

La estacionalidad del sector condiciona el volumen de ventas. Pero no es el único factor: el clima es otro a tener muy en cuenta. Así, en los meses de invierno es necesario que nieve para poder realizar las actividades de temporada. "Las fechas también influyen muy directamente en el volumen de contratación. Así, en los meses antes de vacaciones la facturación cae porque la gente ha empezado a ahorrar y no se plantea realizar estas actividades", comenta Ricardo Alonso propietario de Sport Líder Ocio y Aventura.

Rentabilidad

En el supuesto de que desarrolles la actividad en su totalidad –es decir, que te encargues de buscar el alojamiento, seas tú el monitor, etc.–, podrás obtener una rentabilidad entre el 20% y el 30%. Si, por el contrario, subcontratas la actividad, el margen será menor: en torno al 10%.

Mobiliario y material

No es conveniente realizar una inversión muy elevada en material de oficina y equipos informáticos, ya que realmente tu lugar de trabajo será el entorno natural. Sin embargo, sí tendrás que realizar una fuerte inversión en la compra o alquiler del material necesario para la oferta de los diferentes servicios. "Aunque al iniciar la actividad empresarial se piense que la compra de los artículos es un gasto demasiado elevado, hay que tener en cuenta que es un material muy específico y que, con el tiempo, resulta más caro el alquiler que la compra", comenta Ricardo Alonso. Por ejemplo, una canoa te puede costar en torno a 420 euros; un arco, 150 euros, y un *quad*, unos 4.800. Además, el desgaste por el uso hace necesaria una reinversión continua en todo el material de aventura, ya que éste debe encontrarse siempre en perfecto estado, tanto por la seguridad de los clientes como por la propia imagen de tu empresa. En este sentido, "para que el material se encuentre en óptimas condiciones es necesaria una reinversión de entre el 15% y el 20% de la facturación anual", asegura Alonso.

➤ **Jaime Rodríguez**, gerente de la Asociación de Empresarios de la Comarca de los Picos de Europa, explica que "inicialmente, el turismo activo fue una actividad muy localizada en determinados espacios naturales, como Pirineos, Sierra de Guara, Picos de Europa, etc. Pero hoy día estamos asistiendo a una generalización de la actividad que ya tiene una presencia fija en cualquier destino turístico como complemento o alternativa a la oferta tradicional".

La aventura de captar clientes

Si te decides a montar una empresa de turismo activo, además de elaborar un plan financiero, es muy recomendable que hagas un análisis de mercado para ver las oportunidades que ofrece éste, quién va a ser tu competencia, cómo puedes captar a tus clientes, qué servicios son los más demandados, etc.

Ojo con la competencia. Aunque en el turismo activo todavía hay huecos para nuevos emprendedores, lo cierto es que la competencia ya es abundante.

Jaime Rodríguez considera que "en los últimos años se ha producido una excesiva proliferación de las actividades de éxito, como el descenso en canoa, en detrimento de otras menos rentables como el senderismo o la escalada. Esto ha provocado un empobrecimiento de la oferta y una excesiva competitividad que en muchos casos genera un efecto de caída de precios poco aconsejable".

Ricardo Alonso es de la misma opinión y asegura que "las guerras de precios perjudican seriamente al sector ya que suponen un descenso en la calidad de la oferta: las empresas emplean monitores sin titulación, no contratan servicios, etc.)". Por eso, para Alonso "la mejor forma de diferenciarse de la competencia es ofrecer calidad, cuidar la imagen del negocio y dar un trato personalizado y exquisito a los clientes".

Francisco Guzmán también asegura que "para mantenerse hay que saber diferenciarse de los competidores, que cada vez son más, ofreciendo servicios con un valor añadido".

Busca tus habichuelas. ¿Quiénes serán tus clientes? Marcos García cree que "para triunfar en este sector lo mejor es dirigirse a colectivos (colegios, asociaciones, empresas, etc.) ya que captar a particulares es más costoso, dejan una rentabilidad menor y su demanda es menos continua".

Ricardo Alonso también recomienda dirigir nuestra oferta hacia grupos: "Los campamentos para niños son las actividades que más ingresos generan, junto con los viajes de incentivos para compañías, un servicio cada vez más demandado que suele llegar a través de empresas de organización de eventos, las cuales subcontratan la realización de estas actividades".

Tampoco debes descartar las posibilidades que ofrecen las distintas Administraciones. Aunque García advierte de "no dirigirse al principio de forma exclusiva a las Administraciones porque suelen pagar pasados varios meses, mientras que con el resto de clientes se funciona con el prepago, lo que facilita el sostenimiento inicial del negocio".

Date a conocer. Como en casi todos los negocios, la mejor forma de captar clientes en el turismo activo es el boca-oído. Pero eso no va a ser suficiente. Marcos García asegura que "uno no puede quedarse de brazos cruzados esperando a que le vengan los clientes. Hay que salir a la calle a buscarlos y ofrecer tus servicios trabajando las 24 horas del día con el móvil en la mano". Guzmán cree que para captar clientes "hay que utilizar todos los medios posibles: buzoneo, anuncios en fiestas, publicidad en revistas de aventura, etc.".

Eso sí, la inversión en publicidad no la dediques a los grandes medios porque, según Marcos García, "en este negocio, no es efectiva". En cambio, un medio barato y que ofrece grandes posibilidades es Internet, así que crea una *web* de tu empresa e intenta estar presente en buscadores, portales especializados, etc.

Tus amigos los proveedores

Los proveedores de estos negocios son empresas de venta de equipos y material, de alquiler de coches, de transportes, compañías de seguros, hoteles y otros centros con alojamiento, empresas de restauración, etc. Aunque puedes ir renovando tu cartera de proveedores, te conviene tener algunos fijos y cuidarlos, porque muchos de tus servicios los ➤

Especialización o diversificación

Especializarse permite ser más competitivo.

La diversificación en estos negocios es necesaria para disminuir riesgos, incrementar los ingresos y, sobre todo, para repartir éstos en todo el año", comenta Marcos García, cofundador de Alea. El turismo de aventura es un sector muy estacional si te ciñes a una actividad concreta, pero ofrece amplias posibilidades todo el año si decides diversificar. Por otro lado, el sector tiende a la especialización, afirman algunos expertos.

Como Jaime Rodríguez, gerente de la Asociación de Empresarios de la Comarca de los Picos de Europa: "Las empresas suelen mantener inicialmente una oferta muy diversificada, pero la tendencia general es hacia la especialización, que te hace más competitivo".

Complemento perfecto

"El ocio de aventura es un complemento perfecto del turismo rural", comenta Ricardo Alonso, propietario de Sport Líder Ocio y Aventura. "Muchas empresas ofrecen *packs* completos con alojamiento incluido, y para ello llegan a acuerdos con casas rurales". Así pues, una actividad potencia a la otra.

Elige tu alternativa

Complementando la variedad de servicios que ofreces para aumentar el volumen de ingresos, conseguirás un buen colchón financiero que te ayudará a pasar con éxito las épocas de vacas flacas.

Aquí tienes algunas sugerencias:

- **Organiza campamentos de verano para niños para realizar actividades de turismo activo.**
- **Prepara conferencias sobre técnicas de seguridad, organización de actividades, etc.**
- **Imparte cursos de formación para futuros monitores de tiempo libre.**
- **Ofrece tus servicios a empresas de organización de eventos.**
- **Preséntate a los concursos que convocan las Administraciones para organizar actividades de aventura.**
- **Alquila o vende material deportivo, fotos de recuerdo...**
- **Y si optas por servicios estacionales, alquila tu local en las épocas de menos ingresos.**

Hay que reinvertir en material entre el 15% y el 20% de la facturación anual

➤ vas a subcontratar y así podrás pactar mejores condiciones. Jaime Rodríguez asegura que "normalmente se les localiza por referencias personales o en directorios de empresas especializadas. Otra vía recomendable son las asociaciones, las cámaras de comercio, etc.".

En todo caso, da por hecho que a los proveedores tendrás que pagarlos por adelantado, así que controla tu liquidez e intenta negociar con ellos un aplazamiento en caso de que algún cliente no te vaya a pagar hasta pasado un tiempo.

Una plantilla flexible. En el capítulo de personal, también tendrás que subcontratar determinados servicios para no lastrar tu presupuesto con demasiados gastos. Por ejemplo, no es necesario que tengas en plantilla todos los monitores que vas a necesitar. Lo normal es realizar contratos temporales en función de las actividades contratadas, o derivar a empresas especializadas aquellos servicios que no puedas asumir.

Algunos problemas del sector

Sea cual fuere la actividad que elijas, ten presente que vas a tener que enfrentarte con algunas dificultades.

Empresas poco profesionales. Para Ricardo Alonso "el intrusismo es un problema muy serio, cualquiera puede montar una empresa y ofrecer al cliente lo mismo que tú, que has invertido tiempo y dinero en formarte y tienes más experiencia, pero a un precio menor porque descuida la calidad de los servicios".

Escasez de personal cualificado. Según la actividad a la que te dediques, necesitarás contar con monitores de tiempo libre, técnicos deportivos (de montaña y para actividades acuáticas), personas para atender al público si existe venta directa, etc. Este personal no es muy abundante y además se dedica estacionalmente al negocio, por lo que vas a tener que moverte para conseguir un grupo lo suficientemente amplio y diverso para poder atender tu negocio.

Además, ten en cuenta que cada vez más comunidades autónomas están empezando a exigir una cualificación y titulación específica para las personas que realizan estos servicios.

El fin de tu tiempo libre. Que no se te olvide que tu trabajo será amenizar el ocio de los demás en detrimento del tuyo propio. En este negocio no existen horarios, ni fines de semana ni vacaciones... Pero si te gusta lo que haces y además lo haces bien, trabajar en ello será una excelente inversión de futuro.

Celia García y Maribel González

Emprendedores 'on line'

*En **www.emprendedores.vizzavi.es** puedes consultar los planes de negocio publicados en números anteriores: inmobiliaria, restaurante, agencia de viajes, academia de idiomas, agencia de traducción, casa rural, agencia de publicidad, gimnasio, tienda 'delicatessen', empresa de 'software', tienda de moda y videoclub.*

Ilustración: David Villarrubia. Fotos: Fernando Roi.