

TURISMO ACTIVO

Su satisfacción dependerá de tu esfuerzo



1. El negocio

Este proyecto describe, en general, la creación de una empresa que ofrecerá actividades turísticas, de ocio, aventura y tiempo libre a diversos colectivos y en un entorno rural o urbano. Según el perfil de los emprendedores, de su experiencia y conocimientos, este tipo de negocio podría enfocarse hacia diferentes perspectivas en función de la diversificación que pudiera pretenderse (p.e. actividades de ocio para mujeres, agencia de turismo cultural, organización de actividades extraescolares, etc.).

Desde la Secretaría de Turismo de España afirman que, a lo largo de los últimos años, el turismo activo ha experimentado una fase de crecimiento exponencial paralelo al auge del turismo rural, y frente al débil incremento del turismo tradicional. Se trata de un sector que aún ofrece numerosas oportunidades, pero se enfrenta a ciertas debilidades y debe desarrollar estrategias que le permitan afrontar nuevos retos. En este sentido, conviene delimitar el tipo de cliente al que se dirigen los servicios; ofrecer actividades principales y complementarias bajo un estricto control de calidad, y por unos recursos humanos formados y profesionalizados; mejorar la comercialización *online*; captar a clientes internacionales; aumentar la promoción institucional de la riqueza y la diversidad del territorio nacional para este tipo de actividad.

El cliente de turismo activo pretende encontrar vivencias únicas, motivadas por las emociones y sensaciones de experiencias alejadas de lo cotidiano. Aunque el entorno donde se realicen las actividades será uno de los factores determinantes en la elección de su destino, también valorará el clima, la relación calidad-precio y el trato recibido por los profesionales.

Con el objetivo de adaptarse a la demanda y generar el mayor valor posible al cliente, la segmentación del mercado potencial deberá tener en cuenta su edad. Así, se sitúan como mercados de interés turístico los siguientes:

- **Segmento joven.** Esta clientela solicita un tipo de turismo deportivo o de aventura, donde se organice un conjunto de actividades en las que poder competir entre ellos.
- **Segmento de la tercera edad.** Prefieren recorridos de interés paisajístico, cultural y gastronómico. Su principal ventaja es que los períodos vacacionales no afectan tanto, por lo que su demanda es más estable a lo largo del año.
- **Segmento por especialidades.** Trata de orientarse a grupos que buscan la realización de una actividad determinada. Captarlos y fidelizarlos dependerá de la calidad de la experiencia que se les organice.

Para realizar una búsqueda eficaz de clientes convendría plantear ofertas diferenciadas a grupos, ya que la captación individualizada es más costosa e ineficiente. De esta manera, se podrían distinguir colegios, universidades y otros centros de estudios; asociaciones vecinales; clubes o grupos deportivos; residencias de la tercera edad; empresas privadas y públicas, etc.

2. El local

Si por cuestiones económicas, o de cualquier otra índole, la ubicación del local no se correspondiera con un lugar de gran afluencia de público, se recomienda hacer un esfuerzo en las acciones publicitarias que den a conocer la actividad empresarial. Pese a ello, la ubicación deseable es aquella cercana a colegios, edificios de oficinas, organizaciones deportivas e, incluso, cercano a agencias de viajes debido a que, ante el desconocimiento de los usuarios, estos pueden acudir a ellas para solicitar los servicios de turismo activo.

Las labores de atención al público, gestión de la actividad, almacenamiento del material y de la documentación podrán llevarse a cabo en un local donde se distinga una zona de oficina con el equipo necesario (mobiliario y dispositivos informáticos) de no menos de 15 m². Se recomienda un almacén de material de mínimo 25 m² y un baño a partir de 5 m².

En cualquier caso, habría que decidir entre alquilar o comprar el establecimiento. En este último caso, la inversión inicial se elevaría de forma considerable. Si se opta por el alquiler, será importante negociar la renta mensual en función de la zona. La mayor parte de los asesores recomienda, en principio, esta elección para evitar problemas de tesorería, sin descartar la compra en un futuro. En todo caso, esta decisión dependerá de las posibilidades del emprendedor y de los riesgos que se estén dispuestos a asumir.

3. Equipamiento y plantilla

Las obras para el acondicionamiento del local (externo e interno) dependerán del estado en el cuál se encuentre. A ello se añadirían los costes relativos a la licencia de obra y los costes del proyecto. El importe total podría estimarse entre 8.000 y 15.000 euros, en virtud de si el local necesita una remodelación completa o tan solo una obra de mejora. Adicionalmente, un equipo informático completo (PC con conexión a Internet, impresora, escáner, fotocopiadora y destructora de documentos) podría suponer 2.500 euros brutos. Por último, es habitual tener que abonar una fianza de dos meses en caso de alquilar el local.

El inicio de la actividad empresarial requiere un desembolso para adquirir los equipos destinados a los diferentes servicios. Su desgaste por el uso precisa una reinversión continua, puesto que deben encontrarse siempre en perfecto estado. Según expertos del sector, la inversión por estos conceptos dependerá de las actividades ofertadas y partirá desde los 18.000 euros brutos.

Además, se recomienda hacer una previsión de primeros gastos de la actividad. Estos comprenderían el alquiler, los suministros, costes de personal (calculado para dos autónomos a percibir 1.000 euros netos al mes cada uno), otros gastos comerciales y de servicios externos. Para un mes podrían alcanzar los 3.500 euros. En consecuencia, durante los primeros tres meses interesa un fondo económico que permita sufragarlos (10.500 euros), en caso de que la actividad precise de un período de tiempo para generar los ingresos necesarios.

4. La competencia

Dentro del sector, se pueden encontrar los siguientes competidores:

- Otras empresas dedicadas al servicio de turismo activo y aventura.
- Agencias de viaje que ofrezcan similares paquetes turísticos, basados en experiencias y emociones.
- Juntas vecinales, asociaciones y clubes que organizan salidas y excursiones relacionadas con el deporte de aventura y al aire libre. Su actividad es realizada sin ánimo de lucro y suelen estar subvencionadas por las administraciones públicas, por lo que organizan actividades a muy bajo coste para el usuario.
- Las administraciones públicas pueden realizar, esporádicamente, actividades a precios muy competitivos. El emprendedor debería considerarlas como un mercado potencial al que ofrecer sus servicios.

La clave para el éxito en este negocio es el servicio ofrecido por los monitores (pueden ser los mismos emprendedores) y que disfruten con un trabajo que no se ajusta a horarios y exige dedicación diaria.

5. Estrategias

El desarrollo de una estrategia busca la consecución de una ventaja competitiva que permita una mejor posición en el mercado y fidelizar a los clientes. Los tres tipos genéricos de estrategia competitiva son:

- **Liderazgo en Costes.** Afrontar menores costes que los competidores permitirá ofrecer servicios más baratos, o al mismo precio y conseguir mayor margen de beneficio. Ajustar los costes del local, del personal y de los proveedores de servicios ayudaría en esta estrategia.
- **Diferenciación.** El negocio puede poseer una singularidad difícil de encontrar en sus competidores (calidad, flexibilidad, atención al cliente, conocimientos técnicos, etc.).
- **Especialización o Segmentación.** Consiste en centrarse en actividades deportivas concretas (p.e. espeleología, barranquismo, senderismo, rutas a caballo, etc.). De este modo, la empresa pueda atender más eficientemente a su nicho de mercado.

NORMATIVA APLICABLE

- [Ordenanza Municipal Reguladora de la Limpieza y de Residuos Urbanos en el Término Municipal de León.](#)
- [Ordenanza Municipal Reguladora de la Publicidad Exterior mediante carteles, carteleros o vallas publicitarias.](#)
- [Ordenanzas Reguladoras de Tributos y Otros Ingresos.](#)
- [Ley 14/2010, de 9 de diciembre, de Turismo de Castilla y León y modificaciones que afectan a la Ley 14/2010, de 9 de diciembre, de Turismo de Castilla y León.](#)
- [Decreto 96/2007, de 27 de septiembre, por el que se regula la ordenación de las empresas de turismo activo de la Comunidad de Castilla y León.](#)
- [Orden CYT/1865/2007, de 15 de noviembre, por la que se desarrolla el Decreto 96/2007 de 27 de septiembre, por el que se regula la Ordenación de las Empresas de Turismo Activo de la Comunidad de Castilla y León.](#)
- [Decreto 109/2004, de 14 de octubre, por el que se regulan las Hojas de Reclamaciones de los Consumidores y Usuarios.](#)
- [Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.](#)
- [Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de prevención de Riesgos Laborales.](#)
- [Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.](#)

TRÁMITES A LLEVAR A CABO

- Los generales para todas las empresas de nueva creación. Ver Ficha de negocio 1 (formas jurídicas).
- Cumplir con las normas, condiciones o regulaciones en materia de turismo que la Administración Pública competente estipule en virtud del artículo 48 de la Ley 4/2015, de 24 de marzo, del Patrimonio Natural de Castilla y León.
- Acceso y ejercicio a la actividad de turismo activo: Declaración responsable. Junta de Castilla y León.
- Únicamente para determinadas actividades, solicitud de la Autorización Ambiental de Castilla y León.
- Comunicación de Inicio o Puesta en Marcha de Actividad en el Ayuntamiento.
- Cambio de titularidad de la licencia, cuando se alquile un local que así lo requiera.
- Medidas contra incendios, acceso de minusválidos, insonorización, espacios reservados, etc.
- Solicitud de cartel identificativo.
- Cumplir normativa aplicable, especialmente en cuanto a formación de los monitores, condiciones y garantía de seguridad e higiene, accesibilidad, protección contra incendios, protección acústica y vibraciones, e instalaciones técnicas y fontanería.

FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** proyecto que tiene por objeto servicios de turismo activo y aventura.
- **Sector:** servicios.
- **Requisitos administrativos generales:** libro de visitas, solicitud de CIF, alta en el IAE, en IVA, IS o IRPF, legalización de libros (en caso de constituir sociedad), inscripción en Seguridad Social.
- **Inversión:** a partir de 41.000 euros se puede financiar la reforma del local y almacén, el equipamiento y los gastos iniciales.
- **Personal mínimo:** al tratarse de un pequeño negocio, puede ser suficiente con dos personas para llevar a cabo las tareas de oficina, almacén y guía de grupos. No obstante, se recomienda un mínimo de dos monitores por actividad.
- **Formación requerida:** la titulación exigida para desarrollar este tipo de actividades.
- **Superficie:** el tamaño de la oficina-almacén puede ser suficiente con 45 m².