



PLAN DE EMPRESA

EMPRESA DE TURISMO ACTIVO

*PROGRAMA DE FOMENTO DE LOS
ACUERDOS TERRITORIALES EN
MATERIA DE EMPLEO Y DESARROLLO
LOCAL DE LA COMUNITAT
VALENCIANA 2017*



**ACUERDO TERRITORIAL PARA EL EMPLEO
LITORAL SUR ALICANTE**



AJUNTAMENT DE
GUARDAMAR
DEL SEGURA



EXCMO. AYUNTAMIENTO
PILAR DE LA HORADADA



EXCMO. AYUNTAMIENTO
DE TORREVIEJA



Unión General de Trabajadores



confederación sindical
de comisiones obreras



GENERALITAT
VALENCIANA



EMPRESA DE TURISMO ACTIVO

ÍNDICE

1. ¿En qué consiste esta idea empresarial?	3
2. El Turismo activo: a quién vas a dirigir tu actividad	6
3. Características generales del turismo activo	6
4. Ventajas y dificultades que presenta tu empresa de turismo activo	7
4. 1. Estructura de la empresa de turismo activo	7
4. 1. 1. ¿Resulta atractivo este mercado para crear un nuevo negocio?	8
4. 1. 2. ¿Cómo puedes conocer el tamaño del mercado?	8
4. 1. 3. ¿Qué previsiones puedes realizar sobre el futuro de la empresa?	9
4. 2. Cómo analizar y conocer a tu competencia.....	10
4. 2. 1. ¿Qué características debe presentar tu negocio en el mercado?	10
4. 2. 2. ¿Qué problemas puedo encontrar para comenzar o terminar la actividad de la empresa?	12
4. 2. 3. ¿Quién es y qué características tiene tu competencia?	13
4. 2. 4. ¿Cómo debes proveer tu empresa?	14
4. 2. 5. ¿Cómo son tus clientes?	14
4. 3. Cómo debes promocionar tu empresa	15
4. 3. 1. ¿Cómo vas a diseñar tus servicios?	16
4. 3. 2. ¿Cuánto vas a cobrar por tus productos?	18
4. 3. 3. ¿Cómo vas a vender tus servicios?	19
4. 3. 4. ¿Cómo darás a conocer tu negocio?	20
4. 4. Resultados económicos de tu empresa	20
4. 4. 1. ¿Cuánto debo invertir para iniciar mi empresa?	20
4. 4. 2. ¿Cuáles son los gastos fijos de la actividad?	22
4. 4. 3. ¿Cuál es la previsión de las ventas que debes alcanzar?	23
4. 4. 4. ¿Cuál es la cuenta de resultados de tu empresa?	27
4. 4. 5. ¿Cómo puedes financiar tu negocio?	28
4. 5. ¿Cuántos trabajadores debe tener tu negocio?	28
4. 5. 1. ¿Qué perfil debes tener como promotor del negocio?	28
4. 5. 2. ¿Qué estructura debe tener tu empresa?	29
4. 5. 3. ¿Qué servicios puedes externalizar?	29
4. 5. 4. ¿Qué convenio colectivo debes aplicar?	29
ANEXO	30

1. ¿En qué consiste esta idea empresarial?

Queremos crear una **empresa de turismo activo**, cuya finalidad es obtener un beneficio empresarial de las actividades deportivas y de ocio y tiempo libre que se realizan en los entornos naturales de Guardamar del Segura, Torrevieja y Pilar de la Horadada.

Los datos de demanda de este tipo de servicios turísticos y el perfil de sus usuarios avalan su potencialidad como negocio. Para ello, la empresa organizará distintas actividades de aventura en parajes naturales con el fin de satisfacer la demanda creciente de estas nuevas tendencias turísticas.



El turismo activo nace de la unión entre el deporte y el ocio al aire libre, por un lado, y el turismo, por otro. Las actividades comprendidas dentro de este ámbito son muchas y variadas y por tanto, es difícil desarrollar una guía sobre cada uno de los productos que este tipo de turismo puede ofrecer. Por ello, hemos definido unos criterios específicos que nos han permitido concretar aquellas actividades relacionadas con el mismo y, en consecuencia, aquellas empresas que ofrecen este tipo de servicios. Se trata de unas consideraciones inclusivas, que nos permitirán establecer los límites del mercado de este tipo de empresas:

- La principal motivación y la actividad de la empresa es la realización de actividades de aventura, recreativas y de esparcimiento, que se desarrollan en el medio natural.
- No tiene carácter asociacionista, es decir, no deben ser clubes deportivos, agrupaciones y sociedades deportivas de cualquier clase. Si organizan actividades de turismo activo, competiciones y formación en la naturaleza, dirigidas única y

exclusivamente a sus afiliados, asociados o federados, y no al público en general, no las consideraremos en nuestro estudio.

- Tampoco incluimos los centros docentes de titularidad pública o privada, cuando organizan actividades complementarias o actividades extraescolares dirigidas exclusivamente a su alumnado.
- Igualmente descartamos las empresas, cuyas actividades vinculadas al turismo activo se limiten a la venta, arrendamiento o préstamo de uso del material necesario para su práctica.
- En el Anexo de esta guía, encontrarás un listado de actividades de de turismo activo registradas en la Comunitat Valenciana. Dado el dinamismo de este sector y de la sociedad en general, es posible que surjan nuevas variedades de actividades, ya sea por combinación de dos o más deportes o por modificación de los existentes y de su desarrollo en contacto con la naturaleza; en suma, este listado tiene un carácter orientativo.



Las normas que regulan el sector del turismo activo son competencia de las diferentes comunidades autónomas. En cuanto en la Comunitat Valenciana cabe hablar de la Ley 3/1998 de 21 de mayo de Ordenación del Turismo. Esta ley tiene por objeto regular la promoción y ordenación de la actividad turística: establece los principios generales del desarrollo y fomento del turismo

sostenible, determina las líneas básicas del municipio turístico y de las bases de ordenación de los espacios turísticos, y dispone el régimen sancionador aplicable a la materia y la organización de la administración turística en la Comunitat Valenciana. Dicha ley reconoce como servicio turístico: *“la prestación mediante precio de actividades de entretenimiento, aventura, deportivas, culturales y cualesquiera otras de esparcimiento y ocio”*.

A continuación, te mostramos los epígrafes en los que deberás registrar la actividad desde el punto de vista de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, que puedes encontrar [aquí](#). La empresa de turismo activo se incluye dentro de las actividades administrativas y servicios auxiliares, en el epígrafe 77.21, dedicado al alquiler de artículos de ocio y deportivos.

CNAE-2009	77.21 alquiler de artículos de ocio y deportivos.
Condición jurídica	Sociedad Responsabilidad Limitada

En la Comunitat Valenciana, no todas las empresas que ofrecen servicios de turismo activo se encuentran inscritas en el Registro General de Empresas, Establecimientos y Profesiones Turísticas de la Comunitat Valenciana. En ocasiones, también encontramos hoteles y alojamientos rurales, instituciones públicas, agencias de viajes o tiendas deportivas que ofrecen actividades de turismo activo de forma complementaria.

No obstante, a través del contenido del presente estudio, podrás conocer de primera mano las características de una empresa de turismo activo. La elaboración de este plan de negocio se ha basado en un estudio de las necesidades de la demanda y del análisis de la oferta, diversificando, en la medida que la orografía lo permite, la cartera de servicios. Al respecto, para la organización de actividades en los distintos espacios naturales, es necesaria la firma de un convenio con las administraciones públicas del ámbito correspondiente, como son la Pinada en Guardamar del Segura, las zonas de playa en el caso de Torrevieja, el Pinar de Campoverde y la playa de invierno en Pilar de la Horadada.



2. El turismo activo: a quién vas a dirigir tu actividad

El turista busca nuevas experiencias deportivas y de ocio durante sus vacaciones, a través de actividades relacionadas con el deporte y la naturaleza que habitualmente combina con otros servicios turísticos. Podemos resumir que: _

PERFIL DEL TURISTA ACTIVO EN LA CV	
PROCEDENCIA	ESPAÑOLES 92% EXTRANJEROS 8% PROCEDE DE LA CV 74% OTRAS CC.AA 18%
ACTIVIDADES	SENDERISMO Y BTT
PERFIL	EXPERIMENTADA: realiza varias actividades durante el año FIEL: repite en la misma provincia GASTO: 54€/día EDAD: 21-40 (59%) menos de 20 (20%) y 41-60 (18%) ESTUDIOS SUPERIORES O DE SEGUNDO GRADO

Fuente: Agència Valenciana de Turisme. Elaboración propia

3. Características generales del turismo activo

En el apartado [Recursos](#) de esta página web, podrás consultar un informe detallado al respecto, donde se incide en los aspectos generales del sector, los movimientos turísticos, las principales motivaciones de los turistas para viajar, etc., así como datos turísticos referidos a los municipios de nuestro ámbito de actuación, que te permitirán enmarcar tu plan de negocio en el contexto general del sector.

Así mismo, reseñamos algunos comentarios sobre la normativa turística y la creación de empresas turísticas en la Comunitat Valenciana.

4. Ventajas y dificultades que presenta tu empresa de turismo activo

4.1. Estructura de la empresa de turismo activo

Del análisis del contexto de la actividad se desprenden las siguientes conclusiones:

- El usuario de este tipo de producto tiene unas expectativas que podemos resumir en seis aspectos: actividad, experiencia, medio ambiente, motivación, riesgo y superación.
- Se detecta claramente la presencia de dos tipologías de empresa: unas empresas con dimensiones mínimas (uno o tres empleados); y las de mayor tamaño, con una estructura administrativa y un número de empleados mucho mayor.
- A pesar de los fuertes incrementos experimentados en los últimos cinco años en cuanto a la incorporación de nuevas empresas, el grado de competencia aún es bajo dentro del sector.
- Existe un apoyo institucional a este tipo de actividades, si bien, por las entrevistas realizadas, este apoyo debería ser mayor y más directo.
- Si el turista ve cumplidas sus expectativas, habitualmente vuelve al mismo lugar para repetir sus experiencias.
- La procedencia del turista es, en su mayoría, nacional y de la misma Comunidad Autónoma.
- El entorno natural, paisajístico, etc. es vital en la actividad del turismo activo. La degradación o destrucción del mismo supone la principal amenaza para el futuro de la actividad.

4. 1. 1. ¿Resulta atractivo este mercado para crear un nuevo negocio?

El turismo activo está en fase de expansión. Se estima que su tasa de crecimiento global es de 65% cada año. En 2012, su valor global se cuantificó en 263 billones de dólares. Cerca del 50% de los turistas en Europa realizan viajes de aventura.

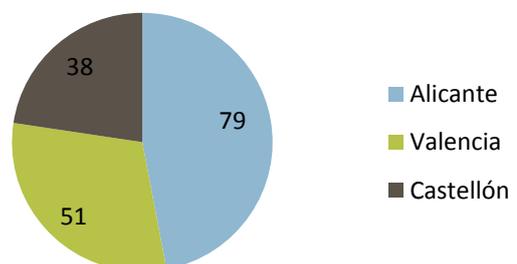


El segmento con mayor volumen de demanda es el de tipo *soft*, es decir, actividades de menor riesgo, aunque el que más crece es el *hard*, mayor riesgo. El turista de aventura europeo gasta una media 870 euros en un viaje de 10 días, tiene alrededor de 36 años, viaja en grupo y organiza su viaje de manera independiente.

4. 1. 2. ¿Cómo puedes conocer el tamaño del mercado?

La Comunitat Valenciana cuenta con la oferta de 187 empresas de turismo activo (hasta mayo de 2015), según los datos del Registro de Empresas, Establecimientos y Profesiones Turísticas de la Comunitat, que se distribuyen en las tres provincias del siguiente modo:

Empresas de Turismo activo



Fuente: Agència Valenciana de Turisme. Elaboración propia

Desde que se publicó el Decreto Regulator de Empresas de Turismo Activo en la Comunitat Valenciana en 2012, el número de empresas de turismo activo ha pasado de 73 en 2012 a 187 en 2015 (hasta mayo). En concreto, las tres provincias han incrementado notablemente su oferta, sobre todo Alicante, que la ha triplicado desde 2012. Valencia ha duplicado su volumen (24 en 2012) y Castellón también ha crecido notablemente (22 en 2012).

4. 1. 3. ¿Qué previsiones puedes realizar sobre el futuro de la empresa?

El siguiente análisis **DAFO** te permitirá conocer los puntos positivos y negativos de tu empresa:

		FACTORES NEGATIVOS	
		DEBILIDADES	AMENAZAS
FACTORES INTERNOS		<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Inversión elevada ⇒ Dificultad de inserción en un nuevo mercado ⇒ Problemas para financiar la empresa y para darla a conocer ⇒ Consideración como servicio complementario 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Dificultad de contratar a personal profesional ⇒ Normativa sobre la conservación del medio ambiente ⇒ Contraposición de intereses de uso del espacio ⇒ Falta de difusión del turismo activo ⇒ Mala orografía ⇒ Estacionalidad del turismo
		<th>FORTALEZAS</th> <th>OPORTUNIDADES</th>	FORTALEZAS
	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Posibilidad de ampliar la cartera de productos ⇒ Estructura empresarial flexible en cuanto a recursos humanos ⇒ Amplia oferta en las actividades deportivas y de ocio ⇒ Experiencia y profesionalidad de los servicios ofertados 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Cambio de los gustos turísticos ⇒ Demanda creciente en la sociedad urbana de este tipo de actividades turísticas ⇒ Buena consideración por parte de la Administración de las posibilidades del turismo activo ⇒ Buenas condiciones climáticas ⇒ Escaso número de empresas registradas como turismo activo ⇒ Sinergias entre turismo de sol y playa y turismo activo 	
		FACTORES POSITIVOS	
		FACTORES EXTERNOS	

4. 2. Cómo analizar y conocer a tu competencia

La lectura de este apartado te permite conocer las siguientes consideraciones fundamentales:

FUERZAS COMPETITIVAS	INTENSIDAD
PRESIÓN DE NUEVOS COMPETIDORES	Barreras a la entrada: alta <ul style="list-style-type: none"> - Relativo alto coste de implantación Barreras a la salida: alta <ul style="list-style-type: none"> - Alto gasto de inversión - Necesidad de amortización de la inversión para evitar pérdidas
INTENSIDAD DE LA COMPETENCIA	Media-Baja: <ul style="list-style-type: none"> - Pocas empresas que oferten actividades de turismo activo - Pocas empresas dedicadas exclusivamente al turismo activo
INFLUENCIA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS	Alternativas de otras formas de turismo: alta <ul style="list-style-type: none"> - Peso importante del turismo tradicional de sol y playa - Percepción del turismo activo como alternativa, y no como complemento
POSIBILIDAD DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES	Alta: <ul style="list-style-type: none"> - Pago al contado
POSIBILIDAD DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES	Media: <ul style="list-style-type: none"> - El pago del material se realiza normalmente al contado y el de los equipos aplazado

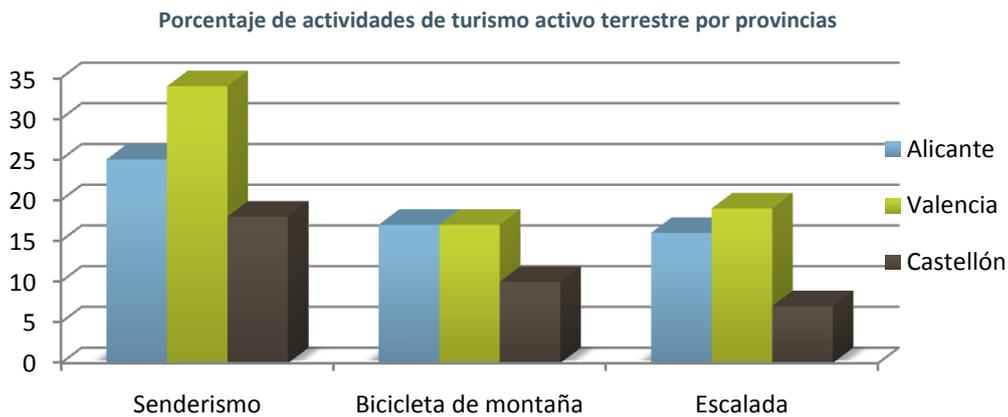
Elaboración propia

4. 2. 1. ¿Qué características debe presentar tu negocio en el mercado?

¿Cuántas empresas hay en el sector y dónde se encuentran?

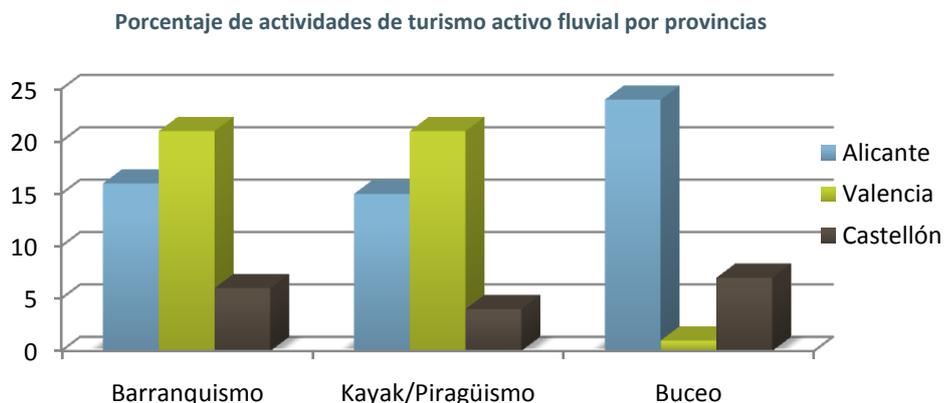
La mayoría de las actividades que comercializan las empresas de turismo activo de la Comunitat se desarrollan en el medio terrestre (el 62% de las ofertadas en nuestro territorio son de este tipo). En el medio acuático, ya sea marino o fluvial, se realiza el 36% de las actividades y el 2% restante son de tipo aéreo. Valencia es la provincia con mayor oferta de actividades de turismo activo en el medio terrestre (el 51% de las ofrecidas por empresas de turismo activo en la Comunitat). Las empresas de Alicante comercializan el 30% de las actividades de esta tipología y las de Castellón el 19%.

El senderismo es, con diferencia, la actividad de turismo activo terrestre más ofertada en la Comunitat; la bicicleta de montaña es la siguiente actividad con mayor oferta, mientras que la escalada cuenta con varias empresas.



Fuente: Agència Valenciana de Turisme.2016. Elaboración propia

Por lo que respecta a las actividades que se desarrollan en el medio marino o fluvial, Alicante es la provincia que mayor oferta comprende, el 49% de las ofertadas en la Comunitat. En Valencia se comercializa el 38% y en Castellón el 13%. Las actividades de turismo activo acuático con mayor oferta son el barranquismo, el kayak/piragüismo y el buceo:



Fuente: Agència Valenciana de Turisme.2016. Elaboración propia

En cuanto a las actividades aéreas la mayor oferta se concentra en la provincia de Alicante.

¿Qué personalidad jurídica debe tener tu empresa?

Más de la mitad de las empresas de turismo activo tienen la forma jurídica de Sociedad Limitada (S.L) y en segundo lugar, el registro como un empresario individual (autónomo).

La forma jurídica de cooperativa resulta más atractiva para aglutinar diferentes servicios con el fin de diseñar paquetes turísticos. Sería el caso de una empresa de turismo activo en colaboración con una empresa de guías para ofertar un producto turístico integral.

¿Qué volumen de facturación debes alcanzar?

Las empresas de turismo activo se encuentran en un momento de expansión y segmentación de productos.

El volumen de facturación dependerá de la dimensión de la empresa y estará condicionado por el tiempo de implantación de la misma. Según nuestras previsiones, la facturación del primer año de tu empresa de turismo activo sería de 105.108 euros, una cifra que aumentaría a 112.466 euros el segundo año y a 125.961 euros, el tercero. Sin embargo, debes tener en cuenta que es probable que la distribución mensual de estas cifras sea desigual debido al carácter fuertemente estacional de nuestro turismo.



¿Cuántas personas deben trabajar en tu empresa?

No contamos con los datos disponibles del personal ocupado en el turismo activo, pero, según el estudio elaborado, se estima que las pequeñas empresas deben de contar con dos empleados fijos y con personal laboral temporal en función de las necesidades durante varios meses al año, como instructores o monitores formados. Para las empresas de mayor envergadura, estas cifras pueden duplicarse.

¿Con qué instalaciones debes contar?

La mayoría de los servicios ofertados del turismo activo se realizan al aire libre y en el caso concreto de esta previsión, se cuenta con espacios de alto valor medioambiental y paisajístico en los que se pueden organizar las actividades. Además, se necesitará un espacio para almacenar el material deportivo, como una nave industrial de unos 100 m², repartidos entre una zona de oficina y un almacén de material.

4. 2. 2. ¿Qué problemas puedo encontrar para comenzar o terminar la actividad de la empresa?

Llamamos barreras a los factores que obstaculizan la entrada o la salida en el mercado de cualquier iniciativa empresarial.

En el turismo activo, los factores determinantes que actúan como barrera de entrada son las inversiones en material deportivo. En comparación con otras actividades, las barreras de entrada se consideran de nivel alto. Si se opta por ofertar inicialmente dos o tres actividades y se alquila únicamente los inmuebles necesarios (oficina y almacén de material), las inversiones no serán cuantiosas.



En cuanto al abandono de la actividad, las barreras de salida tienen una intensidad alta, ya que, el volumen de inversión ha sido alto aunque el material adquirido puede ser revendido fácilmente en el mercado a otras empresas, a particulares, asociaciones, etc.

4. 2. 3. ¿Quién es y qué características tiene tu competencia?

Debido a la orografía de nuestro ámbito de actuación, las empresas de turismo náutico destacan como principal producto sustitutivo de las iniciativas de turismo activo. Es el mercado que soporta el mayor número de demanda de actividades deportivas. Si bien es cierto que su oferta no es comparable a la de turismo activo y que el perfil del turista no es el mismo, actualmente el turismo náutico cubre las necesidades de ese segmento de demanda que busca experiencias complementarias al sol y playa.



Las empresas de turismo activo son compañías que ofrecen una amplia carta de servicios que se realizan al aire libre, por lo que en ocasiones, podemos encontrar un alto grado de intrusismo profesional, es decir, empresas cuya actividad principal sea la de ofertar actividades al aire libre pero que no figuren en el Registro General de Empresas, Establecimientos y Profesiones Turísticas de la Comunitat Valenciana como tales. Este hecho de lugar a que los datos de la competencia no sean tan precisos y no se pueda establecer un análisis profundo la actividad. En el Anexo puedes consultar la relación de las actividades de turismo activo registradas por la Comunitat Valenciana.

4. 2. 4. ¿Cómo debes proveer tu empresa?

No existen muchos proveedores que suministren el material necesario para la práctica del turismo activo. Este aspecto condiciona la capacidad de elección por parte de las empresas cuando necesitan comprar sus productos. Además, determinados materiales y complementos deben ser de alta calidad, incluso con garantía, pues de ello depende la integridad física y la seguridad de los clientes. Otros equipos no requieren cumplir con esta máxima de calidad y el emprendedor puede optar por la marca que le permita las condiciones más ventajosas en cuanto a precio y plazo de pago.

Habitualmente, el pago al contado suele reportar un descuento por parte del proveedor, sin embargo, puede ocurrir que, por una u otra circunstancia, al emprendedor no le interese esta forma de pago y opte por aplazarlo en el tiempo. En estos casos, el formato seguido es la entrega de una cantidad al contado, sobre un 25-50%, dependiendo del valor de la mercancía, del proveedor y abonar el resto en dos o tres mensualidades.

4. 2. 5. ¿Cómo son tus clientes?

La demanda de turismo activo en la Comunitat presenta una tendencia creciente, aunque su volumen sigue siendo reducido en comparación con el de otros segmentos turísticos más consolidados, como son el turismo de sol y playa, el gastronómico o el cultural. En 2013, según cifras de Turespaña, más de 7 millones de turistas a nivel nacional realizaron actividades de senderismo y de disfrute de la naturaleza y cerca de 50.000 incluyeron deportes de aventura en sus viajes a la Comunitat.

Actualmente, estas cifras van en aumento. En 2014, los turistas extranjeros que realizaron senderismo se incrementaron un 21% y los que practicaron turismo activo, un 57%. A fecha de realización de este informe, no se dispone de datos actualizados sobre las actividades practicadas por turistas españoles en la Comunitat.



4. 3.Cómo debes promocionar tu empresa

Dentro de este apartado, apuntamos las siguientes conclusiones:

- La oferta básica de productos suele ser de cuatro o cinco actividades tanto en las pequeñas como en las grandes empresas.
- En general, senderismo, vela, bicicleta de montaña, barranquismo y piragüismo/kayak son las actividades más ofertadas en las empresas en la Comunitat Valenciana. En este plan de negocio se apuesta por unas actividades diferenciadoras.
- Salvo excepciones, los precios no varían mucho entre las empresas. No existe diferenciación de tarifas entre temporada alta y baja y los descuentos especiales se suelen aplicar a grupos numerosos.
- La promoción de ventas se realiza de manera directa por el propio gerente.
- Las herramientas promocionales más utilizadas son la página web propia, los anuncios online, los anuncios de radio, la promoción en Costa Blanca, las ferias, el *mailing*, las redes sociales, oficinas Tourist Info comarcales, los folletos en hoteles y los restaurantes.

4. 3. 1. ¿Cómo vas a diseñar tus servicios?

En primer lugar, a la hora de crear tu empresa, debes saber cuáles son los recursos reales, potenciales y complementarios que existen en los municipios de nuestro ámbito de actuación dónde vas a centrar tu actividad y también, en las zonas próximas. Recuerda que en apartado **Recursos** puedes consultar las fichas de recursos turísticos de Guardamar del Segura, Torrevieja y Pilar de la Horadada. Además, debes tener en cuenta quienes son los clientes a los que te vas a dirigir.

La cartera de productos de una empresa de turismo activo suele concentrarse en actividades en un determinado medio (tierra, agua o aire). Para ello, contarás con el equipo, el material y la infraestructura necesarios, principalmente en lo relativo a los instructores que deben acompañar en la actividad.

Tomando en conjunto todas las empresas analizadas, podemos afirmar que la actividad más extendida se corresponde con los deportes de tierra y dentro de este grupo, con el senderismo. Así, según nuestras estimaciones, las actividades de turismo activo preferidas por los clientes son: el senderismo, la bicicleta de montaña, la escalada, el paintball, el geocaching, las rutas a caballo y los circuitos multiaventura.

No obstante, en muchas ocasiones, es la propia demanda quién dicta las actividades que va a desarrollar la empresa. En estos casos, y si la empresa no dispone de esos servicios, es habitual subcontratar el servicio con otra empresa que disponga del material y del personal necesario para tal fin.

De este modo, algunas empresas están ampliando su cartera básica de productos con actividades complementarias. Es habitual ofrecer paquetes multiaventura si el tiempo contratado supera la media jornada. Este producto es muy demandado por estudiantes que pasan un tiempo en albergues o campamentos.

En el ámbito de la estrategia comercial de la empresa, es importante decidir qué actividades se ofertarán: cuáles deben ser las actividades básicas y cuáles tendrán un carácter complementario, bien sea para ampliar el mercado potencial, bien para realizar combinaciones de actividades. En cualquier caso, la decisión tiene que estar sustentada por dos pilares

básicos: una estructura suficiente de personal cualificado y la calidad en la prestación de los servicios que se ofrezcan.

La situación ideal consiste en realizar un plan de actividades a dos o tres años vista, que es el período que se considera necesario para asentar una empresa. Como promotor, centrarás tus esfuerzos promocionales en aquellas actividades que determinarás como principales o fundamentales.

Con el fin de elaborar una carta de productos adecuada, te proponemos las siguientes recomendaciones:

Diseña una lista de servicio y actividades diferenciados de la competencia.
Consulta el anexo de actividades

Define la logística necesaria para el desarrollo de cada actividad y sus servicios complementarios

Determina los lugares donde se realizarán las actividades

Establece los tiempos y los costes de las actividades ofertadas

Asigna a la persona encargada de prestar cada actividad

4. 3. 2. ¿Cuánto vas a cobrar por tus productos?

El primer aspecto que debes tener en cuenta como referencia son los precios de la competencia, en similares condiciones al producto que tú ofertes, que te permita absorber los costes de explotación y obtener un beneficio. En general, los empresarios optan por aplicar descuentos por volumen, es decir, para grandes grupos de personas el precio se reduce, pudiendo llegar hasta un 20% de descuento.

Además de las tarifas por actividad podemos encontrar otros suplementos adicionales si el servicio demandado está integrado por varias actividades (multiaventura) y durante más tiempo del considerado en la oferta básica. En estos casos, la práctica habitual es un precio a la carta negociable con el cliente y que aumenta en función del incremento de los servicios prestados.

Puedes encontrar empresas dedicadas a diseñar paquetes multiaventura con alojamiento y excursiones culturales. Estas compañías coordinan los servicios adicionales con los correspondientes de cada actividad (hoteles, albergues, guías turísticos, etc.).

Tabla 1. Estimación de costes de actividades ofertadas, beneficios y precios de venta

ACTIVIDADES	COSTES FIJOS	COSTES VARIABLES	TOTAL COSTES	COSTE UNITARIO	MARGEN BENEFICIO 10%	IVA 21%	PRECIO DE VENTA ORIENTATIVO
Senderismo y orientación	5.002€		5.002€	10,87€	11,96€	2,51€	14,47€
Tiro con Arco	2.318€		2.318€	3,62€	3,98€	0,84€	4,82€
Circuito Multiaventura	4.175€		4.175€	6,52€	7,18€	1,51€	8,68€
Tirolina	2.318€		2.318€	3,62€	3,98€	0,84€	4,82€
Escalada	12.756€	347€	13.103€	29,78€	32,76€	6,88€	39,64€
Cicloturismo	4.784€		4.784€	10,87€	11,96€	2,51€	14,47€
Rutas Equestres	15.943€	4.959€	20.901€	47,50€	52,25€	10,97€	63,23€
Gymkanas	2.550€		2.550€	5,80€	6,38€	1,34€	7,71€
Paintball	7.971€	727€	8.699€	19,77€	21,75€	4,56€	26,31€
Tour Segway	12.756€		12.756€	28,99€	31,89€	6,70€	38,59€
Entrenamiento funcional	3.187€		3.187€	7,24€	7,97€	1,67€	9,64€
Kangoo Jumps	4.784€		4.784€	10,87€	11,96€	2,51€	14,47€
Patines	4.784€		4.784€	10,87€	11,96€	2,51€	14,47€
Running	1.593€		1.593€	3,62€	3,98€	0,84€	4,82€
Geocaching	7.247€		7.247€	36,23€	39,86€	8,37€	48,23€
TOTALES	92.169€	6.033€	98.202€	14,07€	15,48€	3,25€	18,73€

Elaboración propia

Una vez estimados el total de costes, junto con el IVA y un margen de beneficio de un 10%, se establecen los precios finales, teniendo en cuenta la competencia, como refleja la siguiente tabla:

Tabla 2. Precios estimados de actividades de servicio

ACTIVIDAD TERRESTRE	PRECIO	ACTIVIDAD TERRESTRE	PRECIO
Alquiler MTB/Bicicleta	7€	Puente tibetano	5€
Circuitos multiaventura	Niño: 6/9€ Adultos: 14€	Rappel en roca	35/40€
Escalada en roca y rocódromo	35/40€	Rappel	5€
Geocaching	30€	Room escape	30€
Gymkanas	8€	Rutas a caballo	25/50/30€
Juegos de rol	25€	Rutas de senderismo y orientación	15€
Laser camp	24€	Ruta en quad y todoterreno	40€
Paintball	25/15€	Team building y formación para empresas	Desde 20€
Tiro con arco	Niño: 5€ Adulto: 18€	Triaction tower (rocódromo)	5€
Tour en Segway	40€	Tirolina	5€
Zona de eventos y restauración	Niño: 16/25€ Adultos: 5/8€		
ACTIVIDAD FÍSICA TIPO FITNESS	PRECIO	ACTIVIDAD FÍSICA TIPO FITNESS	PRECIO
Entrenamiento funcional	10€	Kangoo jumps	15€
Patines en línea	12€	Running	5€

Elaboración propia

4. 3. 3. ¿Cómo vas a vender tus servicios?

Las dos formas de comercialización de tus productos serán las siguientes:

Vía indirecta: por medio de intermediarios dedicados al sector turístico. Puedes utilizar los canales institucionales, como el Patronato Provincial de Turismo Costa Blanca, que lleva la oferta de turismo activo a los distintos puntos en los que actúa: ferias, conferencias, publicaciones, etc. Igualmente, las oficinas de turismo municipales o Tourist Info informan de las actividades y empresas que ofertan este servicio. Además, tu empresa puede llegar a algún tipo de acuerdo con las agencias de viaje para incluir el establecimiento en sus propias publicaciones. En este caso, la empresa suele concertar una comisión por las reservas efectuadas por la agencia situada en un 10%-20%.

Vía directa: a través de la comercialización que tú, como promotor de la empresa, puedas realizar en varios formatos, como la publicidad y la página web. El tiempo dedicado a esta actividad será mucho mayor en los comienzos mediante la preparación de ofertas, el diseño de contenidos web, el envío de correos electrónicos, la visita de clientes, etc. Cuando la empresa se consolide en el mercado, el volumen de trabajo que dedicarás a la comercialización disminuirá, aunque siempre deberás dedicar tiempo.

4. 3. 4. ¿Cómo darás a conocer tu negocio?

La principal vía de ventas de este tipo de empresas es por medio de su página web. La mayoría de clientes hacen sus reservas vía online o telefónicamente. Además, es aconsejable que tu empresa aparezca en otras webs especializadas, que tenga presencia en los principales buscadores, y que cuente con perfiles en las redes sociales y a través del *mailing*.



El apoyo de las administraciones públicas a este tipo de empresas, mediante su presencia en ferias y eventos organizados, se puede convertir en el mejor escaparate promocional.

Por otra parte, el conocimiento de terceras personas que ya hayan consumido el producto suele ser otra vía publicitaria, que puede influenciar a otros potenciales clientes. En sentido contrario, para evitar reacciones negativas a las esperadas, es imprescindible ofrecer siempre un producto de calidad.

4. 4. Resultados económicos de tu empresa

El modelo que hemos tomado de referencia es una empresa dedicada a la organización de deportes terrestres y fitness, con multitud de actividades diferentes con el fin de que el emprendedor oferte un producto diversificado y se asegure, de este modo conseguir un buen volumen de clientes. Inicialmente, es posible que este planteamiento pueda resultarte demasiado ambicioso, por ello, deberías eliminar de tu cartera aquellas actividades que se consideren más costosas o que presenten un mayor grado de dificultad para prestar los servicios.

4. 4. 1. ¿Cuánto debo invertir para iniciar mi empresa?

Este apartado describe las inversiones necesarias para poner en marcha la actividad de tu empresa y para que se mantenga en el mercado.

Las inversiones expuestas a continuación se refieren a una empresa centrada en unas actividades de deporte terrestre. El emprendedor deberá valorar el límite de sus inversiones

para iniciar su actividad en función de los recursos que disponga, tanto propios como ajenos. Por otra parte, cabe la posibilidad de obtener subvenciones que puede recibir por diferentes vías, según las convocatorias de las distintas administraciones públicas.

Tabla 2. Inversiones estimadas para el inicio

CONCEPTOS	IMPORTES
Acondicionamiento del local	3.000€
Material de equipamiento	1.800€
Instalaciones (parque)	82.645€
Material deportivo	5.765€
Lanzamiento publicitario	2.066€
Fianza	800€
Gastos de constitución y puesta en marcha	992€
TOTAL INVERSIONES	97.067€
IVA soportado	20.216€
TOTAL NECESIDADES INICIALES	117.284€

Elaboración propia

La partida de acondicionamiento del local sufraga los gastos necesarios para adecuar el establecimiento arrendado para la actividad. Por su parte, los gastos de alquiler se trasladan a los gastos fijos. Del mismo modo, el coste del vehículo incluye el primer año de renting que, en diferentes empresas, se presenta como el mínimo para establecer el contrato.

En el ámbito del material de equipamiento, contamos con los gastos de material de oficina, equipo informático y creación de una web. Igualmente, en la partida de material deportivo se ha incluido la compra: bicicletas, sillas de bebé, cascos, chalecos, material para paintball (monos, zapatos de seguridad, gafas, pistolas, chalecos, guantes y bolas), material para geocaching (el localizador, el registrador de rutas, las brújulas con objetivo), dianas, arcos y flechas, patines en línea y kangoo jumps, arneses de seguridad, cuerdas, arcos, bicicletas, etc.

Sin duda, la principal inversión que debes realizar, es la instalación de un circuito multiaventura. Se necesita una cantidad difícilmente estimable, ya que depende de la localización de la actividad y de sus dimensiones, pues debe realizarse a medida. Sin embargo, a efectos del cálculo de los costes de la empresa, hemos previsto una inversión inicial en el de 100.000 euros para el circuito IVA incluido.

En total, la empresa dispone de seis equipos completos para la realización de cada una de las actividades.

4. 4. 2. ¿Cuáles son los gastos fijos de la actividad?

En los primeros momentos de la constitución de la empresa y durante un tiempo, los ingresos serán escasos, por lo que es conveniente que preveas el periodo en que se mantendrá esta situación y además, que cuentes con las fuentes de financiación suficientes para afrontar la diferencia económica temporal entre ingresos y gastos.

Tabla 3. Gastos fijos estimados en los tres primeros años

CONCEPTOS	IMPORTES		
	1 ^{er} año	2 ^o año	3 ^{er} año
Sueldos y seguridad social	53.143€	53.143€	62.397€
Arrendamiento local y vehículo	9.008€	9.008€	9.008€
Reparaciones y conservación	6.579€	6.907€	7.736€
Servicios externos (asesorías)	992€	992€	992€
Seguros	1.800€	1.800€	1.800€
Suministros (agua, luz, teléfono...)	4.066€	4.351€	4.873€
Publicidad	2.066€	1.488€	1.240€
Gastos financieros	6.916€	5.999€	5.249€
Amortización inmovilizado	7.599€	7.599€	7.599€
TOTAL GASTOS FIJOS	92.169€	91.287€	100.894€

Elaboración propia

La retribución del emprendedor o de los emprendedores que hemos calculado alcanza los 1.200 euros brutos en 12 pagas. Sus funciones son tanto de gerente como de monitor en determinadas ocasiones. No obstante, si es necesario contratar a un monitor, su sueldo supondrá un gasto de 850 euros en 14 pagas. Además, hay que contar con la contratación de personal que se utiliza para actividades puntuales o por el aumento del volumen de trabajo en temporada alta, aunque sólo suponga el gasto de la jornada que tenga que trabajar.

En reparaciones y conservación, el principal gasto radicará en la puesta a punto del equipamiento debido a los desperfectos ocasionados en los mismos derivados de su uso. Por ello, será necesaria la reposición de material complementario cada dos o tres años (cascos, arneses, cuerdas, etc.).

En el epígrafe de suministros, se han incluido los gastos de luz y agua, que ascienden a unos 720 euros. El resto se reparte entre el teléfono y el carburante utilizado por el vehículo, que transportaría el material necesario para la realización de determinadas actividades y/o a los clientes (3.380 euros), así como el gasto referido al material de oficina (400 euros).

Por otra parte, también contemplamos los gastos financieros derivados del crédito bancario que necesita el emprendedor para poner en marcha el negocio. El promotor o los promotores financiarán la inversión inicial con un préstamo de 100.484 euros al 6,95% durante 8 años. Además, deberán aportar 2.000 euros cada uno, es decir, un total de 4.000 euros.



Además, la empresa precisa del alquiler de una nave de 100 m², que albergue una pequeña oficina de unos 30 m² y el resto destinado a almacén del material. El vehículo con capacidad para el transporte de personas y del material necesario para la realización de actividades será adquirido como *renting* mínimo un año de contrato.

Por último, las amortizaciones se han estimado de la siguiente manera: para el material deportivo, los accesorios y el acondicionamiento del local, cinco años; para los gastos de constitución y la puesta en marcha, también cinco años. Se observa que la mayoría de los gastos tienen un carácter fijo, esto es, no dependen de una mayor o menor actividad, sino que se ponen de manifiesto independientemente de los ingresos que pueda obtener la empresa. Este elemento significa que habrá que garantizar una cifra mínima de ingresos que permita cubrir esos gastos fijos.

4. 4. 3. ¿Cuál es la previsión de las ventas que debes alcanzar?

Para realizar una estimación de los potenciales ingresos de la empresa partiremos de una serie de hipótesis de salida. La estacionalidad del turismo de sol y playa nos marcará la previsión de visitas entre temporada alta/temporada baja y en base a ello, estableceremos la siguiente periodicidad de las actividades:

ESTACIONALIDAD DE SOL Y PLAYA			
Temporada ALTA (meses de invierno) Grupos de 8/10 personas		Temporada BAJA (meses de verano) Grupos de 8/10 personas	
Dos semana	Orientación, escalada, senderismo, entrenamiento funcional y running	Cada dos semanas	Todas las actividades
Una semana	Tiro con arco, tirolina, cicloturismo y rutas ecuestres, gymkanas, paintball, tour Segway, kangoo jumps y patines. Geocahcing	Dos al año	Geocahcing

Elaboración propia

Como es común en la mayoría de empresas, el volumen de ventas de los primeros meses del negocio no será muy elevado. No obstante, nuestra previsión es que se consolide en el mercado a medio plazo por medio de una intensa campaña publicitaria y del eco que pueda producirse entre tus potenciales clientes, cuando prestes tus primeros servicios. De este modo, nuestras previsiones de clientes y de ingresos en el primer año serán las siguientes:

Tabla 4. Número estimado de clientes durante el primer año

PRODUCTOS	FRECUENCIA ACTIVIDADES				PRECIOS	
	T. ALTA	T. BAJA	TOTAL	TOTAL CLIENTES	PRECIO UNITARIO PVP	TOTAL INGRESOS
Ruta senderismo y orientación	42	4	46	460	15€	6.900€
Tiro con arco	60	4	64	640	5€	3.200€
Circuitos multiaventura	60	4	64	640	9€	5.760€
Tirolina	60	4	64	640	5€	3.200€
Escalada	40	4	44	440	40€	17.600€
Cicloturismo	40	4	44	440	15€	6.600€
Rutas ecuestres	40	4	44	440	50€	22.000€
Gymkanas	40	4	44	440	8€	3.520€
Paintball	40	4	44	440	25€	11.000€
Tour en segway	40	4	44	440	40€	17.600€
Entrenamiento funcional	40	4	44	440	10€	4.400€
Kangoo jumps	40	4	44	440	15€	6.600€
Patines en línea	40	4	44	440	15€	6.600€
Running	40	4	44	440	5€	2.200€
Geocaching	2		2	200	50€	10.000€
TOTAL	622	56	680	6.980	20,47€	127.180€

Elaboración propia

Recuerda que la consolidación de tu negocio de turismo activo llevará un tiempo, que puede oscilar entre uno o dos años, en los que deberás hacer hincapié en la publicidad de tu empresa para darla a conocer. Por ello, te mostramos la siguiente previsión de los ingresos mensuales durante el primer año:

Tabla 6. Ingresos mensuales estimados por venta de servicios en el primer año

SERVICIOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Senderismo orientación	372€	434€	558€	806€	558€	372€	248€	248€	434€	558€	620€	496€	5.704€
Tiro con arco	124€	207€	289€	289€	289€	207€	83€	83€	207€	289€	330€	248€	2.643€
Circuitos multiaventura	223€	372€	521€	521€	521€	372€	149€	149€	372€	521€	595€	446€	4.762€
Tirolina	165€	207€	248€	289€	289€	248€	83€	83€	207€	289€	289€	248€	2.644€
Escalada	827€	1.157€	1.488€	1.488€	1.488€	1.157€	661€	661€	1.157€	1.488€	1.653€	1.322€	14.546€
Cicloturismo	248€	372€	496€	620€	620€	496€	248€	248€	372€	620€	620€	496€	5.456€
Rutas ecuestres	826€	1.240€	1.653€	2.066€	2.066€	1.653€	826€	826€	1.240€	2.066€	2.066€	1.653€	18.181€
Gymkanas	132€	198€	264€	331€	331€	264€	132€	132€	198€	331€	331€	264€	2.908€
Paintball	620€	620€	826€	1.033€	1.033€	620€	413€	413€	620€	1.033€	1.033€	826€	9.090€
Tour en segway	661€	992€	1.322€	1.653€	1.653€	1.322€	661€	661€	992€	1.653€	1.653€	1.322€	14.546€
Entrenamiento funcional	207€	289€	372€	372€	372€	289€	165€	165€	289€	372€	413€	330€	3.634€
Kangoo jumps	248€	372€	496€	620€	620€	496€	248€	248€	372€	620€	620€	496€	5.456€
Patines en línea	248€	372€	496€	620€	620€	496€	248€	248€	372€	620€	620€	496€	5.456€
Running	103€	145€	186€	186€	186€	145€	83€	83€	145€	186€	207€	165€	1.817€
Geocaching			4.132€								4.132€		8.264€
TOTAL	5.004€	6.975€	13.347€	10.893€	10.645€	8.136€	4.248€	4.248€	6.975€	10.645€	15.182€	8.810€	105.108€

Elaboración propia

Todo ello, te permite contar con un remanente de tesorería positivo durante los primeros doce meses de tu negocio:

Tabla 7. Presupuesto mensual estimado de tesorería en el primer año

CONCEPTOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
ENTRADAS												
Prestación servicios	5.004€	6.975€	13.347€	10.893€	10.645€	8.136€	4.248€	4.248€	6.975€	10.645€	15.182€	8.810€
IVA repercutido ventas	1.051€	1.465€	2.803€	2.287€	2.235€	1.709€	892€	892€	1.465€	2.235€	3.188€	1.850€
Capital propio	16.800€											
Emisión de deuda	100.484€											
TOTAL ENTRADAS	123.339€	8.440€	16.150€	13.180€	12.880€	9.845€	5.140€	5.141€	8.440€	12.880€	18.370€	10.660€
IVA			-16.246€			-11.496€			-9.967€			-4.180€
TOTAL SALIDAS	117.825€	8.384€	18.550€	8.707€	8.707€	8.521€	8.214€	8.214€	10.884€	8.707€	8.711€	8.545€
TESORERÍA FINAL	5.514€	5.569€	3.169€	7.643€	11.816€	13.140€	10.067€	6.994€	4.550€	8.723€	18.382€	20.496€

Elaboración propia

Con estas cuentas de tesorería, podemos obtener el balance y el fondo de maniobra, que indica la capacidad de tu empresa para atender a los pagos a corto plazo y además, realizar nuevas inversiones. Te interesa que el fondo de maniobra, calculado como activo circulante menos exigible a corto plazo, sea positivo. Quedaría de esta forma:

Tabla 8. Balance de situación previsto al final del primer año

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO FIJO	89.468€	FONDOS PROPIOS	22.325€
Inmovilizado	97.067€	Capital social	16.800€
Amortizaciones	-7.599€	Pérdidas y ganancias	5.525€
ACTIVO CIRCULANTE	24.676€	EXIGIBLE A LARGO PLAZO	90.437€
Tesorería	20.496€	EXIGIBLE A CORTO PLAZO	1.381€
Hacienda deudora IVA	4.180€	Hacienda acreedora IRPF	1.381€
TOTAL ACTIVO	114.144€	TOTAL PASIVO	114.144€

Elaboración propia

Por último, el punto de equilibrio nos muestra el número mínimo de cada uno de los servicios que necesita vender para cubrir todos los costes y comenzar a obtener beneficios.

Tabla 9. Punto de equilibrio y umbral de rentabilidad del primer año para el total de las actividades

CONCEPTOS	IMPORTE
Coste fijo	92.169€
Precio de venta unitario (Pvu)	15,06€
Coste variable unitario (Cvu)	0,86€
Punto de equilibrio=Costes fijos/(Pvu-Cvu)	6.493 visitantes

Elaboración propia

Con estos datos, podemos calcular la tasa interna de retorno (TIR), que indica la viabilidad del proyecto, basándose en la estimación de los flujos anuales de caja. Para su cálculo, tomamos la cantidad inicial invertida y los flujos de caja de cada año (*cash flow*), que hemos conseguido sumando la amortización del inmovilizado y el resultado neto de explotación. Cuanto mayor sea la TIR, más rentable será nuestro proyecto. En nuestro caso, la elevada inversión inicial de la construcción del parque multiaventura supone que se alcancen cifras de rentabilidad a medio plazo.

Tabla 10. Tasa Interna Retorno a 5 años (TIR)

CONCEPTOS	IMPORTE
Inversión Inicial	97.067€
Cash Flow 1	13.124€
Cash Flow 2	19.378€
Cash Flow 3	21.869€
Cash Flow 4	30.345€
Cash Flow 5	38.832€
TIR a 5 años	7%

Elaboración propia

4. 4. 4. ¿Cuál es la cuenta de resultados de tu empresa?

A continuación, se presenta una sencilla cuenta de explotación dónde se registran los ingresos y gastos de la actividad.

Tabla 8. Cuenta de resultados en los tres primeros años

CONCEPTOS	IMPORTE		
	1 ^{er} año	2 ^o año	3 ^{er} año
TOTAL INGRESOS (Sin IVA)	105.108€	112.466€	125.961€
COSTES VARIABLES	6.033€	6.455€	7.230€
TOTAL INGRESOS-COSTES VARIABLES	99.075€	106.010€	118.731€
Sueldos y seguridad social	53.143€	53.143€	62.397€
Reparaciones y conservación	6.579€	6.907€	7.736€
Servicios externos (asesorías)	992€	992€	992€
Seguros	1.800€	1.800€	1.800€
Suministros (agua, luz, teléfono...)	4.066€	4.351€	4.873€
Publicidad y propaganda	2.066€	1.488€	1.240€
Alquileres y arrendamientos	9.008€	9.008€	9.008€
Amortización inmovilizado	7.599€	7.599€	7.599€
Beneficio antes de impuestos e intereses	13.822€	20.722€	23.087€
Gastos financieros	6.916€	5.999€	5.249€
Margen de beneficio	13,2%	18,4%	18,3%
Rentabilidad económica	12,11%		
Beneficio antes de impuestos	6.906€	14.723€	17.838€
IRPF (20%)	1.381€	2.945€	3.568€
RESULTADO DEL EJERCICIO	5.525€	11.779€	14.270€

Elaboración propia

4. 4. 5. ¿Cómo puedes financiar tu negocio?

Para financiar este negocio existen varias a opciones:

FUENTES PROPIAS	Es aquella financiación que proviene de los recursos propios del emprendedor/emprendedores: dinero, bienes, etc.
FUENTES AJENAS	Cualquier tipo de financiación que provenga de terceros: financiación bancaria (a través de créditos, préstamos y descuentos).
APOYO A LA INVERSIÓN	Ayudas y subvenciones generalmente provenientes de instituciones y administraciones públicas.

4. 5. ¿Cuántos trabajadores debe tener tu negocio?

Las principales conclusiones que podrás obtener con la lectura del presente apartado, se resumen a continuación:

- Es complicado encontrar personal cualificado.
- Los establecimientos pequeños son atendidos casi en exclusividad por su propietario/s, ayudados ocasionalmente por monitores en momentos de máxima actividad de la temporada.
- En este plan de empresa también se contempla externalizar algunos de los servicios que se ofrecen.

4. 5. 1. ¿Qué perfil debes tener como promotor del negocio?

Las empresas de turismo activo suelen presentar las mismas características de origen. Son empresas creadas por un/unos aficionado/s al deporte y a los deportes de aventura en general, con experiencia previa y con la titulación requerida para la oferta de determinados productos turísticos relacionados con el medio natural y el deporte.

En este ámbito de actividad, encontramos una gran variedad de titulaciones que permiten el ejercicio de la misma. Las federaciones de las distintas actividades deportivas son las encargadas de expedir o validar la titulación presentada por el interesado para desarrollar la labor de instructor. Otras titulaciones superiores son la del Grado de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte (CAFD), las otorgadas por la Escuela Española o Escuela Valenciana de Alta Montaña y las emitidas por la Federación Española de Piragüismo o de Montaña son las más comunes. Además, también contamos con otras como las de Guía Nacional, Piloto de

Parapente, Técnico en Actividades Físicas y Actividades Deportivas (TAFAD), Monitores Especialistas en Deporte de Aventura (MEDA), etc.

Puedes consultar la normativa de las titulaciones de técnicos deportivos de la Comunitat Valenciana [aquí](#).

4. 5. 2. ¿Qué estructura debe tener tu empresa?

La estructura organizativa de la empresa se encuentra dividida en cinco áreas de actuación atenderá a la siguiente estructura:

EMPRENDEDOR/ES	<i>Dpto. Administración:</i>	Desarrollo de las tareas de administración finanzas, cobros, recepción. Si bien la atención a los clientes lo desarrollará la/s persona/s emprendedora/s como los monitores.
	<i>Dpto. Diseño de</i>	Incluye tareas de diseño de actividades, excursiones y paquetes turísticos completos.
	<i>Dpto. Proveedores:</i>	Tareas de negociación con proveedores, subcontratación de los mismos y acuerdos de colaboración
	<i>Dpto. Marketing:</i>	Desarrollo de las tareas de Community Manager, Marketing y Publicidad de la empresa.
EMPRENDEDOR Y MONITOR GUÍA	<i>Dpto. Desarrollo de las actividades deportivas:</i>	Dirigido a la ejecución de las actividades ofertadas, para lo cual se deberá respetar la normativa medioambiental y prever planes de emergencia y evacuación

4. 5. 3. ¿Qué servicios puedes externalizar?

Entre los establecimientos de turismo activo es habitual que ciertas funciones administrativas sean subcontratadas. Estos servicios exteriores suelen consistir en asistencia laboral, contable y fiscal.

4. 5. 4. ¿Qué convenio colectivo debes aplicar?

En materia laboral los empleados de establecimientos de turismo activo no tienen un convenio colectivo específico que les sea de aplicación, por lo que se regirán por el Estatuto de los Trabajadores, consúltalo [aquí](#). Su salario mínimo será el salario mínimo interprofesional.

ANEXO

Relación de las actividades de turismo activo registradas por la Comunitat Valenciana

1. Ala delta.	24. Hidrobob.	46. Rutas en barco.
2. Alpinismo.	25. Hidropedales o patín.	47. Rutas en vehículo todo terreno o 4x4.
3. Barranquismo.	26. Hidrospeed.	48. Puenting.
4. Benji/Bungee.	27. Hidrotrineo.	49. Senderismo.
5. Bicicleta de montaña.	28. Kayak o piragüismo.	50. Ski Bus.
6. Bodyboard.	29. Kite Surf:Fly Surf.	51. Snorkel.
7. Buceo.	30. Montañismo.	52. Snowboard.
8. Busbob.	31. Motos de nieve.	53. Submarinismo.
9. Canoa.	32. Motos acuáticas.	54. Supervivencia.
10. Charter náutico.	33. Mushing.	55. Surf.
11. Cicloturismo.	34. Orientación.	56. Talleres de naturaleza.
12. Donutski.	35. Paintball.	57. Tiro con Arco.
13. Escafandrimo.	36. Paracaidismo.	58. Tirolina.
14. Escalada.	37. Parapente.	59. Todo Terreno con motor.
15. Espeleología.	38. Parascending.	60. Trekking.
16. Esquí náutico.	39. Puente tibetano.	61. Vela.
17. Esquí alpino.	40. Quad.	62. Vía ferrata.
18. Esquí de fondo.	41. Rafting.	63. Visitas a cuevas.
19. Esquí de travesía.	42. Rápel.	64. Vuelo libre.
20. Kite Surf.	43. Raquetas de nieve.	65. Vuelo en ultraligero.
21. Globo aerostático.	44. Remo.	66. Wake board.
22. Heliesquí.	45. Rutas a caballo o rutas ecuestres.	67. Windsurf.
23. Heliexcursión.		



PROGRAMA DE FOMENTO DE LOS ACUERDOS TERRITORIALES EN MATERIA DE EMPLEO Y DESARROLLO LOCAL DE LA COMUNITAT VALENCIANA 2017



ACUERDO TERRITORIAL PARA EL EMPLEO LITORAL SUR ALICANTE



**AJUNTAMENT DE
GUARDAMAR
DEL SEGURA**



**EXCMO. AYUNTAMIENTO
PILAR DE LA HORADADA**



**EXCMO. AYUNTAMIENTO
DE TORREVIEJA**



Unión General de Trabajadores



confederación sindical
de comisiones obreras



**GENERALITAT
VALENCIANA**

