

Te contamos nueve casos de deportistas que han convertido su afición en empresa

El negocio del deporte


El deporte está cada vez más de moda. El número de personas que practica alguna disciplina deportiva, bien por salud o por mera afición, es cada vez mayor. Esto hace que este mercado esté lleno de grandes posibilidades de negocio. Estas son algunas de ellas.

Pasas tu tiempo libre en el gimnasio? ¿Viajas a donde sea buscando la nieve o las olas? ¿Lo sabes todo sobre tu deporte favorito? Si es tu caso, aprovecha la ocasión, porque la moda del deporte ha provocado un movimiento de expansión en las empresas dedicadas a este sector.

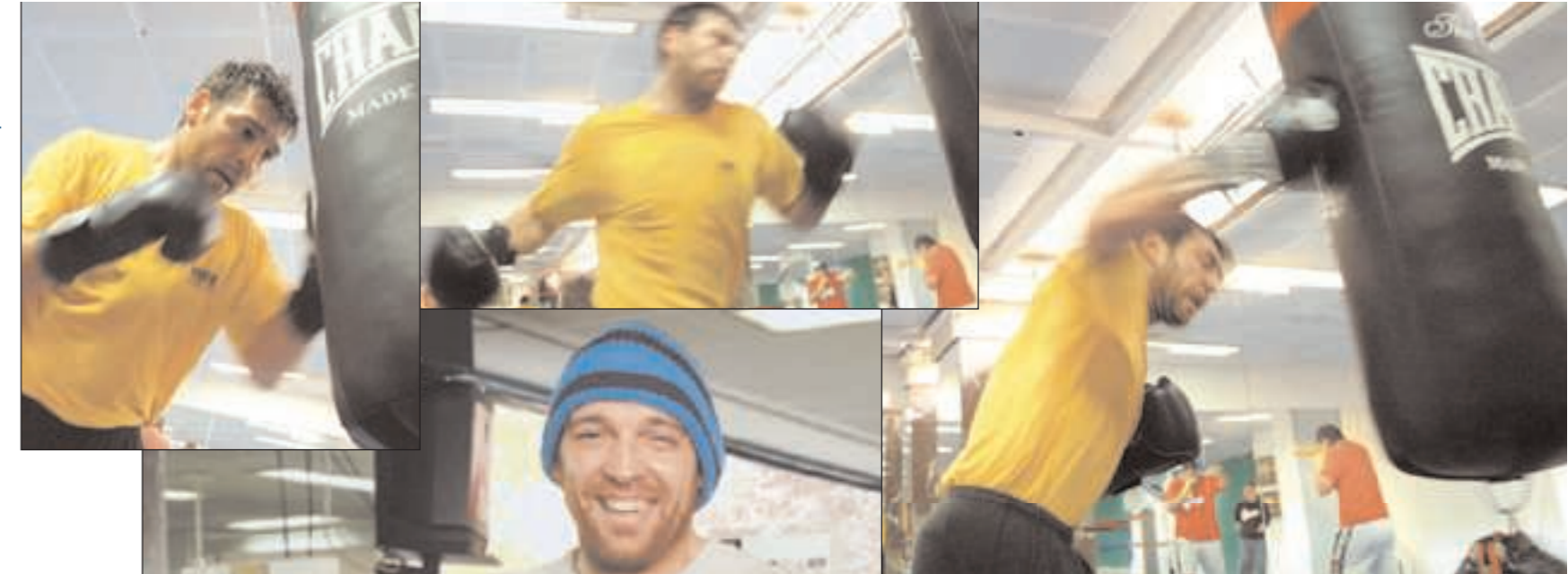
Algunas claves que ofrecen quienes ya están operando en estos negocios son:

- Estudia un curso de gestión empresarial. Te aportará las herramientas necesarias para dirigir tu negocio.
- Utiliza tu experiencia deportiva para asesorar a los clientes.
- Aprovecha los contactos que has conseguido practicando tu deporte.
- Separa el negocio de la afición. Aunque tu trabajo sea divertido, no es un juego.

David Dormido, coordinador de cur-

sos superiores del Instituto de Formación Empresarial (IFE) de la Cámara de Comercio de Madrid, afirma que "las empresas deportivas están en pleno desarrollo, en proceso de expansión y asentamiento". La mejor oportunidad puede estar en los pequeños negocios. La clave consiste en saberlo todo sobre el deporte al que dedicas tu empresa. 

Marian Acha



**Gimnasio
HK FITNESS AND BOXING CLUB**

Tel. 91 388 78 67

"El deporte es machacarte, cumplir los entrenamientos, superarte... y el negocio es igual"

Hovik Keuchkerian Burgui, actual campeón de España de pesos pesados, montó su gimnasio a los 22 años para poder vivir de lo que más le gustaba. El gimnasio le convirtió en boxeador y, gracias al boxeo, aprendió a llevar su empresa. "El deporte te ayuda

para todo en la vida, y el boxeo más, porque es muy duro. Es machacarte, cumplir los entrenamientos, superarte... Y el negocio es igual", afirma. El HK Fitness and Boxing Club, ubicado en Madrid, salió adelante con mucho esfuerzo, sobre todo al

principio. "No tenía ni idea de empresa, pero conocía los gimnasios porque estaba todo el día entrenando. Así que empecé a llamar a federaciones, a buscar marcas comerciales para las máquinas, etc. Luego llegaron los proveedores y todos te daban ideas".

La falta de experiencia empresarial no le ha supuesto grandes problemas. Y sobre cuestiones legales, de impuestos o Seguridad Social, ha aprendido "lo que necesitaba". El principal obstáculo es la falta de ayudas: las subvenciones que ofrece la Administración

son insuficientes para un negocio en el que hay que alquilar un local de gran tamaño y hacer importantes reformas. "Este negocio es complicado porque fluctúa mucho según los meses. Como negocio, es muy gratificante y te permite llevar una vida sana".

**Fabricación y venta de material deportivo
EUROFINSURF**

www.eurofinsurf.com

"Hay que hacer un estudio de mercado y buscar asesoramiento"

Con 15 años pedí a mi padre una tabla de surf y me regaló tres metros de fibra de vidrio, dos kilos de poliéster y un corcho. Fue el mejor regalo que me han hecho en la vida". Así explica Borja Romero su salto a la empresa ya que, a medida que evolucionaba en el surf, iba introduciendo mejoras en sus tablas. Empezó vendiéndolas a otros chicos y hoy las exporta a

toda Europa, Venezuela, Israel y Sudáfrica. Eurofinsurf consta de un taller, una distribuidora de material, una tienda propia y dos más en franquicia, situadas en el Puerto de Santa María (Cádiz). Romero considera que ser deportista es clave en su negocio, ya que le permite estar al tanto de los últimos avances en el diseño de tablas. "No vendo nada que no haya probado", destaca, y

añade que así conoce los problemas y las ventajas de cada tabla y sabe lo que necesita cada persona. También cree que si hubiera estudiado inglés o empresariales "ahora estaría vendiendo el doble". Advierte que "hay que hacer un buen estudio de mercado" antes de abrir un negocio. No se pueden hacer las cosas a lo loco: busca asesoramiento, haz números".



**Consultora deportiva
MAKEATEAM**

www.makeateam.com

"Saber la singularidad de cada deporte es vital para la gestión"

Jorge Valdano (jugador, entrenador y ex director deportivo del Real Madrid), Juan Antonio Corbalán (jugador del Real Madrid de baloncesto) y Juan Mateo (consultor) fundaron hace cuatro años Makeateam. Empezaron dando cursos de habilidades

directivas en los que aplicaban su experiencia a temas como el liderazgo, el trabajo en equipo, la gestión del talento, el cambio, el conflicto, etc. Ahora, además, prestan servicios de consultoría deportiva a clubes y federaciones, ofreciéndoles sus conocimientos

en gestión empresarial y deportiva, marketing, etc. "Hay muchas empresas especialistas en gestión que pueden asesorar a las empresas deportivas, pero eso es sólo una parte. El cuento completo es saber de gestión y de deporte", afirma Valdano.

