



# REMAR HACIA EL ÉXITO

Nombre de la empresa:

**Biotrek**

Area: **Deportes de aventura, ecoturismo**

Fecha de fundación: **abril de 2001**

Target de usuarios: **A-BC, turistas**

Inversión inicial: **Bs. 45 millones**

Margen de ganancia estimado: **25 a 30%**

Empleados: Ninguno; **5 Colaboradores**



A diferencia de los mal llamados balseros del aire, que por lo general viajan de Sur a Norte y cruzan los dedos para que las alcabalas de la globalización no los reboten, Aramis Mateo, una vez en Canadá, decidió que la vuelta de tuerca de su destino debía tener lugar en Venezuela. Y se regresó, sin más ni más.

Había estado en Vancouver, una de las más hermosas y benignas ciudades de la fría Canadá, definitivamente más cerca de Seattle y San Francisco, que de Ottawa y Québec. Se había dado cuenta de que visitar un estado de esa inmensa nación era suficiente para saber cómo era el resto de la geografía canadiense: frío, hielo, nieve, osos. Y ya.

Se había percatado también del buen funcionamiento del turismo de aventura en ese país y de la gran variedad de lugares que ofrecía Venezuela para, por ejemplo, remar en kayak. Y, como se dijo antes, voló a contrapelo y decidió montar, junto con su socia Carmen Esteban, la empresa Biotrek.

"La idea del viaje, aparte de aprender el idioma, era ver cómo los canadienses explotaban el turismo de aventura, que en Venezuela todavía está en pañales. La experiencia vista me llevó a hacer algo similar en el país, sobre todo en el área de los kayak. A

pesar de que tenemos unas costas maravillosas, un mar que no tiene peligros de tormenta, ni tifones, con varios parques nacionales a través de sus costas, esta actividad no se ha explotado o se hace solo con la vía del motor. Inclusive el velerismo aquí no es muy popular. Por esta razón, decidimos montar la compañía en abril de este año", confía Mateo. Luego de haber puesto sus pies sobre tierra patria, decidió emprender excursiones para ubicar sitios en los cuales hacer los paseos en kayak, elegir los equipos adecuados de acuerdo a las condiciones ambientales y el mar, y luego de haber determinado algunos sitios, tratar de experimentar la logística. "Qué implica llevar un grupo para allá; dónde hacer un campamento; cuáles son las necesidades de confort y seguri-

dad que tiene la zona; qué época es mejor. Una vez que tuvimos eso cubierto, empezamos a hacer contactos con el público que podía ser atraído por este tipo de actividad. Y es en esta parte donde nos encontramos ahora, sondeando un poco el mercado: si es gente de gimnasios, que hace deportes de aventuras, o prefiere montar bicicleta".

El primer ensayo destinado a comprobar la aceptación de la gente por remar en kayak (en vez de pasarse el día, cerveza en mano, echado en la toalla), la hicieron en la playa de Santa Fe, estado Sucre (a pocos kilómetros del Parque Nacional Mochima). "Empezamos a alquilar los kayak por espacio de media hora. Queríamos tantear si la gente se sentía cómoda con los equipos, desde qué edad podían remar, qué distancia podían hacer con comodidad. Y los resultados fueron excelentes, sobre todo los fines de semana: después del mediodía siempre estábamos full, haciendo listas por las colas que se formaban". 95% de sus primeros clientes fueron venezolanos y todos, asegura Mateo, mostraron mucho entusiasmo. "Desde niños de 7 años hasta



personas de 65 remaron con nosotros. Y era todo el tiempo ocupado", sonríe. Solo en agosto tuvieron 200 clientes.

Un día, incluso, en una suerte de competencia de 30 kilómetros con expertos remadores españoles por aguas mochimeras, lograron avistar muy de cerca a una manada de delfines. Los ibéricos quedaron impresionados y, entre zetas y eñes, confeccionaron luego a Mateo, ¡hombre!, haber remado en muchos mares del mundo pero nunca antes tener una experiencia como esta, majo.

#### DE CÓMO MANTENERSE... EN FORMA.

Habituados como están los venezolanos a las modas, siempre queda la duda de si esta experiencia del kayak no será otro grito más, y al año siguiente cosa del pasado.

Mateo asegura que la permanencia estará garantizada en la medida en que esté creada la necesidad.

La actividad del kayak va a tener dos públicos: "uno ocasional, que lo va a probar en playas, y otro que son las personas que lo probaron y realmente quedaron encantadas con éste. El deporte del kayak tiene un problema físico en términos del que lo quiera practicar: es una embarcación que tiene casi seis metro de largo y, por lo tanto, es difícil de guardar y de transportar. Nosotros los vamos a almacenar, conservar y transportar a las rutas que la gente quiera. Venezuela tiene infinidad de lugares a conocer, playas mansas y ríos de gran volumen. Y todas esas rutas son las que pensamos explorar y hacerlas atractivas al público. Además, el kayak se puede combinar con otro tipo de actividad: campismo, pesca deportiva, avistamiento de aves, esnorkel". La idea es complementarlas y garantizar así un flujo permanente de personas que deseen realizar un fin de semana diferente o repetir esa experiencia gratificante de estar fuera de la rutina, aunque sea por dos días. O, en el caso de aquellos interesados en el ejercicio, lograr acuerdos con gimnasios para que el kayak



sea una actividad complementaria del pilates, kickboxing o, ¿por qué no?, el yoga.

Con este fin, también hacen, en los actuales momentos, contactos permanentes con amigos y relacionados para ampliar la base de datos. Las personas que deseen entrar en un viaje envían un e-mail [biotrek\\_ca@hotmail.com](mailto:biotrek_ca@hotmail.com) y se anotan en la lista. Pero pronto comenzarán a hacer contactos con colegios y liceos (para realizar actividades extra escolares con adolescentes) y con agencias de viajes, para que

éstas ofrezcan a los turistas la oportunidad de remar por un río llanero o una playa llena de cocoteros. De esta forma habrá siempre un flujo constante de clientes, "sobre todo de lunes a viernes".

Hablar de ganancias en los actuales momentos sería tan prematuro como aventurarse río abajo por unos rápidos sin saber exactamente cómo es que se debe remar el kayak. "Para nosotros la situación de costos con respecto al paseo no es relevante ahora. Lo que queremos es crear la necesidad de que la gente tenga confianza en el deporte, se atreva a hacerlo". Y lo disfrute.

Tan ha sido así que, si bien no cuenta todavía con empleados fijos, éstos tampoco hacen falta: siempre hay cinco voluntarios dispuestos a prestar camionetas y logística con tal de echar una remadita gratis. Hasta los kayak tienen sus fanáticos... **D**

*Juan Ignacio Cortiñas S.*

## Entre contar y remar

**Y**o soy contador público. Pero llegó el momento que la profesión dejó de ser una carrera y se convirtió en un trabajo, al que tú ibas rutinariamente. Trabajaba durante 11 meses al año, sólo para tener 30 días de vacaciones, que eran los que realmente disfrutaba, porque durante ese lapso yo me perdía, literalmente. Me iba a recorrer Venezuela en bicicleta, en carro, como fuera. Al observar que la profesión no era la carrera, no había innovación continua. Ahora trato que el tiempo invertido en esta empresa, aparte de recibir dinero, me dé satisfacción personal. Por eso, en un principio me fui a Canadá. Salí de la compañía donde trabajaba y me fui a estudiar Inglés. Tenía escondido el deseo de buscar una nueva forma de vida, un medio de trabajo y quedarme en Canadá. Yo estaba en Vancouver, donde no hay resentimientos contra el inmigrante. Tenía chance de conseguir visa por mi trabajo, pero no quería seguir detrás de los libros. Y para ir a ejercer la contaduría pública en otro país, tendría que aprender nuevas leyes, otro idioma. Preferí entonces regresarme al país, donde conozco todo. Pero no la contaduría".