



Disfrutar de la navegación sin los inconvenientes de tener un barco en propiedad ni los trámites del alquiler. Esta es la propuesta de los clubs de navegación, una fórmula alternativa mediante la cual una empresa explota sus embarcaciones entre un grupo de socios que abonan cuotas anuales o mensuales.

Zarpar sin complicaciones



ARCHIVO

El velero *Oceanis 37*, una de las embarcaciones de Oncruiser para sus asociados

AINTZANE GASTESI
Barcelona

Entre la gran inversión y el tiempo que precisa comprar y mantener un barco propio y el alquiler esporádico, el mercado de la navegación se abre a nuevas opciones para disfrutar del mar. Las últimas propuestas apuntan al uso compartido o asociación a través de un club de navegación, que permite a un grupo de socios utilizar un barco sin hacerse cargo de la propiedad ni del mantenimiento.

La empresa Oncruiser acaba de botar sus primeros barcos en el puerto Fórum de Barcelona para explotar este sistema, y también ha abierto bases en Palamós y Palma de Mallorca. En total, ha adquirido siete embarcaciones y cuenta con más de 30 socios que las utilizan previa reserva. Para entrar en su club, hay que abonar una cuota anual de unos 5.500 euros, que permite siete salidas de medio día o escapadas de hasta 35 horas al mes. La empresa también ofrece la opción de acumular las horas de varios meses para hacer viajes más largos.

“Nuestro modelo es de uso compartido, pero no tiene nada que ver con la multipropiedad, que es un sistema que se ha empezado a explotar en EE.UU.”, asegura Pascual. Según cálculos de la empresa, la inversión inicial en un barco supera los 115.000 euros, que incluyen la compra de la embarcación, el equipamiento, el IVA y el impuesto de matriculación. A estas cifras se suman los gastos de mantenimiento y la depreciación, que suman unos 30.000 euros anuales.

El plan de negocio de Oncruiser

señala que un barco, de entre 8 y 11 metros de eslora, resulta rentable a partir de ocho socios. Pascual calcula que las embarcaciones tendrán una vida útil de unos cinco años. El usuario se abona a una embarcación, que será siempre la misma, lo que facilita el manejo del aparato, tanto a nivel de uso cotidiano como mecánico. “No es multipropiedad; se paga una cuota anual, con unos días de prueba, y te olvidas”, insiste el presidente.

“Nuestros clientes potenciales son los aficionados que acaban de obtener el título de patrón pero no están seguros de qué tipo de embarcación se ajusta a sus necesidades y es una manera de lan-

zarse a navegar por relativamente poco dinero”, afirma Pascual. La empresa tiene previsto abrir bases en puertos de la costa mediterránea, desde Tarragona hasta Andalucía, que “concentran alrededor del 80% del consumo en este sector”.

Otra fórmula de negocio que propone Oncruiser es la del socio propietario, mediante la que un nuevo socio puede aportar una embarcación de su propiedad y disfrutarla como un miembro más del club. Además, el propietario obtiene “una rentabilidad del 12% anual sobre el valor del barco”, explica el presidente de Oncruiser.

El proyecto es obra de Cristian Pascual, director general de la empresa, que cuenta con el apoyo de su padre y presidente, Marcel Pascual. Este aporta una experiencia de 30 años en el sector náutico, puesto que dirige la empresa Greens Power, distribuidora de motores Honda para lanchas fuera borda. El equipo directivo lo completan Eudald Mongay, gerente, y Diego Orallo, gestor de la base en Mallorca.

Una de las claves del negocio es ir ampliando la flota de barcos al ritmo que se sumen nuevos socios. Para garantizarse el suministro, han firmado un acuerdo con Beneteau. “Hemos firmado un acuerdo estratégico con el fabricante de la marca de todos nuestros barcos por el cual nos garantiza el suministro relativamente rápido”, asegura Pascual.

Sobre planes de futuro, no tienen previsto franquiciar la fórmula, aunque “ya nos lo han preguntado varios empresarios de la costa gallega”.