

**Patronear a bajo coste** Embarcaciones al alcance de todos

## La náutica se 'democratiza': cuando navegar ya no sólo es cosa de ricos

Por 5.000 euros al año puede hacerse a la mar en un barco de vela o motor de 10 metros de eslora

Oncruiser Yatching Club tiene base en los puertos de Palamós, Barcelona y Mallorca

Juan Manuel Barberá

MADRID. ¿Quiere navegar en un barco de entre 7 y 12 metros de eslora por el pago de una cuota anual como si perteneciera a un club de tenis? Pues ya es posible. Oncruiser Yatching Club le da las llaves de la embarcación, arranca el motor, se lo lleva y lo comparte con quien usted quiera.

Hablamos de una innovadora modalidad de negocio, que esta empresa presentó durante el último Salón Náutico de Barcelona, y que consiste en que los aficionados a la navegación o quienes tienen curiosidad por iniciarse en ella, pueden hacerlo sin tener que empeñar sus propiedades.

"En realidad, dice Cristian Pascual, director general de la empresa, la clave del éxito de nuestro negocio ha sido cubrir una necesidad que existía en el mundo de la náutica: poder navegar sin tener que comprar el barco. Máxime, cuando los propietarios casi no los usan".

### Baja utilización

Según un estudio realizado por la Asociación de Empresas Náuticas de Girona, la utilización media de una de estas embarcaciones es de 40 horas/año. Es más, en agosto un 75 por ciento de los barcos permanecen amarrados en el puerto. Y no se trata de un capricho barato. Por ejemplo, un velero Benauteau Oceanis 31 (unos diez metros de eslora) cuesta unos 120.000 euros a los que hay que sumar unos costes anuales de depreciación, amarre y mantenimiento cercanos a los 30.000 euros.

Pues bien, con sólo una cuota anual de 5.580 euros, usted puede navegar hasta una semana, en verano, y hasta diez días, fuera de temporada, si es socio de este club. Obviamente, los asociados pueden disfrutar del yate todo el año y los precios dependen del modelo y del puerto base desde el que se quiera salir. En todo caso, los precios son muy asequibles, pues las cuotas anuales que hay que pagar varían



desde los 3.000 a los 12.000 euros y se puede navegar en un barco de vela o a motor de hasta 12 metros. Eso sí, de escoger la embarcación a motor, el combustible corre de su cuenta.

Como destaca Pascual, este modelo de negocio es nuevo porque no se trata exactamente de un alquiler, ni tampoco hablamos de un uso compartido. "Los socios de nuestro club no son propietarios de los barcos, sino que disfrutan de la navegación de una forma tan sen-

cilla como lo sería pertenecer a un club de tenis o de golf, sin más compromiso que la suscripción anual". Al director general de la empresa le gusta compararlo con el tenis: "Un barco supone un gasto desmesurado y sólo un 15 por ciento de los propietarios hacen de él un uso intensivo. De manera que nosotros les damos la oportunidad de disfrutar de la náutica sin tener que realizar ese desembolso. Es como pertenecer a un club de tenis. Si uno es aficionado, no se le ocurre hacer

una pista en el salón de su casa. Se hace socio de un club, y ya está. En esto consiste la novedad del modelo de negocio que proponemos".

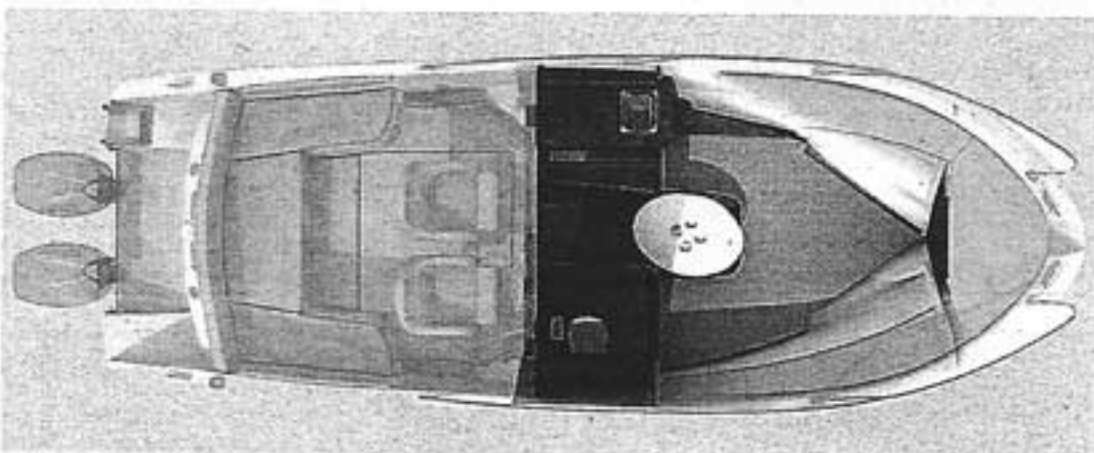
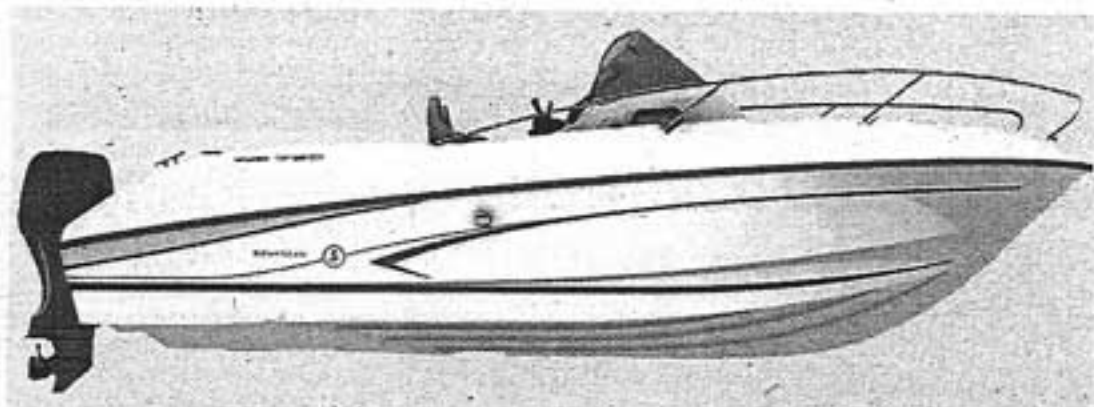
### Todo incluido

Aunque el coste del amarre puede variar según el puerto de salida que se haya elegido, en el precio anual va todo incluido, amarre, mantenimiento, seguro, limpieza... excepto el combustible, si se ha elegido un barco a motor, y con la excepción del carburante para tres

horas de navegación en los barcos de vela, que si va incluido en la cuota de socio.

Precisamente, y tal vez debido a la crisis económica, cada vez menos personas eligen la embarcación más grande (12 metros) y a motor, sin duda por el alto precio del combustible. "En todo caso, este tipo de cliente es más ocasional y selectivo, dice Pascual. No es el navegante tipo que suele elegir la vela. Se trata de un socio más caprichoso, que quiere salir a darse una vuelta,

## Patronear a bajo coste Embarcaciones al alcance de todos



Dos secciones del modelo 'Sundeck' de 7,5 metros de eslora de la marca Beneteau, et

más que a navegar, que requiere cierto esfuerzo físico que no todo el mundo está dispuesto a hacer".

En cuanto a por qué ha fijado el límite del tamaño de los barcos en los citados 12 metros, es porque a partir de ahí -en embarcaciones de mayor tamaño- se requieren títulos de patrón de barco más específicos y selectivos. De hecho, en España el título más común es el de patrón de embarcación de recreo (PER) y, además, es raro que alguna empresa te alquile un barco de diez metros o más en las condiciones en las que lo hace *Oncruiser*. En la actualidad los siete barcos -todos propiedad de esta compañía- están amarrados en los puertos de Palamós, Barcelona y Palma de Mallorca.

### Lo mejor del mar

Pero en un negocio tan delicado es lógico que se cuide hasta el más mínimo detalle. Por eso las embarcaciones que ofrecen a los socios pertenecen, básicamente, a un único proveedor como es la casa *Beneteau* que podría decirse que fabrica los *BMW del mar*. En cuanto a los fuera borda, el proveedor es *Ondamarine*, que es la marca que representa el padre de Cristian.

Pero no basta con tener los barcos, hay que llegar a acuerdos de mantenimiento con los puertos y allí eligen los mejores amarres -"los que sean más cómodos para los socios", dice Pascual- y luego también establecen convenios con las escuelas náuticas de la zona, con lo que el círculo se cierra. Tal vez lo mejor de este sistema es que ofrecen servicios completos. Que usted, aunque tenga el título de PER, no está ducho en sacar el barco del puerto, ellos le enseñan cómo; que quiere irse a Mallorca, le muestran la mejor ruta... "Es lo que llamamos,

### A fondo

#### BARCOS QUE CUESTAN MÁS QUE UN RIÑÓN

Por el momento, *Oncruiser Yachting Club* dispone de una flota de siete embarcaciones: en su modalidad de navegación a vela, cuenta con tres veleros de 10 metros de eslora (largo) y uno de 12 metros; en la versión motorizada, poseen dos barcos de 7,5 metros y uno de 12 metros de eslora. Todos a disposición de los socios. Si usted quisiera comprar una de estas embarcaciones debería desembolsar 240.000 euros por la lancha a motor de 12 metros; 150.000 euros por un velero de la misma eslora y entre 80 y 90.000 euros por una embarcación de 10 metros.

apunta Pascual, formación táctica y que viene muy bien para resolver el problema de: "Vale, tengo el barco, ¿y ahora qué hago con él?". Estas clases las imparten patrones profesionales. Además, disponen de un completo programa de iniciación que resuelve todas las barreras que puedan presentarse a quien quiera iniciarse en esta disciplina deportiva, incluida la titulación oficial. Para obtener el PER están asociados a tres escuelas náuticas -*Corsa Náutica*, *Escuela Náutica Medinyà* y *Escuela del Mar*-.

### Franquicias

Lo malo de tener una buena idea es que te la copian y es por ello que *Oncruiser* está en plena expansión.

Quiéren establecerse en otros puertos como Alicante, Valencia, Ibiza... y, además, han empezado un laborioso programa de franquicias. Como dice el propio Cristian Pascual, "preferimos franquiciar antes de que nos plagien el negocio. Así que tenemos un plan bastante ambicioso al respecto". De momento, tienen tres ofertas muy serias de Andalucía (Cádiz) y de una máster franquicia que funcionaría para todas las islas Canarias. "Estamos negociando, finaliza Pascual, pero todo pinta bien".

### Propietarios y bancos

Aparte de todo lo dicho, esta empresa también ha diseñado un curioso plan de compra-alquiler que puede resultar muy beneficioso para quienes, a pesar de todo, quieran ser propietarios de un barco. Consiste en que el socio adquiere la embarcación y *Oncruiser* le paga una renta mensual, con un interés de hasta un 12 por ciento anual, sobre el valor del barco. Como un socio más, éste utiliza el barco durante 4 ó 5 años sin tener que hacer ningún desembolso adicional (mantenimiento, amarre...). La idea, beneficiosa para ambas partes, es que el socio hace las veces de entidad bancaria, por lo que se evita el endeudamiento de la empresa con la entidad crediticia y les permite crecer de manera ordenada, si todo transcurre con normalidad. ¿Y qué gana el comprador del barco?, pues que, al menos en esos cinco primeros años, no sólo dispone de un barco, sino que gana dinero con él, lo que, en los tiempos que corren, no es nada desdeñable. Al final, si las cosas no funcionan, el barco es suyo, pero, mientras tanto, lo alquila para el resto de socios. Además evita pedir un crédito de difícil concesión. Más información en [www.oncruiser.com](http://www.oncruiser.com).