

Navegar en primera y olvidarse de pagar la embarcación

La compañía On Cruiser ofrece, desde 2007, barcos compartidos a cambio de una cuota anual de unos 5.500 euros, cifra que ni siquiera supera el coste de la plaza en el puerto

LUIS GARRIDO

Iniciarse en el mar es uno de los sueños con el que incontables personas fantasean a lo largo de su vida. Sin embargo, es un gasto elevado. Por suerte, frente a la galopante crisis, el dispendio puede ser esquivado con fórmulas que garanticen un navío sin tener que optar por el alquiler.

La renta de amarre es para todo un año. Además el mantenimiento es algo ineludible incluso aún cuando el disfrute de la embarcación sea más escaso. Y es que, por norma, el uso de un navío no suele pasar de los cuatro días al mes en la mayoría de los casos. Sin duda, éstas son premisas básicas para que, durante la pasada edición del salón, naciese una alter-

nativa que asumiese todos los pros sin arrastrar todos los contras, lejos del conocido alquiler.

Como si se tratase de un club marino apareció On Cruiser, la primera compañía que ofrecía barcos compartidos a cambio de una cuota anual que ni siquiera llega al precio de la plaza en el puerto. Una nueva veta de mercado que no pudo encontrar un mejor momento para salir al mercado, en los ciernes de la actual crisis económica.

El funcionamiento es sencillo. El cliente abona una cuota anual que ronda los 5.500 euros –para un velero de 31 pies–, y a cambio tiene un barco a su disposición para siete escapadas mensuales, tres más de las que la empresa considera que son habituales entre los náuticos. Y todo ello sin que represente un alquiler, ya que el cliente siempre va a disponer del mismo navío y en igualdad de condiciones. Asimismo, el marino se olvida del mantenimiento de la nave, que se cifra en unos 30.000 euros anua-



Los navíos que la compañía On Cruiser pone a disposición de sus clientes son embarcaciones punteras del mercado. / EL MUNDO

les, sin contar con el dispendio en la compra del barco, que asciende a unos 200.000 euros.

Una fórmula totalmente novedosa en nuestro país, pero que se encuentra ya muy extendida en Estados Unidos. Aun así, en España ya había triunfado anteriormente un sistema de uso compartido de automóviles de lujo que se basaba en los mismos principios. Por ello, para el presidente de On Cruiser, Marcel Pasqual, no le resulta extraño que tengan «más solicitudes de las que se pueden cubrir». Empezaron su actuación en los puertos de Palamós (Gerona),

Barcelona y Palma de Mallorca, aunque actualmente ya se encuentran preparados para operar por casi toda la costa española.

Con todo, para poder lograr una mayor expansión y conseguir cubrir la demanda, la compañía tomó la decisión de poder abrirse a otros inversores mediante el sistema de franquicias. Su objetivo pasa por dar entrada a pequeños inversores que deseen adquirir una embarcación y estén de acuerdo en ceder la explotación a la naviera. Según la firma, el franquiciado recibirá un retorno de un 12% de lo que haya invertido.

Los objetivos que se ha impuesto On Cruiser no son pequeños. En un principio, desean pasar de los siete barcos que tienen actualmente para lograr operar con una flota de 60 navíos en 2010. Asimismo, esperan acabar este primer año de vida con una facturación cercana a los 300.000 euros.

Esta medida logra captar nuevos usuarios que hasta la fecha se privaban de la navegación porque la asociaban a grandes desembolsos, además de conservar a los grandes amantes que se aferran a seguir con su pasión aún cuando las condiciones no les son propicias.