

Navegación sin mareos

ELENA FORS

OCIO

► Mediante una suscripción anual, los socios del club On Cruiser disponen de un yate de lujo a vela o motor sin los costes y preocupaciones de tenerlo en propiedad

► De momento trabaja en los puertos de Barcelona, Palamós y Palma, pero el año que viene se instalará en 13 ciudades más del Mediterráneo y Canarias

►► Marcel Pascual, presidente de On Cruiser.



JOSEP M. BERENGUERAS
BARCELONA

En el mundo de la náutica hay un dicho que reza: «Hay dos días felices en la vida: el día que compras un yate y el día que lo vendes». On Cruiser pretende que, precisamente, haya más días felices en la vida de los aficionados a la náutica: ofrece una nueva forma de disfrutar de la navegación sin necesidad de ser propietario, el alquiler.

On Cruiser Yachting Club desarrolla un concepto único en España: un club donde sus socios pueden disponer de un yate de lujo a vela o motor sin los costes y las preocupaciones que comportan la propiedad, el amarre y el mantenimiento de un barco. «Nosotros ofrecemos la posibilidad de que disfruten del mar sin necesidad de sufrir dolores de cabeza», explica el presidente de la compañía, Marcel Pascual, quien afirma que la media de uso de un yate propio es de 40 horas al año.

Se trata de un modelo de negocio importado de EEUU que se ale-

ja de la multipropiedad. «Mediante una suscripción anual todo incluido, los socios del club pueden disfrutar de magníficos yates todo el año», afirma Pascual. Los socios tienen derecho garantizado a utilizar el yate un mínimo de siete veces al mes (dos veces en fin de semana y cinco en días laborables), más el acceso ilimitado a los tiempos disponibles de forma espontánea y gratuita. «Las salidas de distintos meses pueden agruparse para que los socios naveguen con el yate sin limitaciones y a su gusto», añade.

La suscripción para un velero Beneteau Oceanis 31 (la cuota depende del modelo de barco) cuesta 5.350 euros más IVA al año. La inversión inicial que habría que hacer para comprar en el mercado el barco es de más de 115.000 euros, a lo que hay que sumarles los gastos de amarre, mantenimiento, seguro y depreciación, que ascienden a unos 30.000 euros anuales más.

De momento trabajan en tres puertos: Barcelona, Palamós y Palma de Mallorca. Pero el año que viene se

instalarán también en Rosas, Estarlit, Tarragona, Sitges, Menorca, Ibiza, Formentera, Dénia, Valencia, Alicante, Marbella, Cádiz y Canarias. «El éxito obtenido en el Salón Náutico de Barcelona nos hace ser muy optimistas», afirma Pascual. En los días de salón, que se celebró del 3 al 11 de noviembre, recibieron más de 300 solicitudes de información y las

► La suscripción anual a un Beneteau Oceanis 31 cuesta 5.350 euros más IVA; comprarlo, más de 100.000

visitas a su página web (www.oncruiser.com) se multiplicaron. «El boca-oreja, una de las claves del negocio, está funcionando mucho», explica Pascual.

On Cruiser también ofrece programas de formación para aquellos que no tengan la titulación necesaria (Patrón de Embarcaciones de Recreo). Tiene acuerdos firmados con

las principales escuelas náuticas (en las tres ciudades donde opera) y ofrece navegación con patrón profesional para los no iniciados. «porque una cosa es tener el título y otra saber navegar».

«Nuestra idea es crear un auténtico club de navegación», dice Pascual. «Muchas personas no se atreven a navegar porque sus parejas no les gusta el mar», explica. On Cruiser quiere también dar solución a ese problema, y por eso propone encuentros entre socios, para que se conozcan y puedan salir, si lo desean, a navegar juntos.

«Estamos en la época de la cultura de compartir», afirma Pascual, quien dice que hay clientes que ven una gran ventaja en no tener que declarar a Hacienda que poseen un yate. «Se alquilan y se comparten discos, coches, hasta jets. ¿Por qué no yates? Si incluso existen clubs de relojes de lujo...», añade. Tras las numerosas demandas ya prevén ampliar la flota de yates y, por qué no, expandirse por otros países del Mediterráneo. ■