

NOVEDADES

Alternativas a comprar

NATALIA COSTA

Es contracorriente proponer, en medio del Salón Náutico, que usted no debería comprarse un barco. Vamos allá. Tan sólo son tres las veces al mes las que los propietarios sacan sus barcos del puerto. «¡Los amarres están llenos!» exclama el director comercial de On Cruiser, Diego Orallo. Pero ésta no es para nada una crítica destructiva porque acto seguido Orallo se apresura a presentar la idea comercial de la familia Pascual. Es On Cruiser, una especie de club de navegación en el que sólo es necesario estar inscrito para poder disfrutar de la fórmula llave en mano.

...Llave en mano. Esto es: salir a navegar cuando le plazca con uno de los barcos del club. El tope son siete veces al mes. A cambio de una cuota de socio, el cliente puede disfrutar de los barcos y servicios que On Cruiser ofrece. De momento son dos motoras y dos veleros a disposición del socio. La ventaja es que pagando una cantidad representativa el socio se olvida de comprar un barco y de sus gastos de mantenimiento tales como seguro y amarre que son los que suelen encarecer esta afición.

...Club de amigos. . El otro lado de esta filosofía es que los socios encuentren en este club de yachting una comunidad afín con la que organizar expediciones y actividades conjuntas. «A veces la gente no sale porque no tiene compañía, nosotros proponemos la navegación conjunta y la pasión por el mar», explica Diego Orallo. Esta es, al menos, la intención de sus promotores que se han basado en un modelo que ya funciona en Estados Unidos. «Es un



On Cruiser tiene cuatro barcos distintos./ EL MUNDO

concepto que existe en los jets de lujo, pero nuestra empresa cubre un nicho de mercado entre los charter que permiten cinco días de alquiler y los barcos de propiedad», explica Orallo.

On Cruiser funciona «según demanda», con casi seis meses a sus espaldas ya tienen base en Barcelona, Palamós y Palma de Mallorca. «La intención es ampliar a Tarragona y luego pasar a Valencia y Alicante». Ya tienen 30 socios y cuatro barcos que en marzo serán siete. Su idea es «democratizar la navegación», pues quieren que el mar sea cosa de todos. En este sentido On Cruiser ofrece también formación adaptada a sus clientes y a sus embarcaciones.

...Las tarifas. . Los precios son variados porque dependen de los modelos a los que el socio quiera acceder. Pero a modo de ejemplo el cliente satisface una cantidad aproximada de 5.500 euros anuales y tiene derecho a aprovechar las prestaciones del club valoradas en una inversión de casi 120.000 euros y unos costes de mantenimiento estimados en 30.000 euros. Para información más detallada es útil consultar su espacio web www.oncruiser.com.