

On Cruiser quiere franquiciar su negocio

La compañía de barcos compartidos presidida por Marcel Pasqual dará entrada a pequeños inversores que deseen adquirir un barco y ceder la explotación a On Cruiser. Con este nuevo modelo, el franquiciado recibirá un retorno del 12 por ciento de la inversión y On Cruiser espera financiar su crecimiento. El objetivo de la

compañía, que hoy cuenta con siete barcos, es alcanzar las 60 embarcaciones en 2010. Este año, prevé facturar 300.000 euros. On Cruiser es la primera empresa en ofrecer la posibilidad de compartir un barco por una cuota anual de 5.500 euros. Por este importe, el cliente puede utilizar la embarcación durante siete medias



Marcel Pasqual, presidente de On Cruiser.

jornadas al mes. On Cruiser presentó el modelo de negocio en el Salón Náutico que

tuvo lugar en Barcelona en noviembre de 2007.

Pág.5

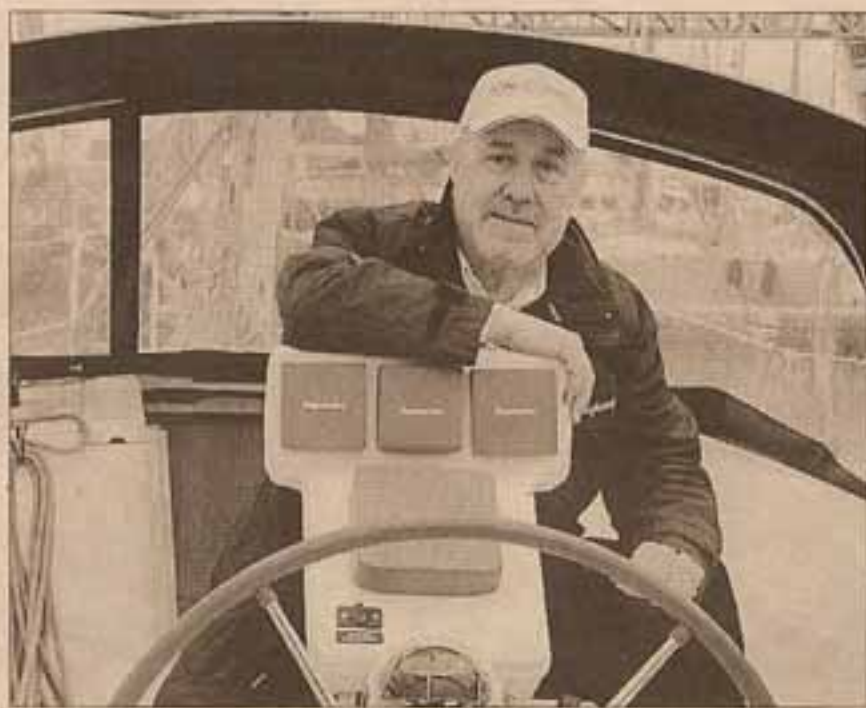
On Cruiser acelera su crecimiento a través de veleros franquiciados

La compañía de barcos compartidos entre varios propietarios abre su negocio a otros inversores para financiar su expansión y llegar a las 60 embarcaciones en 2010.

MARISA ANGLÉS. Barcelona

La fórmula de barcos compartidos ha tenido más éxito del esperado. On Cruiser es la primera empresa española que ofrece la posibilidad de disfrutar de un barco junto con otros siete propietarios. Abonando una cuota anual que ronda los 5.500 euros -valor aproximado para un velero de 31 pies-, el cliente tiene derecho a utilizar el barco 7 medias jornadas al mes o, lo que es lo mismo, 3,5 días enteros.

El presidente de la empresa, Marcel Pasqual y su hijo, Christian Pasqual, a título de director general, presentaron la idea en noviembre de 2007, durante la pasada edición del Salón Náutico de Barcelona. Hoy tienen una flota de siete barcos -cinco veleros y dos yates- compartidos entre ocho clientes cada uno, que están amarrados en los puertos de Palamós (Baix Empordà), Barcelona y Palma de Mallorca.



Marcel Pasqual, presidente de On Cruiser.

Pasqual explica que la demanda se ha disparado. "Tenemos más solicitudes de las que podemos cubrir -dice- y también tenemos interés de otros puertos como Valencia, Málaga, Gijón y Ferrol".

Para poder cubrir esta demanda y acelerar la expansión

de la empresa, On Cruiser se abrirá a otros inversores a través del sistema de franquicias. El objetivo es dar entrada a pequeños inversores privados que deseen adquirir un barco y ceder la explotación a On Cruiser. "El franquiciado recibirá un retorno de un 12 por cien-

Olvidarse del mantenimiento

La fórmula del barco compartido, inédita en España, está muy extendida en Estados Unidos. En Catalunya, este sistema ha triunfado en el segmento de los coches de lujo (GT-Club) y también en sistemas parecidos de automóviles y el sistema público *bicing*. Además de ahorrarse la inversión inicial de un velero, estimada en unos 200.000 euros, se calcula que el ahorro en mantenimiento es de 30.000 euros anuales más.

to sobre la inversión", indica Pasqual.

Gracias a esta financiación externa, la empresa prevé llegar a nuevos puertos y alcanzar una flota de 60 barcos en 2010. On Cruiser espera cerrar su primer ejercicio con una facturación de alrededor de 300.000 euros.