



## "Pasar las vacaciones en un yate ha dejado de ser un lujo"

Cristian Pascual, Director general de OnCruiser Yachting club, responde a LA GACETA.

*Cristina Carmona*

Cristian Pascual es el director de OnCruiser Yachting Club, una empresa que se define como la mejor alternativa a la compra de un barco, pues permite a sus socios disfrutar de una amplia flota de embarcaciones sin los costes de mantenimiento que genera un barco en propiedad, una opción nada desdeñable para disfrutar de estas vacaciones.

### **¿Cómo nace la idea de este negocio náutico?**

Lo que OnCruiser Yachting Club ha pretendido desde su inicio es separar la náutica del concepto lujo. A través del pago de una simple cuota, nuestra compañía ha democratizado el acceso a este deporte, ha reducido sus costes y ha dado formación a sus socios. Además, con la ventaja de poder compartir la afición por el mar.

### **¿Cuánto deben pagar sus socios por ser parte de OnCruiser?**

La cuota puede oscilar entre los 2.500 y los 14.000 euros al año, dependiendo del barco elegido, y puede utilizarlo un mínimo de siete veces al mes. Dentro de estos márgenes, pueden optar por la vela, el motor y la pesca, aunque nuestro barco estrella es el velero de 10 metros.

### **¿Tuvo algún miedo a la hora de poner en marcha este negocio?**

A nivel familiar ya estábamos presentes en otros negocios del sector náutico, una experiencia que me ha dado la seguridad de una rentabilidad más o menos estable. Mi miedo era que la "mentalidad de propiedad" existente en nuestro país, donde se ve mejor ser propietario de un piso que alquilarlo, nos negara la entrada en el mercado.

### **¿Actualmente OnCruiser cumple las previsiones?**

Aunque todavía no hemos recuperado la inversión inicial, unos 800.000 euros, estamos en línea con las previsiones y continuamos con nuestro plan de expansión, impulsado por las franquicias a nivel

nacional (estamos negociando dos, una para el sur y otra para una isla), e internacional, con ofertas desde Marruecos y hasta de Baja California.

## **¿Y qué me puede decir de sus socios?**

Actualmente hay 30 socios por puerto base, cifra que incluso supera nuestras previsiones iniciales, y su perfil suele ser el de un hombre de 30 a 55 años, con un poder de adquisición medio/alto y que vive cerca de alguno de nuestros puertos base. Estos socios utilizan OnCruiser como un club de navegación donde se conocen y crean una "comunidad".

## **Finalmente, ¿cree que la crisis económica les beneficia o les perjudica?**

Nosotros tenemos un modelo anticrisis, pues la crisis afecta realmente a aquellos que desean comprar un barco, un mercado que está tan o más perjudicado que el de coches. Ahora estos amantes de la navegación eligen OnCruiser.