



La Calma

UJI UNIVERSITAT
JAUME I

Alexandra Font Agulleiro
Tutor: José Miguel Albert Ortiz
Grado en Turismo
4º Curso

UJI UNIVERSITAT
JAUME I

Facultat de Ciències Jurídiques
i Econòmiques · FCJE

INDICE

1. Cumplimiento de objetivos.....	Pág. 4
2. Resumen.....	Pág. 5
3. Summary.....	Pág. 6
4. Identificación y ubicación del proyecto.....	Pág. 7
5. Introducción.....	Pág. 8
6. Arrendamiento de embarcaciones de chárter náutico.....	Pág. 10
7. Elección de la embarcación.....	Pág. 11
8. Autorizaciones para el chárter.....	Pág. 14
8.1 fuentes de regulacion.....	Pág. 14
8.2 requisitos de las embarcaciones.....	Pág. 15
8.3 autorización.....	Pág. 15
8.4 titulaciones de la tripulación.....	Pág. 16
8.5 despacho de embarcaciones.....	Pág. 17
9. Cultura organizacional.....	Pág. 18
10. Estudio de mercado.....	Pág. 19
10.1 Análisis del entorno.....	Pág. 19
10.2 Análisis de la competencia.....	Pág. 19
10.3 Análisis de los clientes.....	Pág. 19
11. análisis del clima.....	Pág. 20
12. Plan de marketing.....	Pág. 22
12.1 Análisis DAFO.....	Pág. 22
12.2 Producto.....	Pág. 22
12.3 Precio.....	Pág. 22
12.4 Precio de mantenimiento de barcos.....	Pág. 23
12.5 Promoción y venta del producto.....	Pág. 24

12.6	Plan de producción.....	Pág. 24
12.7	Infraestructuras.....	Pág. 25
12.8	Recursos humanos.....	Pág. 25
12.9	Prevenciones y riesgos laborales.....	Pág. 25
12.10	Aspectos legales y trámites.....	Pág. 25
12.11	Plan económico y de financiación.....	Pág. 26
12.12	Financiación.....	Pág. 26
12.13	Plan de viabilidad.....	Pág. 27
13.	Costes de mantenimiento del barco.....	Pág. 28
14.	Resumen costes e ingresos del primer año.....	Pág. 28
15.	Resumen costes e ingresos del segundo año y posteriores.....	Pág. 30
16.	Conclusiones.....	Pág. 32
17.	Bibliografía.....	Pág. 33
18.	Anexos.....	Pág. 34

1. Cumplimiento de objetivos

Este Trabajo Fin de Grado tiene como objetivo principal estudiar el plan de negocio a desarrollar en el proyecto de creación de una empresa turística náutica, “La Calma”, ubicado en Oropesa del Mar (Castellón).

En el plan de empresa se analizan numerosos condicionantes y factores que pueden definir la viabilidad del proyecto desde diversas perspectivas ya que uno de los objetivos específicos es el de alcanzar una viabilidad futura del proyecto lo más cercana a la realidad.

2. Resumen

Este proyecto está basado en la creación de una empresa de alquiler de barcos, diseñado para disfrutar de un día en alta mar sin que tengas que preocuparte de nada. La embarcación está situada en el club náutico de Oropesa del mar (Castellón).

Nuestro proyecto consta de diferentes packs con diferentes servicios, para que el cliente pueda elegir el pack que más se le acople o más le guste, también puedes crear tu propia experiencia. Durante los últimos años se ha experimentado un cambio en la forma de vivir el turismo, esta idea viene de poder disfrutar en el mar sin necesidad de tener una embarcación propia, ya sea con amigos, familia o tú pareja, no es una novedad en el mercado turístico, pero estos últimos años está en auge.

En este proyecto se ha escogido Oropesa como población para llevarlo a cabo, para ello hemos tenido que valorar diferentes cosas, hacer un análisis de mercado (DAFO), tener en cuenta los competidores de la zona y lo que ofrecían para poder ser mejor que ellos o al menos ofrecer las mismas características. También se ha tenido que crear una tabla con los gastos iniciales y los costes fijos para ver si es viable o no este proyecto.

No es nuevo que el mercado turístico español es un mercado amplio y cuyo gran tráfico de turistas asegura la posibilidad de éxito, claro que por otro lado el mercado turístico español es un mercado bastante explotado, por ello siempre hay que seguir innovando y mejorando lo ya existente.

3. Summary

This project is based on the creation of a boat rental company, designed to enjoy a day in the open sea without worrying about anything. The boat is located at Oropesa's nautical club (Castellón).

Our project is made up of different packs with different services so that the customers can choose the best or most suitable pack for them; in addition, you can create your own experience. During the last years there has been a change in the way tourism is lived and this idea comes from enjoying the sea without the need to have your own boat, either with your friends, your family or your couple. It is not a newness in the tourist market but lately it is blooming.

This project is carried out in Oropesa. For this reason, we have had to consider different things: doing a market research, keeping in mind the competitors around the area and what they offered in order to be better than them or, at least, offer the same services. We have also created a table with initial expenses and fixed costs to check if this project is feasible or not.

It is well-known that the Spanish tourist market is wide and its great tourist trafficking guarantees its sporting chance. On the other hand, it is clear that the Spanish tourist market is quite exploited, that is why we find ourselves forced to keep innovating and improving to that already existing on this topic.

4. Identificación y ubicación del proyecto

La idea surge de aprovechar todas las infraestructuras y posibilidades de negocio en una zona de costa ya, que es un nicho de mercado que está por cubrir observando la oferta actual existente.

El proyecto elegido consiste en crear una empresa de multioferta relacionada con el sector que abarque desde excursiones en barco tipo chárter diario pasando por mantenimiento de embarcaciones en cualquiera de sus variantes aprovechando la experiencia ganada tras años de estrecha vinculación con el mundo náutico.

Por consiguiente, se llevaría a cabo llevando una parte administrativa y comercial por un lado y por otra, la parte de navegación y mantenimientos.

El nombre elegido para el proyecto sería “La Calma” y la ubicación sería en Oropesa del Mar (Castellón).

Se ha optado por la forma jurídica de la figura del autónomo como punto de partida, si bien la idea posterior, en función de la demanda del negocio, sería la de crear una sociedad a medida que la oferta se vaya ampliando.

5. Introducción

La crisis del 2009 azotó a España y Grecia, ambos países, con una fuerte industria de chárter, han terminado por acusarlo en su flota que ha envejecido. Además, en el caso de España, la fuerte presión fiscal no ayuda a su actualización. Acceder al mercado del Mediterráneo con una embarcación nueva y de calidad sitúa a la empresa en una posición aventajada frente a algunos competidores

En las épocas de bonanza y fuerte crecimiento inicial del sector no ha sido prioridad de las empresas náuticas que el usuario de este servicio quedase altamente satisfecho, para de esta manera fidelizar a lo largo de las temporadas la clientela más amplia posible. Sin embargo, se constata que en el periodo actual de madurez inicial, la calidad de servicio y la correcta valoración del precio del producto consiguen captar cada vez más usuarios repetidores de una a otra temporada.

La opción de unas actividades a bordo de un chárter supone una gran y novedosa experiencia para la mayoría de la clientela potencial, combinando el ocio de sol y playa, el rural, el gastronómico, el nocturno-cultural, el ocio cuyo objetivo es integrarse en la naturaleza, el de deporte náutico, etc. Realmente se abre un abanico importante ante el cliente que suele valorar positivamente la experiencia vivida, insistiendo en su intención de repetirla en una amplia mayoría de los casos. La clave para tan diversificada oferta está en captar al cliente adecuado en cada una de las estaciones a lo largo del año.

En los últimos años hay una fuerte consolidación de la oferta de chárter en Oropesa del Mar, se está perfeccionando y ganando en competitividad, por lo que no dejará de crecer en los próximos años

Oropesa del Mar es una villa típicamente mediterránea de la Costa del Azahar.

El buen clima, la belleza natural de sus tranquilas playas de fina arena y calas, los acantilados, la gastronomía basada en los productos del mar, la historia de sus monumentos, las fiestas abiertas y extrovertidas, la modernidad de su infraestructura turística, el puerto deportivo, el pintoresco Casco Antiguo, la animación nocturna, las actividades y eventos deportivos..., son algunos alicientes de los que se puede disfrutar durante la estancia en esta bella población con tradición marinera.

A lo largo de la historia, Oropesa del Mar con su inmejorable situación estratégica a orillas del Mediterráneo ha sido foco de atracción de las numerosas culturas que han pasado por la Península.

Además, el Club Náutico de Oropesa, como sociedad, se creó en el año 1982. Nació con el objetivo de trabajar para promover la creación de unas instalaciones náuticas en la zona centro norte de la costa de Castellón, que complementarían la oferta deportiva lúdica y social de Oropesa.

Fruto de aquellos esfuerzos fue la inauguración del Puerto Deportivo de Oropesa en 1992. Desde entonces, el Puerto Deportivo ha trabajado de forma incansable por mantener una línea coherente de crecimiento y promoción de las actividades náuticas.

6. Arrendamiento de embarcaciones de chárter náutico

El arrendamiento de una embarcación de recreo es la cesión del uso del yate por un espacio de tiempo a cambio de un precio, esta operación queda regulada mediante un contrato de arrendamiento. Supone una alternativa, realmente accesible y asequible, para poder disfrutar de actividades y deportes náuticos.

De forma amplia, se puede definir como chárter náutico aquella actividad por la cual se ofrecen embarcaciones de recreo en alquiler, sea la embarcación completa o sea una plaza en una embarcación. En el primer caso puede ser el alquiler proporcionando patrón o no. Cuando se trata de un alquiler plaza por plaza, debemos de dejarlo claramente diferenciado del contrato de pasaje. En este, la persona embarca con el solo objeto de que la transporten desde un lugar a otro por vía marítima. En el chárter por plaza, si bien la persona que alquila no obtiene el mando de la embarcación, el objeto del contrato es la propia navegación, y no el transporte.

Aunque pueda parecer un asunto banal, es muy importante, ya que el contrato de pasaje tiene una regulación específica que hay que separar del chárter:

-Con patrón: En este caso se contrata junto con la embarcación los servicios de un patrón, así como la tripulación adicional necesaria, para que la gobierne durante el tiempo que se va a tener arrendada.

-Sin patrón: En este caso, uno de los pasajeros deberá tener titulación suficiente para el gobierno de la embarcación.

7. Elección de la embarcación

El barco es la herramienta más importante con que elaborar el producto final a presentar al consumidor y juega una doble misión fundamental en el negocio. La embarcación escogida ha de ser capaz de cumplir con las características propias de un medio de transporte marítimo y además tiene que satisfacer todas las necesidades del confort doméstico convirtiéndose en un hogar.

Por lo tanto el chárter escogido ha de poder cubrir varias necesidades básicas a la hora de desarrollar la actividad, entre ellas la de realizar las travesías con velocidad y pericia marinera, evitando que se eternicen las arribadas a fondeaderos y puertos, debe tener agilidad en las maniobras de atraques, fondeos, izado, arriado de velamen, etc., ofreciendo en todas estas actividades, las garantías de que se ejecutarán con la máxima seguridad. Además, la cubierta, los interiores, las instalaciones y equipamientos han de abrigar ampliamente las necesidades de confort y ocio de la vida de a bordo comprometiendo al máximo la calidad y competitividad de la empresa.

Por ello, la embarcación será a través de un “Majoni 45 Palmos”, es una embarcación tipo mallorquina, ideal para navegar sin prisas.

Datos básicos
-Tipo: Llaut a motor
-Año: 1987
-Eslora: 8.62 m
-Localización: Oropesa del Mar, Castellón (España)
-Bandera: ESPAÑOLA
-Astillero: Majoni
-Material: Fibra de vidrio

Tabla 6.1. Datos básicos Majoni 45 Palmos

Capacidad
-Máximo de pasajeros: 6
-Cabinas: 2
-Literas: 4
-Aseos: 1
-Capacidad de agua: 200 L

Tabla 6.2. Capacidad Majoni 45 Pالمos

Dimensiones
-Manga: 3 m
-Calado: 1,80 m
-Lastre: -
-Desplazamiento: 4500 Kg

Tabla 6.3. Dimensiones Majoni 45 Pالمos

Motorización
-Número de motores: 1
-Potencia: 130 CV
-Capacidad de combustible: 300 L
-Tipo de motor: Intraborda
-Tipo de combustible: Diésel
-Marca del motor: SOLE DIESEL
-Horas de motor: 210

Tabla 6.4. Motorización Majoni 45 Pالمos

Equipamiento de este Llaut a motor:

Electrónica	Electricidad / Motor de Majoni 45 Pالموس	Equipo de cubierta	Confort / Interiores	Mantenimiento
<p>-SONDA</p> <p>-PILOTO AUTOMATICO</p>	<p>-CARGADOR BATERIAS</p> <p>-MOLINETE ELECTRICO</p> <p>-TOMA 220 V.</p>	<p>-BIMINI TOP</p> <p>-BOTALON PROA</p> <p>-CAPOTA ANTI ROCIADAS</p> <p>-CASCO EN COLOR</p> <p>-COJINES BANCOS</p> <p>-COMPAS</p> <p>-DIRECCION HIDRAULICA</p> <p>-DUCHA EXTERIOR</p> <p>-ESCALERA DE BAÑO</p> <p>-MESA BAÑERA</p> <p>-PESCANTES</p> <p>-PLATAFORMA DE BAÑO</p> <p>-SOLARIUM PROA</p> <p>-SUELO BAÑERA EN TEKA</p>	<p>-SUELO CABINA EN MADERA</p> <p>-WC QUIMICO</p>	<p>- MANTENIMIENTO E HIVERNAJE SIEMPRE EN NAVE (SERVICIO OFICIAL)</p>

Tabla 6.5. Equipamiento Majoni 45 Pالموس

Y en cuanto al ejemplo gráfico de la embarcación seleccionada se adjunta en el ANEXO (A).

8. Autorizaciones para el chárter

8.1. Fuentes de regulación

La regulación general que sujeta a las embarcaciones de recreo, el chárter náutico está regulado de forma específica por la Orden del Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones de 4 de diciembre de 1985. Ya se puede apreciar que se trata de una regulación de más de 20 años, años en los que han pasado muchas cosas, siendo de gran importancia la entrada de España en la UE.

Como veremos en el análisis de los diferentes preceptos, muchos de ellos necesitan de una importante actualización. La propia Dirección General de Marina Mercante en el año 1998 dictó una Instrucción de Servicio (IS 6/98) por la cual se da una interpretación actualizada a lo que allí se indica, que también veremos.

Ahora bien, estas normas son de aplicación a las empresas proveedoras de servicios, es decir aquellas que tienen barcos en propiedad o en explotación destinados al alquiler. Hoy, muchas de las empresas de chárter que encontramos no tienen embarcaciones y actúan como intermediarios. Podemos clasificar entonces a las empresas de chárter en 3 diferentes tipos:

- 1) Empresas proveedoras de servicios.
- 2) Intermediarios subarrendadores.
- 3) Agentes comisionistas.

Las empresas proveedoras tienen barcos de su propiedad o gestionan las de otros propietarios. Las empresas intermediarias arriendan a las empresas proveedoras y subarriendan a los usuarios. Finalmente, las empresas agente, no alquilan, sino que actúan como agentes de las proveedoras, no participando en el alquiler.

Los agentes en principio hay que considerar que no se encuentran afectados por la legislación marítima, siendo meros mediadores o comisionistas. Los intermediarios sin embargo, entiendo que al terminar prestando efectivamente el servicio están sometidos a la legislación marítima, y en particular a inscribirse en el registro de empresas de barcos, ya que se trata de verdaderos armadores.

-La Orden de 4 de diciembre de 1985.

De forma expresa autoriza a personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, a utilizar los puertos españoles como puertos bases para sus operaciones de alquiler de embarcaciones de recreo, pero cumpliendo unos determinados requisitos.

8.2. Requisitos de las embarcaciones:

- a) Estas embarcaciones no podrán llevar más de 12 personas, además de la tripulación:

La limitación de 12 personas se deriva del Convenio SEVIMAR o SOLAS, que considera a las embarcaciones que llevan a más de 12 personas como de pasaje y las sujeta a las prescripciones de seguridad aplicables a estos buques. Coincide plenamente con la normativa española que considera como requisito para tener la consideración de embarcación de recreo el transportar como máximo 12 personas.

- b) Las embarcaciones de hasta 14 metros de eslora total deberán ostentar pabellón español.

Este precepto debe considerarse derogado. La IS 6/ 98 que interpreta la Orden dice que las embarcaciones pueden ser de cualquier eslora y estar matriculadas en España o en algún país de la Unión Europea. Ello es debido a la liberalización de la navegación de cabotaje entre los Estados miembros desde el año 1999. Podrá, no obstante, ser autorizado el alquiler en España de embarcaciones de otras banderas cuando no hubiera disponibles ni en España ni en la UE, aunque no se les dispensará un trato más favorable.

- c) En ambos casos deberán ajustarse a las normas complementarias de aplicación del Convenio Internacional para la Seguridad de la Vida Humana en la Mar (SOLAS), correspondiente al grupo III-clase Q y demás reglamentos nacionales vigentes.

El grupo III-clase Q se clasifican las embarcaciones de recreo en el convenio SOLAS. Entiendo que hoy en día se exigirá a la embarcación el correspondiente marcado CE, que es lo que se exige en lugar del convenio en la UE, si es de hasta 24 metros de eslora y el convenio SOLAS si es de mayor eslora. Hay que hacer mención en este punto a una Instrucción de Servicio de agosto de 2003 que dice que independientemente de la documentación que tenga la embarcación y del país de origen, debe cumplir lo dispuesto en la Orden del Ministerio de Fomento 1144/ 2003. Esta es la orden que regula y establece el material de seguridad necesario que deben llevar a bordo las embarcaciones de bandera española, material que como vemos es obligatorio para todas las embarcaciones que se alquilen teniendo como puerto base España, independientemente de su bandera. La verificación de que se lleva el material puede ser realizado por una entidad colaboradora, y debe presentarse la certificación cuando se pida la correspondiente autorización para chartear.

7.3.

Autorización

Los empresarios que se quieran dedicar al chárter deben pedir autorización para chárter a la Capitanía Marítima competente en el puerto de base, autorización que se expedirá por el plazo de 2 años.

La instancia mediante la cual se solicita la autorización debe ir acompañada con la siguiente documentación:

- a) Póliza de seguro que cubra a los tripulantes embarcados y el seguro de responsabilidad civil obligatorio. Debe acompañarse el recibo del banco en el que conste acreditado el pago.
- b) Justificante de encontrarse su propietario al corriente de los impuestos vigentes que por la explotación de este negocio corresponda. Debe la empresa o el empresario estar de alta en el correspondiente censo para el pago del IVA y del Impuesto de actividades económicas.

Según la IS 6/ 98, esta autorización se debe solicitar siempre cuando la embarcación tenga como base un puerto sito en una Comunidad Autónoma que no tenga competencia en transporte marítimo o la comunidad autónoma en cuestión no haya regulado el asunto. Hoy por hoy, con la excepción de Ceuta y Melilla, todas las comunidades costeras han asumido competencias en transporte marítimo que se realiza entres sus puertos. Hasta la fecha, Balears, la Comunidad Valenciana y Canarias han regulado la actividad de chárter.

En consecuencia, si respetamos la orden y la interpretación que da de la misma la IS 6/ 98, todas las empresas de chárter que hagan chárter usando como base puertos de las comunidades autónomas de Galicia, Asturias, Cantabria, Euskadi, Cataluña, Comunidad valenciana, Murcia y Andalucía deben pedir autorización para hacer chárter en las Capitanías Marítimas.

Descartamos la opción de realizar esta actividad en ríos, lagos y/o pantanos, ya que el trasladar la embarcación hasta el interior supondría nuevos costes, autorizaciones, serian otras leyes y al no disponer de ninguna de ninguna ruta fluvial cercana es más complicado. Además de que coincidirá el periodo de esta actividad.

7.4. Titulaciones de la tripulación

La IS 6/ 98, regula expresamente los requisitos que debe cumplir la tripulación:

- 1) Embarcaciones bandera española o de algún país de la U.E. que se alquilen sin tripulación:

No hace falta que conste un patrón en la licencia de navegación pero debe haber una personas embarcada con atribuciones. Si se trata de un titulado extranjero debe tener uno de los títulos que aparecen reconocidos en el anexo III del Real Decreto 3200/ 2007, que regula las titulaciones náuticas de recreo.

2) Embarcaciones bandera española que se alquilen con tripulación:

El patrón y la tripulación del buque deben estar en posesión de los títulos profesionales que la embarcación según su clase requiera.

3) Embarcaciones de la Unión Europea que se alquilen con tripulación:

Estas embarcaciones deberán contar con patrón y tripulación con titulación - profesional española o equivalente extranjera que acredite que está facultado por el Estado del pabellón para su gobierno, lo cual se acreditará con la presentación del "Zafe Nanning Certificate", o documento equivalente expedido por la Administración del pabellón de bandera de la embarcación.

El documento equivalente deberá contemplar la tripulación mínima exigida en dicho país, así como la titulación requerida para ejercer dicha actividad, y se presentará en castellano o en traducción al mismo por Intérprete Jurado, o por vía diplomática. No obstante, a la hora del refrendo de las tarjetas profesionales a los poseedores, éstas deberán cumplir los requisitos contemplados en el Convenio Internacional sobre normas de formación, titulación y guardia para la gente de mar, 1978/95.

7.5. Despacho de embarcaciones

Sea cual sea el pabellón de las embarcaciones, todas ellas además de contar con los documentos propios de cada tipo de embarcación, deben estar en posesión de un documento cuyo formato se define en el ANEXO de la orden de 4 de Diciembre de 1985 de alquiler de embarcaciones de recreo.

En esta licencia constan los siguientes datos:

- a) Definición de la Clase de la embarcación.
- b) Nombre.
- c) Nacionalidad.
- d) Matricula, folio y lista (solo para las españolas): la que corresponda.
- e) Nombre y características de las extranjeras.
- f) Dotación (solo para los españoles) que se rellenará solamente en el caso de que se lleve tripulación profesional.
- g) Reconocimientos y certificados: Se anotarán los que a la embarcación le corresponda según su nacionalidad. No obstante los buques extranjeros que no posean los Certificados emitidos al amparo del Convenio SOLAS deberán aportar una Certificación emitida por el país pabellón de bandera del buque en el que conste que dicho buque cumple con los requisitos legalmente exigidos en el país de bandera para ejercer la actividad de alquiler, debiéndose enumerar asimismo, los Certificados

preceptivos por dicho país y la caducidad de los mismos para la navegación marítima de dicho buque. Dicho documento se presentará en Castellano o en traducción al mismo por Interprete Jurado o por vía Diplomática.

El despacho de las embarcaciones que se alquilen sin tripulación se realizará por el tiempo hasta que caduquen los certificados. Cuando se trate de embarcaciones con tripulación profesional se podrán despachar por periodos de 3 meses.

8. Cultura organizacional

Misión

La misión de “La Calma” es la de proveer un paquete de ocio náutico innovador y de primera calidad a los clientes que busquen una experiencia incomparable y perdurable a bordo de una embarcación.

Visión

Asentar el nuevo paradigma de un turismo integrado en el medio natural, de nuevos valores medioambientales en el Mediterráneo.

9. Estudio de mercado

9.1. Análisis del entorno

La demanda en el mercado náutico español ha evolucionado de manera importante, por lo que el gran flujo de turismo con alto poder adquisitivo tanto nacional como internacional buscan comodidades, lujos y que las playas estén cerca.

En esta zona nos encontramos con una costa rocosa con acantilados de gran belleza y tramos de playas de arena hacia el Norte dónde poder realizar actividades náuticas de otro tipo, como buceo, pesca, etc.

Hay una oferta hotelera amplia y de calidad además de una gastronomía variada e internacionalmente conocida, por ello es ideal para pasar unas vacaciones en familia, con amigos, o con tu pareja, ya que se puede realizar todo tipo de actividades, y para todas las edades.

Además cuenta con una infraestructura enorme en cuanto a puertos dársenas y marinas y por ello convierte a Oropesa en lugar idóneo para este tipo de actividades.

9.2. Análisis de la competencia

En este punto la oferta existente al respecto del tipo de actividad que se quiere realizar se polariza en dos tipos fundamentalmente de ofertas:

1-La oferta de excursión diaria asequible y de bajo coste. Muchas personas a bordo, masificación y bajísima calidad del producto ofertado.

2-La oferta de excursión diaria de alto standing con precios elevadísimos. Mejora la calidad del producto, pero en detrimento del precio muy alto del mismo.

Siendo el nicho de mercado al que se quiere acceder el de las excursiones diarias de grupos reducidos (máximo 6 o 7 personas) dando un trato personalizado al modo “todo incluido” con una relación calidad-precio de modo que se llegue al público que quiera algo exclusivo sin por ello ser prohibitivo.

9.3. Análisis de los clientes

El cliente destino que se quiere captar es un cliente de poder adquisitivo medio-alto que no quiera masificaciones ni desconocidos a bordo, que guste de excursiones tranquilas y que pueda disfrutar de una oferta gastronómica a bordo de calidad.

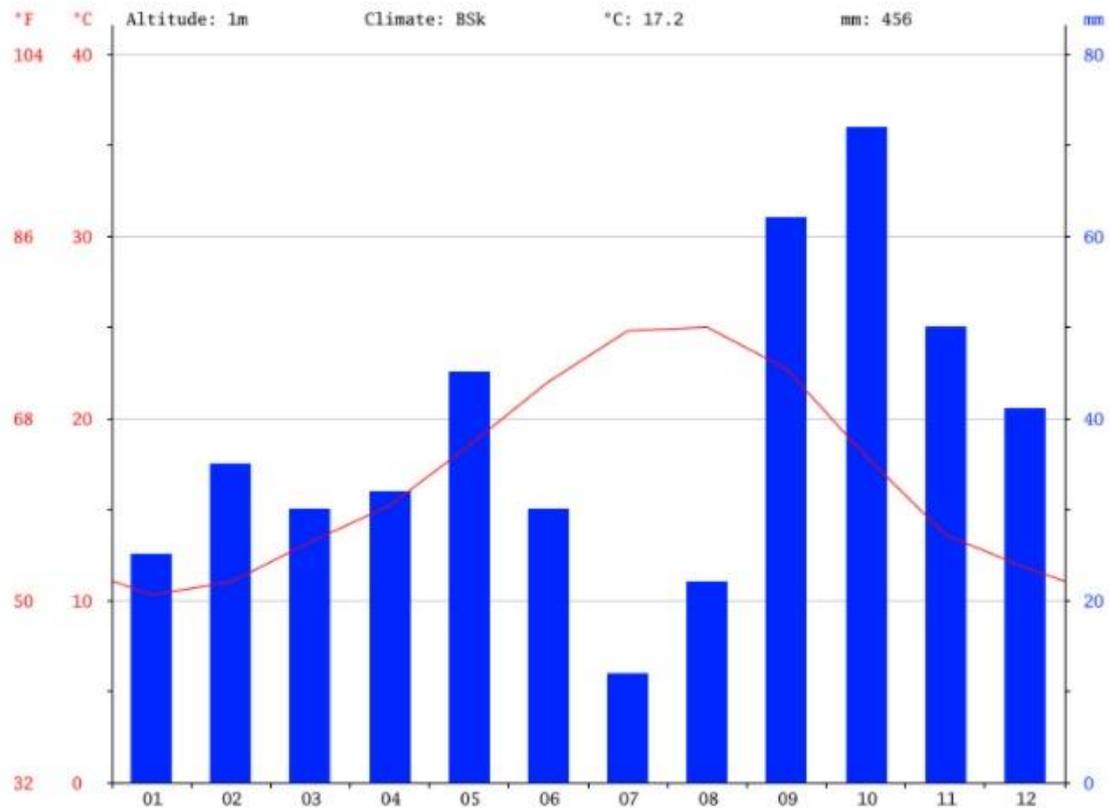
Dentro de este tipo de clientes se englobaría a familias, amigos de aniversario, despedidas de soltero, incentivos de empresa etc.

Otro tipo de cliente al que se quiere llegar es aquel que por motivos de distancia no puede ocuparse de su embarcación durante la temporada baja y al que ofrecemos un mantenimiento de su embarcación por un precio muy ajustado y en el que incluiríamos el arranque de motores, revisión general de entradas de agua a bordo si ha habido tormentas, revisión de amarras, revisión de baterías y si fuera necesario la carga de las mismas y la oferta de profesionales (terceros) para las reparaciones que pudieran surgir de cualquier tipo aprovechando el gran conocimiento de los profesionales del sector en Oropesa.

Por último y para aprovechar la temporada baja, realizar excursiones de pesca en las épocas correspondientes. Además, existe una demanda creciente de este aspecto sobre todo por cliente potencial ruso.

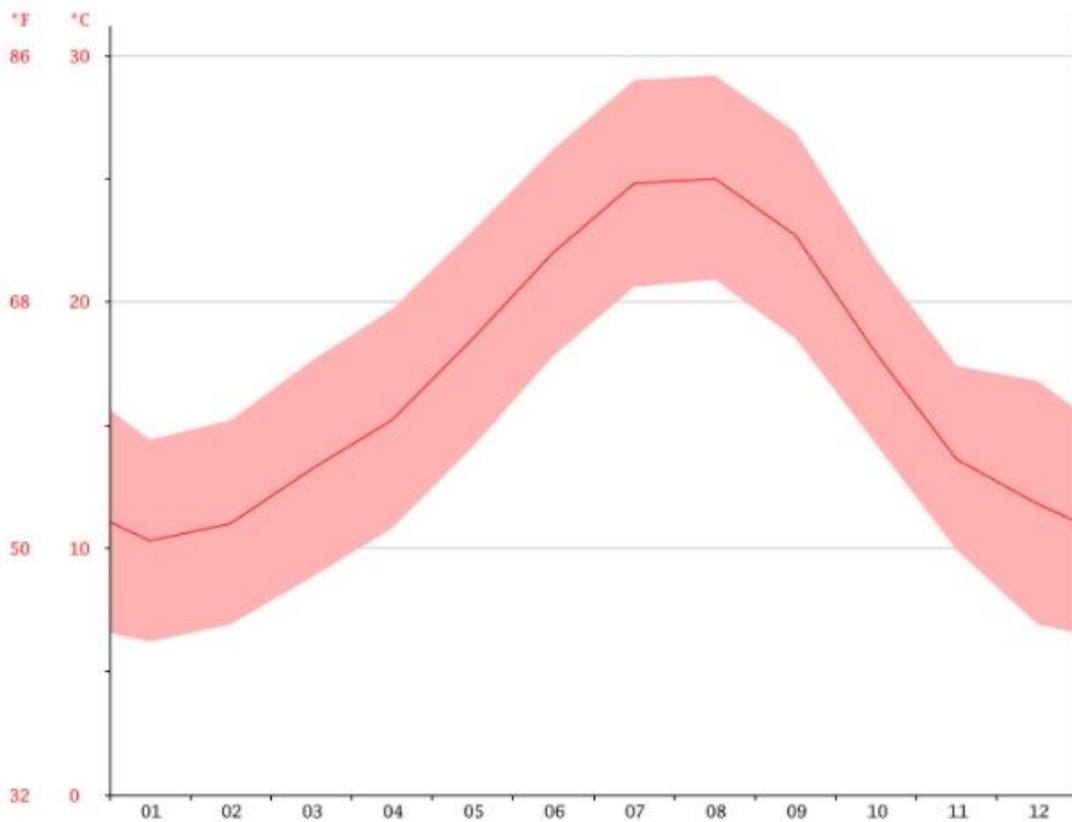
10. Análisis del clima

El clima aquí se considera un clima de estepa local. No hay mucha precipitación en Oropesa del Mar durante todo el año. La clasificación del clima de Köppen-Geiger es BSk. La temperatura aquí es en promedio 17.2 ° C. La precipitación es de 456 mm al año.



Gráfica 10.1. Climograma. Oropesa del Mar

El mes más seco es julio, con 12 mm de lluvia. En octubre, la precipitación alcanza su pico, con un promedio de 72 mm.



Gráfica 10.2. Diagrama de temperatura. Oropesa del Mar

Agosto es el mes más cálido del año. La temperatura en agosto promedios 25.0 ° C. A 10.3 ° C en promedio, enero es el mes más frío del año.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Temperatura media (°C)	10.3	11	13.2	15.2	18.5	22	24.8	25	22.7	17.9	13.6	11.8
Temperatura mín. (°C)	6.2	6.9	8.8	10.8	14.1	17.8	20.6	20.9	18.5	14.2	9.9	6.9
Temperatura máx. (°C)	14.4	16.2	17.6	19.7	22.9	26.2	29	29.2	26.9	21.7	17.4	16.8
Temperatura media (°F)	50.5	51.8	55.8	59.4	65.3	71.8	76.8	77.0	72.9	64.2	56.5	53.2
Temperatura mín. (°F)	43.2	44.4	47.8	51.4	57.4	64.0	69.1	69.6	65.3	57.6	49.8	44.4
Temperatura máx. (°F)	57.9	59.4	63.7	67.5	73.2	79.2	84.2	84.6	80.4	71.1	63.3	62.2
Precipitación (mm)	25	35	30	32	45	30	12	22	62	72	50	41

Tabla 10.3. Tabla climática//Datos históricos del tiempo Oropesa del Mar

Hay una diferencia de 60 mm de precipitación entre los meses más secos y los más húmedos. La variación en la temperatura anual está alrededor de 14.7 ° C.

11. Plan de Marketing

11.1. Análisis D.A.F.O.

Análisis de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas:

Debilidades	Fortalezas
-Empresa nueva. -Barco pequeño. -Fuerte inversión inicial en la embarcación. -Clientes de poder adquisitivo alto.	-Atención especializada y personalizada. -Idea innovadora. -Poca competencia. -Embarcación muy competitiva.
Amenazas	Oportunidades
-Fuerte competencia extranjera. -Fuerte estacionalidad.	-Crecimiento elevado del sector. -Buenas condiciones meteorológicas.

Tabla 11.1. Análisis D.A.F.O.

11.2. Producto

El producto consiste en ofrecer excursiones tipo chárter diarios en los que poder visitar las zonas de mayor belleza de la costa de Oropesa del Mar y la posibilidad de cenas románticas aprovechando el atardecer.

Poder ofrecer al cliente la posibilidad de embarcarse con la única preocupación de llevar su bañador y sus zapatillas. El resto va incluido en el chárter, incluyendo toallas, solares, el aperitivo y una comida y bebida de calidad, y todo lo necesario para la realización de snorkeling y poder pasar un día inolvidable una experiencia única.

Por otra parte, en función de lo que demande el negocio, se puede ampliar la oferta a otras ya existentes como el alquiler de kayaks, motos de agua o similares, pero siempre desde el punto de vista de la personalización y el trato al cliente.

Con este proyecto se pretende dar a nuestros clientes toda una experiencia única, al fin y al cabo, la vida son momentos y experiencias inolvidables.

11.3. Precio

Los precios de venta que se han estimado para la cuestión del chárter son:

-Excursión diaria:

De 11:00 h. a 19:00 h. Incluye la navegación por la costa de Oropesa del Mar, los aperitivos, la comida, la bebida y el combustible más todo lo necesario para el día: crema solar, toallas y material de snorkeling y patrón. Hasta 7 personas. Mínimo para la salida 4 personas. Precio de 145 euros por persona.

Queda excluido el alcohol (copas), que se abonarán a parte y a precios asequibles.

-Excursión a Islas Columbretes (Castellón):

De 9:00 h. a 18 h. Incluye la navegación hasta las Islas, los aperitivos, la comida, la bebida y el combustible más todo lo necesario para el día: crema solar, toallas y material de snorkeling y patrón. Hasta 7 personas. Mínimo para la salida 4 personas. Precio de 170 euros por persona.

-Excursión cena romántica:

De 20:00 h. a 23:00 h. Incluye navegación al brazo norte para aprovechar aguas tranquilas y puesta de sol en entorno incomparable y cena con vino o cava. Incluye patrón, traslados y combustible. Precio de 160 euros por pareja.

-Alquiler del chárter. Los precios estimados para el alquiler de la embarcación en semanas de chárter son:

La semana de 6 días desde el primer día a las 12:00 h. hasta el último a las 19:00 h. en puerto base.

El barco se entrega con depósito de combustible lleno y se devuelve igual. En caso contrario se añadirá al precio el combustible empleado.

Incluye vajilla para 8 personas (rol del barco). En el barco pueden pernoctar hasta 5 personas. El precio del amarre diario en puerto base está incluido. Seguros, material de seguridad y gas de la cocina incluidos.

Precio: 3.500 euros por semana más 500 de depósito retornables al final de la misma.

11.4. Precio de mantenimiento de barcos

El mantenimiento del barco incluye:

Aireación de la embarcación, arranque de motores, revisión de baterías y carga de las mismas si fuera necesario, estado de sentinas y embarque de aguas, revisión tras tormentas o lluvias fuertes, revisión de amarres y estado de los cabos.

Todo ello una vez por semana salvo tormenta o lluvias fuertes.

Dar servicio al armador de presupuestos de reparaciones, izadas y arriadas de la embarcación y cualquier servicio que se requiera relativo al mantenimiento periódico del barco.

Precio: 80 euros/mes.

En cuanto a las excursiones diarias de pesca, incluiríamos las modalidades de pesca al curricán costero, pesca de sepia en temporada, pesca de altura en alta mar y spinning costero. Este tipo de excursión incluiría el patrón, el almuerzo y el combustible.

Precio: 100 euros por persona máx. De 7 personas y mínimo de 4 personas a bordo.

11.5. Promoción y venta del producto

Los canales elegidos para la promoción, difusión y puesta a disposición de los clientes potenciales se basará fundamentalmente en las redes sociales mediante creación de una página web, un espacio en “Instagram” con fotografías reales de experiencias ya hechas y un espacio en “Facebook”.

Otro de los canales escogidos serán hoteles y restaurantes de la zona mediante folletos y descuentos promocionales con los que además queremos llegar a acuerdos de colaboración por medio de comisiones, tanto en el sentido de que ellos vendan nuestros productos como en el sentido de recomendar nosotros mismos una selección de los mejores sitios de restauración y hoteles a la inversa.

Además de promocionarlo por medio de “Bloggers” a las que invitaremos a conocer la experiencia de modo gratuito a cambio de publicitarnos en sus blogs y recomienden nuestra oferta.

Otra manera de hacer publicidad y darnos a conocer, es estando en la página de Ryanair, y las compañías que viajan a Castellón, por ejemplo cuando tu entres a comprar un billete a Castellón que en la publicidad salga nuestro negocio como actividad para realizar.

11.6. Plan de producción

Los servicios de chárter se realizarán por medio de página web (central de reservas) al igual que los pagos, que serán realizados por medio de tarjeta de crédito o ingreso en cuenta.

Los servicios de mantenimiento de embarcaciones se realizarán mediante contratación, personalmente una vez comprobada la embarcación objeto del contrato de mantenimiento.

11.7. Infraestructuras

Para la realización de las actividades previstas se intentan minimizar al máximo los gastos iniciales y las inversiones a realizar en previsión de asumir los menos riesgos posibles.

Para ello la única inversión potente se hará en la embarcación principal objeto del negocio y las reparaciones para ponerla al día y en perfecto estado de revista.

La embarcación será una de tipo "menorquín" de aproximadamente 9 metros de eslora y de marcado carácter mediterráneo como es nuestra idea.

Un equipo informático portátil por medio del cual controlar y actualizar redes sociales y manejar las reservas y pagos de la propia página Web.

11.8. Recursos humanos

En principio se limitarán a dos personas; una llevando la parte comercial y administrativa y la otra la parte de navegación y mantenimiento.

La parte comercial y administrativa se contratará a una persona y la parte de navegación y mantenimiento la hará el propio autónomo.

Una vez la empresa comience a funcionar y genere beneficios la idea es ampliar negocio, por lo que haría falta la contratación de personal, si bien inicialmente y en aras de minimizar el riesgo se limitará a dos.

Teniendo en cuenta que el autónomo no cobrará un salario hasta que la empresa no empiece a generar beneficios.

11.9. Prevención y riesgos laborales

Quedan cubiertos por medio de una póliza de seguros a todo riesgo para la embarcación además de un seguro de responsabilidad civil para tripulantes. Evidentemente la embarcación estará al día de inspecciones y equipos de seguridad legales y obligatorios.

11.10. Aspectos legales y trámites

Dentro de este apartado se incluirán el pase de lista séptima a sexta de la embarcación (requisito imprescindible para la utilización de la misma para fines comerciales) en la capitanía marítima correspondiente, el alta en autónomos, el pago del impuesto de transmisiones patrimoniales de la embarcación, contratación del seguro a todo riesgo y de responsabilidad civil, inspección técnica de buques (ITB)

necesaria para obtener certificaciones de seguridad legales y adquisición del material del equipo de seguridad.

Formalización del amarre anual en el club náutico de Oropesa del Mar y pago de la estancia, izada y arriada de la embarcación para revisión de casco e ITB, limpieza del mismo cambio de ánodos, revisión de motores y reposición de patente al casco.

11.11. Plan económico y de financiación

La inversión más fuerte recae en la adquisición y puesta al día de la embarcación y para ello se solicita un préstamo de 25.000 euros, más una póliza de otros 25.000 euros para hacer frente a gastos iniciales. En total 50.000 euros de los cuales se destinan aproximadamente:

A la adquisición del barco y adecuación del mismo incluidas las reparaciones y puesta al día 30.000 euros.

Pago de seguro de responsabilidad civil y todo riesgo de la embarcación 3.500 euros

Pago de amarre anual en CN Oropesa del Mar 12.500 euros.

Página web, mantenimiento y difusión en redes sociales 1.500 euros.

Pago de impuesto de transmisiones, tasas y trámites de cambio de lista 1.800 euros.

Pago autónomos alta en epígrafe 855.2 IAE 3.200 euros/anuales.

Equipos informáticos 600 Euros

Coste del personal contratado 15.000 euros/anuales

El resto del dinero se reserva para imprevistos.

11.12. Financiación

El préstamo de 25.000 euros nos lo han concedido a través de ING, sin comisiones y a un tipo de interés nominal de 6,95% (7,18% TAE) a devolver en 84 cuotas de importe 376,71€/mes.

El crédito de 25.000 euros nos ha sido concedido a través de CETELEM, sin comisiones y a un tipo de interés nominal de 6,95% (7,18% TAE) a devolver en 96 cuotas de importe 340,22€/mes.

11.13. Plan de viabilidad

Tras múltiples conversaciones con profesionales del sector náutico en Oropesa del Mar, los cálculos para empresas de chárter que comienzan se estiman en unas 30 salidas por temporada y tipo de excursión contando que esta empieza el 1 de Julio y termina el 15 de Septiembre.

La actividad comenzaría a finales de mayo es cuando el tiempo empieza a estar mejor y comienza a hacer calor sin perjuicio de aprovechar la Semana Santa con alguna excursión ya si es posible en vista de la cantidad de clientes peninsulares que se desplazan en esas fechas a las zonas de costa.

En temporada alta haciendo una media por tipo de excursión diaria y una media de 5 personas por excursión, salen unos ingresos medios en temporada de 52.000euros. Y sumando un alquiler vacacional de una semana de media son 3.500euros añadidos.

Por supuesto se quiere cubrir la temporada baja del invierno como se ha indicado antes por medio de excursiones específicas de pesca.

Por lo que en temporada alta, estimamos una media de un servicio de pesca a la semana, con una media de 5 personas, nos saldrían unos ingresos de 18.000€.

En definitiva, se quiere aprovechar al máximo la bondad climatológica de la zona cubriendo nichos de mercado incluso fuera de la temporada fuerte del verano por lo que a diferencia de la gran mayoría de la competencia cubriremos un mínimo de 100 días potencialmente comerciales frente a los escasos 70 días habituales.

12. Costes de mantenimiento del barco

Costes Personal + autónomos 18.200 €/anuales.	Mantenimiento motores 2.000€
Web, mantenimiento y difusión en redes sociales 1.500 €.	Pagos de seguro 3.500€
Impuesto de transmisiones, tasas y trámites de cambio de lista 1.800 euros	Adquisición del barco y reparación 30.000€
Amarre anual en CN Oropesa del Mar 12.500 €.	Pintura casco 1.000€

Tabla 12.1. Costes de mantenimiento del barco

Juntando todos estos gastos el coste inicial del primer año de apertura de la empresa asciende alrededor de 54000€.

Todos estos gastos son los iniciales, pero no todos los años hay que pagar estas cantidades, ese ha sido el desembolso inicial para poder llevar acabo la actividad.

Pero los costes fijos anuales serian;

- Amarre anual
- Mantenimiento de motores
- Seguro
- Publicidad
- Costes personal y autónomo
- Intereses del préstamo y póliza de crédito.

A partir del segundo año y analizando los costes mensuales la empresa generaría un gasto fijo de 3.300-3.400 euros. Se estima que en temporada alta con unos ingresos mensuales de 55.000-56.000 euros y temporada baja 18.000-20.000 euros.

Ingresos totales aprox. anuales (€)	Costes mantenimiento anuales (€)	de Beneficios aprox. (€)
73.500	39.615,28	33.884,72

Tabla 12.2. Ingresos y beneficios aproximados.

Calculamos la rentabilidad económica del segundo año y posteriores de la siguiente manera:

$$RE (ROI) = \text{BAII} / \text{Activo Total} \times 100$$

RE= BAI (Beneficios antes de Impuestos e intereses: 27.196,84€-Intereses de los préstamos del primer año 1.915,28*) 25.281,56 / Activo Total (Barco 30.000 + equipo informático 600) 30.600 = 82,62%

La rentabilidad económica, nos mide la rentabilidad de la inversión en el Activo de la empresa, que es de un 82% (0.82 x 100), es decir, los beneficios que se han obtenido han supuesto un 82% del total de la inversión en el activo de la empresa.

*Los intereses del préstamo y el crédito los hemos calculado con el total a pagar a final de los préstamos y la diferencia con respecto al principal, y para hallar la parte proporcional de un año se realiza con una regla de tres (32.661,12-25.000=7.661,12 interés anual; 7.661,12/cuotas = 79,80/ cuota*12=957.60*2 préstamos).

13. Resumen costes e ingresos del primer año

COSTES	
CONCEPTO	IMPORTE
ADQUISICIÓN DEL BARCO Y REPARACIÓN	30.000,00
MANTENIMIENTO MOTORES	2.000,00
SEGURO	3.500,00
PINTURA CASCO	1.000,00
AMARRE ANUAL EN CN OROPESA DEL MAS	12.500,00
IMPUESTO DE TRANSMISIONES, TASAS Y TRÁMITES DE CAMBIO DE LISTA	1.800,00
WEB, MANTENIMIENTO Y DIFUSIÓN EN REDES SOCIALES	1.500,00
EQUIPAMIENTO INFORMÁTICO	600,00
COSTES PERSONAS Y AUTÓNOMO	18.200,00
COSTES PRESTAMO Y CREDITO	8.603,04
TOTAL	79.703,04

Tabla 13.1. Resumen costes

INGRESOS		
	CONCEPTO	IMPORTE
	EXCURSION DIARIA (30salidas*5personas*145€)	21.750,00
TEMPORADA	EXCURSION COLUMBRETES (30salidas*5personas*170€)	25.500,00
ALTA	EXCURSION CENA ROMANTICA (30salidas*160)	4.800,00
	ALQUILER EMBARCACION 1SEMANA/TEMPORADA	3.500,00
TEMPORADA BAJA	EXCURSION DIARIA PESCA (1salida/semanal *36semanas*5personas*100€)	18.000,00
	TOTAL	73.550,00

Tabla 13.2. Resumen ingresos

El primer año obtendríamos una pérdida de 6.153,04€.

14. Resumen costes e ingresos del segundo año y posteriores

COSTES	
	IMPORTE
CONCEPTO	
MANTENIMIENTO MOTORES	2.000,00
SEGURO	3.500,00
AMARRE ANUAL EN CN OROPESA DEL MAS	12.500,00
WEB, MANTENIMIENTO Y DIFUSION EN REDES SOCIALES	1.500,00
COSTES PERSONAS Y AUTÓNOMO	18.200,00
AMORTIZACION BARCO Y EQUIPO INFORMATICO*	4.950,00
COSTES PRÉSTAMO Y CRÉDITO	8.603,04
TOTAL	51.253,04

Tabla 14.1. Resumen costes años posteriores.

*Calculo Amortización: Barco 16%, Equipamiento informático 25%

INGRESOS		
	CONCEPTO	IMPORTE
	EXCURSION DIARIA (30salidas*5personas*145€)	21.750,00
TEMPORADA	EXCURSION COLUMBRETES (30salidas*5personas*170€)	25.500,00
ALTA	EXCURSION CENA ROMANTICA (30salidas*160)	4.800,00
	ALQUILER EMBARCACION 1SEMANA/TEMPORADA	3.500,00
TEMPORADA BAJA	EXCURSION DIARIA PESCA (1salida/semanal *36semanas*5personas*100€)	18.000,00
	TOTAL	73.550,00

Tabla 14.2. Resumen ingresos años posteriores

A partir del segundo año y posteriores obtendríamos un beneficio de 22.296,96€

Por lo tanto, como se puede observar, esta actividad es viable ya que se recuperan los gastos invertidos con las excursiones y demás actividades.

15. Conclusiones

En este trabajo he analizado todo lo necesario para ver la viabilidad del proyecto, sacando como conclusiones las siguientes:

- El turismo náutico cumple con todos los requisitos para que el número de clientes que demandan estos servicios sea cada vez más elevado y según la tendencia del sector, es previsible que aumente.

Esto abre unas nuevas perspectivas de crecimiento para las empresas de este sector, siempre y cuando sepan aprovechar las ventajas de este nuevo mercado y sepan adaptarse a él. Para ello, será necesario aumentar la publicidad en buscadores específicos e intentar internacionalizar su comunicación con el cliente y promoción. Para ello, las páginas web deberán estar en más de un idioma, deberán poder ponerse en contacto con sus clientes en inglés y adaptar los servicios a las necesidades requeridos por los nuevos clientes.

- El estudio de mercado que expongo consigue el objetivo que pretendo con su confección que es demostrar la viabilidad frente a terceros. Se ha elaborado un análisis económico y financiero de la empresa estableciendo la inversión inicial necesaria, así como su financiación. Y se ha demostrado que este proyecto es rentable económicamente, lo que ha servido de base a la hora de la toma de decisión por parte de los socios de iniciarse en el nuevo negocio.

16. Bibliografía

<https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099.1/4373/04.pdf?sequence=18&isAllowed=y>

<https://www.tiempo.com/oropesa-del-mar-orpesa.htm>

<https://es.climate-data.org/location/222549/>

<http://www.oropesadelmar.es/>

<http://www.oropesadelmarturismo.com/>

<https://www.cosasdebarcos.com/amarres/en-cn-oropesa-de-mar-pr76/>

<http://www.cnoropesa.com/club-nautico-oropesa-del-mar/nuestras-tarifas/>

<https://charternautico.es/>

<http://www.nauticalegal.com/es/articulos/14-charter/29-autorizacion-para-charter>

<http://www.nauticalegal.com/es/informes/162-el-contrato-de-charter-y-la-ley-de-navegacion-maritima>

<http://www.diariodenautica.com/el-contrato-de-charter-y-la-ley-de-navegacion-maritima>

<http://dreamsandadventures.com/charter-nautico/>

17. Anexos

ANEXO A. Ejemplo gráfico de la embarcación seleccionada



