



**Guillermo Vanrell Massot**

*Proyecto Empresarial: See you on Board S.L.*

*Palma, a 30 de abril de 2013*

## INDICE

1.- DATOS IDENTIFICATIVOS .....	3
2.- SUMARIO EJECUTIVO Y DESCRIPCIÓN DE LA IDEA.....	4
2.1.- Sumario Ejecutivo .....	4
2.2.- Descripción de la idea .....	7
3.- ESTUDIO DE MERCADO .....	9
3.1.- Macroentorno .....	9
3.2.- Microentorno .....	25
3.3.- Análisis DAFO.....	36
3.4.- Estrategia .....	38
4.- PLAN DE MARKETING.....	40
4.1.- Producto.....	40
4.2.- Precio .....	49
4.3.- Promoción.....	53
4.4.- Segmentación.....	62
4.5.- Distribución.....	63
5.- PLAN TECNOLÓGICO.....	67
5.1.- Tipo de innovación.....	67
5.2.- Aspectos innovadores .....	67
6.- PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	69
7.- PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO .....	73

## 1.- DATOS IDENTIFICATIVOS

- Nombre del proyecto: See you on Board S.L.
- Sector de actividad: Sector náutico.
- Mes de inicio de actividad (real o previsto): Mayo/Junio.
- Forma jurídica: Sociedad Limitada. Se ha escogido esta forma jurídica por las ventajas que conlleva, entre otras: No existe límite de capital máximo (mínimo 3.005´06€), hay libertad para los socios para pactar y negociar, las participaciones no tienen la obligación de ser iguales, cabe la posibilidad de aportar bienes sin tener que contratar un tasador como ocurre en las S.A., la gestión es más simple que en las S.A., etc.
- Número de emprendedores: En un primer momento sería sólo un emprendedor, aunque cabe la posibilidad de añadir otro socio capitalista en el proyecto, ya sea mediante persona física o mediante la alianza con cualquier persona jurídica.
- Datos de los emprendedores: Guillermo Vanrell Massot.
  - DNI: 43140350 D
  - C/ Son Llull Nº 7 B Palma 07013
  - Lugar y fecha de nacimiento: Palma, 23 de abril 1986
  - E-mail: vanrell\_massot\_guillermo@hotmail.com
  - Formación académica: Técnico superior en Administración y Finanzas, y Graduado en Administración y Dirección de Empresas.
  - Experiencia profesional: Sector fiscal, laboral, contable y sector bancario.
- Logo de la empresa objeto de proyecto:



## **2.- SUMARIO EJECUTIVO Y DESCRIPCIÓN DE LA IDEA**

### 2.1.- Sumario Ejecutivo

*See you on Board S.L.* es la única empresa en las Baleares que ofrece un servicio tan amplio en el mar, incluye los **servicios de suministro de alimentos y bebidas, recogida de basura y servicio de lavandería**. Nuestros servicios irán destinados a satisfacer las necesidades de los barcos fondeados, entre los meses de mayo y septiembre en aguas mallorquinas. Para ello, utilizamos una embarcación y un vehículo, que nos sirven de intermediario entre el almacén y el cliente. Todo ello para que éste no tenga que desplazarse a tierra y se centre únicamente en el disfrute de sus vacaciones.

Tendremos subcontratadas distintas empresas (catering, recogida de basura y servicio de lavandería) para abastecer la demanda de los clientes. Las cuales nos distribuirán a diario sus productos y servicios en nuestro almacén.

El cliente puede disfrutar de una gran diversidad de productos mediterráneos y de distintas gamas, a través de la distribución de un folleto informativo, en el cual se incluyen todos los servicios. Para satisfacer al cliente servimos nuestros productos y bebidas de manera adecuada y en su temperatura óptima, mediante neveras y cámaras térmicas. Los servicios de lavandería y recogida de basura se asemejan, ya que ambos consisten en recoger las bolsas (previamente distribuidas) que nos entreguen los clientes, cada una en su recipiente respectivo.

Para llevar a cabo nuestra actividad no es necesario mucho **personal** aunque los encargados de llevar las embarcaciones deberán poseer la titulación necesaria, tener un conocimiento del mar y un alto nivel de inglés. El almacén de la empresa estará ubicado en una zona industrial, concretamente en el polígono de Son Bugadelles (Santa Ponça), por la proximidad al puerto dónde la empresa tendrá sus amarres para iniciar la distribución.

Nuestro **público objetivo** serán las embarcaciones fondeadas en las calas y puertos comprendidos entre Portals Nous y Sant Elm, más concretamente: Portals Nous, Palmanova, Magaluf, Cala Vinyes, Portals Vells, El Toro, Port Adriano, Illes Malgrats, Santa Ponça, Costa de la Calma, Peguera, Cala Fornells, Caló de's Monjo, Camp de Mar, Cala Blanca, Cala Llamp, Port d'Andratx, Cala Moragues, Cala Egos y Sant Elm.



La única **competencia directa** que podemos encontrar se da tan solo en un servicio, ya que existen varios restaurantes costeros y empresas que ofrecen servicio de catering a bordo, o recogida de tripulantes para comer en sus instalaciones.

Por el contrario, *See you on Board*, destaca por su **componente innovador** ya que ofrece una extensa carta de productos y servicios a domicilio en el mar, que van desde el ya conocido servicio de comida preparada a bordo, hasta la recogida de basura y de ropa para lavandería, lista de la compra, venta de prensa nacional e internacional, y recogida de pasajeros para conexión con actividades culturales. Un abanico tan amplio no se ofrece de forma conjunta en las Islas Baleares ni en España.

Aproximadamente, la **inversión inicial** necesaria para llevar a cabo la actividad es de unos 150.000€. Esta inversión se desglosa de la siguiente manera:

- Elementos de transportes:
  - Embarcaciones = 40.000 €
  - Furgonetas = 16.500 €
  
- Instalaciones Técnicas:
  - Horno = 3.000 €
  - Cámara frigorífica- congeladora = 6.000 €
  - Neveras para embarcación (Coleman) = 1.300 €
  
- Mobiliario y material de oficina = 20.000 €
  
- EPI = 4.000 €
  
- Publicidad, promoción y relaciones públicas = 12.000 €
  
- Arrendamientos y cánones:
  - Nave industrial = 25.000 € anuales.
  - Amarres = 6.000 € anuales.

Además de todo lo citado, nos reservamos un margen suficiente para la adquisición de otros inmovilizados que podamos necesitar o para invertir más en publicidad para causar una mayor repercusión en el mercado, captando un mayor número de clientes.

A continuación, se muestra un **análisis DAFO** general de la idea empresarial:

INTERNO	EXTERNO
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elevada inversión inicial.</li> <li>- Alto riesgo (rentabilidad/riesgo).</li> <li>- Actividad temporal (5 meses aproximadamente).</li> <li>- Servicio de catering: mayor complejidad en la distribución respecto a la competencia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabas legislativas o políticas (costas, sanidad, Govern...).</li> <li>- Seguidores: surgimiento de competidores potenciales.</li> <li>- Cambio de destino del turismo náutico (pérdida de interés por las aguas de Baleares).</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diferenciación de la competencia: servicio a bordo más amplio.</li> <li>- Gran conocimiento del sector.</li> <li>- Cooperación con el sector turístico balear.</li> <li>- Contribución a la conservación medioambiental del mar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mallorca es el lugar idóneo para realizar dicho proyecto.</li> <li>- Auge del sector náutico en los últimos años en Baleares.</li> <li>- Gran rendimiento económico que ofrece el sector.</li> <li>- Posibilidad de ampliar el ámbito de actuación.</li> </ul>

Figura 2. Matriz DAFO. Fuente: Elaboración propia

## 2.2.- Descripción del negocio

*See you on Board* es una empresa dedicada a suministrar todo tipo de servicios a las embarcaciones de recreo que fondean en las aguas más representativas de Mallorca. Los servicios que ofrecemos son: Catering, cesta de la compra, recogida de basura y lavandería.

Si analizamos la **denominación social** de la empresa, *See you on Board*, quiere decir "**nos vemos a bordo**". Este nombre comercial creemos que identifica claramente nuestro servicio. Es decir, queremos dar a entender que es un servicio a bordo, pensamos que es importante puesto que nuestro servicio es innovador porque se lleva a cabo de una forma distinta a la competencia, evitando desplazamientos y preocupaciones de los clientes, todo con el fin de mejorar la satisfacción del turista náutico en el disfrute de sus vacaciones en la isla.

Pensamos que es una idea innovadora que funcionará, puesto que el **perfil de consumidor** de nuestros servicios es de un poder adquisitivo alto, y si añadimos el hándicap de que están de vacaciones y el gasto aumenta, más nos reafirmamos en nuestra afirmación.

Nuestro **mercado principal** es el turismo náutico, más concretamente, las embarcaciones de entre 4m. y 20m. de eslora. El motivo se centra en que los barcos con dimensiones más grandes gozan de personal a bordo que realiza nuestros

servicios. Aunque cabe mencionar que si dichas embarcaciones solicitasen nuestros servicios para evitar desplazamientos, como por ejemplo el de la "cesta de la compra", estaríamos a su disposición.

Nuestra **misión** se podría definir de la siguiente manera:

*"See you on Board es una empresa cercana, conducida por profesionales en el sector náutico, que proporciona lujo, calidad y comodidad a sus clientes con el fin de ayudar a mejorar sus vacaciones en la isla. Queremos ser un referente para el turismo náutico en Baleares logrando satisfacer a los clientes de una forma que otros no pueden lograr".*

El **objetivo a corto plazo** de *See you on Board* es lograr una cifra de ventas el primer año de actividad alrededor de los 400.000 euros. A pesar de que este importe es bruto y por tanto, se deben restar los costes de las ventas, gastos, amortización del préstamo, impuestos... pensamos que para el primer año de ejercicio es un buen resultado.

Pensamos que las ventas se incrementarán en años posteriores, puesto que ofreciendo un buen servicio los clientes aumentarán año a año al saber de nuestra existencia. La previsión futura es que en un plazo de dos años y medio, aproximadamente, *See you on Board* haya recuperado la inversión inicial (pay-back), y que la compañía sea un referente para los clientes en cuestiones de servicios náuticos de España.

En los próximos años si el negocio es rentable, esperamos expandirnos a otras zonas de fondeo de Mallorca, e incluso de Baleares y España. Para alcanzar esta **meta** queremos relacionar la imagen de *See you on Board* con el **beneficio social**. No sólo en términos económicos sino también que sea vista como una empresa que ayuda al sostenimiento del medioambiente.



### **3.- ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1.- MACROENTORNO**

El objetivo de este apartado es analizar los factores económicos, jurídicos, socio-culturales ecológicos o tecnológicos que pueden afectar a mi actividad.

##### **3.1.1.- Factores Ecológicos**

Gran parte de los residuos fruto de la actividad humana acaban de forma directa o indirecta en el mar, y pueden producir diferentes impactos.

Dada la importancia de la calidad de las aguas para la economía y bienestar de les Illes Balears, el Gobierno se hace cargo, entre otras cuestiones, del control efectivo del vertido de residuos y de las embarcaciones fondeadas. Para ello, la consellería de medio ambiente del Govern les Illes Balears puso en marcha en el año 2008 el proyecto "Life Posidonia", elaborado por la Unión Europea.

Con el objetivo de preservar las praderas de posidonia, se colocan boyas para que las embarcaciones fondeen, de manera que no se deteriore el fondo marino.

En la fotografía se observa el campo de boyas situado en Sant Elm, una de las zonas donde desarrollamos nuestra actividad.



Todo esto tiene repercusión en nuestro proyecto, debido a que gracias a esta iniciativa del "proyecto life posidonia", se han instalado boyas ecológicas para el fondeo lo que atraerá a un mayor número de turistas hacia nuestra zona. Cabe mencionar, que hay un número limitado de estas boyas, pero no se delimita el espacio de mar para fondear. A continuación se muestran una serie de noticias del año 2008 referidas a la información mencionada.

www.libertadbaleaer.com

Viernes, 18 de Julio de 2008

## **El Govern crea un sistema de reservas online de boyas ecológicas**

Palma (LB).- La Conselleria de Medio Ambiente presentó hoy el nuevo sistema de reservas online de las boyas ecológicas instaladas en diferentes zonas marinas de Baleares, con el objetivo de preservar las praderas de Posidonia oceánica. De esta manera, al acto de presentación, que tuvo lugar hoy, acudieron el director general de Calidad Ambiental y Litoral, **Josep Lliteres**, el director del Centro de Coordinación del Plan de Calidad de las Aguas de Baño, **Josep Maria Aguiló**, y la diseñadora y creadora de la web y el sistema de reservas, **Magdalena Estarells**.



*Detalle posidonia*

Así, los campos de las boyas ecológicas para el fondeo de embarcaciones, creados en el año 2000 gracias al Proyecto Life Posidonia de la Unión Europea, sirven ahora para no utilizar áncoras en zonas marinas en las que habita la Posidonia oceánica, especie fundamental para los ecosistemas marinos y para la dinámica litoral de las playas de Baleares.

De esta manera, los campos de las boyas ecológicas son la Punta de l'Avançada (50 boyas), cala Blava (49), Portopetro (36) y Sant Elm (32) en Mallorca; Illa den Colom-Tamarells (37) y Fornells (74) en Menorca; ses Salines (39) en Ibiza; y el caló de s'Oli (26) y s'Espalmador (51) en Formentera. Así, en total suman unos 400 puntos de fondeo para embarcaciones de hasta 35 metros de eslora.

La reserva online se podrá realizar a partir del próximo día 10 a través de la página web [www.balearslifeposidonia.eu](http://www.balearslifeposidonia.eu) Asimismo, también habrá un servicio de atención telefónica en el número 902 422 425.

Asimismo, el sistema online de reserva de boyas ecológicas suponen un mejor servicio para la actividad náutica de Baleares, tanto para residentes como para turistas. En este sentido, la reserva se debe realizar con una oscilación de entre 20 y tres días antes del día deseado. Las boyas ecológicas funcionarán a partir del próximo día 1 de junio al 30 de septiembre. Asimismo, este año será la primera vez que los nueve campos de fondeo estarán operativos al cien por cien.

Por otro lado, el año pasado, más de 13.000 usuarios utilizaron las boyas ecológicas de Baleares, casi el doble que en 2006. Para este año, el Govern prevé unos 16.000 usuarios. Asimismo, el nuevo sistema de reservas online será presentado en la Feria Turística de Berlín (ITB), que se celebrará durante esta semana en la capital alemana.



*Pradera de posidonia*

www.libertadbaleaer.com

19 de julio de 2008

## **Medio Ambiente creará 163 puntos de amarre en el Port d'Andratx**

La consejería de Medio Ambiente ha iniciado las obras para la creación de 163 puntos de amarre en el Port d'Andratx, siendo la previsión que estén operativos el próximo mes de agosto, con lo que se evitará el fondeo irregular de embarcaciones en la zona, lo que venía provocando graves daños en el fondo marino.



*Isla amarre del Puerto de Andratx*

La consejería de Medio Ambiente, a través de la empresa pública Ports de les Illes Balears, ha iniciado las obras para la creación de estos 163 nuevos puntos de amarre en la dársena exterior del Port d'Andratx. Las obras han sido adjudicadas por un importe total de 923.521 euros.

Con esta actuación, según informó Medio Ambiente, se instalarán un total de 19 islas de amarres que permitirán la estancia de embarcaciones que oscilen entre los 5 y los 15 metros de eslora. Además de estas islas, se ha proyectado un nuevo pantalán con forma de T de 80,10 metros de longitud, paralelo al dique de abrigo y con una capacidad para 19 embarcaciones de hasta 10,5 metros de eslora. Las islas se instalarán con una alineación este-oeste, todas ellas en paralelo.

Según lo grandes que sean las embarcaciones y el calado existente, se instalarán un total de 6 tipos de islas. Las islas se fijarán en posición definitiva mediante cadenas y muertos de hormigón de diferentes medidas y pesos, según los tipos.

El espejo de agua total ocupado para las instalaciones flotantes será de 38.684 metros cuadrados, de los cuales 36.915 corresponden a las islas y 1.769 al pantalán. El espejo de agua destinado a las embarcaciones será de 6.760 metros cuadrados, de los cuales 5.922 corresponden a las islas y 838 al pantalán.

Con esta iniciativa, según se informó en un comunicado de prensa, la consejería de Medio Ambiente, a través de Ports de les Illes Balears, controlará el fondeo irregular que se producía en la dársena exterior del Port d'Andratx, que causaba graves daños al fondo marino, y que además ofrecerá una respuesta al déficit existente de plazas de amarre con una actuación que garantiza plenamente la sostenibilidad de la actividad náutica.

En la actualidad ya han finalizado las obras para la creación de amarres en el Puerto de Andratx, con la finalidad de no causar daños en el fondo marino. Esta actuación es muy beneficiosa para nuestros intereses, ya que al instalarse "islas de amarre" (plataformas flotantes fijadas mediante cadenas y hormigón) se consigue un mayor número de turistas náuticos, por la comodidad y seguridad a la hora de fondear. Además se contribuye a la sostenibilidad del fondo del mar, que en los últimos años se había deteriorado por la actividad náutica.

La creación de nuevos amarres en los últimos años, es debido al gran momento que pasa la náutica en Baleares. Año a año se incrementa el número de embarcaciones que

fondean en nuestras aguas, por tanto, los ingresos procedentes del sector náutico son importantes. La actuación del Consell de Medio Ambiente, nos favorece de cara a nuestro proyecto, ya que al instalarse nuevos amarres, ayuda a que se mantenga o se incremente el sector náutico y se adquieran nuevas embarcaciones. Cabe mencionar, que la creación de nuevos amarres ayuda a la conservación del fondo marino, como anteriormente hemos citado.

Por otra parte, nuestra actividad es sensible con el medio ambiente porque utilizaremos todos los medios necesarios para conservarlo. Haremos uso de embarcaciones con motores de bajas emisiones, distribuiremos bolsas de basura, las cuales serán recogidas a diario. En el almacén dispondremos de contenedores de reciclaje, bombillas de bajo consumo, etc.

Todas las medidas adoptadas tienen la finalidad de respetar y mejorar el medio ambiente, para poder seguir disfrutando de las aguas de Mallorca, que son tan apreciadas en todo el mundo.

### **3.1.2.- Factores Socio-culturales**

Son el conjunto de cambios sociales que afectarán a nuestro proyecto, tales como el modo de vida, la cultura dominante en el momento de crear la empresa, los estilos culturales venideros, etc.

Este comportamiento ya es de por sí positivo, si se tiene en cuenta que año a año aumenta la competencia de forma notable, tanto en los mercados nacionales como en los internacionales. A su vez el aumento de los costes de producción y de las materias primas obliga a ajustar márgenes y precios y a desarrollar políticas comerciales que permitan mantener las cifras de facturación, ventas y exportaciones. Sin embargo, los datos y las opiniones empresariales confirman que el sector es competitivo y mantiene sus ventas, y que los empresarios valoran que han incrementado las cifras de negocio desde el 2007 y que confían en poder mantener la evolución.

Los aspectos más valorados por este tipo de turista, son la belleza de la navegación y el mar balear, la calidad del servicio, la tranquilidad y el clima agradable. Siendo éste último elemento el que provoque que los meses de noviembre, diciembre, enero, febrero, marzo y abril posean escasa ocupación, lo que refleja un dato negativo, como es que están sujetas a una cierta estacionalidad.

Aunque este aspecto negativo señalado anteriormente se compensa con un perfil de turista náutico y deportivo, en las Islas Baleares, el cual se ajusta al perfil de "turismo de calidad" ya que corresponde con el de una persona de mediana edad (de entre 30 y 50 años aproximadamente) de alto poder adquisitivo, de clase media-alta y de elevado nivel educativo, que desean estar en contacto con el mar y su entorno. El

turista mayoritario es de nacionalidad alemana e inglesa, lo que conlleva todo ello a un alto nivel de gasto.

Cabe señalar que es un tipo de turista fiel a las Islas, hecho que se desprende de cifras proporcionadas por la CAEB, las cuales señalan que el 28,2% ha visitado las Islas más de cuatro veces y un 5% lo ha hecho en un total de cuatro.

Uno de los factores socioculturales más importante en nuestra empresa, es el cambio en la forma de turismo. Este cambio resulta favorable, ya que el turismo de masas que busca la navegación se encuentra en una fase de madurez.

Cabe destacar un aspecto socio-cultural importante para nuestro negocio. Puerto Adriano es un referente en la oferta náutica, tanto en servicios como en calidad. En este caso ha sido Puerto Adriano, pero otros tantos puertos están poniéndose manos a la obra no sólo para ofrecer más y mejores servicios, sino también para convertirse en un sector lleno de lujos. Aquí es donde nuestra empresa tiene grandes posibilidades, teniendo en cuenta que está situado en nuestra zona de trabajo, lo que nos traerá un mayor número de clientes potenciales.

<http://elblogdelmeliademar.com>

## Port Adriano: Lujo de diseño en Mallorca

21 mayo 2012

**Port Adriano** es el hermanito de **Portals Nous**, el puerto más **lujoso** de **Mallorca**. Portals Nous está muy cerca del **Meliá de Mar** y solemos recomendar a nuestros huéspedes que vayan a pasear o a hacer alguna de las cenas o almuerzos en sus restaurantes.

Pero a partir de este año **Port Adriano** aporta un elemento que hace que merezca ser recomendado especialmente: un **lujo, mar, modernidad** y **clase** gracias al diseño de **Phillip Stark**.



*Nuevas instalaciones de Port Adriano*



*Detalle de las instalaciones*

El puerto va a alojar barcos de 6 a 80 metros de eslora, tiene un parking subterráneo para 250 coches y asegura una experiencia realmente inolvidable ya que todos los detalles han sido cuidadosamente diseñados para que tenga una coherencia que componga todas las partes de un barco: las lámparas, las mamparas, los espacios diáfanos... son prácticos, discretos y rabiosamente modernos. A partir de ahora, ya hay otro elemento que pone a **Mallorca** en el punto de mira del **turismo de lujo**

### 3.1.3.- Factores Tecnológicos

La innovación y aplicación de nuevas tecnologías en la marina es increíble por su constante innovación. Se requiere una constante formación para actualizar conocimientos que además es exigida por ley. Esto también incide en el equipamiento, hay que afrontar una constante renovación porque los avances surgen de manera espectacular.

Para llevar a cabo nuestra actividad utilizaremos los siguientes elementos tecnológicos:

#### RADAR:

Es nuestro elemento tecnológico principal, ya que nos sirve para la localización de las embarcaciones fondeadas cercanas a nuestra posición.



Emisor-receptor



Pantalla

#### WALKIE TALKIE:

Es un transmisor-receptor portátil, que nos será útil para comunicarnos entre nuestras embarcaciones durante la actividad diaria de la empresa.

Tiene una cobertura de emisión de 40 Km, resistencia al agua y un total de 22 canales diferentes.



Transmisor-receptor

#### RADIO EMISORA:

La Radio emisora servirá para comunicarnos con los distintos servicios marítimos (como salvamento marítimo y clubs náuticos) en materia de seguridad y todo lo relacionado con nuestra actividad.



Radio emisora

### **NEVERAS:**

Para mantener los productos en su temperatura óptima durante el trayecto entre el almacén y el cliente, utilizaremos neveras (frío, calor). Las neveras son básicas para conservar el buen estado de los alimentos y tener garantías de que el producto llega a su destino de forma adecuada.



Nevera térmica



Nevera Coleman (frío)

### **CÁMARA DE SEGURIDAD:**

Vigila el almacén las 24 horas del día. Tiene una alta definición en color y audio.



Cámara de vigilancia

### **ORDENADOR Y PERIFÉRICOS:**

Están ubicados en la oficina del almacén, se utilizan para la gestión y organización de la empresa.



Ordenador y periféricos

### 3.1.4.- Factores Económicos

El sector de la náutica deportiva y de recreo en Baleares, tiene una gran importancia tanto por sus repercusiones indirectas sobre la industria de las islas, como por su importante potencial de desarrollo, aprovechando las condiciones climatológicas y de fácil acceso del archipiélago para la práctica de la náutica de recreo.

A continuación veremos un breve repaso del sector de la náutica de recreo antes del inicio de la actual crisis económica (2007). Posteriormente, se evaluará el impacto de la actual crisis en el sector. (Fuente: ANEN - El sector náutico en España 2012)

- *Antes de la crisis económica (2007):*

La coyuntura del sector náutico en España durante los años 2002 a 2007 estuvo marcada por la estabilidad económica general. Esto permitió que el sector creciera considerablemente. El sector náutico español registró, en estos años, una tendencia ascendente en cuanto a número de matriculaciones, alcanzando un crecimiento acumulado del 22%. Eran unos años en que era evidente la vitalidad de la economía en España.

Baleares acogió el año 2007 a más de 294 mil turistas náuticos que generaron algo más de 4,4 millones de estancias turísticas y que suponen más de 540 millones de euros, multiplicándose casi por 2 en España, como podemos ver en las siguientes noticias.

#### **Turismo náutico extranjero genera en España ingresos de 960 millones al año**

Madrid, 25/02/2007 (EFECOM).- La actividad náutica del turismo extranjero en España genera unos ingresos superiores a los 960 millones de euros al año, un 2% del total, según se recoge en el Estudio sobre Turismo Náutico del Instituto de Turismo de España (Turespaña), dentro de la serie de estudios de "Productos Turísticos".

Dentro de este segmento turístico, sólo tres actividades representan más del 80% del gasto generado: el submarinismo, con un 49,3%; las embarcaciones en tránsito, con un 20,7%, y el chárter náutico, con un 11,7%. El gasto total por viaje de vacaciones náuticas en España se sitúa en torno a los 1.260 euros, cifra que incluye el gasto propiamente náutico y el turístico, frente a un gasto medio por turista de 857 euros en 2006. La estancia media de unos 600.000 turistas extranjeros que contratan al año servicios náuticos en las distintas zonas de recalada en los puertos españoles para los tránsitos es de 11,37 días. Los paquetes turísticos en el chárter suelen tener una duración media de siete días, mientras que la estancia media de turistas en general es de nueve días.

Aproximadamente, la mitad de los turistas náuticos extranjeros han visitado España en más de una ocasión para practicar la actividad, **preferentemente en Baleares**, sobre todo Palma de Mallorca e Ibiza, y Cataluña, donde destacan Gerona y Barcelona. A estas dos comunidades le siguen Andalucía, con Cádiz y Málaga a la cabeza; Canarias, con un turismo muy repartido por todas las islas, y la Comunidad Valenciana, con Alicante y Valencia como primeros destinos.



La oferta de instalaciones del turismo náutico en España ha evolucionado desde los 131 puertos deportivos en 1976, con 24.305 amarres, a los 321 puertos de 2005 y 106.795 amarres, que permiten el uso deportivo o recreativo.

En España existen dos áreas claramente diferenciadas en cuanto a la distribución geográfica de la oferta náutica: el arco mediterráneo, con un mayor desarrollo tanto en instalaciones como en servicios: **201 puertos deportivos, el 62,2% del total, y el atlántico-cantábrico, con menor número de instalaciones**, aunque en los últimos años se observa un crecimiento de las instalaciones para la actividad náutico-recreativa: 120 puertos, el 37,38%. La mayoría, un 59% del total, son puertos de pequeño tamaño (hasta 300 amarres) y se localizan, especialmente, en el litoral atlántico (Asturias, Cantabria, Galicia y Canarias). Los puertos de tamaño medio (de 300 a 600 amarres) representan el 28% y los de mayor tamaño ( más de 600 amarres) el 13% del total, concentrándose estos últimos en Cataluña (un 33%), Andalucía (un 19%) y Comunidad Valenciana (un 15%). Las instalaciones portuarias deportivas utilizan un modelo de gestión que obedece a la concesión directa o indirecta a través de empresas públicas, clubes náuticos, ayuntamientos o sociedades mercantiles privadas. En España es mayoritaria, un 82%, la forma de explotación directa o indirecta de las Comunidades Autónomas, mientras que la gestión del resto de los puertos está en manos de las autoridades portuarias.

La oferta de chárter náutico, que se comercializa a través de 173 empresas, muestra una clara tendencia a la concentración en el arco mediterráneo, con tres comunidades -Baleares, Cataluña y Comunidad Valenciana- que aglutinan más del 70% del total. En el conjunto de la oferta de turismo náutico destaca la que constituyen las Estaciones Náuticas, cuyo número asciende, en la actualidad, a 19 estaciones y un promedio de 12,2 empresas asociadas por estación.

Del estudio se desprende que sólo el 44% de los puertos deportivos realiza algún tipo de promoción y comercialización en el exterior, destacando la participación en salones náuticos internacionales a través de oficinas de turismo, la pertenencia a alguna entidad internacional y la edición de folletos internacionales.

Entre los principales mercados emisores del turismo náutico hacia España figuran el británico, alemán, francés, escandinavo, belga y holandés. EFECOM.

El turismo extranjero en el sector de la náutica tiene gran importancia en nuestro país, ya que cada verano miles de turistas de toda Europa visitan las costas mediterráneas.

Aproximadamente la mitad de los extranjeros náuticos han visitado alguna vez España, sobretodo las Baleares, prefiriendo como destino Mallorca, Cataluña e Ibiza.

Las calas de Mallorca son uno de los destinos náuticos preferidos, por su fácil acceso desde los países como Francia e Italia. La climatología también es un factor imprescindible a la hora de elegir destino, por tanto, en este aspecto salimos favorecidos, ya que Mallorca es una isla con temperaturas muy suaves y precipitaciones casi nulas durante todos los meses de temporada alta.

## **El turismo náutico en Baleares incrementó sus ingresos en 2007 en un 14,7 por ciento**

-- 29 Febrero 2008

Madrid (LB).- Los ingresos generados por el turismo náutico en Baleares durante 2007 ascendieron a un total de 527,21 millones de euros, lo que supuso un incremento de un 14,5% de los beneficios registrados en 2006, cuando esta actividad generó unas cifras de negocio de 460,35 millones, según los datos del Govern.

Además el turismo náutico ha experimentado un crecimiento del 43,8% respecto a 2002, cuando los ingresos totales de esta actividad se cuantificaron en 366,39 millones de euros.

En este sentido, el gasto total de los turistas que eligen la modalidad náutica se situó en 646,32 millones de euros, un 11,6% más que en 2006, año en el que los resultados dieron unos dividendos de 579,25 millones de euros.

No obstante, el gasto total directo en el archipiélago fue de 381,62 millones de euros en 2007, un 21,1% más que en 2006 cuando la cantidad desembolsada por los turistas durante ese año fue de poco más de 315 millones de euros.

Otro de los indicadores analizados por la Conselleria es el gasto efectuado por persona y día de estancia en Baleares, y que ascienden en el turismo náutico a 119,5 euros durante el año pasado, lo que significó un crecimiento del 7,2% respecto a 2006, cuando el gasto fue de 111,5 euros.

El gasto de los turistas extranjeros es importante, como bien indican los estudios realizados por la Conselleria. En el año 2007 el gasto efectuado por persona al día fue de casi 120 euros, lo que significa un crecimiento del 7,2% respecto al anterior, con lo cual queda demostrado la importante evolución y aumento del turismo en Baleares.

Los turistas eligen nuestras aguas por su tranquilidad y facilidad de navegación. El mar mediterráneo es un mar muy tranquilo, sin fuertes vientos ni precipitaciones, lo que hace que sea un Mar fácil de navegar y espléndido para el fondeo.

Cabe mencionar que los turistas que vienen, están acostumbrados a unos precios muy altos en comparación a los nuestros, lo que supone un gran consumismo de su parte. Los países nórdicos de donde provienen, las tiendas cierran muy pronto y por la noche no hay tanta fiesta. Por lo tanto al llegar a la isla de Mallorca pueden disfrutar de nuestro turismo de sol y playa, la navegación, la fiesta de la noche y del paseo por la ciudad sin tenerse que preocupar por los horarios.

- *Actualmente (2012):*

A partir de 2007 empezó a acusarse la pérdida de vitalidad de la economía, que se tradujo en un descenso paulatino de las matriculaciones náuticas. El proceso se agravó en los siguientes años, en 2008 y en 2009, hasta ahora.

Las matriculaciones en 2012 (de enero hasta junio) fueron un 8,7% inferiores a las del mismo periodo del año anterior, situándose en las 2.760 unidades matriculadas en los seis primeros meses de año.

El sector náutico en España vive una situación derivada directamente de la fuerte crisis económica mundial. Sigue mostrando el efecto de la importante desaceleración económica global. Si bien, cabe destacar que pese haber un menor número de matriculaciones, las Islas Baleares es la segunda CCAA con mayor número de matriculaciones, dato muy esperanzador para nuestros intereses.

#### Embarcaciones matriculadas por provincias (Enero - Junio)

Total diez primeras provincias 2011-2012 / variación interanual (%) / % del total

Nº	PROVINCIA	2011*	2012*	% Variación	% 2011/Total Global	% 2012/Total Global
1	Barcelona	399	424	6,27%	13,20%	15,36%
2	Islas Baleares	342	325	-4,97%	11,31%	11,78%
3	Cádiz	119	196	64,71%	3,94%	7,10%
4	Málaga	172	167	-2,91%	5,69%	6,05%
5	Girona	136	159	16,91%	4,50%	5,76%
6	Alicante	182	153	-15,93%	6,02%	5,54%
7	Madrid	220	149	-32,27%	7,28%	5,40%
8	Las Palmas	134	134	0,00%	4,43%	4,86%
9	A Coruña	104	122	17,31%	3,44%	4,42%
10	Pontevedra	164	103	-37,20%	5,43%	3,73%
	<b>Subtotal</b>	<b>1.972</b>	<b>1.932</b>	<b>-2,03%</b>		

Fuente: ANEN

Otro de los datos a destacar, pese al descenso de las matriculaciones en España, para estar convencidos de que nuestra empresa tiene muchas posibilidades de ocupar un puesto en el mercado náutico, es que el descenso en el número de matriculaciones se incentiva en mayor medida (-35,29%) en las embarcaciones mayores a 16 metros de eslora, reduciéndose en menor medida en embarcaciones menores. Por tanto, nuestra actividad se centra, mayoritariamente, en las embarcaciones de recreo de 4 metros hasta, más o menos, 15 metros. Debido a que los barcos más grandes ya tienen a bordo nuestros servicios, como anteriormente se comentó.

Acumulado año según eslora (incluidas motos de agua)  
Total nacional 2011-2012 / variación interanual / % del total

Eslora	2011*	2012*	% Variación anual	% 2011/Total	% 2012/Total
Hasta 8 m.	2.692	2.446	-9,14%	89,05%	88,62%
De 8 a 12 m.	248	249	0,40%	8,20%	9,02%
De 12 a 16 m.	66	54	-18,18%	2,18%	1,63%
Más de 16 m.	17	11	-35,29%	0,56%	0,40%
<b>Totales</b>	<b>3.023</b>	<b>2.760</b>	<b>-8,70%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: ANEN

En definitiva, la actual crisis económica que atraviesa España afecta al sector náutico de embarcaciones de recreo. Aunque hay que tener en cuenta que prácticamente todos los sectores se han visto influenciados negativamente por la situación económica del país. Por tanto, el descenso en el número de matriculaciones por culpa de la crisis no puede ser un dato vital para el desarrollo de la actividad, si bien, se debe tener en cuenta.

### 3.1.5.- Factores Jurídicos

Comprenden las leyes y normas que regulan la actividad de nuestra empresa tanto de una manera positiva como negativa. A continuación nombramos los reglamentos y normativas que afectan específicamente a nuestra actividad, teniendo en cuenta la parte relacionada con la navegación. El resto de normativa es común a cualquier empresa que revista forma jurídica de Sociedad Limitada, y que tenga relación con el sector de almacenaje de productos alimentarios.

#### Titulaciones de Recreo

Las Titulaciones de Recreo facultan para manejar embarcaciones deportivas que no tengan fin comercial.

Son emitidas por la Dirección General de la Marina Mercante o las Comunidades Autónomas que hayan asumido estas competencias (País Vasco, Cantabria, Asturias, Galicia, Andalucía, Murcia, Valencia, Cataluña, Baleares, Canarias y Melilla).

Para obtener una titulación de recreo, según lo previsto en la Orden del Ministerio de Fomento de 17 de junio de 1997, hay que superar un examen teórico y realizar prácticas básicas de seguridad y navegación. En lugar de estas prácticas, se podrá hacer un examen práctico.

Los exámenes teóricos los realizan, la Dirección General de la Marina Mercante o las Comunidades Autónomas antes mencionadas. Éstas también podrán convocar los exámenes prácticos.

Las prácticas básicas de seguridad y navegación únicamente podrán ser realizadas en las escuelas homologadas para tal fin por las Comunidades Autónomas o la Dirección General de la Marina Mercante. Éstas emitirán una certificación que acredite haber realizado las prácticas.

Una vez cumplidas las condiciones determinadas para cada título (Edad, examen teórico aprobado, superado el examen práctico o certificación de las prácticas básicas de seguridad y navegación, así como el certificado médico), el interesado podrá solicitar la expedición del título por la Comunidad Autónoma o la Dirección General de la Marina Mercante, para lo cual deberá abonar las tasas oportunas.

#### No se necesitará título de recreo

Durante el día y en las zonas delimitadas por la Capitanía Marítima, se podrán gobernar las siguientes embarcaciones/ aparatos flotantes, sin necesidad de un título:

- Embarcaciones a motor hasta 4 m. de eslora y con una potencia máxima de 10 Kw (13 CV).
- Embarcaciones a vela hasta 5 m. de eslora.

#### Autorizaciones federativas

- Gobierno de embarcaciones de recreo, hasta 6 m. de eslora y una potencia máxima de motor de 40 Kw (54 CV), en navegaciones diurnas en zonas delimitadas por la Capitanía Marítima.

#### Patrón de Moto Náutica «C»

- Manejo de motos náuticas de potencia inferior a 55 C.V.

#### Patrón de Moto Náutica «B»

- Manejo de motos náuticas de potencia igual o superior a 55 CV e inferior a 110 C.V.

#### Patrón de Moto Náutica «A»

- Manejo de motos náuticas de potencia igual o superior a 110 C.V.

### Patrón para Navegación Básica (P.N.B.)

Gobierno de embarcaciones de recreo que en su navegación no se alejen más de 5 millas, en cualquier dirección, de un abrigo, con las siguientes limitaciones:

- Embarcaciones de recreo de vela, hasta 8 m. de eslora.
- Embarcaciones de recreo de motor hasta 7,5 m. de eslora, con potencia de motor adecuada a la misma.
- Podrán gobernar motos náuticas.

### Patrón de Embarcaciones de Recreo (P.E.R.)

- Gobierno de embarcaciones de recreo, a motor o a motor y vela, hasta 12 metros de eslora y potencia de motor adecuada, en navegaciones realizadas entre la costa y la línea de 12 millas paralela a la misma. Asimismo podrá realizar navegación interinsular en los archipiélagos balear y canario.

### Patrón de Yate

- Gobierno de embarcaciones de recreo, a motor o a motor y vela, hasta 20 metros de eslora y potencia de motor adecuada, en navegaciones realizadas entre la costa y la línea de 60 millas paralela a la misma.

En nuestra actividad bastará con que el personal dedicado al gobierno de las embarcaciones tenga el P.E.R. o en su caso el P.N.B., para la/s embarcación/es principal/es, y con la autorización federativa para la/s secundaria/s.

### **Documentación administrativa relativa a las embarcaciones de recreo**

El ejercicio de actividades dentro de la náutica de recreo o deportiva requiere de una serie de formalidades administrativas, que deberemos cumplir para estar amparados por los derechos establecidos en la legislación vigente.

Dichas formalidades se traducirán, en la práctica, en un conjunto de documentación que deberemos llevar obligatoriamente a bordo de la embarcación, la cual se detalla seguidamente:

- Relativa a los tripulantes:

- La titulación que acredita la aptitud para el gobierno de una embarcación.

- Relativa a la embarcación:

- Abanderamiento, Matrícula y Registro.
- La patente de navegación.
- La licencia de navegación o Rol, debidamente despachado.
- El certificado de registro español/permiso de navegación, para embarcaciones de lista séptima menores o iguales a 24 metros.
- El certificado de navegabilidad, acreditativo de haber realizado las inspecciones y reconocimientos correspondientes. Equivalente a la I.T.V. de los vehículos terrestres.
- La póliza de seguros, aparte de la documentación enumerada anteriormente, y aunque no sea un requisito obligatorio, deberemos tener en cuenta las ventajas que aporta el marcado CE (acreditación de que cumplen con la normativa europea vigente en cuanto a construcción) en las embarcaciones de recreo.

### **El seguro obligatorio en las embarcaciones de recreo**

Desde el 1 de julio de 1999, es obligatorio disponer de un seguro de responsabilidad civil para las embarcaciones de recreo, incluyendo las motos náuticas, según aparece regulado en el RD 607/1999, de 16 de abril.

Real Decreto 607/1999, de 16 de abril, por el que se aprueba el reglamento del seguro de responsabilidad civil de suscripción obligatoria para embarcaciones de recreo o deportivas.

### **Obligaciones generales**

- Sociedad Limitada:

La Sociedad Limitada se rige por la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada, modificada por la Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa.

Podrá disponer de un modelo contable adaptado a la realidad de las microempresas que cumple con las obligaciones de información contable y fiscal y que sirve como herramienta de gestión.

Carácter mercantil, cualquiera que sea la naturaleza de su objeto y personalidad jurídica propia. Tributará anualmente por el Impuesto sobre Sociedades.

- Manipulación de alimentos:

La Ley define como manipulador de alimentos 'toda aquella persona que por su actividad laboral tiene contacto directo con los alimentos durante su preparación, fabricación, transformación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, venta, suministro y servicio'.

Formación específica e higiene son dos de los pilares fundamentales en la manipulación de alimentos.

Algunos de los requisitos para este tipo de profesionales hacen referencia a la formación en higiene alimentaria. En este contexto, las empresas del sector alimentario deben garantizar, mediante programas de formación continuada adecuados a su actividad, que los manipuladores de alimentos dispongan de los conocimientos necesarios para desarrollar unas correctas prácticas de manipulación.

Estos programas de formación los debe impartir una entidad autorizada por la autoridad sanitaria competente que puede ser, en su caso, la propia empresa.

- Seguros y operativa:

Para el correcto funcionamiento de nuestra empresa, seguiremos la normativa de prevención en riesgos laborales, en todos los procesos en que sea aplicable. Operaremos siguiendo sus directrices.

Contrataremos un seguro de responsabilidad civil para nuestras instalaciones, tanto para daños a terceros, como de seguro de las mercancías almacenadas. Nuestros vehículos terrestres estarán asegurados a todo riesgo los 3 primeros años de vida y después a terceros. La ley obliga a contratar un seguro contra terceros.



### 3.2.- MICROENTORNO

El objetivo de este apartado es identificar con la máxima precisión posible a los clientes, proveedores y competidores con los que lidiará la empresa, identificando los rasgos más relevantes de los mismos.

#### 3.2.1.- Clientes

Nuestra empresa pretende **satisfacer las necesidades** de aquellas personas que posean un barco propio, o lo alquilen en vacaciones, y practiquen la náutica de fondeo en las aguas de nuestra zona de trabajo. Las necesidades que pretendemos satisfacer están relacionadas directamente con la comodidad del cliente, ofreciéndole un servicio de calidad para que disfrute de sus vacaciones sin preocupaciones.

Dirigimos nuestros servicios hacia el turismo náutico de fondeo, tanto nacional como internacional. En cuanto al **segmento de mercado**, nos dirigimos a un tipo de cliente con un poder adquisitivo alto y una edad, generalmente, mayor a 30 años. Para llegar a esta conclusión, hemos analizado los distintos niveles para identificar el segmento, pensando que el que más se ajustaba a nuestros intereses era el **demográfico**.

Un gran porcentaje de nuestro **mercado objetivo** estará compuesto por turistas, sobre todo extranjeros, ya que están más concienciados en utilizar nuestros servicios, principalmente debido a su mayor poder adquisitivo.

En las aguas de Baleares, en temporada de verano, hay un gran movimiento náutico y multitud de embarcaciones fondeadas en las calas más representativas. Dentro de esta multitud, hay barcos de grandes dimensiones y otros con una eslora menor.

Los modelos de embarcaciones en que se centra la actividad de la empresa, comprende unas dimensiones entre los 4 y 15 metros aproximadamente. Por ello, con casi toda seguridad, excluimos los barcos superiores a dichas medidas porque, normalmente, tienen personal contratado y una tecnología suficiente para prescindir de nuestros servicios. A pesar de que no descartamos que pudieran adquirir algún servicio de forma puntual.

Si nos fijamos en el cuadro anterior "acumulado año según eslora", el número de las embarcaciones de entre 8 metros y 12 metros se ha mantenido, e incluso, ha crecido un 0,4%. Cabe recordar que este dato es muy positivo para nuestra actividad, puesto que el tamaño de dichas embarcaciones es el ideal para nuestros intereses, debido a que se trata del mercado objetivo en el que se centra "*See you on board S.L.*"

Intentaremos que nuestros **clientes potenciales** aprecien la comodidad que le ofrecemos junto con la calidad que se espera siempre en este sector. Para así, atraer su atención hacia nuestros servicios para convertirlos en asiduos.

Esperamos que valoren un exquisito servicio al alcance de todos los "bolsillos" sin tener que acercarse a tierra para adquirirlos, e incluso, sin moverse de su zona de fondeo. Mi pregunta es, *¿Quién no pagaría por disfrutar de una paella española en alta con su familia en vacaciones?* Sin desplazamientos, simplemente, con una llamada telefónica. Eso, precisamente, es lo que queremos que valore nuestro cliente potencial.

Es difícil saber cuánto se venderá en condiciones normales, porque en el sector no existe hoy en día un servicio tan amplio como el nuestro (ver punto competencia) para hacer una previsión realista, es decir, basándonos en datos objetivos del mercado. Aunque, si bien, se espera que el gasto por **persona/día** sea de unos **120 euros**. A modo orientativo, el primer ejercicio se esperan obtener ventas por importe de **400.000 euros** aproximadamente.

Para efectuar la **estimación** nos hemos basado en diferentes aspectos, como el sector de la actividad en que incurre la empresa, el volumen de cifra de negocio que puede obtener una empresa de catering consolidada, el precio de venta de los servicios que ofreceremos, los costes en que incurrirá la empresa y el factor de ser una empresa innovadora en cuanto a los servicios descritos.

La cifra de ventas pensamos que puede ser incluso más alta, dependiendo de la aceptación del servicio entre nuestros clientes y la valoración de los mismos. Si nos paramos a pensarlo, 400.000 euros no parece una cifra absurda, veamos un ejemplo:

- 6 meses de actividad aproximadamente x 30 días = 180 días laborales.
- Media de gasto por persona/día = 120 euros.
- Total personas que consuman diariamente nuestros servicios con un desembolso de 120 euros diarios para alcanzar la cifra de 400.000 euros = **19 personas**.

### **3.2.2.- Proveedores**

Para seleccionar a los proveedores, hemos buscado en Internet y en páginas amarillas. Por la complejidad del servicio, al ser un servicio tan innovador, es difícil conocer las condiciones de estos proveedores. Sería necesario poner la puesta a punto de la actividad, para poder concretar más la información a los proveedores y así conocer mejor las condiciones que éstos nos pueden ofrecer. Por tanto, para seleccionar a los proveedores, de una forma general, nos hemos basado en nuestras necesidades para llevar a cabo la actividad, sin perjuicio de poder modificar dicha decisión en el momento de la puesta en marcha de la empresa.

Para cubrir nuestro inmovilizado material e intangible, como mobiliario, equipos informáticos, equipamiento náutico, etc. Recurriremos a los siguientes proveedores, entre otros independientes a los que no nombramos, puesto que solo acudimos a ellos de manera puntual (como en el caso de la compra de furgonetas y las embarcaciones).



**Nombre:** Media Markt

**Tipo proveedor:** Equipamiento informático

**Dirección:** C/ Bisbe Pere Puigdorfila (centro Ocimax)

**Teléfono:** 871. 203.200

**Población:** Palma de Mallorca



**Nombre:** Moblerone

**Tipo proveedor:** Mobiliario oficina.

**Dirección:** Ctra. Manacor, 160

**Teléfono:** 971.256.453

**Población:** Palma de Mallorca

Otros proveedores que son necesarios para el desarrollo de nuestra actividad son:



**Nombre:** Bon Dinar Catering

**Tipo proveedor:** Servicio de catering.

**Dirección:** C/ San Miguel, 75

**Teléfono:** 971.796.111

**Población:** Palma de Mallorca

El proveedor del servicio de catering ha sido escogido por la experiencia que tiene en el sector. Pensamos que será el servicio que más se reclamará por los clientes, por este motivo en el caso de que se llevará a cabo la actividad se debería estudiar más detenidamente la selección del proveedor del servicio de catering.

## **KWIK KLEEN**

**Nombre:** Kwik Kleen

**Tipo proveedor:** Servicio de lavandería.

**Dirección:** C/ Lisboa 6 local 2-3 -

**Teléfono:** 971.693.271

**Población:** Palma de Mallorca (Calvia)

Empresa especializada en el servicio de lavandería a domicilio, e incluso a barcos. Un punto a favor es la proximidad de su establecimiento respecto a nuestras instalaciones (polígono Son Bugadelles).



**Nombre:** Mercapalma

**Tipo proveedor:** Servicio de supermercado

**Dirección:** C/ Cardenal Rossell, 182

**Teléfono:** 971.745.401

**Población:** Palma de Mallorca

Seleccionamos los distintos mayoristas de productos alimenticios ubicados en mercapalma para nuestro servicio de supermercado. Un punto a favor es la rápida distribución de sus productos a nuestra nave y la variedad de proveedores, lo cual nos permite tener un poder negociación superior.



**Nombre:** Carrefour

**Tipo proveedor:** Servicio de supermercado

**Dirección:** C/ cardenal Rossell, 168

**Teléfono:** 902.202.000

**Población:** Palma de Mallorca

Escogemos Carrefour para los productos del servicio de supermercado que no pueda satisfacer Mercapalma.



**Nombre:** Tu Pesca

**Tipo de proveedor:** Productos de pesca

**Dirección:** C/ Bartomeu Barceló y Mir, 9

**Teléfono:** 971.257.049

**Población:** Palma de Mallorca (Portixol)

Proveedor que nos suministrará los artículos de pesca. Tales como anzuelos, cebos, cañas de pesca, etc.



**Nombre:** Calvià 2000

**Tipo proveedor:** Servicio de recogida basura.

**Dirección:** C/ Illes Balears, 25

**Teléfono:** 971.699.200

**Población:** Palma de Mallorca (Calvià)

Empresa que recogerá las bolsas de basura de los clientes, previamente recogidas por nuestro servicio de recogida de basura a bordo.



**Nombre:** Impresrapit

**Tipo proveedor:** Impresión y rotulación.

**Dirección:** C/ Barón Santa María del Sepulcro, 7

**Teléfono:** 971.710.822

**Población:** Palma de Mallorca

Impresrapit será la empresa encargada de la rotulación de las embarcaciones, furgonetas, panfletos para la publicidad, etc.

Los proveedores principales requeridos para nuestra actividad, como se puede observar, pertenecerán a la misma provincia que nuestra empresa, las Islas Baleares.

Para hacer frente a la demanda normal contaremos con un tipo de stock de ciclo. Éste consiste en renovar las existencias de modo que mientras esperemos la llegada de los siguientes productos, deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades de los clientes.

En definitiva, estos son los principales proveedores en los que *See you on board SL* confiará para desarrollar su actividad. Habrá que desarrollar cuestiones como disponibilidad de los inputs necesarios y las condiciones ofertadas por los distintos proveedores, tales como precio, calidad, rapidez y seguridad en el servicio.

### 3.2.3.- Competencia

Al tratarse de un servicio innovador en el sector, en cuanto al servicio de recogida de basura y lavandería se refiere, pensamos que nuestra *competencia directa* se centra en aquellas empresas dedicadas al suministro de alimentos a bordo (servicio más fundamental de nuestra actividad). Por tanto, nos centraremos exclusivamente en los competidores que ofrezcan un servicio de catering a bordo, tales como **restaurantes cercanos a la costa** que sirven a bordo o **empresas cercanas a puertos** que sirven menús de catering a las embarcaciones fondeadas, preferentemente, de las provincias que desembocan al mar mediterráneo como, Barcelona, Girona, Valencia, Ibiza, Mallorca, etc.

También hay que tener en cuenta, la competencia en cuanto al producto náutico que ofrece España. Es decir, hay distintos países del mar mediterráneo que están ofreciendo el mismo producto (sol y buen mar) que España, más concretamente, que Baleares, dónde nuestra empresa realizará sus servicios, y a un coste más reducido. Por tanto, de un *modo indirecto* hay que tener en cuenta la competencia de países como **Croacia, Grecia, Italia, sur de Francia o Turquía** en cuanto a turismo náutico se refiere.

A continuación, se detallarán algunos de nuestros competidores directos y su ubicación:

## IBIZA

<http://www.charterpromaribiza.com/es/catering/>



Empresa dedicada a chárteres. Entre sus servicios destacan el servicio de catering a bordo. Su lema empresarial es el siguiente:

*"Si quieres disfrutar al máximo de la navegación, y no deseas almorzar en la costa, ponemos a tu disposición un servicio de catering que te permitirá tomar un ligero refrigerio a bordo".*

Entre los servicios que ofrece están:

- Picnic
- Bebidas
- Refrescos y agua
- Carta de vinos
- Carta de cervezas
- Bebidas espirituosas
- Carta de champagne y cavas

## GIRONA

[http://www.calajoncols.com/es/Serveis/Catering\\_a\\_Bordo-95.htm](http://www.calajoncols.com/es/Serveis/Catering_a_Bordo-95.htm)



Hotel-restaurante-xiringuito ubicado en Girona. Realiza servicio de catering a bordo. Su carta de presentación es la siguiente:

*"Una paella en medio del mar. Arroz al punto, sin movernos de cubierta. Una llamada, el tiempo de tomar un baño, secarnos al sol y ver cómo llega en barca el marinero-camarero con la comida y las bebidas. No es un lujo, ¡es libertad! Servimos a bordo de vuestra embarcación la carta del día: pescado fresco, arroz, fideuàs. El restaurante en casa. Catering náutico, el way-point más gastronómico".*

*Olas y mmmhhh...*

*Catering a bordo de su barco*

## BARCELONA

<http://www.sailingbcn.com/blog/?p=70>

# sailingbcn

Empresa de dedicada al alquiler de barcos, además de ofrecer distintos servicios para eventos a bordo. En su página web se da a

**conocer de la siguiente forma:**

*"Sailingbcn es conocedor de la importancia del servicio de catering en una salida en barco tanto para un tour turístico como para una fiesta o un paseo en barco. Cuando nosotros proponemos un evento en un barco nos gusta encargarnos de todo el catering que el cliente nos pide para servir a bordo pues colaboramos con profesionales que conocen los barcos y sus particularidades, conocen los espacios y las posibilidades de servicio y presentación".*

## MALLORCA

<http://cremedelacrememallorca.com/Spanish/Catering%20para%20barcos%20y%20yates.htm>



Empresa especializada en servicio de catering gourmet a barcos y yates. Entre la mucha información de su página web destacamos:

*"Crème de la Crème ofrece catering gourmet y un servicio personalizado de nuestros chefs en su casa o barco. En Crème de la Crème disponemos de una amplia gama de deliciosos menús cuidadosamente seleccionados de la cocina clásica francesa y de la tradicional de Mallorca, también de la cocina internacional. Nuestra razón de ser es la excelencia tanto en servicio como en la alta calidad y frescura de nuestra materia prima. Nuestro equipo de chefs profesionales estarán a su entera disposición para asegurar que su evento sea un éxito".*

## MALLORCA

<http://www.topbarcosmallorca.com/cenas-o-comidas-abordo/evento/10.html>



Empresa que ofrece comidas y cenas a bordo, aportando incluso la tripulación. En su página web podemos encontrar

información en cuanto a lo que ofrece, por ejemplo:

*¿Quieren celebrar una comida o cena a bordo de un barco a motor o de vela? Disponemos de embarcaciones a motor y vela con tripulación a bordo de 12 a 225 pl. Ideal para las Navidades o comidas de vacaciones de verano o incentivos empresa. Que les parecería una excursión por el Cabo de Creus pudiendo realizar una parada para poderse bañar y gozar de unas aguas tranquilas, transparentes, y luego poder comer o cenar relajadamente.*



## MALLORCA

<http://www.deli-delicioso.com/index.html>



Empresa centrada en el servicio de catering a bordo o a domicilio. En su página web encontramos la siguiente información:

*"Delicioso te ofrece un nuevo concepto del catering en Mallorca, despachando comidas exquisitas a tu barco o a tu hogar. Empleamos exclusivamente los mejores y más frescos ingredientes para crear deliciosos platos. Nos esmeramos en ofrecer un servicio amable, eficiente y puntual".*

Estos son sólo algunos ejemplos, existen muchas más empresas dedicadas al servicio de catering a bordo...

Para conocer el servicio de catering que ofrecen las empresas anteriormente mencionadas, nos pusimos en contacto mediante correo electrónico. Simulamos la organización de una boda íntima para conocer qué servicio nos podían ofrecer y conocer más profundamente el servicio de catering. Tales como menús, tarifas de precios... para así situar nuestro servicio en el mercado teniendo en cuenta la competencia.

Los correos se enviaron a las siguientes empresas que ofrecen servicio de catering a bordo: (ver anexo "Competencia: Correos electrónicos")

- Sailingbcn (Barcelona)
- Promar chárter (Ibiza)
- Creme de la Creme (Mallorca)
- Restaurante Flanigan (Mallorca)
- Delicioso (Mallorca)

De todas estas empresas, de la única que obtuvimos respuesta es de "**Sailingbcn**" (ver anexo "Competencia: Correos electrónicos"), muy probablemente, debido a que la actividad de las empresas aún no se ha iniciado. De todas formas, si en un futuro próximo se llevará a cabo el proyecto, este punto se debería desarrollar más en profundidad, por ejemplo, realizando una encuesta en plena temporada náutica.

De la respuesta de "Sailingbcn", hemos obtenido resultados muy positivos para nuestros intereses ya que el servicio de catering que ofrece deja mucho que desear. No hay que olvidar que en el correo se envió, mencionamos que el acontecimiento era una boda, y servir tales alimentos en una boda dice mucho del servicio que ofrecen,

además de tener una carta muy reducida. Literalmente, el servicio de catering que nos ofrecieron para la boda es el siguiente:

*"Incluye: Barra libre de agua y refrescos, cerveza, sangría, barbacoa de Butifarra, Ensalada de pasta y arroz, Macedonia."*

El precio del servicio es de 41 o 46 euros por persona, dependiendo de la zona, e incluye barco, tripulación, tasas de amarre, combustible y limpieza. En el anexo la información está más desarrollada.

Desde nuestro punto de vista, hoy en día **no existen servicios náuticos a bordo como el nuestro**, es decir, el concepto que intentamos transmitir no existe en el mercado. Hay empresas que realizan un servicio de catering parecido pero que su principal actividad no es el servir continuamente en alta mar, es ahí donde "See you on Board S.L." intentará tener su posición en el mercado.

En definitiva, podemos encontrar multitud de empresas especializadas en el servicio de catering. De aquí deducimos que el **nivel de competencia, en cuanto al servicio de catering, es alto**. Esto es un factor muy a tener en cuenta, puesto que nuestra actividad, básicamente, se sustentará de dicho servicio. Habrá que ser cuidadosos en cuanto al servicio de catering y satisfacer al cliente con una gama de productos de calidad. Pensamos que una forma de distinguirnos de la competencia es ofrecer una carta de platos típicos de la isla con el toque de decoración acorde al público a servir. Como por ejemplo, frito mallorquín, tumbet, ensaimada... además de la tan apreciada paella.

Por otro lado, en el **servicio de lavandería y recogida de basura** no encontramos competencia directa. No hemos encontrado empresas que se dediquen a recoger las bolsas de basura de los barcos ni tampoco que recojan las prendas de los clientes para su posterior lavado y entrega a bordo. Es un punto a nuestro favor, ya que puede ayudarnos a incentivar el servicio de catering. El cliente, por la comodidad de contratar solamente a una empresa que le realice todo tipo de servicios, puede decantarse por nosotros al ofrecerle un servicio más amplio que la competencia.

En cuanto a la **competencia internacional** que ejercen países como Croacia, Grecia, Italia, sur de Francia y Turquía afectando a nuestra empresa es un hándicap a tener en cuenta. En los últimos años países emergentes como Croacia han sabido vender su producto de sol y buenas costas a un precio asequible, que han atraído a muchos clientes náuticos.

Aunque, si bien, no afecta a nuestra actividad de una forma directa si lo hace indirectamente, puesto que los turistas náuticos que son asiduos a las aguas de Baleares se pueden ver atraídos por estos destinos, los cuales ofrecen prácticamente el mismo producto y con unas medidas fiscales menos severas (menor precio).

Cabe esperar que medidas se adoptan, por parte de los organismos públicos, si el sector se empieza a ver perjudicado por las medidas fiscales actuales. Sería un impedimento para nuestros intereses que por culpa de las medidas actuales el turista náutico cambiará de destino. Esperemos que la enorme aglomeración de barcos que hasta la actualidad tiene el mar Balear siga siendo así por el bien de la economía Balear y por nuestra oportunidad de negocio.

A continuación, destacaremos las características más importantes de los citados destinos:

## **GRECIA**

Grecia es un destino repleto de islas e historia. Las zonas o áreas de navegación de la costa griega son ricas en historia y significación cultural. Grecia es el destino más popular conocido por la calidad de sus cálidas aguas y por la presencia de navegantes de todo el mundo que, año tras año, visitan el mar Egeo para buscar los itinerarios más extraordinarios por sus aguas.

Uno de los grandes atractivos de Grecia como destino náutico, es el marco incomparable que dispone en términos de tradición, historia y arqueología.

## **TURQUIA**

Turquía ofrece una amplia variedad de destinos náuticos y una magnífica e histórica línea de costa por descubrir. Su amplia línea de costa permite disponer de una amplia infraestructura en términos de marinas, puertos deportivos y puertos comerciales.

Indicamos que el paisaje y la geografía de la costa de Turquía son muy similares a la de Grecia, por lo que la oferta en términos de itinerarios y rutas turísticas para el sector chárter es muy amplia y variada.

## **ITALIA**

Podemos afirmar que Italia es uno de los destinos más tradicionales de la región del Mediterráneo. Sus costas, desde el golfo de Génova, hasta Sicilia, invitan a disfrutar de uno de los itinerarios más exquisitos y bellos dentro del turismo náutico chárter.

## **CROACIA**

Después de las guerras de los Balcanes, Croacia vuelve a aparecer como un destino náutico emergente y pujante al estar situado en un enclave estratégico en el centro del mediterráneo y con buenas vías de comunicación por tierra con los países de su entorno y de manera especial con uno de los principales mercados turísticos emisores como es Alemania.

La línea de costa de sus aguas, mayormente conocido como la costa Dálmata, incluye un gran multitud archipiélagos por descubrir. La tradición e historia de sus

antiguas poblaciones y ciudades históricas ofrece a sus visitantes un valor añadido y un nuevo destino por descubrir.

## FRANCIA

Se trata de un destino clásico y por lo tanto consolidado en el mundo de la navegación. Destacamos dos regiones:

- **La Costa Azul:** la zona más famosa de la costa mediterránea francesa, tanto por su belleza como por su sofisticación, pero también la más saturada. La flota chárter de la región es bastante numerosa pero la demanda supera la oferta y los clientes deben reservar con varios meses de antelación.
- **Córcega:** su principal atractivo es la gran cantidad de calas vírgenes e inaccesibles por tierra que ofrece así como el buen estado de conservación de su entorno natural en general.

Fuente: Garau, J. Barceló J. Roig, A. El turismo náutico en Balears. Edicions CAEB

### 3.3.- ANÁLISIS DAFO

**ANÁLISIS INTERNO:** Los elementos internos que se deben analizar durante el análisis DAFO corresponden a las fortalezas y debilidades que se tienen respecto a la disponibilidad de recursos de capital, personal, activos, calidad de producto, estructura interna y de mercado entre otros.

**ANÁLISIS EXTERNO:** Los elementos externos que se deben analizar durante el análisis DAFO corresponden a las oportunidades y amenazas que la empresa tiene frente a sus competidores, proveedores, legislación y gobierno.

Para realizar el análisis hemos utilizado como base el primer DAFO realizado en la primera entrega del proyecto ("Sumario ejecutivo y descripción de la idea"), ampliado por los factores, que después de estudiar el macroentorno y el microentorno, hemos pensado que tienen la suficiente importancia como para mencionarlos.

A continuación se muestra el análisis DAFO elaborado por el grupo inversor teniendo en cuenta los factores internos y externos.

INTERNO	EXTERNO
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elevada inversión inicial.</li> <li>- Problemas para conseguir financiación.</li> <li>- Alto riesgo (rentabilidad/riesgo).</li> <li>- Falta de experiencia empresarial.</li> <li>- Dificultades para conseguir información.</li> <li>- Actividad temporal (5 meses aproximadamente).</li> <li>- Servicio de catering: mayor complejidad en la distribución respecto a la competencia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabas legislativas o políticas (fiscalidad, costas, sanidad, Govern...).</li> <li>- Seguidores: surgimiento de competidores potenciales.</li> <li>- Cambio de destino del turismo náutico (pérdida de interés por las aguas de Baleares).</li> <li>- Crisis económica.</li> <li>- Disminución de la renta de las personas.</li> <li>- Multitud de empresas que ofrecen servicio de catering a bordo.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entusiasmo emprendedor.</li> <li>- Diferenciación de la competencia: servicio a bordo más amplio (servicio de recogida de basura y lavandería).</li> <li>- Gran conocimiento del sector.</li> <li>- Cooperación con el sector turístico balear.</li> <li>- Contribución a la conservación medioambiental del mar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Baleares es el lugar idóneo para realizar dicho proyecto por su posición central del mediterráneo occidental y por disponer de unas condiciones meteorológicas ideales.</li> <li>- Baleares dispone de un acceso rápido y frecuente a las principales capitales europeas.</li> <li>- Auge del sector náutico en los últimos años en Baleares.</li> <li>- Nuevos servicios en el sector.</li> <li>- Introducción de innovaciones.</li> <li>- Gran rendimiento económico que ofrece el sector.</li> <li>- Posibilidad de ampliar el ámbito de actuación a otras zonas de fondeo locales, nacionales e internacionales.</li> </ul>

Nuestras conclusiones en cuanto al análisis interno, son producto, básicamente, de nuestra juventud e inexperiencia empresarial y de las dificultades que atraviesa el sistema financiero actualmente. También reflejamos que la novedad de nuestros servicios, nos proporcionará oportunidades, pero también debilidades, pues no disponemos de puntos de referencia. Nuestra principal amenaza, es la actual crisis económica, aunque en este sector esperamos que no se note tanto como en otros.

### 3.4.- ESTRATEGIA

El objetivo de este apartado es explicar y justificar la estrategia que se ha decidido seguir.

Después de realizar el estudio del macroentorno y el microentorno, se llega a la conclusión de que las grandes **líneas de actuación** que tiene la empresa se basan en tres servicios: servicio de catering- cesta, recogida de basura y lavandería.

A continuación se hará una breve explicación de los cuatro servicios que en el siguiente apartado se explicarán detalladamente.

- *Servicio de catering-cesta:* Es nuestro servicio estrella, dedicado a proveer comida preparada y bebida a las embarcaciones fondeadas, además de poder hacer, si lo desean, la cesta de la compra.
- *Servicio de recogida de basura:* Este servicio consiste en recoger las bolsas de basura de los clientes fondeados en nuestra zona de trabajo, mediante bolsas de tamaño “estándar” (20 litros).
- *Servicio de lavandería:* El servicio de lavandería se basa en recoger las prendas de ropa de los clientes que estén fondeados en las calas donde realizamos nuestra actividad. Para ello, se harán servir bolsas de tamaño “estándar” de 20 litros (las mismas que se utilizan para recoger la basura).

A pesar de que el servicio de catering-cesta es el servicio principal y en el que recae el mayor peso de actividad para obtener rentabilidad, hemos decidido incluir el resto de servicios que desde un principio teníamos pensado.

El motivo radica en que creemos que la mejor estrategia para el buen funcionamiento de la actividad de la empresa es ofrecer un servicio más amplio que la competencia, es decir, tener una **ventaja competitiva** sobre el resto.

Si ofrecemos un servicio más completo, los clientes podrían optar por contratar nuestros servicios, descartando así, los de la competencia. La justificación de dicho motivo es clara, al ofrecer un mejor servicio, el cliente podría decidir contratarnos simplemente por el hecho de no preocuparse de nada más que disfrutar de sus vacaciones. Si el turista náutico observa que nuestra empresa le ofrece un buen servicio de catering, le provee de todo tipo de artículos o bienes necesarios, le recoge la basura y, si es necesario le limpia la ropa, todo con una sola llamada en un sólo servicio, es bastante probable que se decanten por nosotros.

En conclusión, nuestra **estrategia a seguir** es ofrecer un servicio más amplio o completo que la competencia, que nos diferencie de la misma, obteniendo así, una ventaja competitiva sobre el resto.

Para poder ofrecer un servicio más amplio que la competencia es necesaria la subcontratación. Planteamos la **subcontratación de empresas** como Bon dinar (catering), Carrefour (cesta), Mercapalma (cesta), Kwik Kleen (lavandería), etc.

El motivo de acudir a la subcontratación es claro. No sabemos cómo serán recibidos por los clientes los servicios de la empresa, ni tampoco conocemos a la perfección las empresas subcontratadas. Si subcontratamos, el coste es variable y no fijo, y hay más margen de maniobra (se puede decidir cambiar/eliminar algún proveedor o integrar en la empresa algún servicio). Además, la inversión inicial ya es bastante elevada como para invertir más en personal y en inmovilizado.

## **4.- PLAN DE MARKETING**

El objetivo de este punto es definir los principales elementos que se deben tomar en cuenta para la realización del Plan de Marketing, es decir, las conocidas 4 P's.

### **4.1.- PRODUCTO**

En el caso de nuestra empresa no ofrece un producto, más bien, ofrece distintos servicios. Recordemos que *See you on Board S.L.* es una empresa dedicada a ofrecer distintos servicios a las embarcaciones fondeadas en las aguas de Mallorca. La empresa comprende los servicios de catering-cesta, recogida de basura y lavandería.

A continuación, se exponen los servicios que ofrecemos de forma detallada:

#### **4.1.1.- SERVICIO CATERING-CESTA**

Es nuestro servicio estrella, dedicado a proveer comida preparada y bebida a las embarcaciones fondeadas, además de poder hacer, si lo desean, la cesta de la compra.

El cliente puede solicitar su pedido mediante el teléfono, radio-frecuencia, página web y en la oficina de la empresa. A través del folleto informativo (ver anexo "folleto informativo" punto 4.1.5.) se le anuncian todos los productos, artículos y servicios que tienen a su disposición.

Los platos están basados en la dieta mediterránea y la típica de la isla. Estos pueden ser paellas, ensaladas, trampó, tumbet, frit mallorquí, pa amb oli, empanadas, cocarros, pescado fresco, marisco, ensaimada, gató de almendras, etc.

Los menús del servicio de catering serán entregados al cliente, en envases de aluminio con tapa. En la imagen se observan distintos tipos de envases, en función del pedido que nos soliciten.

También puede pedir la cesta de la compra, con los productos o artículos que quiera adquirir, así el cliente no tiene que desembarcar para ir al supermercado. Algunos de estos productos y artículos son: arroz, verduras, fruta, pasta, vino, alcohol, café, bebidas (volumen), prensa nacional e internacional, artículos de pesca, hielo, crema solar, papel higiénico, etc. Todos ellos, ofrecidos en la gama que prefiera el cliente.



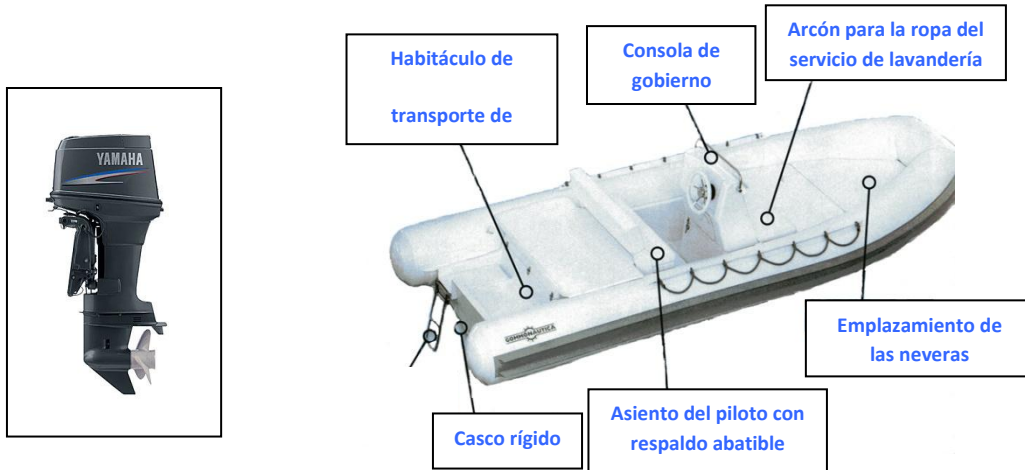


Para conseguir que los productos estén en su óptima temperatura, utilizamos neveras “coleman”, térmica y frigorífica.



Los productos de cesta los transportaremos mediante un habitáculo habilitado para evitar que con el movimiento se puedan ver estropeados los artículos. Y serán entregados al cliente, en bolsas de la empresa.

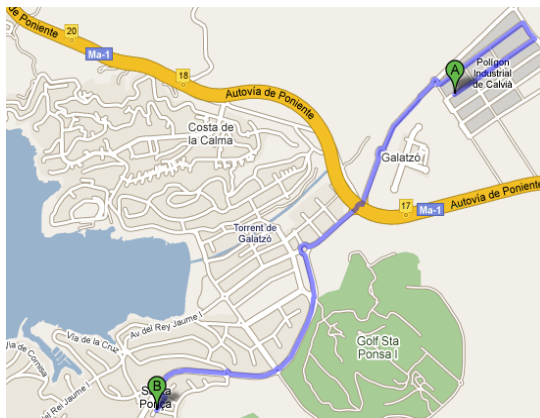
Para la distribución de los pedidos del servicio de catering-cesta y el de lavandería, utilizaremos dos embarcaciones semirrígidas “Apex A-24”, de 7,5 m. de eslora y con motor Yamaha fueraborda de 150 cv.



Cuando los clientes realicen alguna reserva del menú de catering, o soliciten algún producto que se hubiera agotado en la embarcación, tenemos a disposición una furgoneta provista de artículos y productos no perecederos, en el puerto de Santa Ponça. Junto con dos amarres para hacer posible, cómodamente, la carga de las provisiones.

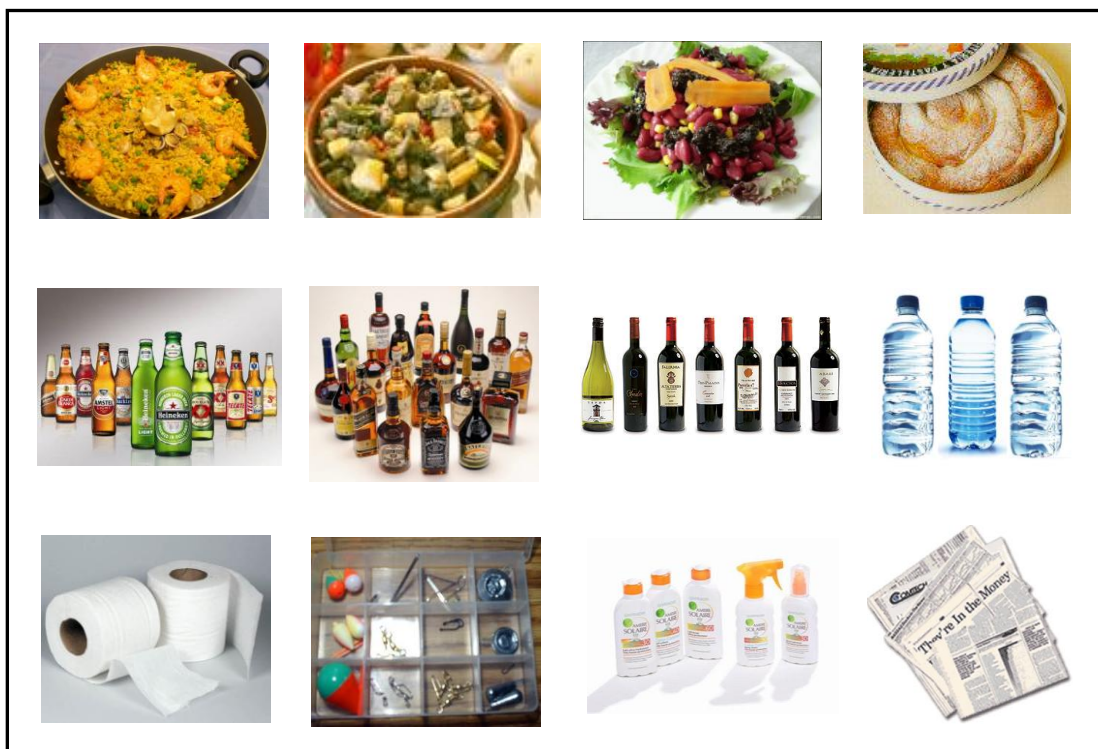
A continuación, el encargado de almacén se dirigirá al mismo para recargar el stock de la furgoneta, y así sucesivamente. Dicho almacén está situado en el polígono Son Bugadelles.

▣ Distancia entre el almacén y Santa Ponça (5 Km.).



El horario establecido para el público en la oficina es de lunes a domingo durante los meses comprendidos entre mayo y septiembre, de 8:00 a 20:00 horas.

Aquí se muestran algunos de los productos y artículos del servicio cesta y menús del catering:



#### **4.1.2.- SERVICIO RECOGIDA DE BASURA**

Este servicio consiste en recoger las bolsas de basura de los clientes fondeados en nuestra zona de trabajo, mediante bolsas de tamaño “estándar” (20 litros). Se repartirán a primera hora de la mañana a todos los barcos que en ese momento estén fondeados, y durante el transcurso de la actividad, aprovechando la distribución de algún pedido, si hubiesen nuevas embarcaciones, de forma respetuosa, se les ofrecería dicho servicio.



*Bolsas de 20 litros*

Cabe mencionar, que las bolsas tienen que estar perfectamente cerradas, para evitar que los clientes las llenen demasiado, con lo que podrían romperse y ensuciar el mar.

Para la recogida de las bolsas de basura, utilizaremos exclusivamente una Zodiac Mark 2 ST de 4,2 metros de eslora con motor Mercury de 25 cv.

Ésta dispondrá de una lona desplegable para proteger la basura del sol y evitar que se caiga al mar. La embarcación neumática puede soportar una carga máxima de 840 Kg.



Lona desplegable

#### 4.1.3.- SERVICIO DE LAVANDERÍA

El servicio de lavandería se basa en recoger las prendas de ropa de los clientes que estén fondeados en las calas donde realizamos nuestra actividad. Para ello, se harán servir bolsas de tamaño “estándar” de 20 litros (las mismas que se utilizan para recoger la basura). Las bolsas tienen que estar perfectamente cerradas, como anteriormente hemos mencionado. Éstas, irán introducidas en el arcón habilitado para la ropa del servicio de lavandería.



*Arcón habilitado para la ropa*

La ropa de los clientes les será entregada en perfecto estado, en el plazo de 36 horas como máximo. El precio del servicio será proporcional al peso de la ropa, en una “colada normal”, o en función del tipo de prenda si requieren lavados especiales.

Ejemplo de las prendas más comunes de la temporada:



**\* Para adquirir cualquiera de nuestros servicios, es necesario alcanzar la cantidad mínima de 40 euros por embarcación, en global diario, debido al gasto de combustible y al tiempo del personal.**

Parece una cantidad importante, pero si tenemos en cuenta que en las embarcaciones suelen ir más de una persona, por lo que prácticamente ya se consumen con un servicio, y que se refiere a los servicios adquiridos durante todo el día, no es un importe muy significativo.

Para detallar más este apartado, se explicará el desarrollo de la prestación de los servicios, es decir, cómo se lleva a cabo el servicio en concreto.

#### **4.1.4.- PROCESO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS**

*Breve resumen:*

*See you on Board S.L.* consta de diferentes servicios, que se van a desempeñar durante la temporada alta. Vamos a ofrecer el servicio de catering-cesta, el de recogida de basura y servicio de lavandería.

El almacén de la empresa, está situado en el polígono de Son Bugadelles (Calvià), en él dispondremos de una pequeña oficina, en la cual se podrán solicitar los pedidos, y se hará la recepción de mercancías.

Esta oficina será de atención al cliente, para hacer pedidos a proveedores, reservas de clientes, o cualquier tipo de consulta sobre otros artículos disponibles. Con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes, se podrán adquirir nuestros servicios por teléfono, página web, radio-frecuencia y en la oficina de la entidad.

A través del radar que irá instalado a bordo, se visualizan en la pantalla la llegada de nuevos barcos. Con ello, se consigue tener un control de las embarcaciones presentes en el área de trabajo.

Para adquirir cualquiera de nuestros servicios, es necesario alcanzar la cantidad mínima de 40 euros por embarcación, global diario, debido al consumo de combustible y al gasto de personal.

El horario de oficina de cara al público será de: 8:00 a 20:00; mientras que el horario de nuestra actividad será de 7:30 a 21:30.

#### **SERVICIO CATERING –CESTA**

Es el servicio dedicado a proveer comida preparada, catering, y todo tipo de artículos a las embarcaciones fondeadas, cesta.

Los menús de catering serán elaborados por la empresa **Bon dinar catering**. Ésta, nos suministrará diariamente todo tipo de platos mediterráneos y típicos de la isla. Todos los platos serán entregados en el barco en perfecto estado y a su temperatura óptima; ya que para ello tendremos en las embarcaciones neveras térmicas y frigoríficas.

En cuanto al servicio de cesta, consiste en que los clientes pueden realizar, si lo desean, la cesta de la compra. Es decir, pueden adquirir cualquier tipo de producto o artículo. Desde alimentos básicos como pan, arroz, agua, etc., hasta cualquier otro producto, como prensa, bebidas, artículos de pesca, etc. Cabe mencionar, que existe la

posibilidad de que se puedan adquirir **productos a la carta**. Consiste en que si algún producto no se cita en la carta de productos, el cliente podría solicitarlo, y sin ningún recargo adicional (se aplicaría el mismo margen que para el resto de productos del servicio cesta, es decir, 300%) se trataría de conseguir dicho producto para su posterior entrega. Incluir la posibilidad de adquirir productos a la carta es conveniente, ya que la gran mayoría de nuestros clientes potenciales serán extranjeros y es muy probable que quieran adquirir en algún momento productos de su país, ya sean productos relacionados con la alimentación o de otro tipo de productos.

Para llevar a cabo este servicio, tendremos un contrato con algunos comercios de **Mercapalma y Carrefour**, los cuales nos servirán a diario, los pedidos de productos y artículos realizados. En el almacén tendremos un stock suficiente de nuestros artículos, con una mayor cantidad de los más demandados.

Los artículos del servicio de cesta, irán depositados en un habitáculo para que no se muevan, ni se estropeen.

- El horario de reservas y entregas a bordo será el siguiente:

**Para comidas:** de 8:00 a 12:00 h. (RESERVA) de 13:00 a 15:00 (ENTREGA)

**Para cenas:** de 8:00 a 19:00 h (RESERVA) de 19:30 a 21:30(ENTREGA)

**Para cesta:** de 8:00 a 19:00 h (RESERVA)

La compra será entregada en un plazo máximo de 2h.

### RECOGIDA DE BASURA

Este servicio consiste en recoger las bolsas de basura de nuestros clientes, fondeados en aguas de nuestra zona de trabajo.

Para llevar a cabo este servicio, se repartirán a primera hora de la mañana, bolsas de 20 litros/unidad, a todas las embarcaciones fondeadas. Para que si lo desean puedan desechar su basura, que posteriormente recogeremos en su barco, cuando sea la hora de la recogida general.

Cabe mencionar, que si nos llaman, también se le recogerán las bolsas, ya que existe la posibilidad de que podamos aprovechar el trayecto realizado para la prestación de otro servicio, para dicha recogida.

Sólo se aceptarán aquellas bolsas que estén completamente cerradas, para evitar que los clientes llenen excesivamente las bolsas.

Para este servicio, utilizaremos una zodiac neumática con un pequeño contenedor habilitado, para llevar las bolsas de basura sin perjudicar el medio ambiente. Además, para mayor seguridad, el contenedor estará cubierto con una lona especial, para evitar el sol y las altas temperaturas.

Después de cada ronda de recogida, la basura será transportada hasta el almacén, donde tendremos unos contenedores especialmente habilitados. Nos los suministrará la empresa **Calvià 2000**.

- El horario de recogida general será: **1ª ronda** a las 16:30 a 17:30h.

**2ª ronda** a las 20:00 a 21:00h.

#### SERVICIO DE LAVANDERIA:

El servicio de lavandería, se basa en recoger las prendas de ropa de los clientes que estén fondeados en nuestra área de trabajo, para que una vez limpiadas, sean devueltas a sus propietarios en las mejores condiciones. Tendremos un acuerdo con la lavandería Kwik Kleen, que lavará la ropa que les entreguemos a diario.

Para transportar la ropa sucia hasta el almacén, las prendas irán situadas en un arcón habilitado en las semirrigidas, y en cajas de plástico ordenadas por clientes, en la furgoneta.

- El horario será de 8:00 a 21:30 h. siendo entregadas las prendas en perfecto estado, en el plazo de 36 horas como máximo.

#### 4.1.5.- ANEXO FOLLETO INFORMATIVO

**C/ Illes Balears nº 65, Calvià**  
**07184**  
**971 69 94 00 - Canal 23**  
**www.seeyouonboard.es**



**SERVICIOS**  
*catering*  
*lavandería*  
*supermercado*  
*recogida de basura*  
**EN TU BARCO**



*"Calidad, lujo y comodidad a su alcance"*



**Mallorca**  
*Entre las calas de Portals y Sant Elm en las aguas de Calvià*

- Horario oficina: 8:00 a 20:00 horas
- Horario reservas comidas catering: 8:00 a 12:00 horas
- Horario reservas cenas catering: Hasta las 19:00 horas

*\* Se puede reservar con hasta 48 horas de antelación.*

Parte trasera y portada

### CATERING

**MENÚS:**

- Paella carne/marisco/mixta (2/4/6 personas)
- Frito mallorquin (cordero/cerdo) (2/4/6 personas)
- Frito de pulpo/marisco/verduras (2/4/6 personas)
- Tumbet (2/4/6 personas)
- Pa amb oli (2/4/6 personas)
- Marisco (2/4/6 personas)
- Trampó/ensaladas mediterráneas (2/4/6 personas)
- Pescado fresco (temporada) (2/4/6 personas)
- Salmón ahumado/marinado (2/4/6 personas)
- Bocadillos (queso,jamón,atún,bacon,lomo,sobrasada mallorquina)
- Empanadas de carne y cocarros de verdura (1 unidad)
- Tortilla de patatas (2/4/6 personas)
- Ensaladilla rusa (2/4/6 personas)
- Escalope/pollo/hamburguesa con patatas (menú niños)
- Pasta (macarrones/espaguetis con boloñesa/carbonara) (menú niños)

**POSTRES:** (Raciones individuales)

- Ensamada (sobrasada/cabello de ángel/ chocolate/crema (6 personas)
- Gató de almendras
- Crespells (3 unidades)
- Ruviols (requesón/mermelada/cabello de ángel/crema)
- Greixonera de requesón
- Cuartos con chocolate
- Tarta de manzana
- Plátano con almendras
- Fruta (temporada)

### SUPERMERCADO

**PRODUCTOS Y BEBIDAS:**

-Arroz	-Pasta	-Verduras
-Hielo	-Pan	-Fruta
-Hortalizas	-Leche	-Café
-Agua	-Refrescos	-Bebidas isotónicas
-Cervezas	-Vinos	-Champagnes y cavas

-Alcohol (whisky/ron/vodka/hierbas dulces mallorquinas)

**ARTÍCULOS:**

- Prensa: Nacional e Internacional
- Papel higiénico
- Artículos de pesca
- Cremas solares

*\* Se pueden solicitar cualquier producto, bebida o artículo. (Consultar)*

### LAVANDERÍA

- Prendas individuales y coladas completas.
- Lavados especiales.
- En el plazo de 36 horas como máximo tendrá su ropa a bordo en perfecto estado.

### RECOGIDA DE BASURA

- Recogemos su basura en su barco.
- Le proporcionamos las bolsas que recogeremos perfectamente cerradas. Gracias.
- Horarios recogida general: 16:30 a 17:30/ 20:00 a 21:00 horas

*\* Para adquirir cualquiera de nuestros servicios, es necesario alcanzar la cantidad mínima de 40 euros por embarcación, en global diario, debido al gasto de combustible y al tiempo del personal.*

Parte interior



## 4.2.- PRECIO

El estudio de la política de precios, es un punto importante, ya que en función de las estrategias escogidas, se determinarán los resultados obtenidos al final del ejercicio.

### 4.2.1.- SISTEMAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

Para establecer el método adecuado de fijación de precios, se tendrá en cuenta el posicionamiento del servicio, el cual determinará el precio justo según los clientes. Para dar respuesta a esta pregunta se debería realizar una encuesta a los clientes proponiendo la siguiente pregunta. *¿Estaría dispuesto a pagar un precio más elevado al del mercado, por un producto, sabiendo que se lo llevan al barco?''*. De este modo conoceríamos la disponibilidad a pagar un precio elevado, aunque cabe destacar que en el sector náutico la disponibilidad a pagar un precio alto es más común que en el resto de sectores en general.

Teniendo en cuenta los factores internos de la empresa, nos decantamos por seleccionar el **método basado en los costes y la rentabilidad exigida**, utilizando el sistema de **Costo + Margen**, para establecer el precio de venta.

### 4.2.2.- DIFERENCIACIÓN DE PRECIOS Y/O DESCUENTOS

Como en la actualidad no existe un servicio tan amplio a bordo, nos decantaremos por una **estrategia de discriminación de precios**, teniendo en cuenta la inelasticidad de la demanda (muy relacionado con el alto poder adquisitivo de nuestros clientes), aplicaremos **precios altos**.

La *diferenciación del precio* se podrá observar en el inicio y el final de la temporada, ya que realizaremos descuentos y promociones en nuestros servicios para captar un mayor número de clientes. Esta diferenciación de precios se ha establecido en función del criterio denominado "**por tiempo**", es decir, dependiendo del momento en el cual se adquiera el producto o servicio.

Por último, se podrá disfrutar de algún otro tipo de descuento (ver punto 4.3.3.- Plan de Promoción de ventas) ya sea por la adquisición de grandes cantidades de producto y/o servicio o por otro motivo.

4.2.3.- LISTA DE PRECIOS

Debido a la multitud de productos y artículos que ofrecemos en nuestros servicios, mostraremos un listado abreviado de los principales.

SERVICIO / PRODUCTO	COSTE	MARGEN	PRECIO VENTA
<b>SERVICIO RECOGIDA DE BASURA</b>			
- Bolsa 20 litros llena	1,20 €	233,33%	4,00 €
<b>SERVICIO DE LAVANDERIA</b>			
- Bolsa 20 litros (aprox 1'5Kg)	2,75 €	118,18%	6,00 €
<b>SERVICIO DE CATERING</b>			
- Paella mixta/carne (2 raciones)	18,69 €	167,50%	50,00 €
- Paella marisco (2 raciones)	23,36 €	156,80%	60,00 €
- Frito mallorquin (2 raciones)	8,41 €	161,56%	22,00 €
- Pa amb oli (2 raciones)	11,21 €	167,50%	30,00 €
- Trampó/ensaladas (2 raciones)	6,07 €	130,46%	14,00 €
- Tortilla de patata (2 raciones)	4,67 €	156,80%	12,00 €
- Hamburguesa con patatas	4,67 €	114,00%	10,00 €
- Ensaïmada crema (6 raciones)	9,35 €	135,40%	22,00 €
- Gató de almendras	3,74 €	140,75%	9,00 €
<b>SERVICIO DE CESTA</b>			
- Hielo	0,89 €	350,53%	4,00 €
- Leche (1 litro)	0,84 €	256,67%	3,00 €
- Agua (5 litros)	1,21 €	208,65%	3,75 €
- Refresco (lata 33cl)	0,39 €	460,48%	2,20 €
- Cerveza (lata 33cl)	0,42 €	494,44%	2,50 €
- Arroz (1Kg)	0,65 €	205,71%	2,00 €
- Pan (barra 240g)	0,28 €	435,00%	1,50 €
- Papel Higiénico (6 rollos)	1,55 €	222,22%	5,00 €
- Crema solar factor 20 (400ml)	4,31 €	248,00%	15,00 €
<b>MEDIA DE MARGEN</b>	-	228,20%	-

En la columna "Precio de venta" se expresan las cantidades con su tipo impositivo correspondiente incluido. La columna de coste, hace referencia al coste que tienen los artículos o productos para nosotros, sin incluir el tipo de IVA.

Para la realización de cálculos posteriores (plan económico), establecemos como margen de beneficio para cada servicio los siguientes:

- Servicio de Recogida de Basura: 233'33%
- Servicio de Lavandería: 118'18%
- Servicio de Catering: 150% (obtenido realizando una media)
- Servicio de Cesta: 300% (obtenido realizando una media)

#### 4.2.4.- PLANIFICACIÓN DE LAS VENTAS

Para llevar a cabo las ventas, nuestros vendedores se presentarán adecuadamente a los navegantes fondeados, explicándole nuestros servicios y ofreciéndole un folleto de nuestra empresa como presentación.

Los clientes pueden realizar sus pedidos de diversas maneras, como son por radio, teléfono, en persona e Internet. Pero las ventas siempre se realizarán desde nuestras embarcaciones.

La estructura de la red de ventas será por una parte geográfica, y por otra parte se llevará a cabo en función de los servicios que ofrecemos.

##### Geográfica

Nuestra empresa realiza sus ventas "puerta a puerta" en las calas comprendidas entre Portals y Sant Elm. Consideramos que al tener en funcionamiento simultáneamente 2 embarcaciones, son 2 nuestros puntos de venta.

##### En función de los servicios

La organización de ventas se realizará, también, en función de los servicios que ofrecemos, pues utilizaremos los medios más adecuados para ofrecer cada uno de nuestros servicios.

Los vendedores serán 3, aunque solo operarán 2 simultáneamente, teniendo que llevar a cabo la preventa y la venta, en nuestra red propia. Se organizarán por zonas, o por servicios, según requiera el momento.

#### 4.2.5.- PREVISIONES DE VENTAS

Para llevar a cabo las previsiones de ventas, realizaremos estimaciones subjetivas lo más realistas posibles, teniendo en cuenta nuestro conocimiento en cuanto a la ocupación en las distintas calas que comprende nuestra área de trabajo.

- Fijaremos la ocupación de las calas del siguiente modo:

- Mayo: 50%
- Junio: 75%
- Julio: 90%
- Agosto: 100%
- Septiembre: 65%

Consideramos el mes de agosto, como el mes que recibe el mayor número de turistas náuticos, que decrece en el resto de meses en la proporción indicada.

- Establecemos que realizaremos 5 ventas (de cualquier servicio) en cada una de las calas que cubrimos, siendo éstas, un total de 14, las calas principales aproximadamente. Por tanto, fijamos un total de 70 ventas diarias. Tomando los meses de 30 días, obtenemos un total de **2.100 ventas al mes** (considerado para el mes que tiene el 100% de ocupación, disminuyendo en el resto según la ocupación).
- La **cuota de aceptación** de cada uno de nuestros servicios, por la cual distribuiremos la estimación de ventas, y el precio medio estimado para cada servicio (sin incluir IVA) serán:

	<u>Servicio</u>	<u>Cuota</u>	<u>Precio medio</u>
-	Recogida de Basura	20%	4€
-	Lavandería	5%	6€
-	Catering	40%	70€
-	Cesta	35%	60€

Con estos datos, obtenemos un **precio medio por venta de 50€**, IVA incluido.

- Realizaremos los siguientes cálculos para la obtención de la previsión de ventas:

**[Ventas mensuales x Cuota x Ocupación] x Precio medio (por servicio)**  
**Nº de ventas efectivo**

Con lo que obtenemos los datos, en unidades monetarias, para la realización de la siguiente tabla de ingresos por ventas:

	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	TOTAL
SERVICIO RECOGIDA DE BASURA	840 €	1.260 €	1.512 €	1.680 €	1.092 €	6.384 €
SERVICIO DE LAVANDERIA	315 €	473 €	567 €	630 €	410 €	2.394 €
SERVICIO DE CATERING	29.400 €	44.100 €	52.920 €	58.800 €	38.220 €	223.440 €
SERVICIO DE CESTA	22.050 €	33.075 €	39.690 €	44.100 €	28.665 €	167.580 €
<b>TOTAL</b>	<b>52.605 €</b>	<b>78.908 €</b>	<b>94.689 €</b>	<b>105.210 €</b>	<b>68.387 €</b>	<b>399.798 €</b>

Fuente: Elaboración propia. Microsoft Excel

Tabla de ventas distribuidas por servicios prestados al mes:

	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	TOTAL
SERVICIO RECOGIDA DE BASURA	210	315	378	420	273	1.596
SERVICIO DE LAVANDERIA	53	79	95	105	68	399
SERVICIO DE CATERING	420	630	756	840	546	3.192
SERVICIO DE CESTA	368	551	662	735	478	2.793
<b>TOTAL OCUPACION</b>	<b>1.050 (50%)</b>	<b>1.575 (75%)</b>	<b>1.890 (90%)</b>	<b>2.100 (100%)</b>	<b>1.365 (65%)</b>	<b>7.980</b>

Fuente: Elaboración propia. Microsoft Excel

Relacionando esta tabla con la anterior, obtenemos las ventas mensuales estimadas, en función de la ocupación en cada mes.

Por último, la evolución de las ventas en los 5 primeros años es la siguiente:

	1er AÑO	2º AÑO	3er AÑO	4º AÑO	5º AÑO	TOTAL
SERVICIO RECOGIDA DE BASURA	6.384 €	6.512 €	6.642 €	6.775 €	6.910 €	33.223 €
SERVICIO DE LAVANDERIA	2.394 €	2.442 €	2.491 €	2.541 €	2.591 €	12.458 €
SERVICIO DE CATERING	223.440 €	227.909 €	232.467 €	237.116 €	241.859 €	1.162.791 €
SERVICIO DE CESTA	167.580 €	170.932 €	174.350 €	177.837 €	181.394 €	872.093 €
<b>TOTAL</b>	<b>399.798 €</b>	<b>407.794 €</b>	<b>415.950 €</b>	<b>424.269 €</b>	<b>432.754 €</b>	<b>2.080.565 €</b>

Fuente: Elaboración propia. Microsoft Excel

Los ingresos se calculan estimando tan solo incremento del precio de venta a razón del IPC = 2% anual aproximadamente, despreciando variaciones en las ventas (que probablemente aumentarían, tanto por incremento de turistas, como por un incremento en la aceptación de nuestros servicios).

Para concluir este punto, cabe fijarse en la cifra de ventas del primer año (399.798€), muy cercana a la cifra fijada inicialmente (400.000€), la cual es el objetivo a corto plazo de "See you on Board S.L."

### 4.3.- PROMOCIÓN

#### 4.3.1.- ACCIONES PROMOCIONALES

Para alcanzar con una mayor eficacia nuestros objetivos, uno de los instrumentos más importantes para conseguirlos es la **comunicación**.

Para decidir qué instrumentos de comunicación vamos a utilizar en función de nuestros objetivos y el público potencial, aplicaremos las siguientes estrategias de comunicación:

- **Estrategia Pull:** Dirigida directamente a los consumidores finales para que soliciten nuestros servicios.
- **Estrategia Push:** Orientada hacia los clubs náuticos de nuestro interés para que éstos se encarguen de recomendar nuestros servicios a sus clientes.

Esta estrategia consiste en incentivar la venta de los servicios de nuestra empresa en detrimento de los de la competencia, mediante una comisión (por determinar). Ésta será un porcentaje sobre el gasto total que dedique cada embarcación a nuestros servicios y que hayan sido recomendados por el puerto en cuestión. Para llevar un control del puerto que ha realizado la gestión, los clientes deberán entregarnos una "ficha" rellena con los datos personales de dicha embarcación y con el sello del puerto náutico.

Las anteriores estrategias, serán aplicadas según su finalidad, a los siguientes instrumentos del marketing:

- 1- **Publicidad:** Se hará una fuerte inversión, ya que nuestra empresa es una empresa innovadora y que la gente desconoce.
- 2- **Promoción de ventas:** Al ser una empresa novedosa deberemos promocionar nuestros servicios de manera que resulten más atractivos al público y más rentables para nosotros.
- 3- **Relaciones Públicas:** Mantendremos unas relaciones cordiales, con las empresas del sector (chárter), y con los medios de comunicación social, encargados de las secciones relacionadas con la náutica.

#### 4.3.2.- PLAN DE PUBLICIDAD

##### *OBJETIVOS*

La publicidad es el conjunto de técnicas, mediante el empleo de medios de comunicación masivos o personalizados, pretende influir en el comportamiento del consumidor favoreciendo la creación y desarrollo de las necesidades o deseo, estimulando la adquisición de productos para satisfacerlos.

Para conseguir nuestro plan de publicidad seguiremos los siguientes objetivos, cuyo efecto será a corto y medio plazo:

- Comunicar al público el inicio de nuestra actividad, así como nuestra ubicación y horarios.
- Informar sobre los servicios y productos ofrecidos.
- Creación de una imagen positiva sobre nuestros servicios, reflejando la calidad, es decir, posicionarnos en la mente de los consumidores.
- Crear interés y curiosidad sobre nuestros servicios para potenciar la primera compra.

##### *DESTINATARIOS*

Los destinatarios serán mayoritariamente turistas, aunque al anunciarnos en prensa local, también residentes. Mallorca, al tener una mayor afluencia turística británica y germana, el impacto será superior entre los turistas de estas nacionalidades. Mediante el buzoneo en clubes náuticos, intentaremos darnos a conocer en el sur de Francia y el oeste de Italia, así como en el levante español. Todos ellos tenderán a ser de poder adquisitivo medio-alto y con afición por la náutica de fondeo.

## INSTRUMENTOS

Los medios de comunicación, son los caminos a través de los cuales se transmiten los mensajes publicitarios al público objetivo. En nuestra empresa, realizaremos una campaña de introducción y de mantenimiento. Para ello utilizaremos tanto medios convencionales (prensa, exterior) como no convencionales (Internet y buzoneo).

Para llevar a cabo la campaña de introducción utilizaremos los siguientes medios de comunicación:

➤ Campaña de introducción:

Está previsto que tenga una duración de 2 meses, realizándose a través de una serie de medios de comunicación, detallados a continuación.

- Prensa diaria: Este tipo de medio convencional se caracteriza por tener un mensaje detallado y permite ser releído varias veces. La prensa que hemos seleccionado, de carácter extranjero, nos permite garantizarnos una alta cobertura en la zona de nuestro mercado meta. Son: Majorca Daily Bulletin y Mallorca Magazin. (Ver anexos 4.3.6. y 4.3.7.)

El soporte en el que nos anunciaremos, de carácter local será el diario Última Hora (Ver anexo 4.3.5.).

- **Majorca Daily Bulletin**: Se trata de un periódico inglés con tirada en Mallorca, en el cual publicaremos de martes a sábado, en un módulo de 40 mm x 1 col., con un precio de 18€, durante dos semanas el primer mes. Con un precio total de 180€.
- **Mallorca Magazin**: En esta revista semanal alemana de tirada en Mallorca, nos anunciaremos en cada ejemplar durante el primer mes, en un módulo en blanco y negro, con un coste de 28€ por semana, en total serán 112€.
- **Última Hora**: Periódico diario de Mallorca con unas ventas diarias de cerca de 200.000 ejemplares, en el cual nos anunciaremos un mes, de lunes a sábado, del 15 de abril al 15 de mayo ya que serán la primera quincena anterior y posterior a la puesta en funcionamiento de la empresa. Un módulo en blanco y negro de 31 mm x 1 col., de lunes a sábado tiene un precio de 60'80€. El precio total será de 243'20€.

➤ Campaña de mantenimiento:

- Internet: Se trata de un medio de gran proyección accesible a nivel global, siendo además de bajo coste, permanente, y permite ser actualizado fácilmente. Dentro de este medio utilizaremos:
  - Página web: Crearemos nuestra propia página (ver anexo 4.3.4.- Página web), mediante la cual informaremos sobre nuestros servicios. El precio de esta página es de 34€ al año, más 7€ para su registro el primer año.
  - Páginas amarillas: Es la versión online de las páginas amarillas. En ella se podrá reflejar el nombre, dirección, código postal, teléfono y página web de la empresa. Es una buena medida, pues no tiene ningún coste.
- Buzoneo: Utilizaremos este método para distribuir folletos en diversos clubes náuticos, los locales serán cercanos a donde prestaremos nuestros servicios; los nacionales serán los principales de la costa mediterránea; los internacionales se hallarán en el sur de Francia y en el oeste de Italia. Su impresión la realizará la empresa “Impresrapit”, cobrándonos un total de 750€ por 3.000 ejemplares.
- Prensa especializada: Anunciando nuestros servicios, en revistas especializadas en náutica, logramos llegar a nuestro mercado objetivo con mayor facilidad.
  - **Revista Náutica**: es una revista mensual de náutica, con tirada nacional. Nos anunciaremos todo el año, en un módulo de 40 mm x 1 ancho de página, con un precio total de 1.200€.
- Exterior: Lo realizaremos a través de las furgonetas que usaremos para el transporte de nuestros servicios. En ellas rotularemos nuestro logotipo, nombre y datos de la empresa. El servicio también no los proporcionará “Impresrapit”, siendo su coste un total de 1.500€.



#### 4.3.3.- PLAN DE PROMOCIÓN DE VENTAS

##### *OBJETIVOS*

La promoción de ventas es un instrumento de comunicación, al servicio de los objetivos de marketing, que trata de aumentar las ventas a corto plazo mediante incentivos a los vendedores, distribuidores o consumidores.

La promoción de ventas tiene unos resultados prácticamente inmediatos, para ello, buscamos los siguientes objetivos.

- Dar a conocer nuestros productos y servicios al mayor número de personas.
- Aumentar las ventas a corto plazo.
- Atraer a clientes que consumirán nuestros servicios en promoción.
- Conseguir la fidelización de nuestros clientes.

##### *DESTINATARIOS*

- Cientes reales: Conseguir que estos se fidelicen con nuestros productos, intentando satisfacer sus necesidades.

- Cientes potenciales: Atraer su atención hacia nuestros servicios para convertirlos en clientes reales.

##### *INSTRUMENTOS*

Vamos a utilizar estímulos materiales para incentivar el consumo, dirigidos únicamente a los consumidores.

1. Servicio catering: En este servicio, si se realiza un pedido superior a los 100 euros, se obsequiará al cliente con una botella de vino, hierbas dulces, o cava, según el gusto del consumidor.
2. Servicio cesta: Si el cliente realiza a lo largo del día, una compra en artículos de la cesta superior a 50 euros, se le aplicará un 10% de descuento.

Estas dos promociones, serán validas para los 3 primeros meses de la actividad, con el objetivo de darnos a conocer y captar el mayor número de interesados desde el inicio.

Por otro lado, también haríamos promociones para mantener los clientes y seguir captando nuevos.

1. Promoción “El maravilloso mes de septiembre”: Durante todo este mes, se realizarán descuentos del 10% al 20%, según el volumen de pedido.

Para llevar a cabo estas promociones tenemos un presupuesto de 2.500€ anuales aproximadamente.

#### 4.3.3.- PLAN DE RELACIONES PUBLICAS

Las relaciones públicas, son el conjunto de acciones de comunicación destinadas al público en general, que una empresa realiza para influir positivamente en la opinión y actitud que de ella se tiene.

##### *OBJETIVOS*

Los objetivos a conseguir en nuestro plan de relaciones públicas son los siguientes:

- Darse a conocer por un gran número de personas del sector, y que se lleven la mejor imagen posible.
- Ganarse la confianza del público para que demanden nuestros servicios.
- Mantener informado a los clientes de las posibles novedades dentro de los servicios y de la calidad que ofrecemos.
- Conseguir que las empresas de chárter cuenten con nuestros servicios, e incluyan las calas de nuestra zona de trabajo en sus rutas.

##### *DESTINATARIOS*

Tenemos especial interés en establecer una buena relación con las empresas de chárter, empresa dedicada al alquiler de barcos con capitán que realiza itinerarios y fondeo por las distintas calas de Mallorca. Así conseguiremos atraer el interés de algunos de sus clientes, para que demanden nuestros servicios en el futuro.

Por otro lado, todas aquellas personas que visiten las ferias náuticas en Baleares.

##### *INSTRUMENTOS*

Para el plan de relaciones públicas, montaremos un stand en ferias o convenciones para promocionar y mostrar nuestros servicios. El mejor ejemplo son las ferias náuticas.

La primera feria a la que acudiríamos, sería la Fira Nàutica de Mallorca, que se realiza a finales del mes de abril. A pesar de su elevado coste, creemos que podría ser una buena inversión, ya que nos conocería mucha gente interesada por el sector.

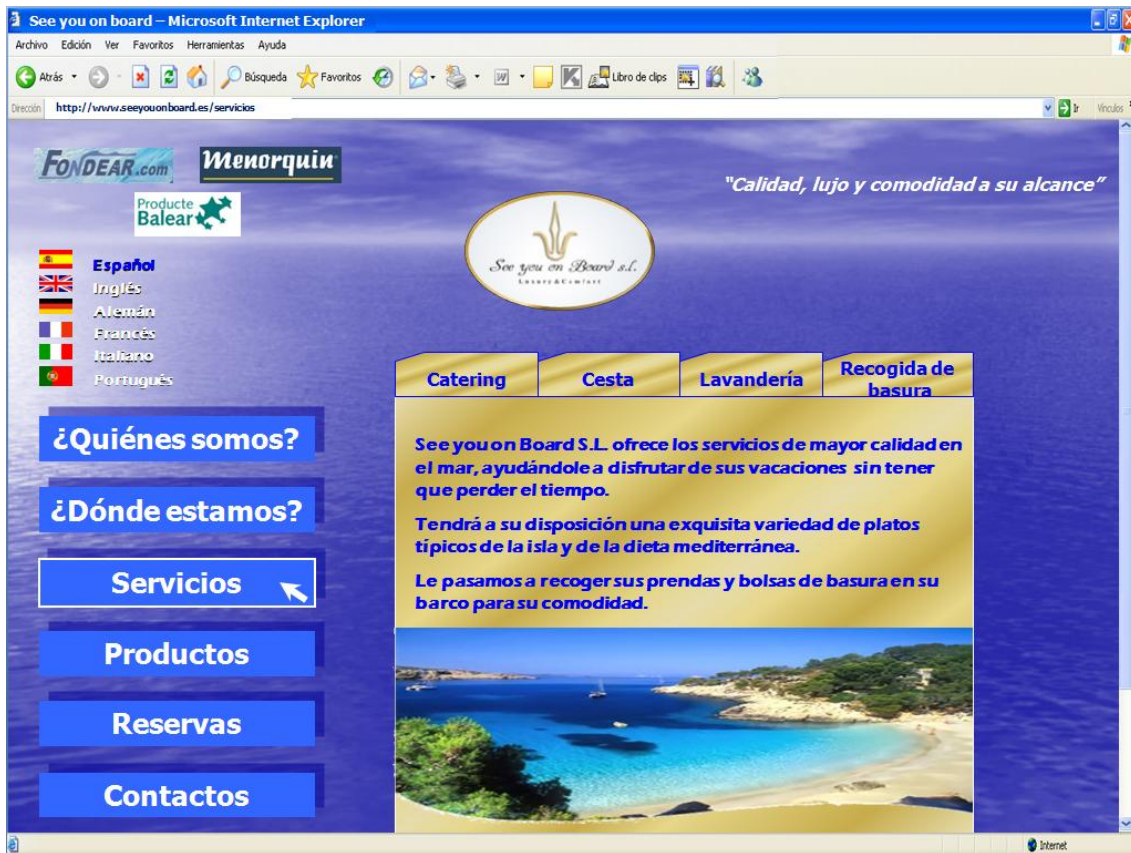
Además, sería la mejor manera de iniciar nuestra actividad, pues empezaríamos a ofrecer nuestros servicios el mes siguiente (mayo).

A las empresas de chárter y a los medios de comunicación social especializados en náutica, les ofreceremos un menú degustación, para presentar nuestra empresa y nuestros servicios, al iniciar la temporada; y otro al finalizar, para agradecerles su colaboración e informarles de nuestros resultados.



Para llevar a cabo estas acciones de relaciones públicas, tenemos un presupuesto aproximado de 2.450€, por la presencia en la Fira Nàutica de Mallorca, y de 1.250€ anuales, por los menús degustación ofrecidos a las empresas de chárter y a los medios de comunicación.

**IMPORTANTE: PARA ESTIMAR LOS COSTES DE PROMOCIÓN MENCIONADOS ANTERIORMENTE, SE HA UTILIZADO COMO CRITERIO OBJETIVO LA TARIFA DE PRECIOS DE LOS RESPECTIVOS PERIÓDICOS. DICHA INFORMACIÓN SE PUEDE ADQUIRIR EN SUS RESPECTIVAS PÁGINAS WEB.**

#### 4.3.4.- PÁGINA WEB DE LA EMPRESA



#### 4.3.5.- ANUNCIO PARA EL PERIÓDICO LOCAL - ULTIMA HORA

	<b>See you on Board S.L.</b>	
<p>Ofrece los servicios de mayor calidad en el mar, ayudándole a disfrutar de sus vacaciones sin tener que dejar su barco.</p>		
<p>Tendrá a su disposición una exquisita variedad de platos típicos de la isla y de la dieta mediterránea.</p>		
<p>Le pasamos a recoger sus prendas y bolsas de basura en su barco para su comodidad.</p>		
www.seeyouonboard.es	971 699 400	Canal 23
		C/Illes Balears, 65 - Calvià

#### 4.3.6.- ANUNCIO PARA EL PERIÓDICO INGLÉS - MAJORCA DAILY BULLETIN



**See you on Board S.L.**



Offers the most quality services on the sea, helping to enjoy your holidays on board.

You will have on your hands an exquisite variety of Balearic and mediterranean food and beverage.

We pick up clothers and rubbish on board in order to provide you comfort.

[www.seeyouonboard.es](http://www.seeyouonboard.es)

971 699 400

Canal 23

C/Illes Balears, 65 - Calvià

#### 4.3.7.- ANUNCIO PARA LA REVISTA ALEMANA - MALLORCA MAGAZIN



**See you on Board S.L.**



Anbietet die beste Qualität Services am See.

Sie haben eine exquisite Vielfalt von Balearisch Essen und Getränke.

Wir hollen Kleidung und Abfall auf seinem Boot.

[www.seeyouonboard.es](http://www.seeyouonboard.es)

971 699 400

Canal 23

C/Illes Balears, 65 - Calvià

#### 4.3.8.- COSTES ACCIONES PROMOCIONALES

##### *COSTES DE PUBLICIDAD*

<b>PUBLICIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
- <i>Introducción</i>	535,20 €
- <i>Mantenimiento</i>	3.491,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>4.026,20 €</b>

Fuente: Elaboración propia. Microsoft Excel

##### *COSTES DE PROMOCIÓN DE VENTAS*

<b>PROMOCIÓN DE VENTAS</b>	<b>TOTAL</b>
- <i>Promociones</i>	2.500,00 €

Fuente: Elaboración propia. Microsoft Excel

##### *COSTES DE RELACIONES PÚBLICAS*

<b>RELACIONES PÚBLICAS</b>	<b>TOTAL</b>
<i>Stand Fira Nàutica</i>	2.450,00 €
<i>Menús degustación</i>	1.250,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>3.700,00 €</b>

Fuente: Elaboración propia. Microsoft Excel

#### 4.4.- **SEGMENTACIÓN**

En cuanto a la segmentación del mercado, es importante definir el grupo específico de consumidores, "target market", al que nos enfocamos. El "target market" o "mercado de referencia" de nuestra empresa se podría definir de la siguiente manera:

*"Nuestros servicios están ofrecidos para ser consumidos por los turistas náuticos, tanto nacionales como internacionales, generalmente, mayores a 30 años, que fondean en nuestra zona de trabajo (entre Portals nous y Sant Elm) y tienen un poder adquisitivo alto".*

## **4.5.- DISTRIBUCIÓN**

### **4.5.1.- ORGANIZACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN**

En See you on Board, S.L., ofreceremos nuestros productos y servicios en la propia embarcación del cliente, evitándole incómodos desplazamientos. Por tanto, se puede decir que realizaremos un tipo de venta puerta a puerta, pues formamos parte de una cadena de distribución como minoristas.

Para ofrecer éstos productos y servicios en el mar, utilizaremos tres embarcaciones. Dos semirrígidas que servirán para la distribución de los menús de catering, de los productos de cesta, y para la recogida y entrega de las prendas de ropa. Una zodiac neumática que servirá para la recogida de las bolsas del servicio de recogida de basura.

Nuestros puntos de venta son las embarcaciones semirrígidas, pues es donde se llevará a cabo la relación comercial con los clientes. La zona donde se localizan nuestros puntos de venta, o de prestación de servicios, son las calas comprendidas entre Portals y Sant Elm.

Para llevar a cabo nuestra distribución, utilizaremos nuestro almacén como punto intermedio, que nos servirá para almacenar los productos que vamos a servir a nuestros clientes, y para tener la recogida de basura y de lavandería. Los productos almacenados y la ropa limpia recibida en el almacén de la lavandería, se transportarán en el furgón hasta las embarcaciones. Del mismo modo, para llevar la ropa sucia y la basura, recogida de los clientes, utilizaremos las embarcaciones, que lo llevarán hasta el puerto, donde se traspasará al furgón, que lo llevará hasta el almacén.

### **4.5.2.- RECURSOS NECESARIOS Y COSTES PARA LA DISTRIBUCIÓN**

A continuación, se detallan las inversiones necesarias para llevar a cabo la distribución y las ventas de la empresa y sus respectivos costes.

#### ***INVERSIÓN EN FIJO***

Incluimos todos los elementos que forman parte del inmovilizado, que son necesarios para la realización de la distribución y de las ventas. También incluiremos el mobiliario necesario en el almacén, así como la maquinaria e instalaciones técnicas, que permiten conservar y entregar nuestros productos en óptimas condiciones.

No tenemos en cuenta las mercancías, pues las tendremos en depósito en nuestro almacén, por tanto, solo las pagamos cuando ya han sido vendidas, y a final de temporada devolvemos los sobrantes. Al no tener que invertir nada en ellas a priori, no podemos considerarlas como inversión.

- Elementos de Transporte:

Furgoneta: Para llevar los pedidos preparados desde el almacén hasta el puerto, para posteriormente ser embarcado y puesto en la embarcación del cliente. Y para recoger las bolsas de basura y de lavandería, para llevarlas al almacén para su adecuada colocación. Adquirida por 13.000€.

Semirrigidas: 2 embarcaciones que sirven como punto de venta, transportan las mercancías del puerto a los clientes, y sirven como base para nuestros vendedores. Es donde se realiza el contacto con la clientela. Con un coste total de 47.000€.

Zodiac neumática: Utilizada en el proceso de transporte de las bolsas de basura, desde los barcos de nuestros clientes, hasta el puerto, para su posterior tratamiento. Adquirida por 3.200€.

- Mobiliario:

Estanterías: Instaladas en el perímetro del almacén, incrementan la capacidad del mismo, y permiten una mejor colocación de las mercancías, que ayuda en ahorro de tiempo y de personal para la recepción y preparación de pedidos, así como ser de gran ayuda para el control de existencias. Adquiridas en total por 4.860€.

- Maquinaria:

Apilador eléctrico: Máquina utilizada dentro del almacén, para colocar las mercancías en las estanterías, optimizando con este sistema la capacidad del mismo, y agilizando los procesos de recepción y preparación de pedidos. Adquirida por 4.000€.

- Instalaciones técnicas:

Horno industrial: Situado en nuestro almacén, sirve para calentar la comida que servimos, y preparar artículos de panadería. Adquirido por 1.300€.

Cámara frigorífica: Instalada en el almacén, permite guardar productos en frío, bien porque por sus condiciones lo necesiten, o para poderlos conservar en buen estado más tiempo. Con un valor total de 3.335'40€.

Neveras Coleman: 2 de conservación en frío, y otras tantas de conservación térmica, instaladas una de cada tipo en las semirrigidas, para que los productos lleguen en el mejor estado a las embarcaciones de nuestros clientes. Con coste total de 2.241'40€.



Cuadro resumen de costes en inversión inmovilizado fijo:

CONCEPTO	INVERSIÓN	IVA
ELEMENTOS DE TRANSPORTE	63.200 €	13.272 €
MOBILIARIO	4.860 €	1.021 €
MAQUINARIA	4.000 €	840 €
INSTALACIONES TÉCNICAS	6.877 €	1.444 €
<b>TOTAL</b>	<b>78.937 €</b>	<b>16.577 €</b>

Fuente: Elaboración propia. Microsoft Excel

### RECURSOS HUMANOS

Los gastos anuales en personal, relacionados con la distribución y ventas, surgen de los puestos de manejo de embarcaciones (Barcas), y de encargado de almacén (Almacén), de los cuales necesitaremos a 3 y 2 empleados respectivamente.

En el siguiente cuadro se detallan sus gastos:

PUESTO DE TRABAJO	NÚMERO DE TRAB.	REMUNERACIONES ANUALES POR TRABAJADOR	REMUNERACIONES TOTALES ANUALES POR PUESTO
BARCAS	3	6.250 €	18.750 €
ALMACÉN	2	7.975 €	15.950 €
<b>TOTALES</b>	<b>5</b>	<b>14.225 €</b>	<b>34.700 €</b>

Fuente: Elaboración propia. Microsoft Excel

### SUMINISTROS Y SERVICIOS EXTERIORES

A parte de los costes mencionados, hay que tener en cuenta los **costes de suministros**, como por ejemplo, combustibles, electricidad, telefonía, agua, y los **costes de servicios exteriores**, tales como seguros, mantenimiento de las embarcaciones y material publicitario. Para simplificar este apartado, se han realizado estimaciones al alza en función del conocimiento del grupo inversor y de la información consultada en diversas fuentes de información. Resumen de costes:

CONCEPTO	COSTE ANUAL
SUMINISTROS	
- Combustibles	7.400 €
SERVICIOS EXTERIORES	
- Seguros	2.507 €
- Mantenimiento	2.300 €
- Material Publicitario	2.850 €
<b>TOTAL</b>	<b>15.057 €</b>

Fuente: Elaboración propia. Microsoft Excel

**Cuadro resumen de costes mensuales del primer año en distribución y ventas:**

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Combustibles	-	-	-	-	7.400 €	7.400 €	7.400 €	7.400 €	7.400 €	-	-	-	37.000 €
Mantenimiento	-	-	-	-	-	-	500 €	-	-	1.800 €	-	-	2.300 €
Seguros	-	-	2.300 €	207 €	-	-	-	-	-	-	-	-	2.507 €
Material Publicitario	-	-	250 €	250 €	470 €	470 €	470 €	470 €	470 €	-	-	-	2.850 €
Sueldos y Salarios	-	-	-	725 €	6.650 €	6.650 €	6.650 €	6.650 €	6.650 €	725 €	-	-	34.700 €
Amortizaciones	658 €	658 €	658 €	658 €	658 €	658 €	658 €	658 €	658 €	658 €	658 €	658 €	7.896 €
<b>Total</b>	<b>658 €</b>	<b>658 €</b>	<b>3.208 €</b>	<b>1.840 €</b>	<b>15.178 €</b>	<b>15.178 €</b>	<b>15.678 €</b>	<b>15.178 €</b>	<b>15.178 €</b>	<b>3.183 €</b>	<b>658 €</b>	<b>658 €</b>	<b>87.253 €</b>

Fuente: Elaboración propia. Microsoft Excel

\* Cálculo de la amortización de elementos de transporte, mobiliario, maquinaria e instalaciones técnicas:

Coste total inmovilizado fijo = 78.937 €

Amortización anual (10%) = 7.894 €

Amortización mensual = 658 €

## **5.- PLAN TECNOLÓGICO**

El objetivo del presente apartado es el de identificar los aspectos innovadores, si los hay, relacionados con los recursos tecnológicos que se van a utilizar para poder desarrollar el proyecto empresarial.

### **5.1.- Tipo de Innovación**

Nuestros servicios son una nueva manera de gestionar la comercialización de este tipo de servicios, es decir, una **innovación en el modelo de negocio**. Pretendemos suministrar o prestar el mismo servicio pero de una manera completamente diferente.

### **5.2.- Aspectos Innovadores**

Nuestra actividad se divide en tres servicios: Catering-cesta, recogida de basura y lavandería.

Nuestros servicios en si no son un elemento innovador ya que existen multitud de empresas que ofrecen dichos servicios, la innovación está en cómo se presta o suministra el servicio al cliente.

Como se ha hecho mención en el punto de "Competencia", hay muchas empresas ubicadas en puertos que ofrecen servicio de catering a las embarcaciones que fondean en unas zonas concretas. También hay restaurantes cercanos a la costa que suministran sus platos a las embarcaciones para que no tengan que desplazarse hasta el restaurante para degustar su comida. Por tanto, en cuanto al servicio de catering no hay innovación, pero en el resto de servicios sí que la hay. Esta es la ventaja competitiva que durante la realización del proyecto hemos mencionado en tantas ocasiones. Al ofrecer un servicio más completo que la competencia los clientes pueden decantarse por adquirir nuestros servicios, simplemente por comodidad o por evitarse preocupaciones, con una sola llamada tienen a su disposición un servicio completo.

En lo que se refiere a la innovación en la forma de comercializar los servicios, se destacan los siguientes aspectos:

- La innovación radica en que todos nuestros servicios se sirven al cliente a bordo, en su embarcación.
- Amplia zona de trabajo, es decir, cubrimos más terreno que la competencia ya que ésta se centra básicamente en embarcaciones cercanas a su punto de venta.
- Servicio de supermercado (cesta de la compra), recogida de basura y lavandería no ofrecido por la competencia. Hoy en día, no hay ninguna empresa que realice los servicios de recogida de basura y lavandería a domicilio, con el "plus" de que se recoge y entrega a bordo. Además, el cliente puede realizar su cesta

de la compra como si se tratase de un supermercado y nosotros se lo llevamos a su barco sin que éste se tenga que desplazar.

- Cocina típica de la isla y de la dieta mediterránea. Consideramos que es mejor ofrecer este tipo de platos que servir cocina de vanguardia, ya que pensamos que el turista náutico agradecerá más este tipo de cocina en vacaciones, además de ser considerada una de las dietas más sanas y equilibradas del mundo.
- Otro aspecto innovador en cuanto a la prestación del servicio, es la distribución del mismo. La empresa contará con una serie de embarcaciones semirrígidas, amarradas al puerto de Santa Ponça, para su rápida distribución. Una furgoneta se encargará de enlazar el almacén con las embarcaciones, destacando la proximidad del almacén al puerto (5km.).
- Las embarcaciones estarán provistas de la última tecnología para mejorar la prestación del servicio. Tales como radar (para saber cuántas embarcaciones hay en las calas que comprenden nuestra zona de trabajo), radio-emisora (para una mejor comunicación), neveras Coleman (para servir nuestros productos en la temperatura óptima), etc.
- Etc.

En definitiva, el aspecto innovador de nuestra actividad está en el modo de ofrecer o, más bien, hacer llegar nuestros productos y servicios al cliente, además de ser un servicio más amplio (en cuanto a zona de trabajo) y completo (en cuanto a servicios ofrecidos) que nuestros competidores.

## 6.- PLAN DE RECURSOS HUMANOS

El objetivo de este punto es detallar los requerimientos cualitativos y cuantitativos que necesitará el proyecto en cuanto a los recursos humanos.

El número de trabajadores aproximado para que la actividad de la empresa se desarrolle de forma satisfactoria son seis. A continuación se desglosan los puestos de trabajo y el número de personas para cada puesto necesario.

TIPO DE PUESTO DE TRABAJO	Número de personas contratadas por tipo de puesto
Administrativo	1
Encargado de almacén	2
Conductor de embarcación	3
<b>Total trabajadores</b>	<b>6</b>

*Fuente: Elaboración propia*

El **administrativo** va a desempeñar prácticamente todo lo relacionado con el aprovisionamiento y administración de la empresa, gestión de ventas y reservas, y la atención al cliente.

La jornada laboral será de 9:00 a 13:00, y de 15:00 a 20:00, con tiempo de descanso de 30 minutos para merendar. De lunes a domingo, desde día 15 de abril hasta el día 15 de octubre.

Las funciones que realizará serán:

### *Administración y aprovisionamiento*

- Llevar un control del saldo disponible de la empresa.
- Confección y recepción de toda la documentación financiera de la empresa.
- Manejo de las fechas de compromisos tributarios y contables para una buena coordinación con la gestoría.
- Gestión de cobros, facturas y deudas pendientes a c/p.
- Relacionarse con la gestoría para la elaboración de los informes o estados contables.
- Deberá comunicarse con los respectivos proveedores para el suministro de mercancías.
- Llevar actualizada la gestión del nivel de stock.
- Mantenimiento de la página Web.
- Informar a diario a la dirección de la situación de la empresa.

### *Atención al cliente y reservas*

- Recibir de forma educada todas las llamadas telefónicas, y resolver cualquier duda de los clientes relacionado con la empresa.
- Recibir las reservas y comunicarlas al encargado de almacén.

El **encargado de almacén** preparará los pedidos de los clientes y transportará las mercancías hasta el puerto de Santa Ponça, donde empieza la distribución por el mar.

Su jornada de trabajo será de 7:30 a 14:30, o de 14:30 a 21:30, con periodo de descanso para merendar, de 30 minutos. De lunes a domingo, desde día 15 de abril hasta el día 15 de octubre.

Las funciones que realizará serán:

### *Almacén*

- Cargar la furgoneta con la mercancía necesaria.
- Mantener limpio y ordenado el almacén.
- Llevar un control del nivel de stock e informar al administrativo de ello.

### *Vía urbana*

- Transportar la mercancía hasta las embarcaciones.
- Llevar las prendas de ropa a la tintorería.
- Traer las bolsas de basura de los clientes que le entreguen los conductores de las embarcaciones y depositarlas en los contenedores, que dispondremos, de Calvia 2000.
- Hacer recados u otros.

El perfil del puesto de **conductor de embarcación** es el de una persona activa y dinámica, con buen conocimiento náutico y de fondeo.

Los responsables del manejo de las embarcaciones serán los encargados de llevar a cabo la distribución selectiva, por vía marítima, hasta el cliente y de llevar el mantenimiento básico de las embarcaciones.

La jornada de trabajo será de 7:30 a 21:30, con periodos de descanso para merendar de 30 minutos y para comer de 1 hora. De lunes a domingo, desde día 15 de abril hasta el día 15 de octubre.

Tendrán 1 día libre por cada 2 días de trabajo, de modo que siempre habrá los 2 puestos necesarios cubiertos.

Las funciones que realizará serán:

*En el puerto*

- En espera de la mercancía a distribuir hasta los barcos fondeados.

*Navegando*

- Transporte de la mercancía hasta las embarcaciones correspondientes y su entrega a bordo con educación.
- Recoger las prendas de ropa de los clientes y entregarlas al encargado de almacén.
- Trasladar las bolsas de basura de los clientes, con la embarcación correspondiente, hasta el puerto para que pueda recogerlas el conductor del furgón.

Los **costes del plan de recursos humanos** son los siguientes:

Cabe mencionar que a los costes de personal relacionados con la distribución y venta de los servicios náuticos mencionados en "Plan de Marketing", hay que añadir el coste del personal administrativo (1.450€/mes de actividad). Recordamos los costes de recursos humanos en cuanto a la distribución y venta se refiere:

PUESTO DE TRABAJO	NÚMERO DE TRAB.	REMUNERACIONES ANUALES POR TRABAJADOR	REMUNERACIONES TOTALES ANUALES POR PUESTO
BARCAS	3	6.250 €	18.750 €
ALMACÉN	2	7.975 €	15.950 €
<b>TOTALES</b>	<b>5</b>	<b>14.225 €</b>	<b>34.700 €</b>

*Fuente: Elaboración propia. Microsoft Excel*

Consideramos los gastos que tenemos por el pago de las nóminas a los empleados. Los socios no tenemos salario, tan sólo obtenemos los beneficios de la actividad.

Presentamos los costes de personal distribuidos por meses, teniendo en cuenta que las pagas extra están prorrateadas. Mostramos tan sólo los meses que tienen un coste imputado, los meses en que no operamos y que no tenemos ningún empleado activo, no los incluimos. **Seguridad a cargo de la empresa aproximadamente 38%.**

*Costes mensuales del primer año:*

	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	TOTAL
<b>Sueldos y Salarios</b>	1.450,00 €	8.390,00 €	8.390,00 €	8.390,00 €	8.390,00 €	8.390,00 €	1.450,00 €	44.850,00 €
<b>Seg.Soc.c/empresa</b>	551,00 €	3.188,20 €	3.188,20 €	3.188,20 €	3.188,20 €	3.188,20 €	551,00 €	17.043,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>2.001,00 €</b>	<b>11.578,20 €</b>	<b>11.578,20 €</b>	<b>11.578,20 €</b>	<b>11.578,20 €</b>	<b>11.578,20 €</b>	<b>2.001,00 €</b>	<b>61.893,00 €</b>

Fuente: Elaboración propia

Tomando como referencia el total anual de la tabla anterior, elaboramos un cuadro con los costes previstos para los próximos 5 años, teniendo en cuenta un incremento interanual, por los incrementos salariales, a razón del IPC = 2%.

*Costes previstos para los próximos 5 años:*

	1er AÑO	2º AÑO	3er AÑO	4º AÑO	5º AÑO
<b>Sueldos y Salarios</b>	44.850,00 €	45.747,00 €	46.661,94 €	47.595,18 €	48.547,08 €
<b>Seg.Soc. c/empresa</b>	17.043,00 €	17.383,86 €	17.731,54 €	18.086,17 €	18.447,89 €
<b>TOTAL</b>	<b>61.893,00 €</b>	<b>63.130,86 €</b>	<b>64.393,48 €</b>	<b>65.681,35 €</b>	<b>66.994,97 €</b>

Fuente: Elaboración propia



## **7.- PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO**

El objetivo de este apartado es el de presentar en términos económico-financieros la posible evolución de la empresa.

Recordemos que en "Sumario ejecutivo y descripción de la idea" se desglosa la inversión inicial prevista, que era la siguiente:

La **inversión inicial** necesaria para llevar a cabo la actividad es de unos 150.000€.

- Elementos de transportes:
  - Embarcaciones = 40.000 €
  - Furgonetas = 16.500 €
  
- Instalaciones Técnicas:
  - Horno = 3.000 €
  - Cámara frigorífica- congeladora = 6.000 €
  - Neveras para embarcación (Coleman) = 1.300 €
  
- Mobiliario y material de oficina = 20.000 €
  
- EPI/API = 4.000 €
  
- Publicidad, promoción y relaciones públicas = 12.000 €
  
- Arrendamientos y cánones:
  - Nave industrial = 25.000 € anuales.
  - Amarres = 6.000 € anuales.

Posteriormente, y tras evaluar con distintas fuentes (tutor del proyecto) se llegó a la conclusión que se **debían minimizar los costes**, quedando el plan de inversión inicial de la siguiente forma:

- Elementos de transportes:
  - Embarcaciones = 30.000 €
  - Furgoneta = 15.500 €
  
- Instalaciones Técnicas:
  - Horno = 3.000 €
  - Cámara frigorífica- congeladora = 6.000 €
  - Neveras para embarcación (Coleman) = 1.300 €
  
- Mobiliario y material de oficina = 20.000 €
- EPI = 2.000 €
- API = 2.000 €

- Publicidad, promoción y relaciones públicas = 12.000 €
- Arrendamientos y cánones:
  - Nave industrial = 20.600 € anuales.
  - Amarre = 4.600 € anuales.

Optamos por una inversión de **120.000€**, que se ajusta más a la realidad de hoy en día. Ésta cifra es inferior a la que habíamos calculado en la primera entrega.

Suponemos que el **capital social** de la entidad está formado por 90.000€, más 30.000€ de **financiación ajena**. Por tanto, en el supuesto de que el proyecto se llevará a cabo por tres socios, cada uno de ellos debería aportar 30.000€ inicialmente.

PLAN DE INVERSIÓN INICIAL	
Concepto	Inversión
Gastos de constitución (aprox. 10%pto.)	3.000 €
Arrendamientos y cánones	25.200 €
Publicidad y rel. Públicas	12.000 €
Instalaciones	10.300 €
Elementos de transporte	45.500 €
Mobiliario y enseres	20.000 €
EPI	2.000 €
API	2.000 €
<b>TOTAL</b>	<b>120.000 €</b>

Fuente: Elaboración propia

**Existencias:** Consideramos que no adquirimos las mercancías como propias, puesto que nuestro proveedor nos las deja en depósito, y las pagamos una vez vendidas, a 30 días.

PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL	
Concepto	Importe
Aportaciones de los socios	90.000 €
Préstamos a largo plazo	30.000 €
<b>TOTAL</b>	<b>120.000 €</b>

Fuente: Elaboración propia

Como anteriormente se ha comentado, el plan de financiación inicial está formado por 90.000€ por aportación de los socios, formando el capital social, y 30.000€ de recursos ajenos.

## AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO SISTEMA FRANCÉS

<b>CUADRO DE AMORTIZACIÓN</b>	CAPITAL INICIAL	30.000 €	EURIBOR INICIAL	0,53%
	MESES OP.	60 (5años)	TIPO FIJO	2,50%

PERIODO	CUOTA MENSUAL	CUOTA INTERÉS	CUOTA AMORT.	CAPITAL AMORT.	CAPITAL VIVO
1	539,46	75,75	463,71	463,71	29.536,29 €
2	539,46	74,58	464,88	928,59	29.071,41 €
3	539,46	73,41	466,06	1.394,65	28.605,35 €
4	539,46	72,23	467,23	1.861,88	28.138,12 €
5	539,46	71,05	468,41	2.330,29	27.669,71 €
6	539,46	69,87	469,59	2.799,89	27.200,11 €
7	539,46	68,68	470,78	3.270,67	26.729,33 €
8	539,46	67,49	471,97	3.742,64	26.257,36 €
9	539,46	66,30	473,16	4.215,80	25.784,20 €
10	539,46	65,11	474,36	4.690,15	25.309,85 €
11	539,46	63,91	475,55	5.165,71	24.834,29 €
12	539,46	62,71	476,75	5.642,46	24.357,54 €
13	539,46	61,50	477,96	6.120,42	23.879,58 €
14	539,46	60,30	479,16	6.599,58	23.400,42 €
15	539,46	59,09	480,37	7.079,96	22.920,04 €
16	539,46	57,87	481,59	7.561,55	22.438,45 €
17	539,46	56,66	482,80	8.044,35	21.955,65 €
18	539,46	55,44	484,02	8.528,37	21.471,63 €
19	539,46	54,22	485,24	9.013,62	20.986,38 €
20	539,46	52,99	486,47	9.500,09	20.499,91 €
21	539,46	51,76	487,70	9.987,79	20.012,21 €
22	539,46	50,53	488,93	10.476,72	19.523,28 €
23	539,46	49,30	490,16	10.966,88	19.033,12 €
24	539,46	48,06	491,40	11.458,28	18.541,72 €
25	539,46	46,82	492,64	11.950,93	18.049,07 €
26	539,46	45,57	493,89	12.444,81	17.555,19 €
27	539,46	44,33	495,13	12.939,95	17.060,05 €
28	539,46	43,08	496,38	13.436,33	16.563,67 €
29	539,46	41,82	497,64	13.933,97	16.066,03 €
30	539,46	40,57	498,89	14.432,86	15.567,14 €
31	539,46	39,31	500,15	14.933,02	15.066,98 €
32	539,46	38,04	501,42	15.434,43	14.565,57 €
33	539,46	36,78	502,68	15.937,11	14.062,89 €
34	539,46	35,51	503,95	16.441,07	13.558,93 €
35	539,46	34,24	505,22	16.946,29	13.053,71 €
36	539,46	32,96	506,50	17.452,79	12.547,21 €
37	539,46	31,68	507,78	17.960,57	12.039,43 €
38	539,46	30,40	509,06	18.469,63	11.530,37 €
39	539,46	29,11	510,35	18.979,98	11.020,02 €
40	539,46	27,83	511,64	19.491,61	10.508,39 €
41	539,46	26,53	512,93	20.004,54	9.995,46 €
42	539,46	25,24	514,22	20.518,76	9.481,24 €
43	539,46	23,94	515,52	21.034,28	8.965,72 €
44	539,46	22,64	516,82	21.551,11	8.448,89 €
45	539,46	21,33	518,13	22.069,23	7.930,77 €

46	539,46	20,03	519,44	22.588,67	7.411,33 €
47	539,46	18,71	520,75	23.109,42	6.890,58 €
48	539,46	17,40	522,06	23.631,48	6.368,52 €
49	539,46	16,08	523,38	24.154,86	5.845,14 €
50	539,46	14,76	524,70	24.679,56	5.320,44 €
51	539,46	13,43	526,03	25.205,59	4.794,41 €
52	539,46	12,11	527,35	25.732,94	4.267,06 €
53	539,46	10,77	528,69	26.261,63	3.738,37 €
54	539,46	9,44	530,02	26.791,65	3.208,35 €
55	539,46	8,10	531,36	27.323,01	2.676,99 €
56	539,46	6,76	532,70	27.855,71	2.144,29 €
57	539,46	5,41	534,05	28.389,76	1.610,24 €
58	539,46	4,07	535,39	28.925,15	1.074,85 €
59	539,46	2,71	536,75	29.461,90	538,10 €
60	539,46	1,36	538,10	30.000,00	0,00 €

Fuente: Elaboración propia

\* Al estar tan bajo el tipo de interés interbancario (EURIBOR) se aplica un tipo fijo del 2,5% aproximadamente.

### Cálculo de los costes de ventas estimados

	MARGEN	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	TOTAL
<b>BASURA</b>	233,33%	252,00 €	378,00 €	453,60 €	504,00 €	327,60 €	1.915,20 €
<b>LAVANDERIA</b>	118,18%	144,38 €	216,56 €	259,88 €	288,75 €	187,69 €	1.097,25 €
<b>CATERING</b>	150,00%	11.760,00 €	17.640,00 €	21.168,00 €	23.520,00 €	15.288,00 €	89.376,00 €
<b>CESTA</b>	300,00%	5.512,50 €	8.268,75 €	9.922,50 €	11.025,00 €	7.166,25 €	41.895,00 €
<b>TOTAL 1º AÑO</b>							<b>134.283,45 €</b>

Fuente: Elaboración propia

Para obtener los costes de las ventas se han tenido en cuenta tanto las ventas estimadas como los márgenes mencionados en el "Plan de Marketing". A continuación se muestra un ejemplo de cómo se ha procedido al cálculo:

- VENTAS PREVISTAS SERV.BASURA MAYO = 840€
- MARGEN PREVISTO SERV.BASURA = 233,33%
- COSTE DE VENTAS PREVISTO SERV.BASURA MAYO =  
 $840 / (100\% + 233,33\%) = 252€$

De esta forma conseguimos obtener el margen de beneficio que deseamos (explicado en Plan de Marketing). Se ha procedido de igual modo en el resto de servicios, dando un total de **134.283,45€** en cuanto a coste de ventas del primer año. Para simplificar el cálculo, para los próximos años simplemente se aplicará un incremento anual del 2%.

**Cálculo del Plan de Financiación inicial de los 5 primeros años**

PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL					
CONCEPTO	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	399.798 €	407.793,96 €	415.949,84 €	424.268,84 €	432.754,21 €
IVA Repercutido	83.958 €	85.636,73 €	87.349,47 €	89.096,46 €	90.878,38 €
<b>Total Cobros</b>	<b>483.756 €</b>	<b>493.431 €</b>	<b>503.299 €</b>	<b>513.365 €</b>	<b>523.633 €</b>
<b>GASTOS</b>					
Coste de ventas	134.283,45 €	136.969,12 €	139.708,50 €	142.502,67 €	145.352,72 €
Arrendamientos y cánones	25.200,00 €	25.704,00 €	26.218,08 €	26.742,44 €	27.277,29 €
Reparación y conservación	2.300,00 €	2.346,00 €	2.392,92 €	2.440,78 €	2.489,59 €
Serv.prof.indepen.	150,00 €	153,00 €	156,06 €	159,18 €	162,36 €
Primas de seguro	2.507,00 €	2.557,14 €	2.608,28 €	2.660,45 €	2.713,66 €
Serv.banc. Y sim.	831,09 €	657,72 €	479,03 €	294,84 €	105,00 €
Publi.prop.y relac.publ.	12.000,00 €	12.240,00 €	12.484,80 €	12.734,50 €	12.989,19 €
Suministros	7.400,00 €	7.548,00 €	7.698,96 €	7.852,94 €	8.010,00 €
Otros serv. (mat.publ.)	2.850,00 €	2.907,00 €	2.965,14 €	3.024,44 €	3.084,93 €
Sueldos y salarios	44.850,00 €	45.747,00 €	46.661,94 €	47.595,18 €	48.547,08 €
Seg.Soc. a cargo empresa	17.043,00 €	17.383,86 €	17.731,54 €	18.086,17 €	18.447,89 €
IVA soportado	39.204,99 €	39.989,09 €	40.788,88 €	41.604,65 €	42.436,75 €
<b>Total Pagos</b>	<b>288.619,53 €</b>	<b>294.201,93 €</b>	<b>299.894,13 €</b>	<b>305.698,24 €</b>	<b>311.616,47 €</b>
<b>Diferencia</b>	<b>195.136,05 €</b>	<b>199.228,76 €</b>	<b>203.405,18 €</b>	<b>207.667,06 €</b>	<b>212.016,13 €</b>
<b>Saldo acumulado</b>	<b>195.136,05 €</b>	<b>394.364,80 €</b>	<b>597.769,98 €</b>	<b>805.437,04 €</b>	<b>1.017.453,17 €</b>

Fuente: Elaboración propia

Datos explicativos del Plan de Financiación Inicial de los 5 primeros años:

- **IVA repercutido/soportado:** Para simplificar el cálculo se ha optado por aplicar el 21% para todos los servicios. En el caso de que se llevará a cabo el proyecto este cálculo se debería estimar teniendo en cuenta el IVA del 8% para los productos del servicio de cesta. Como afecta por igual al IVA repercutido que al soportado la estimación no se ve tan afectada.
- **Cálculo IVA soportado:** Para su cálculo se han tenido en cuenta los costes de ventas, arrendamientos y cánones, reparación y conservación, servicios profesiones independientes, primas de seguro, publicidad, suministros y otros servicios. Aplicando el 21% por el motivo mencionado en el párrafo anterior.
- **Reparación y conservación/Primas de seguro/Suministros/Otros servicios:** Los datos se han obtenido de la entrega anterior, Plan de Marketing, página 25.
- **Servicios profesionales independientes:** Simplemente nos llevarán los asuntos contables y fiscales. Por tanto, suponemos que el coste será aproximadamente de 150€ debido a la competencia que ha en este tipo de servicios.
- **Seguridad social a cargo de la empresa:** Aproximadamente es de un 38%.
- **Servicios bancarios y similares:** Se refieren a los intereses del préstamo que se pagan anualmente. (Cuadro de amortización sistema francés página 9).
- **Incremento anual del 2%:** Para simplificar el cálculo, se ha optado por un incremento anual del 2%.

**Previsión Cuenta de Pérdidas y Ganancias**

	PREVISIÓN CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	399.798,00 €	407.793,96 €	415.949,84 €	424.268,84 €	432.754,21 €
<b>TOTAL INGRESOS</b>	399.798,00 €	407.793,96 €	415.949,84 €	424.268,84 €	432.754,21 €
<b>GASTOS</b>					
Compras	134.283,45 €	136.969,12 €	139.708,50 €	142.502,67 €	145.352,72 €
Arrendamientos y cánones	25.200,00 €	25.704,00 €	26.218,08 €	26.742,44 €	27.277,29 €
Reparación y conservación	2.300,00 €	2.346,00 €	2.392,92 €	2.440,78 €	2.489,59 €
Serv.prof.indepen.	150,00 €	153,00 €	156,06 €	159,18 €	162,36 €
Primas de seguro	2.507,00 €	2.557,14 €	2.608,28 €	2.660,45 €	2.713,66 €
Publ.prop.rel.publ.	12.000,00 €	12.240,00 €	12.484,80 €	12.734,50 €	12.989,19 €
Suministros	7.400,00 €	7.548,00 €	7.698,96 €	7.852,94 €	8.010,00 €
Otros servicios	2.850,00 €	2.907,00 €	2.965,14 €	3.024,44 €	3.084,93 €
Sueldos y salarios	44.850,00 €	45.747,00 €	46.661,94 €	47.595,18 €	48.547,08 €
Seguridad Soc. c/empresa	17.043,00 €	17.383,86 €	17.731,54 €	18.086,17 €	18.447,89 €
<b>TOTAL GASTOS</b>	248.583,45 €	253.555,12 €	258.626,22 €	263.798,75 €	269.074,72 €
Margen de Contribución	151.214,55 €	154.238,84 €	157.323,62 €	160.470,09 €	163.679,49 €
EBITDA o BAIT	151.214,55 €	154.238,84 €	157.323,62 €	160.470,09 €	163.679,49 €
Intereses	831,09 €	657,72 €	479,03 €	294,84 €	105,00 €
BAT	150.383,46 €	153.581,12 €	156.844,59 €	160.175,25 €	163.574,49 €
<b>Beneficio neto o cash flow</b>	105.268,42 €	107.506,78 €	109.791,21 €	112.122,68 €	114.502,14 €

Fuente: Elaboración propia

\*Impuesto sobre Sociedades aplicado 30%.

**Breve conclusión**

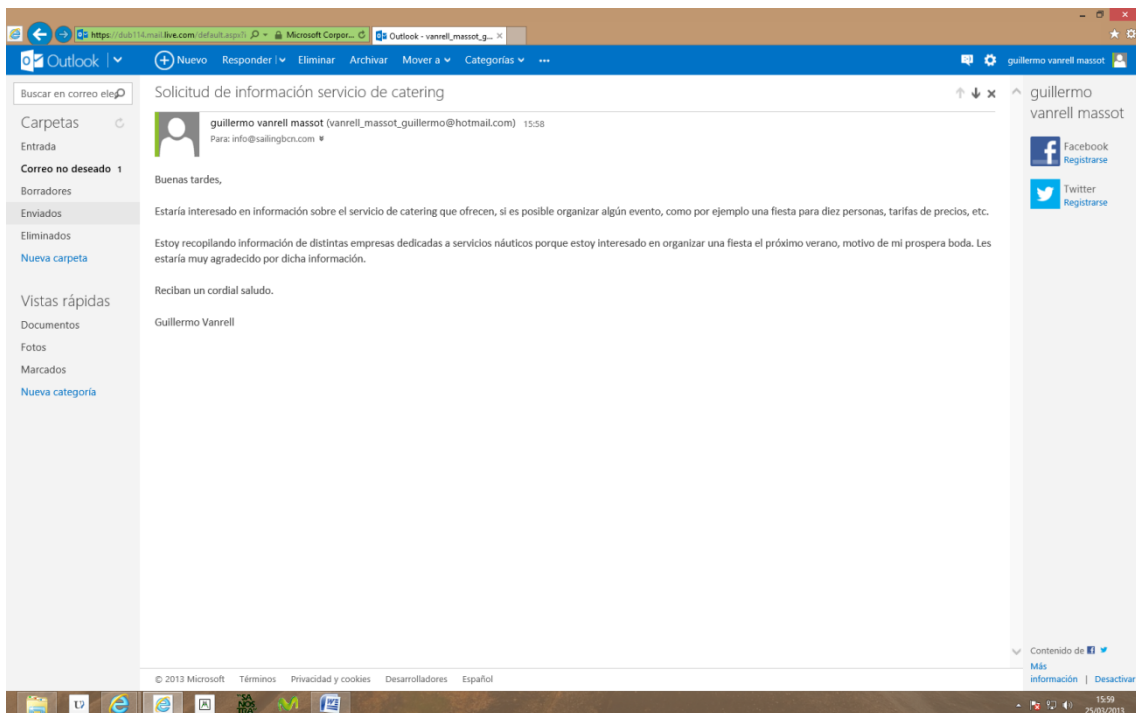
Si tenemos en cuenta que la **inversión inicial es de 120.000€**, en el segundo ejercicio de actividad recuperaremos la inversión (payback) y comenzaremos a obtener un beneficio puro.

**Payback** = Inversión inicial/Flujo anual = 0,22  $\Rightarrow$  **2 años y 7 meses.**

Por tanto, podemos concluir que el proyecto es **viable** ya que, lógicamente, el **VAN del proyecto es positivo.**

## Anexo Competencia: Correos electrónicos

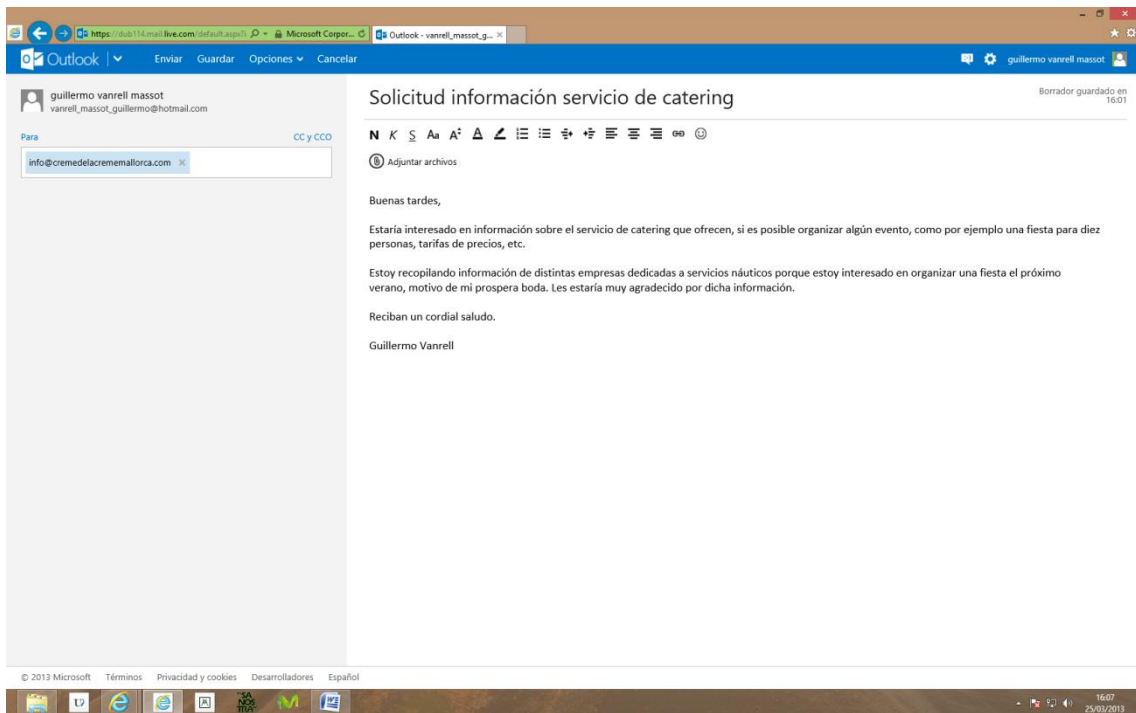
### Sailingbcn



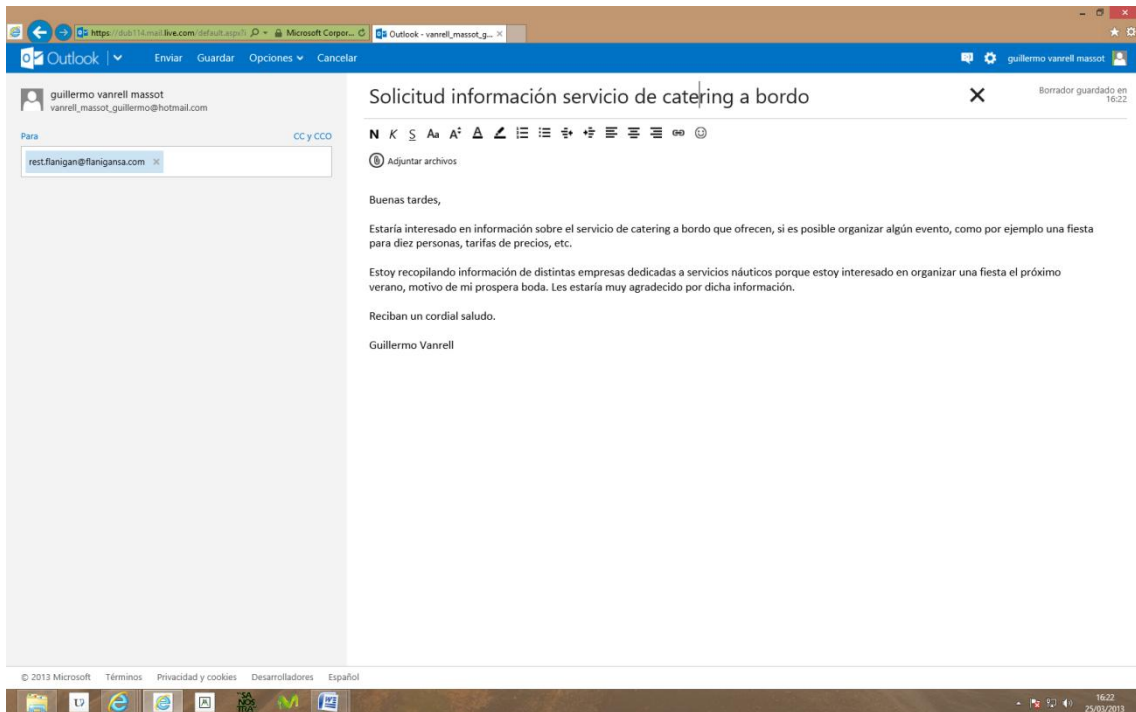
### Promar chárter



## Creme de la creme

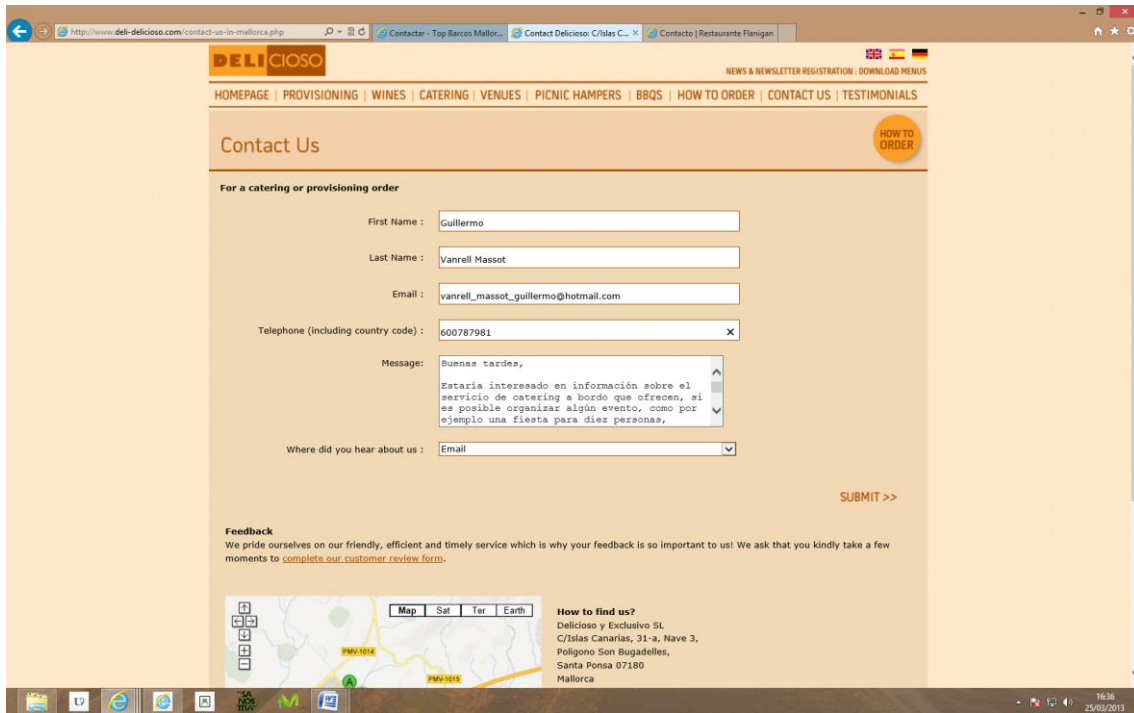


## Flanigan





## Delicioso



- Respuesta Sailingbcn:

00001822 - guillermo

↑ ↓ ×



Xavier Sala (info@sailingbcn.com) [Agregar a contactos](#) @ 25/03/2013 [Documentos](#)  
Para: guillermo vanrell massot

2 datos adjuntos (total 415,1 kB)

Outlook Vista activa



[Descargar todo como zip](#)

Guillermo,

Muchas gracias por contactar con nosotros.

En respuesta a tu petición podemos ofrecerte algunas posibilidades:

- catamarán a vela con capacidad para hasta 22 plazas. Alquiler en exclusiva
- catamarán a vela con capacidad para hasta 80 plazas. Alquiler en grupos compartidos con barra libre de bebidas y barbacoa a bordo.

Adjunto información general con precios para ambas posibilidades.

Quedo a su disposición para cualquier duda o aclaración,

Saludos,

## CATAMARÁN VELA



### BARCELONA / PORT OLIMPIC

Precio por persona: 46 euros

IVA incluido

Incluye: Barra libre de agua y refrescos, cerveza, sangría, barbacoa de Butifarra, Ensalada de pasta y arroz, Macedonia.

Salidas a las 11h. a las 14:30h. y 18h.

En las salidas de las 18h. se sustituye el servicio de barbacoa por un Dj.

## LLORET / PLATJA FENALS

Precio por persona: 41 euros

IVA incluido

Incluye: Barra libre de agua y refrescos, cerveza, sangría, barbacoa de Butifarra, Ensalada de pasta y arroz, Macedonia.

Punto de encuentro: taquilla de madera que está en la Platja de Fenals (Puerto Rico, 1 Fenals), frente al hotel Surf, hay aparcamiento gratuito

Los precios incluyen: Barco, tripulación, tasas de amarre en Port Olímpic/Barcelona o platja de Fenals, combustible, limpiezas.

### SALIDAS EN GRUPOS COMPARTIDOS

Salidas de tres horas.

### CONSULTAR DISPONIBILIDAD

Forma de pago: Para formalizar la reserva es necesario abonar el importe mediante transferencia bancaria o efectivo.

## CATAMARÁN VELA HASTA 22 PLAZAS



Diseñado por Gérard Danson, Eslora: 13,60 m., Manga: 7,20 m., Calado: 0,6 / 2,4 m., Camaratos: 4 dobles, WC: 2 wc, uno con ducha de agua caliente .

**Zona Barcelona**

hores	1 a 10 pax	11 a 22 pax
De 1 a 4 hores	850	85/persona
6 hores	950	95/persona
8 hores	1050	105/persona

Precio incluye tasas de amarre en Port Olimpic/Barcelona, marinero, combustible, seguros.

Las salidas desde el Port Olimpic con destino a Port Ginesta o Port d'Aiguadolç (Sitges) tienen un suplemento por tasas de atraque/desatraque de 150 € y pertenecen a la tarifa de ocho horas.

No navega de noche