



**Universitat**  
de les Illes Balears

## **Memoria del Trabajo de Fin de Grado**

# **BUSINESS PLAN DE UN EVENTO / COMPETICIÓN DE VELA: PLANIFICACIÓN, GESTIÓN, ASPECTOS FINANCIEROS E IMPACTO ECONÓMICO.**

**Aina Huguet Llobet**

**Grado de Turismo**

**Facultad de Turismo**

**Año Académico 2021-22**



# **BUSINESS PLAN DE UN EVENTO / COMPETICIÓN DE VELA: PLANIFICACIÓN, GESTIÓN, ASPECTOS FINANCIEROS E IMPACTO ECONÓMICO.**

**Aina Huguet Llobet**

**Trabajo de Fin de Grado**

**Facultad de Turismo**

**Universidad de las Illes Balears**

**Año Académico 2021-22**

Palabras clave del trabajo:

Swan, RCNP, Regata.

*Nombre Tutor Amedeo Spadaro Giardina*

Se autoriza la Universidad a incluir este trabajo en el Repositorio Institucional para su consulta en acceso abierto y difusión en línea, con fines exclusivamente académicos y de investigación

Autor		Tutor	
Sí	No	Sí	No
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



**INDICE**

<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>6</b>
1.1. PRESENTACIÓN DE LA IDEA	6
<b>2. ESTUDIO DE MERCADO Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO</b>	<b>7</b>
2.1. DEFINICIÓN DEL SECTOR DE ACTIVIDAD	7
2.2. SELECCIÓN DE LA LOCALIZACIÓN	7
2.3. ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO	8
2.3.1. <i>Amenaza de nuevos competidores</i>	8
2.3.2. <i>Rivalidad entre los competidores existentes</i>	8
2.4. ANÁLISIS DAFO	9
2.5. ANÁLISIS P.E.S.T.E.L.	9
<b>3. REGATA SWAN ONE DESIGN CHALLENGE</b>	<b>11</b>
3.1. PRESENTACIÓN DE LAS CLASES	11
<i>Club Swan 36:</i>	12
<i>Club Swan 50:</i>	12
<i>Club Swan 42:</i>	13
<i>Swan 45:</i>	13
3.2. PROPUESTA DE PROYECTO	13
<b>4. PLAN DE MARKETING</b>	<b>15</b>
4.1. MARKETING ESTRATÉGICO	15
4.1.1. <i>Perfil de los clientes</i>	16
4.1.2. <i>Posicionamiento en el mercado</i>	16
4.1.3. <i>Objetivos de ventas</i>	16
4.2. MARKETING OPERATIVO	16
4.2.1. <i>El producto y servicio</i>	17
4.2.2. <i>La marca</i>	17
4.2.3. <i>El precio</i>	17
4.2.4. <i>La distribución</i>	18
4.2.5. <i>La comunicación</i>	18
<b>5. PLAN DE OPERACIONES</b>	<b>18</b>
5.1. DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	18
5.1.1. <i>Planificación y preparación</i>	18
5.1.2. <i>Inscripción</i>	20
5.1.3. <i>Desarrollo</i>	21
5.2. PROVEEDORES Y GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO	23
5.2.1. <i>Mantenimiento y limpieza</i>	23
5.2.2. <i>Suministros eléctricos y agua</i>	23
<b>6. ORGANIZACIÓN</b>	<b>23</b>
6.1. DETERMINACIÓN DE LAS NECESIDADES DE PERSONAL, DISEÑO DE PUESTOS, DETERMINACIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	23
6.2. REPRESENTACIÓN DEL ORGANIGRAMA	24
<b>7. RESPONSABILIDAD SOCIAL</b>	<b>25</b>
<b>8. FORMA JURIDICA Y TRAMITACION PARA LA PUESTA EN MARCHA</b>	<b>25</b>
8.1. DESCRIPCIÓN DE LOS TRÁMITES A REALIZAR PARA DAR INICIO A LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA	25
8.2. CUANTIFICACIÓN DE LAS INVERSIONES Y LOS GASTOS	26
<b>9. PLAN ECONOMICO-FINANCIERO</b>	<b>26</b>
9.1. DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO	26
9.2. ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROVISIONALES	27

<b>10. CONCLUSIONES</b>	<b>28</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>29</b>
<b>LISTA DE TABLAS, GRÁFICOS E IMÁGENES</b>	<b>30</b>

## **RESUMEN**

El presente trabajo resume todos los aspectos a tener en cuenta para la puesta en marcha de una regata. En este caso, el proyecto y, por tanto, la regata se hará de la clase Swan One Design. Esta clase de barcos incluye Club Swan 50, Club Swan 36, Club Swan 42 y Swan 45. Además, la localización seleccionada para el evento deportivo es el Real Club Náutico de Palma, caracterizado por poseer una cantidad considerable de amarres, su localización estratégica en el centro de la ciudad de Palma y su prestigioso nombre. Este proyecto tiene por objetivo obtener un beneficio del evento y un gran reconocimiento internacional. El plan de negocio abarca un estudio de mercado de la empresa donde se realizará la competición, una presentación más detallada de la clase de embarcaciones para la cual se desarrolla este proyecto, un plan de marketing, cómo se llevará a cabo el evento de principio a fin, la organización que ayudará a realizar este trabajo, temas medioambientales, temas legales y por último un plan financiero.

## **ABSTRACT**

This paper summarizes all the aspects to be considered for the implementation of a regatta. In this case, the project and therefore the regatta will be made for the Swan One Design class. This class of boats includes the Club Swan 50, Club Swan 36, Club Swan 42, and Swan 45. In addition, the location selected for the sporting event is the Real Club Náutico de Palma, characterized by its ability to have a considerable amount of moorings, its strategic location in the center of the city of Palma and its prestigious name. This project aims to obtain a profit from the event and a great international recognition. The business plan includes a market study of the company where the competition will be held, a more detailed presentation of the kind of boats for which this project is developed, a marketing plan, how the event will be carried out from start to finish, the organization that will help to carry out this work, environmental issues, legal issues and finally a financial plan.

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Presentación de la idea

El Trabajo Fin de Grado a realizar tiene como fundamento el Plan de Negocio para la puesta en marcha de un evento competitivo en el ámbito de la vela.

A lo largo del plan se planteará un posible proyecto de competición deportiva de vela. Para ello, abordaremos distintos temas necesarios a tener presente para la planificación, la gestión, aspectos financieros y, por último, el impacto medioambiental y económico en el sector.

Para desarrollar este trabajo, he aplicado los contenidos de distintas asignaturas impartidas en el Grado de Turismo de la Universitat de les Illes Balears. Además, conté con la ayuda de todo el equipo del Real Club Náutico de Palma que me proporcionó datos de interés y de gestión para realizar el proyecto.

El proyecto estará enfocado a monotipos de la clase Swan One Design. Se planteará una regata comercial para dicha clase con el objetivo de obtener un beneficio para la isla de Mallorca y el sector turístico, además de un reconocimiento internacional.

Centraremos el evento deportivo en la bahía de Palma, concretamente en el Real Club Náutico de Palma.

El objetivo principal de un plan de negocio es describir el entorno en el que se desarrollará el proyecto y las acciones necesarias para llevarlo a cabo, analizando, además, la viabilidad económica-financiera del proyecto.

Para la elaboración de este Trabajo de Fin de Grado se me asignó la realización de un plan de negocio de un evento deportivo que, por fortuna, manejo bastante bien gracias a mi experiencia personal en el mundo de la vela. Me enseñaron a navegar de pequeña y de ahí llegué a trabajar en el Real Club Náutico de Palma que se encarga de crear tanto grandes eventos deportivos como exitosos deportistas.



## 2. ESTUDIO DE MERCADO Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO

En este apartado recopilaremos información sobre la situación del entorno de la actividad deportiva, a nivel interno y externo, analizando diferentes factores para así poder saber a qué nos enfrentamos y establecer una estrategia a la hora de introducir la idea en el mercado actual.

Para ello, contaremos con una serie de puntos clave que abordaremos a continuación.

### 2.1. Definición del sector de actividad

La empresa donde llevaremos a cabo nuestro proyecto es el Real Club Náutico de Palma y se encuentra catalogada como una entidad sin ánimo de lucro. Esto significa que es una organización en la cual sus miembros no reciben beneficios, sino que todas las ganancias se reinvierten en futuros proyectos o mejoras en la infraestructura, etc.

Otro punto a favor del club náutico donde realizaremos nuestro evento deportivo es que cuenta con Audax Marina, la empresa concesionaria de los servicios de varadero del club. Es una empresa externa que ofrece servicio de mantenimiento, tratamiento y reparaciones a embarcaciones de toda clase. La organización, también posee la estación de servicio o gasolinera Galp que da servicio a todas las embarcaciones.

### 2.2. Selección de la localización

Centraremos el evento deportivo en la bahía de Palma, más concretamente en el Real Club Náutico de Palma.

La elección de esta localización viene dada porque la bahía de Palma cuenta con varios factores de interés. En primer lugar, por su extensión, ya que abarca tres municipios (Palma, Lluçmajor y Calvià) y por tanto reúne las principales zonas turísticas de la isla que aglutinan una parte importante de la oferta hotelera y comercial. En segundo lugar, contamos con las condiciones atmosféricas adecuadas para ofrecer una buena navegación con la mayoría de los vientos.

La elección del Real Club Náutico de Palma se debe a que ha sido el referente de la actividad náutica en Mallorca impulsando regatas de gran prestigio tales como la Copa del Rey de vela, el Trofeo SAR Princesa Sofía, la regata PalmaVela o el Trofeo Ciutat de Palma, la prueba deportiva más antigua de Baleares. Debo señalar también su extensión, es decir, dispone de aproximadamente 1000 amarres, desde 5 metros hasta 20 metros de eslora, de los cuales un 81% son destinados para los socios del club y el 19% restante para transeúntes. Por último, destacaré su estratégico enclave para conectar con los distintos medios de transporte de la ciudad de Palma y de la isla.

### 2.3. Análisis del entorno específico

Este análisis es un modelo estratégico elaborado por Michael Porter, en el que se investiga el nivel de competencia a través de las cinco fuerzas siguientes:

#### 2.3.1. Amenaza de nuevos competidores

La concesión juega un alto papel ya que no depende del club náutico en sí, sino del Estado Español y de la autoridad competente local, Autoridad Portuaria de Baleares, quien decidirá la continuidad de la concesión de dominio público que disfruta el RCNP hasta finales de 2022. Si aceptan o creen conveniente la renovación con los requisitos establecidos, enviarían el nuevo proyecto a Puertos del Estado y a la Consellería de Industria de Baleares. Cualquier duda que surja del nuevo proyecto tendrá que resolverla el Tribunal Supremo de Justicia.

Los nuevos competidores que podrían aparecer son una serie amenaza para la entidad sin ánimo de lucro. En tal caso, si entrara una nueva entidad, supondrían nuevas condiciones económicas para los actuales socios, el personal, etc. El conocido "Club de los mallorquines" se vería seriamente amenazado y seguramente se convertiría en un club para extranjeros con gran poder adquisitivo.

Por otro lado, también tenemos la amenaza de que los monotipos SWAN decidan no llevar a cabo el proyecto de regata porque se les haya ofrecido una alternativa mejor en otro puerto.

#### 2.3.2. Rivalidad entre los competidores existentes

Actualmente, en la Bahía de Palma existen ocho clubes deportivos, de los cuales algunos cuentan con las mismas características y podrían ser una amenaza para el Real Club Náutico de Palma.

Los diferentes clubes que hay en la Bahía de Palma son:

- Club náutico de Palmanova en Calvià: 85 amarres
- Club náutico Puerto Portals en Calvià: 650 amarres
- Port Calanova en Palma: 172 amarres
- Real Club Náutico de Palma: 1019 amarres
- Club náutico Portixol en Palma: 90 amarres
- Club náutico de Cala Gamba: 212 amarres
- Club Marítimo San Antonio de la Playa en Can Pastilla: 396 amarres
- Club náutico el Arenal en Lluçmajor: 645 amarres

Claramente, observamos como el RCNP obtiene ventaja competitiva frente al resto de clubes en la bahía en cuanto a amarres y, por tanto, a su dimensión. La capacidad de atraer a un gran número de embarcaciones de gran eslora hace que sea un puerto atractivo para los monotipos Swan One design.

#### 2.4. Análisis DAFO

El análisis DAFO es una herramienta muy importante utilizada para estudiar la situación real de un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y externas (Amenazas y Oportunidades).

Debilidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de amarres limitado</li> <li>• Eslora máxima de 20 metros</li> <li>• Número de participantes en actividades deportivas y sociales limitado</li> <li>• Contaminación del agua por agentes externos (varaderos, cruceros, turismos, barcos...)</li> <li>• Precio elevado de instalación de estructuras ecológicas</li> <li>• Finalización de la concesión 2022</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enclave estratégico</li> <li>• Prestigio</li> <li>• Economía saneada</li> <li>• Equipo formado profesionalmente</li> <li>• Capacidad de llegar a un amplio público</li> </ul>
Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competidores en la bahía con mejor oferta</li> <li>• Restricciones y normativa Autoridad Portuaria de Baleares</li> <li>• No hay ayudas para la implantación de sistemas sostenibles o ecológicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora de servicios</li> <li>• Mejora de instalaciones</li> <li>• Mejora calidad del agua del puerto</li> <li>•</li> </ul>

**Tabla 2.4-1 Análisis D.A.F.O. Fuente: Elaboración propia.**

#### 2.5. Análisis P.E.S.T.E.L.

SITUACIÓN	DESCRIPCIÓN
POLÍTICA	Actualmente si nos referimos al entorno político que nos rodea, hay que tener en cuenta la situación negativa en cuanto al tema de la renovación concesional, ya que ocupa un informe del Tribunal Supremo que pone en duda nuestra condición de “concesión de servicios” y niega una posibilidad de renovación de la concesión administrativa, por lo que

	<p>pondría fin a la existencia del Real Club Náutico de Palma como tal. Existe el apoyo del Gobierno de las Baleares, pero no tienen competencia en asunto de concesiones portuarias, por lo que queda esperar y estudiar qué posibilidad de continuidad puede haber.</p>
ECONÓMICA	<p>A pesar de la Pandemia, el club náutico ha podido sobrevivir económicamente y no tener demasiadas pérdidas. Cuando se ha podido tener embarcaciones en el puerto han tenido una alta demanda, así como en el resto de los servicios deportivos ofertados, por lo que el tema económico es estable y con tendencia a mejorar los próximos meses.</p>
SOCIAL	<p>En el entorno social, han seguido siendo un referente para la comunidad. Este 2021 han empezado una campaña para mostrar y dar importancia a los valores dentro de los jóvenes. Quieren ser un referente no sólo para nuestros deportistas, también para los que miran desde fuera, quieren ser un punto de mira y encumbrar valores como la confianza, la colaboración, la sostenibilidad, y la ayuda a las personas que más lo necesitan, entre otras muchas otras cuestiones que van a poner en alza.</p>
TECNOLÓGICA	<p>En este punto, se encuentran en que algunos aspectos tienen carencias informáticas y, por tanto, tienen que mejorar. Por ejemplo, en la cuestión de gestión portuaria y social, el programa que se utiliza está a años luz de las nuevas tecnologías, o en el tema de regatas, sigue habiendo muchos procedimientos que aún son manuales. Este es uno de los puntos débiles y sobre el que hay que poner más interés para facilitar el trabajo y optimizar el tiempo.</p>
MEDIOAMBIENTAL	<p>En este punto, siempre existen acciones que realizar, y por suerte, cada vez más los usuarios y empresas colaboradoras están muy dispuestos a colaborar en temas ambientales. La contra, que trabajan con un medio con alta contaminación: el mar, pero, aun así, a</p>

	través de la formación y la concienciación, logran al menos minimizar el impacto, ya que la erradicación es básicamente imposible. Este año han incorporado el tema de Cálculo de la Huella de Carbono, que implicará un plan de reducción para los próximos años.
LEGAL	En este punto también han evolucionado con la implantación de un “sistema compliance”. De esta manera formarán a sus trabajadores para el cumplimiento legal en todos sus procesos. Y el cliente será capaz de encontrar un canal de denuncia si identifica algún peligro.

**Tabla 2.5-1 Análisis P.E.S.T.E.L. Fuente: Elaboración propia con datos del RCNP.**

### 3. REGATA SWAN ONE DESIGN CHALLENGE

#### 3.1. Presentación de las clases

Oy Nautor AB fue fundada en 1966 por Pekka Koskenkyla en Pietarsaari, Finlandia. Comenzaron con el diseño del primer Swan 36 que trajo grandes innovaciones para su tiempo. Se introdujo la fibra de vidrio para el casco de la embarcación e incrementaron la estabilidad y seguridad de gobierno.

La victoria del Swan 65 Sayula II en la primera Whitbread Round the World Race en 1973 trajo consigo un boom ya que la empresa se dio a conocer aún más al mundo. Grandes colaboraciones con prestigiosos diseñadores como Ron Holland, también hicieron historia.

En los años 80 el nuevo diseñador German Frers hizo que la compañía NAUTOR'S SWAN comenzase otra era, “manteniendo ese equilibrio vital de regatistas competentes, comodidad y belleza en su diseño.” Además, permitió Nautor's Swan entrar en el segmento de yates de regatas “One Design” con el diseño del Swan 45, seguido del “ClubSwan 42” desarrollado en asociación con el prestigioso New York Yacht Club para fomentar el regreso a las tradicionales competiciones de vela de Corinto.

A finales de septiembre de 2015, la compañía alcanzó otro hito al presentar el nuevo ClubSwan 50. En 2019 se presentó el innovador ClubSwan 36 que combina innovación y modernidad con tecnología sostenible.

Cabe destacar que las joyas de la corona del calendario ClubSwan son la Rolex Swan Cup, organizada por el Yacht Club Costa Smeralda y el Nations Trophy dedicado a los yates Swan One Design. Este proyecto se centrará en los modelos “ONE DESIGN”.

ClubSwan fue fundado en 1999 para convertir la sensación de que ser propietario de un Swan era ser parte de algo especial en una realidad tangible. Durante los últimos 20 años, ClubSwan ha sido responsable de ofrecer algunas de las mejores regatas y eventos sociales a la familia mundial de Swan. Nautor's Swan lanzó The Nations Trophy como un evento central en el mundo de la actividad Swan One Design.

El Nations Trophy se compromete a revitalizar el concepto de competición entre naciones. Tras el éxito del evento inaugural, Nautor's Swan amplió el concepto mediante la introducción de una liga de temporada larga en el Mediterráneo para mantener el espíritu de competencia caballerosa entre países engendrado por el evento original.

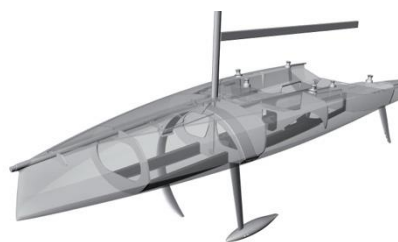
Los modelos son los siguientes:

Club Swan 36:

Club Swan 36 se creó en 2019 y se caracteriza por tener una eslora de 11 metros y una manga de 3,60 metros. Además, el desplazamiento del barco es de 2,590kg.



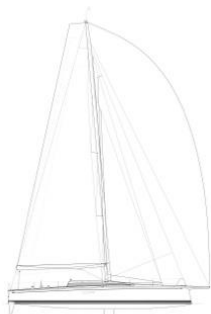
**Ilustración 3.1-1Barco Club Swan 36  
– Nautor's Swan.**



**Ilustración 3.1-2Estructura del barco  
Club Swan 36 – Nautor's Swan.**

Club Swan 50:

Club Swan 50 se caracteriza por tener una eslora de 16,74 metros y una manga de 4,20 metros. Además, el desplazamiento del barco es de 8,250kg.



**Ilustración 3.1-3Barco Club Swan 50  
– Nautor's Swan.**



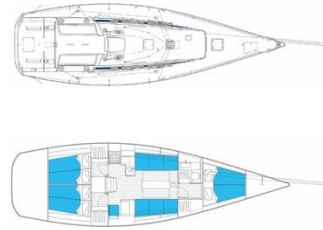
**Ilustración 3.1-4Estructura del barco  
Club Swan 50 – Nautor's Swan.**

Club Swan 42:

Club Swan 42 se caracteriza por tener una eslora de 12,98 metros y una manga de 3,93 metros. Además, el desplazamiento del barco es de 7,250kg.



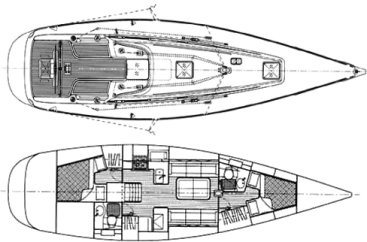
**Ilustración 3.1-6**Barco Club Swan 42 – Nautor’s Swan.



**Ilustración 3.1-5**Estructura del barco Club Swan 42 – Boat-Specs.com.

Swan 45:

Swan 45 se caracteriza por tener una eslora de 13,83 metros y una manga de 3,91 metros. Además, el desplazamiento del barco es de 9,850kg.



**Ilustración 3.1-7**Estructura del barco Club Swan 45 – Nautic Expo by Virtual Expo group.



**Ilustración 3.1-8**Barco Club Swan 45 – Nautor’s Swan.

3.2. Propuesta de proyecto

Propuesta de fechas

- Opción 1: 30 septiembre al 6 octubre 2024
- Opción 2: 14 al 20 octubre 2024

Programa:

<b>Sábado &amp; Domingo</b>	Mediciones
<b>Lunes</b>	Mediciones y regata de práctica
<b>Martes</b>	Regatas
<b>Miércoles</b>	Regatas
<b>Jueves</b>	Regatas
<b>Viernes</b>	Regatas

<b>Sábado</b>	Regata & Ceremonia entrega de premios
---------------	---------------------------------------

**Tabla 3.2-1 Programa de la competición - Fuente: elaboración propia.**

Eventos sociales:

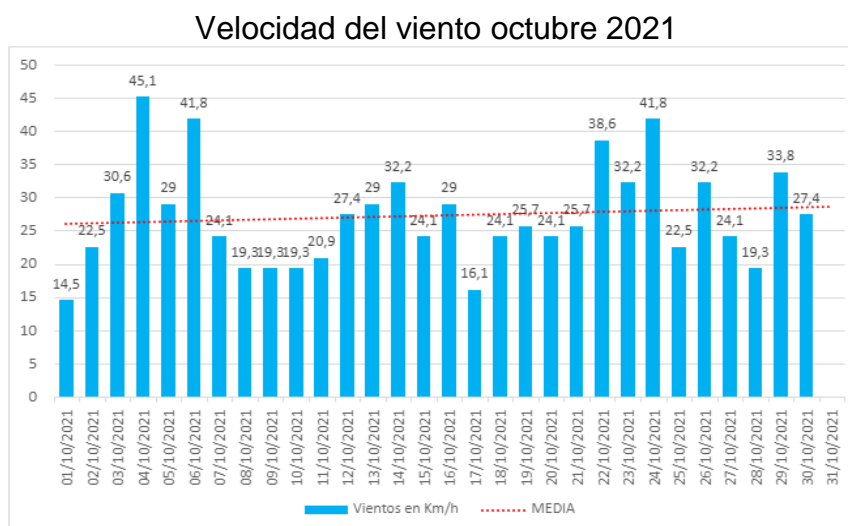
<b>Lunes</b>	Cocktail de bienvenida
<b>Martes</b>	Pasta party después de las regatas
<b>Miércoles</b>	Aperitivos después de las regatas
<b>Jueves</b>	Dinners club
<b>Viernes</b>	Party cocktail después de las regatas
<b>Sábado</b>	Regata & Ceremonia entrega de premios

**Tabla 3.2-2 Programa de eventos sociales - Fuente: elaboración propia.**

Áreas de regata:

- ALPHA
  - o A: 39° 32, 637'N - 002° 40,080'E
- BRAVO
  - o B: 39° 31,621'N – 002° 41,278'E

Condiciones de navegación:



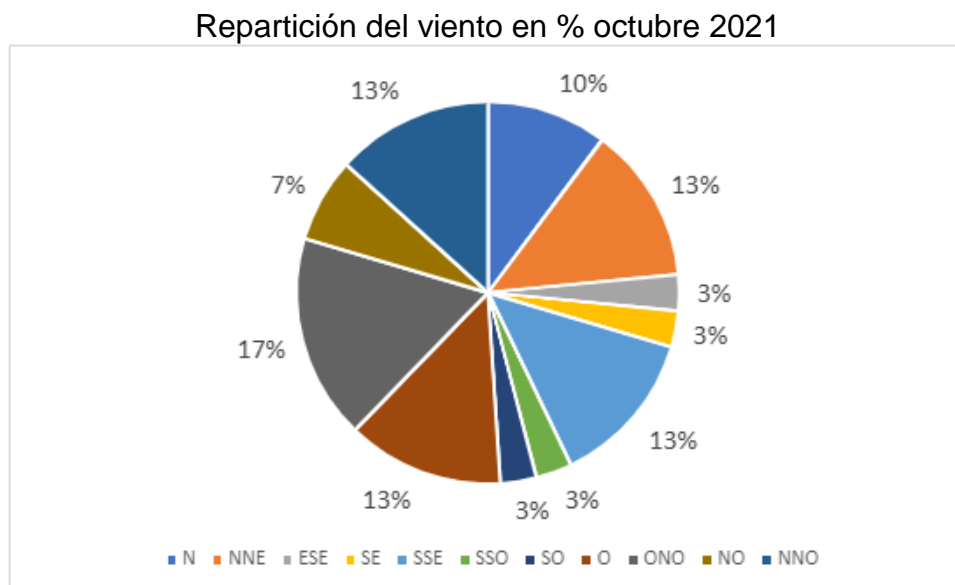
**Gráfica 3.2-1 Velocidad del viento octubre 2021 - Fuente: Elaboración propia con datos de Balears Meteo.**

A la izquierda del gráfico observamos las ráfagas máximas en km/h.

A lo largo del gráfico observamos la tendencia de la intensidad del viento a lo largo del mes.

Debemos tener en cuenta que en el sector náutico el viento se determina en nudos (kn) y un nudo equivale a una milla náutica, es decir, 1,852 kilómetros por hora.





**Gráfica 3.2-2** Repartición de los vientos en % octubre 2021 - Fuente: Elaboración propia con datos de Balears Meteo.

Con estas dos gráficas podemos observar que en el mes de octubre se dan las condiciones atmosféricas para navegar y por tanto de organizar una regata. Observamos que la máxima velocidad de rachas de viento fue de 45,1km/h que equivale a 24,35kn y la velocidad mínima alcanzada fue de 14,5km/h que equivale a 7,8kn.

Por otro lado, observamos que la dirección del viento, de donde proviene, es de oeste-noroeste, es decir, de mistral, un viento de norte y frío, perfecto para navegar en la bahía; viento y poca mar.

#### 4. PLAN DE MARKETING

El marketing está compuesto por dos vertientes diferentes pero complementarias. Por un lado, tenemos una parte enfocada al medio y largo plazo, como es el marketing estratégico; y por otro lado tenemos una parte táctica enfocada al corto plazo y a crear acciones de marketing, que es el marketing operativo, los cuales desarrollaremos a lo largo de este capítulo.

##### 4.1. Marketing estratégico

El marketing estratégico es una metodología de análisis y conocimiento del mercado, con el objetivo de detectar oportunidades que ayuden a la empresa a satisfacer las necesidades de los consumidores de una forma óptima y eficiente, ante el resto de los competidores. El objetivo es satisfacer necesidades no cubiertas que supongan oportunidades económicas rentables para la empresa. Para ello, contamos con cuatro apartados que nos ayudarán a conocer mejor el mercado al que nos enfrentamos y las oportunidades que podemos encontrar en él.

#### 4.1.1. Perfil de los clientes

Para determinar el perfil de los clientes, debemos diferenciar dos conceptos. Primero, el armador del barco que es el propietario de la embarcación y el que toma las decisiones sobre éste y, por otro lado, tenemos la tripulación que son los regatistas y el patrón o capitán del barco que es quien toma las decisiones en el mar. Puede darse el caso de que el armador y patrón del barco sean la misma persona.

Teniendo en cuenta estos dos conceptos, podemos definir el perfil de los clientes del siguiente modo:

El perfil de los armadores de este tipo de embarcaciones es de clase alta y buscan un entretenimiento en el mundo de la vela ya sea por pasión hacia el deporte de la vela o por poder competir con otros grandes deportistas con su mismo potencial.

Los regatistas en cambio, suelen ser profesionales que se dedican a la competición de la vela con años de experiencia. Éstos son contratados por el patrón o capitán para que realicen las regatas que el armador decida.

#### 4.1.2. Posicionamiento en el mercado

Las regatas comerciales de monotipos de la clase Swan están reconocidas a nivel mundial por su prestigiosa marca ya que se dan a conocer en su calendario de regatas para el público. Por este motivo, realizar una regata de este calibre es un beneficio para todas las partes tanto a nivel económico como de imagen y de prestigio.

#### 4.1.3. Objetivos de ventas

Nuestro principal objetivo en ventas es obtener beneficios y, además, ganar prestigio acogiendo a una clase de renombre como Swan.

### 4.2. Marketing operativo

El marketing operativo es el complemento perfecto a la estrategia inicial que busca conquistar el mercado deseado mediante una serie de diversas acciones prácticas para alcanzar el objetivo. Con esto se conseguirá determinar las ventas de la empresa y la rentabilidad a corto plazo y minimizar los costes.

Dentro del marketing operativo, se encuentra la herramienta del marketing mix (4P) que la empresa utiliza para implantar las estrategias desarrolladas anteriormente y alcanzar los objetivos establecidos. A continuación, iremos detallando las 4P del marketing operativo del futuro proyecto.

#### 4.2.1. El producto y servicio

El servicio ofrecido consiste en la producción del evento, es decir, la organización de la competición de la regata para los participantes.

En este caso, consistirá en realizar el lunes en una regata de prueba para los participantes de cada clase en sus respectivos campos de regata. Seguidamente, los días posteriores se realizarán pruebas barlovento-sotavento, quedando la posibilidad de realizar una regata costera.

Para la validación de la competición se han de realizar un mínimo de tres pruebas durante los cinco días de regata.

#### 4.2.2. La marca

En este caso, deberíamos tener en cuenta dos marcas, es decir, el prestigio de que el evento se celebre en el Real Club Náutico de Palma y, además, el de la clase de barcos SWAN.

El RCNP está reconocido a nivel mundial por su prestación de servicios, sus instalaciones y organización de alta calidad. Además, está situado en un enclave estratégico del mediterráneo. Por otro lado, la clase de embarcaciones SWAN, está reconocida a nivel mundial por sus características, por su diseño y por su organización.

#### 4.2.3. El precio

El precio quedará establecido en el “Anuncio de regata”. El precio de inscripción incluirá las tasas correspondientes además de suministros, amarre y realización de la regata.

Los derechos de inscripción incluyen todas las pruebas, independientemente del número de ellas en que se vaya a participar y son los siguientes:

GRUPOS/CLASES TRIPULACIONES COMPLETAS	IMPORTE
ENTRE 15-17,9 M DE ESLORA TOTAL	1.350 €
ENTRE 12-14,9 M DE ESLORA TOTAL	925 €
ENTRE 9-11,9 M DE ESLORA TOTAL	670€

**Tabla 4.2-1 Precio de inscripción según esloras – Fuente: Elaboración propia.**

#### 4.2.4. La distribución

La clase Swan tiene sus participantes habituales a los cuales se les informa de las próximas competiciones. Además, el RCNP y la Federación de Vela Española publican su calendario de regatas para vela ligera, cruceros y monotipos a final de año. También cabe mencionar que los participantes de regatas de años anteriores suelen querer volver en cuanto tienen la oportunidad y son ellos mismos los que contactan con el club náutico para reservar una plaza.

#### 4.2.5. La comunicación

Debemos tener en cuenta la comunicación de la regata para que sea exitosa. Deseamos que la regata se dé a conocer y tenga la mayor difusión posible.

Como he mencionado anteriormente, a los regatistas de la clase Swan se les comunicará el evento deportivo mediante el calendario de regatas. Los periódicos como “La Gaceta Náutica” suele publicar los eventos más importantes de cada año y los canales de radio como Onda Cero o IB3 Radio también informan sobre las respectivas noticias de las regatas que se desarrollan en la Bahía de Palma.

### 5. PLAN DE OPERACIONES

El Plan de Producción tiene como objetivo describir las operaciones de la empresa, es decir, el proceso de prestación del servicio, incluyendo los recursos humanos, materiales y tecnológicos que sean necesarios.

En este capítulo desarrollaremos los siguientes apartados:

#### 5.1. Descripción de los procesos de prestación del servicio

##### 5.1.1. Planificación y preparación

El RCNP organiza regatas de la siguiente tipología: Crucero, monotipos y vela ligera.

Antes de acabar el año el Oficial de Regatas prepara el calendario de regatas para el año siguiente (en coordinación con otros Clubs para evitar que se solapen) y el presupuesto para cada una de ellas, que se presenta a la Junta Directiva para su aprobación. Posteriormente los presupuestos se aprueban en la Asamblea General de socios.

A nivel territorial el calendario tiene que ser aprobado en Federación Balear de Vela, las regatas a nivel nacional o internacional pertenecen al calendario de la Federación Española de vela y hay que pedir autorización a la misma, a través de un formulario de solicitud de inclusión de la regata en el calendario nacional. Una vez autorizadas, cada Federación publica los calendarios definitivos.

Meses antes de la celebración de una Regata se publica un "Anuncio de Regatas" que contiene la información que se detalla a continuación:

- Organización: Se detalla qué entidades además del Real Club Náutico de Palma son los encargados de la organización de la regata.
- Lugar y Fechas
- Reglas: Relación de reglamentos y reglas que serán aplicados durante la regata. El participante al inscribirse acepta el cumplimiento de estas.
- Elegibilidad y participantes: Relación de clases a las que está limitada el evento
- Publicidad: Informa de la reglamentación de publicidad que deberán cumplir los participantes y si deberán exhibir publicidad de las marcas que patrocinan el evento.
- Pre-Inscripciones: se explica de qué manera deberán de formalizar los participantes las inscripciones, el precio a abonar, plazos a cumplir, días de registro y documentación que deberá presentarse en la oficina de regatas,
- Programa: Se especifica el horario de registro y el horario previsto de comienzo de regatas cada día, pruebas diarias programadas, etc.
- Inspección y mediciones: se especifican las comprobaciones que se harán durante la regata y los días de registro
- Puntuación: Se especifica el sistema de puntuación que se aplicará a las clasificaciones.
- Clasificaciones: Se especifica que de manera se establecerá la clasificación general por clases, si se hará en tiempo real o en tiempo compensado.
- Jurado: qué tipo de jurado regirá la regata, en caso de tratarse de regatas de carácter internacional se exigirá que el mismo también sea internacional. Las personas que dirigirán el jurado serán nombradas por la federación española de vela o la ISAF, en el caso de las regatas de renombre y el club si se trata de regatas de carácter territorial. En el caso de que lo realice la Federación o la ISAF realicen el nombramiento del jurado, enviaran un documento certificativo, que deberá ser colgado en el Tablón Oficial de Anuncios durante la Regata.
- Seguridad: Se especifican las reglas de seguridad de la regata, exigiendo que los participantes deberán cumplir con la documentación reglamentaria, y que los elementos de la embarcación deberán estar revisados según lo indiquen las reglas de su clase o de la regata en cuestión.
- Atraques: se especifican los días en los cuales las embarcaciones deberán amarrar en el Club. Se establece un periodo en el cual las tarifas de amarre quedan cubiertas con el pago de la inscripción, en el caso de necesitar más días, deberán abonar las tasas correspondientes en las Oficinas de Capitanía.
- Derechos de Imagen: Explica a quién pertenecen los derechos de imagen de la regata. Con la inscripción a la Regata los participantes autorizan al uso de fotografías en cualquier medio de comunicación.
- Oficina de Prensa: En caso de tratarse de una regata de renombre se contará con una oficina de prensa, por una empresa externa. Los medios deberán inscribirse previamente mediante la página web acreditará y explicará el método de trabajo que se llevará a cabo durante el evento

- Actos Sociales: se especifica que los actos sociales se comunicarán semanas antes de la realización de la regata a través de la página web o bien mediante correo electrónico.
- Embarcaciones de apoyo: se explica que todas las embarcaciones de apoyo deberán ser registradas en Capitana y Oficina de Regatas.
- Recomendaciones médicas: Se recomienda a los armadores que revisen sus seguros médicos y licencias, para saber a qué clínicas deberán acudir en caso de accidente.
- Responsabilidad: Se especifica que todos los barcos que participan en la Regata lo harán bajo su propio riesgo o responsabilidad. Además, se informa de que la entidad organizadora no se hará cargo de pérdidas, daños, lesiones, etc. acaecidos a las personas o cosas tanto en tierra como en el mar, además de que es responsabilidad del barco la decisión de regatear o no.
- Modificaciones al anuncio: Se explica cómo se publicarán y comunicarán las modificaciones al anuncio en cuestión.

Una vez redactado por el Oficial de Regatas y revisado por el equipo técnico, se publica en la página web de la regata y se publica una noticia en la web general del club. Es enviado vía mail a federaciones, clubs, regatistas. Dependiendo de la importancia del evento se realizarán anuncios publicitarios en medios de comunicación. Un mes antes de que se vaya a realizar el evento, el oficial de regatas envía vía fax una solicitud de permiso a Capitanía Marítima y Autoridad Portuaria. Será el encargado de archivar los mismos, así como el reporte de envío OK del fax. Ambos organismos suelen contestar primero por fax y luego mediante una carta autorizando a la realización de dicho evento. Dichos documentos serán archivados por el Oficial de Regatas.

El paso siguiente es la organización de la regata a nivel técnico. Se elaborarán todos los documentos que se utilizarán durante la misma: hojas de inscripción, papelería técnica, instrucciones de regatas...etc.

La oficina de regatas será la encargada antes y después del evento de tramitar toda esta documentación, enviando los documentos a quien proceda y además realizando el archivo informático en el servidor "deporte" de todos los archivos generados durante la misma.

#### 5.1.2. Inscripción

La inscripción a todas las regatas se realizará mediante la página web general del club. Una vez realizada la inscripción el programa Dieyes, genera una base de datos de inscritos en los que se pueden consultar todos los datos personales del patrón y armador de la embarcación. La coordinadora deportiva será la encargada de recibir las inscripciones y archivarlas, revisará juntamente con el Oficial de Regatas si los barcos cumplen con la reglamentación especificada en el Anuncio de Regatas e informará al participante de si puede participar o no.

Responderá a las preguntas técnicas: de los participantes y las comunicará al Oficial de Regatas en cada caso.

En cuanto al pago de la inscripción, se hace mediante una pasarela de pago a través de la web. Estos datos se computan en contabilidad que será el departamento encargado de informar si una embarcación ha pagado o no, pudiéndose rechazar la inscripción de la misma. En casos especiales se aceptará la inscripción de un barco que podrá abonar la tarifa correspondiente en la Oficina de Regatas en metálico o con tarjeta de crédito.

Una vez realizada y pagada la inscripción el barco afirma que cumplirá con las reglas y reglamentación establecida en el Anuncio de Regatas. El no cumplimiento de las mismas podrá producir sanciones o la expulsión del evento.

Uno o dos días antes de cada evento, se abre la Oficina de Regatas, y se establece el plazo de confirmación de inscripción. En ellas durante el periodo que se haya establecido los participantes deberán acudir y entregar los documentos que exija el Anuncio de Regatas. Solo las embarcaciones con la documentación en regla podrán participar en el evento y aparecerán en el listado oficial de inscritos. El mismo se publicará en la web y será publicado en el tablón Oficial de Anuncios durante la Regata

Dependiendo del tipo de regata la documentación que se exige es la que se detalla a continuación:

- Embarcaciones: seguro, certificado navegabilidad (barcos con bandera española), titulación del patrón, listas de seguridad. etc.
- Tripulaciones: licencia deportiva, seguro médico (extranjeros sin licencia), pasaporte o DNI. Para participantes de vela ligera se podrá solicitar la tarjeta de clase.

### 5.1.3. Desarrollo

El Oficial de Regatas realizará dos reuniones, la primera con su equipo técnico para concretar de qué manera se desarrollará la regata y asignará las funciones de cada uno de los comités.

La segunda será con los patrones o entrenadores dependiendo del tipo de regata, en ella se informará de las características de la competición y se resolverán las dudas que puedan surgir al respecto.

Durante el transcurso de la competición, cada mañana se publicará en el Tablón Oficial de Anuncios el parte meteorológico. Asimismo, se avisa a Salvamento Marítimo de la hora de salida y llegada de las embarcaciones. En caso de abandonar, retirarse de una prueba o bien no salir en la prueba del día, deberá informar en la Oficina de Regatas rellenando el formulario correspondiente. Una vez cumplimentado se avisará a Clasificaciones y al Oficial de Regatas. Todas las peticiones que se realicen al Comité de Regatas, Jurado, Comité de Medición u Organización en general deberán cumplimentarse por escrito en la Oficina de Regatas a través de un impreso determinado, que formará parte de la denominada "Papelería Técnica". Una vez entregado en la Oficina de Regatas, el personal de esta deberá firmar la recepción de esta con su nombre y firma y deberá indicar la fecha y la hora de recepción del mismo, ya que muchos documentos están limitados por hora de entrega para su resolución, como es el

caso de las protestas. La responsable de la Oficina de Regatas será la encargada de revisarlos y entregarlos al responsable correspondiente. La contestación se realizará por el responsable en el mismo formulario. Seguidamente se mostrará al participante para que revise la respuesta que se le dio.

En el caso de las protestas el procedimiento a seguir es el que se detalla a continuación:

- Las embarcaciones tendrán derecho a presentar una protesta al Jurado si no están de acuerdo con algún aspecto de la regata o bien si han tenido algún accidente con otra embarcación. Para ello dependiendo del tipo de clase, tendrán juicio directo en el mar, es decir el jurado determinará una resolución del caso en la propia regata. O bien en tierra, a la finalización de las pruebas.

Las embarcaciones que presentan una protesta en tierra deberán presentarla dentro del tiempo límite por clase que determine las instrucciones de regatas. Para ello deberá cumplimentar un formulario específico en la Oficina de Regatas. Una vez entregado el personal deberá firmar la misma, indicar el número de protesta y finalmente poner la hora a la que se ha entregado, para que el Jurado determine si acepta o no la protesta, porque esté fuera de tiempo o no. La secretaria del Jurado realizará las copias oportunas, entregando una copia al protestante y otra al protestado. Entregará el original y las copias al presidente del Jurado que estudiarán la misma. Una de las copias quedará almacenada en la Oficina de Regatas.

Una vez aceptada la protesta, se publicará en el Tablón Oficial de Anuncios, un "Programa de Audiencias" en la que se citará al protestante y Protestado a una Audiencia en la Sala del Jurado. Allí todas las partes debatirán el caso y se producirá una respuesta por parte del Jurado a la petición.

Una vez finalizada la audiencia se publica el resultado en el Tablón Oficial de Anuncios en el documento "Resoluciones". Si el protestante o protestado no está de acuerdo con la resolución tendrá la opción de "reapertura del caso" y el Jurado estudiará si abre o no la protesta de nuevo. Si los resultados de las resoluciones afectan a las clasificaciones se entregará una copia de las resoluciones al responsable de Clasificaciones para que las pueda actualizar.

El personal de Oficina de Regatas también es el encargado de publicar las clasificaciones en los tabloneros oficiales, por su parte el responsable de Clasificaciones será el encargado de actualizarlas en la Web.

Se dispondrá de un Equipo de Prensa externo que emitirá comunicados de prensa diarios que se difundirán a los diversos medios, y coordinarán a los medios implicados.

Una vez finalizadas todas las pruebas se realizará la entrega de trofeos.



Una vez finalizada la regata Contabilidad realiza el cierre contable de la misma e informa de los resultados económicos al Gerente que mostrará un informe a la Junta Directiva.

A los participantes en la regata se les entrega un cuestionario de evaluación (personalizado en función del tipo de regata), para conocer su grado de satisfacción en relación con la organización de la misma. La Responsable de Calidad y Medio Ambiente se encarga de la tabulación de los datos.

En las reuniones semanales de Secciones Deportivas se informa de la evolución de todas las regatas, incidencias, y valoración final y cierre de las mismas. Toda la información queda reflejada en Acta y se envía a todos los asistentes por correo electrónico.

Todas las actas son archivadas en papel en Gerencia para su revisión. En el caso de regatas importantes, los distintos departamentos realizarán informes técnicos en los cuales se indicará los puntos a mejorar e incidencias.

## 5.2. Proveedores y gestión de aprovisionamiento

### 5.2.1. Mantenimiento y limpieza

El mantenimiento y limpieza de las instalaciones lo llevará a cabo el personal de limpieza que pertenece a una empresa externa. Se encargarán de revisar si todo el establecimiento está higienizado y desinfectado.

### 5.2.2. Suministros eléctricos y agua

En cuanto a los suministros, tanto eléctricos como de agua, están incluidos en el precio de la inscripción.

## **6. ORGANIZACIÓN**

El Plan de Organización tiene como finalidad analizar, seleccionar, evaluar y controlar los recursos humanos en la empresa. Para ello, se deberá elaborar un organigrama y definir las funciones, tareas, responsabilidades y perfil de cada puesto de trabajo.

En este apartado analizaremos las siguientes cuestiones:

### 6.1. Determinación de las necesidades de personal, diseño de puestos, determinación de funciones y responsabilidades

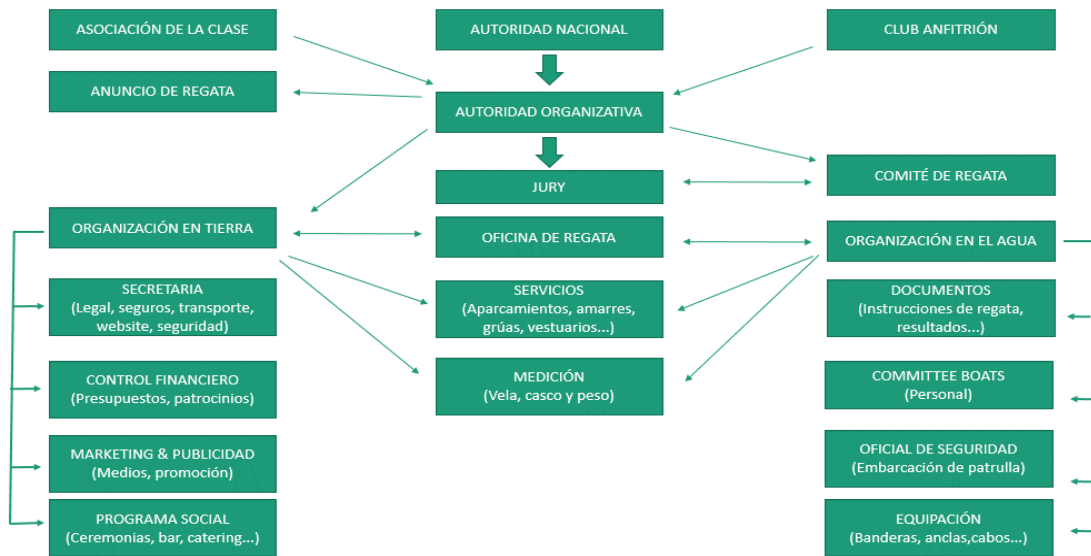
La organización de regatas es el procedimiento que más departamentos involucra, prácticamente el 100% de los trabajadores realizarán unas tareas determinadas para cubrir las necesidades de este.

- Oficial de regatas: planifica las regatas, dirige su realización, redacta la documentación técnica necesaria y establecer las necesidades para cada una de las regatas (instalaciones, equipos y personal)
- Director deportivo / gerencia: asegura la disponibilidad de instalaciones, equipos y servicios necesarios.
- Oficina de regatas: tramita las inscripciones, solicita las autorizaciones administrativas necesarias, resuelve los problemas que puedan surgir durante la misma, difunde las clasificaciones, archiva la documentación de cada regata, prepara toda la documentación técnica de la regata (papelería técnica, avisos...etc.) y entrega las encuestas de satisfacción.
- Comité de regatas: dirige la realización técnica de las regatas.
- Pañol de regatas: gestiona el material, su custodia y mantenimiento (banderas, balizas, fondeos, barcas, etc.)
- Logística: realiza el montaje de las diversas zonas de trabajo (oficina de regatas, zona de medición, carpa para actos sociales) y de los elementos utilizados durante los actos sociales.
- Relaciones Públicas; será la encargada de gestionar los patrocinadores y colaboradores para las regatas. Gestiona la imagen y relaciones públicas de la regata (logos, papelería, diseño de banderas, etc.)
- Jefe de seguridad: se encarga de ampliar la seguridad en tierra y los refuerzos en limpieza. Solicitará los permisos específicos a la Autoridad Portuaria: Cierre de calles, zonas de aparcamiento, necesidad de apoyo de policía, apoyo de seguridad de Casa Real. etc.
- Capitanía; se encarga de los refuerzos en marinería (amarres y distribución de barcos) y facturación en caso de que algún barco desee quedarse más del periodo establecido.
- Coordinadora deportiva; hace de enlace entre todos los departamentos involucrados. Se encarga de las inscripciones durante el periodo previo a la regata, así como de dar información diversa a los participantes interesados.

## 6.2. Representación del organigrama

El objetivo de este apartado es organizar el personal de la empresa a través de un organigrama que se estructurará por funciones, áreas o departamentos, con el fin de ubicar cada puesto de trabajo. Si fuese necesario, cada función podría dividirse, a su vez, en sub-áreas. El organigrama determina, por tanto, la organización funcional de la empresa: sus áreas, relaciones, jerarquía y dependencia.

El siguiente gráfico representa el organigrama de la regata:



**Gráfica 6.2-1 Organigrama de la regata – Fuente: Elaboración propia.**

## 7. RESPONSABILIDAD SOCIAL

La responsabilidad social empresarial es fundamental tenerla en cuenta a la hora de crear un proyecto. Asimismo, toda actividad influye en la sociedad, es decir, los valores que queremos reflejar en este proyecto son los que van a tener repercusión en la sociedad.

Por una parte, tenemos los certificados de medio ambiente, que son fundamentales a día de hoy. En este caso, en la localización escogida para la realización del evento deportivo, el RCNP, cuenta con varias certificaciones de calidad y medio ambiente. Estas son: ISO 14001, ISO9001, EMAS (Environmental Management Scheme) y una bandera azul. Esta última mencionada indica que es un puerto gestionado medioambientalmente.

También queremos continuar con el movimiento de plástico cero y además contaremos con una fuente de agua para rellenar las botellas.

## 8. FORMA JURIDICA Y TRAMITACION PARA LA PUESTA EN MARCHA

### 8.1. Descripción de los trámites a realizar para dar inicio a la actividad de la empresa

Para llevar a cabo la puesta en marcha de una regata comercial, se han de seguir una serie de pasos. Primero, se ha de solicitar permiso a Capitanía Marítima y a Autoridad Portuaria de la competición de vela que se quiere organizar. Se ha de remitir una instancia de la regata, los planos de las áreas que se van a ocupar en la bahía, las fechas y los materiales que se van a utilizar para llevar a cabo el

evento. Segundo, se ha de remitir el anuncio de regata que se enviará a todos los participantes. Se dará aviso a Salvamento Marítimo de cuándo saldrán y cuántas embarcaciones participarán en la regata.

## 8.2. Cuantificación de las inversiones y los gastos

Cabe mencionar que esta tramitación de permisos no conlleva ningún coste adicional. Los únicos costes que podrían surgir serían si, en algún momento de la regata, hay que implicar a la Autoridad Portuaria y Capitanía Marítima.

## 9. PLAN ECONOMICO-FINANCIERO

### 9.1. Determinación de la estructura económica y financiera del proyecto

A continuación, se muestra la estructura y determinación financiera del proyecto.

ESTRUCTURA ECONOMICA	
Activo no corriente	15.500,00 €
Inmovilizado intangible	2.000,00 €
Aplicaciones informáticas	2.000,00 €
Inmovilizado material	13.500,00 €
Instalaciones	5.000,00 €
Mobiliario	5.000,00 €
Equipos informáticos	2.500,00 €
Material de oficina	1.000,00 €
Activo Corriente	1.012.550,00 €
Inversiones financieras a c/p	506.275,00 €
Patrocinios	400.000,00 €
Instituciones	20.000,00 €
Inscripciones	86.275,00 €
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.012.550,00 €</b>

**Tabla 9.1-1 Estructura Económica. Fuente: Elaboración propia.**

ESTRUCTURA FINANCIERA	
Patrimonio Neto	197.000,00 €
Capital social	100.000,00 €
Resultado del ejercicio	97.000,00 €
Pasivo No Corriente	
Pasivo Corriente	10.000,00 €
Proveedores	10.000,00 €

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	207.000,00 €
--------------------------------	--------------

**Tabla 9.1-2 Estructura Financiera. Fuente: Elaboración propia.**

9.2. Elaboración de los estados financieros provisionales

PREVISIÓN DE VENTAS	
ENTRE 15-17,9M DE ESLORA TOTAL	
Unidades	30,00 €
Precio inscripción	1.350,00 €
Ingresos	40.500,00 €
ENTRE 12-14,9M DE ESLORA TOTAL	
Unidades	35,00 €
Precio inscripción	925,00 €
Ingresos	32.375,00 €
ENTRE 9-11,9M DE ESLORA TOTAL	
Unidades	20,00 €
Precio inscripción	670,00 €
Ingresos	13.400,00 €
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>86.275,00 €</b>

**Tabla 9.2-1 Previsión de ventas. Fuente: Elaboración propia.**

## 10. CONCLUSIONES

Tras la realización de este plan de negocio de un evento deportivo, podemos concluir que la regata Swan One Design Challenge podría ser llevada a cabo y además obtener rentabilidad no solo a nivel económico, sino también un mayor prestigio tanto para el RCNP, como para la clase Swan.

Hemos podido observar varios aspectos empezando por la localización del RCNP. El centro de la ciudad de Palma es un lugar ideal para los regatistas. A pocos minutos de la Bahía de Palma, podrán practicar las maniobras necesarias para prepararse para la competición. Por otro lado, la clase Swan, cuenta con regatistas profesionales que, por lo general ya han participado en regatas en la isla, conocen las instalaciones y el funcionamiento de las mismas.

Contemplamos en la Tabla 9.2. Previsión de ventas que el número de inscritos previstos aportaría unos ingresos de hasta 86.275€. Aportando un beneficio al Real Club Náutico de Palma la cantidad de 805.550€, descontando todos los gastos financieros previstos.

El proyecto se llevaría a cabo acorde con los valores del club y de la sociedad mallorquina. Implementando las políticas medioambientales como por ejemplo plástico cero en toda la regata, disponer de fuentes de agua para poder recargar las cantimploras, etc. Cabe decir que la información de la regata se efectuará por medios de comunicación como IB3 u Onda Cero.

En conclusión, según el estudio del proyecto, podemos deducir que Swan One Design Challenge podrá convertirse en una regata rentable, fuerte y bien implantada en el mercado. Sin embargo, a lo largo de los años para que se repita deberá seguir promocionándose y ofreciendo a los concursantes los servicios necesarios para llevar adecuadamente la actividad, para así cumplir todas las metas y objetivos que se implanten dentro de la misma.

## Bibliografía

- RCNP HISTORIA. (2020). RCNP. <https://www.rcnp.es/elclub-historia.php>
- #ValoresRCNP | INDEX. (s. f.). Valores RCNP. <https://rcnp.es/valores/>
- CARBONELL, J. C. (2012, julio). POLITICA MEDIOAMBIENTAL RCNP. Política medioambiental. [https://www.rcnp.es/database/auxiliares/politica\\_medioambiental.pdf](https://www.rcnp.es/database/auxiliares/politica_medioambiental.pdf)
- Declaración ambiental. (2012, diciembre). [https://www.rcnp.es/database/auxiliares/declaracion\\_ambiental\\_rcnp.pdf](https://www.rcnp.es/database/auxiliares/declaracion_ambiental_rcnp.pdf)
- Social. (2020). RCNP Social. <https://www.rcnp.es/cooperativa-social.php>
- RCNP Medioambiente. (2020). RCNP Medioambiente. <https://www.rcnp.es/cooperativa-medioambiente.php>
- Regatas. (2021). RCNP Regatas. <https://www.rcnp.es/regatas-calendario.php>
- Patrocinadores. (2021). RCNP Patrocinadores. <https://www.rcnp.es/patrocinadores.php>
- Asale, R. (2022). ONG | Diccionario de la lengua española. «Diccionario de la lengua española» - Edición del Tricentenario. <https://dle.rae.es/ONG>
- RCNP. (2020). Real Club Náutico Palma. <https://www.rcnp.es/>
- Puertos deportivos en Mallorca - Cosas de Barcos. (2022). Boats Group. <https://www.cosasdebarcos.com/puertos-deportivos/en-mallorca-25/>
- N. (2021, 10 Junio). Club Swan 36 The Leagues - Swan. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/clubswan-racing/one-design/classes/clubswan36/the-fleet/>
- N. (2022, 7 marzo). SWAN REGIONAL SERIES - Swan. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/clubswan-racing/rating/events/2022-2/swan-regional-series/>
- N. (2022, febrero 17). Nautor's Swan - Partners. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/clubswan-racing/partners/>
- N. (2019, 4 septiembre). Nautor's Swan: Club Swan - The Club. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/clubswan/>
- N. (2022, marzo 9). Racing Calendar. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/clubswan-racing/racing-calendar/>
- N. (2020, 23 diciembre). Nautor's Swan: Company. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/about-us/the-company/>
- N. (2021, diciembre 20). Nautor's Swan: Swan Heritage. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/about-us/heritage/>
- N. (2021, noviembre 15). Nautor's Swan: Yachts Division. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/yachts/yachts-division/>
- N. (2022, febrero 15). Nautor's Swan: Corporate website. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/>
- AEMET. (2022). AEMET. <http://www.aemet.es/es/portada>
- Windfinder.com. (2022). Windfinder. Windfinder. [https://es.windfinder.com/windstatistics/mallorca\\_palma\\_edificio\\_gesa](https://es.windfinder.com/windstatistics/mallorca_palma_edificio_gesa)
- Balearsmeteo. (2022). Balears meteo. [http://balearsmeteo.com/informes\\_mensuales\\_anuales.php](http://balearsmeteo.com/informes_mensuales_anuales.php)
- N. (2021, diciembre 15). ClubSwan 36 - Nautor's Swan. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/yachts/models/clubswan36/#design>

- Tarrés Lenneryd, E. T. L. (2017, 27 enero). Club Swan 50. Nuevo CLUB SWAN 50. <https://www.panoramanautico.com/nuevo-club-swan-50-tecnologia-buen-gusto-y-prestaciones/>
- N. (2021, julio 21). ClubSwan 50 - Nautor's Swan. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/yachts/models/clubswan50/#specifications>
- N. (2021, junio 9). Nautor's Swan - One Design - Clubswan 50. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/clubswan-racing/one-design/classes/clubswan50/>
- N. (2021, julio 21). ClubSwan 50 - Nautor's Swan. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/yachts/models/clubswan50/>
- N. (2021, junio 9). Nautors Swan - One Design - Clubswan 42. Nautor's Swan. <https://www.nautorswan.com/clubswan-racing/one-design/classes/clubswan42/>
- Swan 45 Class. (2020, enero). WORLD SAILING ASSOCIATION. <https://www.sailing.org/tools/documents/Swan45ClassRules2020-%5B25956%5D.pdf>
- Swan 45 (Nautor's Swan) - Sailboat specifications. (2020, 24 marzo). Boat-Specs. <https://www.boat-specs.com/sailing/sailboats/nautor-s-swan/swan-45>
- ClubSwan 42 - Nautor's Swan. (2022). Club Swan 42. <https://pdf.nauticexpo.com/pdf/nautor-s-swan/clubswan-42/20326-47631-9.html>

### Listado de tablas, gráficos e imágenes

TABLA 2.4-1 ANÁLISIS D.A.F.O. FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.	9
TABLA 2.5-1 ANÁLISIS P.E.S.T.E.L. FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL RCNP.	11
TABLA 3.2-1 PROGRAMA DE LA COMPETICIÓN - FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.	14
TABLA 3.2-2 PROGRAMA DE EVENTOS SOCIALES - FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.	14
TABLA 4.2-1 PRECIO DE INSCRIPCIÓN SEGÚN ESLORAS – FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.	17
TABLA 9.1-1 ESTRUCTURA ECONÓMICA. FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.	26
TABLA 9.1-2 ESTRUCTURA FINANCIERA. FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.	27
TABLA 9.2-1 PREVISIÓN DE VENTAS. FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.	27
ILUSTRACIÓN 3.1-1 BARCO CLUB SWAN 36 – NAUTOR'S SWAN.	12
ILUSTRACIÓN 3.1-2 ESTRUCTURA DEL BARCO CLUB SWAN 36 – NAUTOR'S SWAN.	12
ILUSTRACIÓN 3.1-3 BARCO CLUB SWAN 50 – NAUTOR'S SWAN.	12
ILUSTRACIÓN 3.1-4 ESTRUCTURA DEL BARCO CLUB SWAN 50 – NAUTOR'S SWAN.	12
ILUSTRACIÓN 3.1-6 ESTRUCTURA DEL BARCO CLUB SWAN 42 – BOAT-SPECS.COM.	13
ILUSTRACIÓN 3.1-5 BARCO CLUB SWAN 42 – NAUTOR'S SWAN.	13
ILUSTRACIÓN 3.1-7 ESTRUCTURA DEL BARCO CLUB SWAN 45 – NAUTIC EXPO BY VIRTUAL EXPO GROUP.	13
ILUSTRACIÓN 3.1-8 BARCO CLUB SWAN 45 – NAUTOR'S SWAN.	13
GRÁFICA 3.2-1 VELOCIDAD DEL VIENTO OCTUBRE 2021 - FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE BALEARS METEO.	14



GRÁFICA 3.2-2GRÁFICA 3.2.2. REPARTICIÓN DE LOS VIENTOS EN % OCTUBRE 2021 - FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE BALEARS METEO.	15
GRÁFICA 6.2-1ORGANIGRAMA DE LA REGATA – FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.	25