

NACEXmagazine 31

Nacex | Número 31 | Julio 2015



Descárgate
NACEXmagazine

Reportaje 02
El gusto por lo *vintage*

Cliente Nacex 04
Gesdocument
entrevista a Felipe Santiago, Director General

Agencia Nacex 06
2920 - Antequera

Vida y Ocio 10
El espectáculo del circo
Platos marineros bajo un castillo
Vigilante de la piel · Terapia con gemas



El gusto por lo vintage

Según el *Estudio de los factores de compra de productos retro y segmentación del mercado potencial retro**, cuyo objetivo es analizar el comportamiento del mercado potencial de compradores de productos retro, dos de los principales factores que les han hecho ganar tanto éxito y popularidad son: la búsqueda de la autenticidad y, sobre todo, la nostalgia que evoca tiempos pasados recordados positivamente.

Este estudio recoge varios argumentos de expertos de diferentes épocas que analizan los diferentes motivos de compra de productos retro. Por ejemplo, y según Wood (2004), se debe a que la familiaridad con el producto es, además de la calidad y la reputación de la marca, un motivo relevante en el comportamiento de los consumidores; asimismo, indica que la familiaridad se puede haber desarrollado como consecuencia del uso en el hogar familiar.

Además, señala que actualmente los consumidores están buscando la autenticidad en un mundo inauténtico. Una de las cosas más llamativas sobre la cultura contemporánea de los consu-

midores es el deseo de autenticidad. Los productos retro son parte de esta búsqueda por lo auténtico y un recurso para diferenciarse del resto. La autenticidad en los distintos artículos y marcas se garantiza a través del uso de términos como "artículo genuino" o "estilismo auténtico" en las etiquetas de las distintas prendas de vestir, como los pantalones vaqueros.

El factor identidad tiene muchos paralelismos con el factor nostálgico, pues es una forma de conectar con un pasado idealizado y de restablecer la identidad.

Una idea clave de la que se habla en el estudio es que las marcas veteranas y familiares pueden servir de ancla en el tiempo para recuperar la identidad. El factor identidad tiene muchos paralelismos con el factor nostálgico, pues es una forma de conectar con un pasado idealizado y de restablecer la identidad.

Y es que el pasado sirve habitualmente como símbolo de calidad. De hecho cuando los productos se describen como "tradicionales" en la publicidad, o en los envases, esto provoca habitualmente imágenes de producciones artesanales y altos estándares de calidad. Un ejemplo inequívoco de ello es el restyling de la nueva botella de Coca-Cola, con motivo de los 100 años de su icóni-

ca botella de vidrio Contour. La recién reestrenada botella es un retorno al modelo antiguo, que ya se ha empezado a comercializar en todo el mundo.

Esta misma tendencia se da en las prendas de vestir, ya sea por materiales que han perdurado en el tiempo o por reproducciones, es la manera más

La nostalgia y autenticidad venden. Estos parecen ser algunos de los principales factores por los que los productos denominados vintage tienen tanto tirón en el mercado y los compradores están dispuestos a pagar más por ellos.



Retro Scooter



común de crear diferenciación y autenticidad con un estilo propio.

Otra explicación que se da en este estudio sobre el fenómeno nostálgico, puede ser el sentimiento adulto del deseo de la niñez. Hoy en día, se asume como normal que un adulto vaya solo o con otros adultos a ver una película de animación. Como ejemplo, la película *Los Increíbles* es para adultos y el público invitado son los niños. Las referencias al cómic, el cine y la subcultura de los años sesenta son el eje de la película, de la cual los nacidos a partir de los ochenta no tienen conocimiento directo.

Pero quizá una de las evidencias más llamativas de este fenómeno sea la música. En 2005 se vendieron 39,5 millones de CDs, mientras que en 2013 fueron 9,5 millones. En cambio, en ese mismo periodo, la venta de vinilos nuevos se multiplicó, pasando de 15.000 ejemplares vendidos a 140.000, un 933% más, según datos de Productores de Música de España. La tendencia está llegando a tal punto que hoy en día, ya hay nuevos trabajos musicales que se lanzan directamente en formato vinilo.

Las empresas son muy conscientes de las oportunidades que este fenómeno conlleva y muchas ya lo están desarrollando y aplicando a sus productos. Y es que, según el mencionado estudio, esto supone numerosas ventajas para las empresas:

- Representan oportunidades comerciales porque habrá consumidores que desearán volver a comprar esos productos de antaño; por ejemplo, las personas nacidas en los años sesenta quizás deseen volver a ver programas de televisión de esa época; por otro lado, los más jóvenes pueden que se interesen por este tipo de productos porque les permita obtener singularidad e individualidad.
- Reducen los costes de búsqueda de los consumidores porque pueden recordar viva y rápidamente los beneficios del producto en el pasado (Horwitz y Weinberger, 2005).
- Permiten obtener una ventaja competitiva mediante la diferenciación. Cuando la tecnología disponible converge en un cierto umbral, los consumidores pueden basar sus elecciones en consideraciones no técnicas como el retromarketing para expresar su identidad (Crewe et al., 2003). Así, las empresas pueden usarlo en su estrategia comercial.
- Tienen un menor riesgo y coste que el lanzamiento de nuevos productos (Brown, Kozinets y Sherry, 2003b). Además, el desarrollo de nuevos productos es algo difícil de sostener, y no todas las empresas pueden hacerlo.
- Las empresas no tienen que "empujar" a los consumidores hacia los productos retro porque éstos les dan la bienvenida a sus "viejos y ya conocidos" productos (Wood, 2004).
- Hacen que productos en fase de declive puedan tener una resurrección como el Mini, reencarnado ahora en el Nuevo Mini (Van Bakel, 2002).

*Fuente: "Estudio de los factores de compra de productos retro y segmentación del mercado potencial retro" José S. Clemente Ricoife, Juan M. Buitrago Vera y Eva Sendra Emper



Felipe Santiago, Director General de Gesdocument

1-La empresa ha cumplido su 25 Aniversario el año pasado. ¿Cómo fueron los inicios y cuál ha sido la evolución durante estas décadas de trayectoria?

Empezamos con diez empleados y ahora ya somos más de 150. Durante nuestra trayectoria hemos ido evolucionando para adaptarnos a las necesidades reales de nuestros clientes, ofreciendo un servicio de consultoría y asesoría integral y apostando por la tecnología y la innovación, así como profesionales altamente preparados. Más que mirar al pasado, nos gusta hacerlo al futuro, para seguir siendo una de las firmas de servicios profesionales de referencia del país.

2.-¿Qué servicios ofrecen a sus clientes?

Somos especialistas en consultoría, gestión para PYMES, y además tenemos un servicio de asesoramiento legal para pymes a través de nuestra división de GD Legal. Ayudamos, gestionamos y asesoramos a empresas en el ámbito contable tributario, mercantil y labo-

ral, en su vertiente de gestión y legal. También somos expertos en movilidad internacional y extranjería, facilitando los desplazamientos de profesionales y directivos. Por otra parte, también nos dirigimos al cliente particular con una tienda online de trámites y gestiones: Online Gestoría. En definitiva, nuestra filosofía es aunar profesionales, conocimiento y tecnología para resolver la problemática que la aplicación de las normas conlleva en la actividad empresarial.

3.-Estamos en plena era del e-commerce y Uds también ofrecen servicios online. ¿Cuáles son y qué ventajas ofrecen a las empresas que operan online?

En el ámbito laboral, ofrecemos a nuestros clientes un portal del empleado y un portal de RRHH de desarrollo propio, accesibles desde cualquier dispositivo con conexión a Internet que facilitan muchas tareas de la gestión administrativa del personal. Nuestros clientes de mercantil también disfrutan de una aplicación web con la que

realizar consultas del estado de los procesos o descargar los documentos escaneados.

Para los autónomos tenemos una serie de gestiones agrupadas dentro de Online Autónomos y para las empresas vamos a lanzar Conta PRO. Se trata de ofrecer a nuestros clientes la posibilidad de disfrutar de servicios de facturación y gestión online en la nube. Las ventajas para las empresas son muchas; la tecnología permite automatizar muchos procesos, ganando en rapidez y ahorrando en costes, por no hablar de que incrementa la seguridad de los datos.

Por otra parte, en Online Gestoría ofrecemos más de 250 trámites de todo tipo, personales y profesionales, a los cuales, muy pronto, también se va a poder acceder dentro del proyecto de parque empresarial virtual del Banco de Santander.

4.-A pesar de que, hoy en día, se ha reducido notablemente el papeleo gracias a las nuevas tecnologías, ¿Hay aún muchos trámites que requieren de que la documentación llegue físicamente a su destinatario? ¿Qué papel juega NACEX como su proveedor de transporte urgente en este sentido?

Gesdocument nace en 1989 ayudando a las empresas a externalizar sus funciones administrativas y asesoría interna. El objetivo es hacer que sus clientes se sientan libres para gestionar sus compañías y concentrarse en la estrategia de sus negocios, facilitándoles así el camino.



FELIPE SANTIAGO
 DIRECTOR GENERAL DE GESDOCUMENT



5.-Tienen oficinas en muchas de las ciudades más importantes del país. ¿Tienen prevista una expansión internacional a corto-medio plazo? ¿Por qué?

Gesdocument forma parte de LEA Global, una de las asociaciones de despachos independientes de auditoría y consultoría más importantes del mundo. A través de la red de LEA Global establecemos sinergias para poder ofrecer a nuestros clientes servicios en colaboración con cualquiera de los casi 200

Es clave tener un proveedor de transporte urgente que no sólo nos facilite el envío de documentos, sino que también pueda desplazarse a las administraciones para presentar documentación y recogerla

despachos asociados. Igualmente, ofrecemos al cliente internacional gestiones y servicios en España. De esta manera, somos locales y globales a la vez.

6.-¿Cuáles son sus perspectivas a medio-largo plazo? ¿Creen que la esperada mejoría de la situación económica va a darse en todos los sectores por igual o va a quedarse concentrada en algunos sectores en nuestro país?

Nuestro futuro, como el de muchas otras empresas, pasa por seguir apostando por la innovación y contar con los mejores profesionales. Creo que las empresas que mejor se adapten a los retos tecnológicos obtendrán los

mejores resultados. Igualmente, es importante que las empresas cuenten con business partners que se encarguen de tareas y servicios que no sean esenciales en la empresa y que se concentren en su core business o negocio principal.





Antequera

La oficina 2920 de Antequera comenzó su andadura en el mes de mayo del año 2000. Durante estos años, ha pasado por tres ubicaciones distintas, siempre en busca de la mejora del acceso y las instalaciones, hasta llegar a la ubicación actual en un edificio inteligente del Polígono Industrial Antequera. Éste cuenta con numerosas ventajas, sobretodo a nivel de tecnologías de la comunicación y la información, además de gozar de un mejor acceso, tanto para clientes como para la rápida entrada y salida de la mercancía.

La agencia 2920 cubre la zona de toda la comarca de Antequera, que comprende los municipios de: Alameda, Antequera, Casabermeja, Fuente de Piedra, Humilladero, Mollina y Villanueva de la Concepción.

Con un equipo humano de cinco personas: Melisa y Carmen en oficinas; dos mensajeros: Manuel y Marcos; y el delegado, Javier López; actualmente también cuenta con tres vehículos de reparto.

Javier López explica: *La experiencia la valoro como muy positiva ya que me ha permitido desarrollar mi carrera como empresario con la marca líder en el sector de la mensajería. Gracias a mi*

Durante estos años, ha pasado por tres ubicaciones distintas, siempre en busca de la mejora del acceso y las instalaciones, hasta llegar a la ubicación actual en un edificio inteligente del Polígono Industrial Antequera

hermano, Antonio López, delegado de la agencia NACEX 2900 de Málaga, quien me puso en contacto con las oficinas centrales para emprender este proyecto, he podido llevar adelante el trabajo de gestión de una empresa propia con la constancia requerida para mantener a la marca en una buena posición en el mercado.

En estos quince años de trayectoria, el equipo de la agencia ha sorteado las di-

ficultades de cumplir con el cliente día tras día y, obviamente, cuentan con numerosas anécdotas curiosas y sorprendentes, como explica el delegado: *Un día, fuimos a realizar una entrega a un*

He podido llevar adelante el trabajo de gestión de una empresa propia con la constancia requerida para mantener a la marca en una buena posición en el mercado

particular en su casa. Cuando llamamos a la puerta y preguntamos por él, nos hicieron pasar y vimos que había mucha gente en la casa. Seguidamente, nos llevaron a un cuarto donde se encontraba el destinatario de cuerpo presente, pero la entrega nos la firmó su viuda.

La agencia suele invertir en publicidad, sobretodo en época navideña, con campañas de cuñas de radio en Onda Cero de Antequera, y también se compromete con la comunidad, con patrocinios deportivos a nivel local en disciplinas como el karate.

Agencia
2920



2920 ANTEQUERA
Pol. Ind. De Antequera
C/ Cueva de Viera 2 -Edif. Cadí Local 5
29200 Antequera
Tel. 952 846 528
Fax 952 840 907



JAVIER LÓPEZ
DELEGADO DE LA AGENCIA

01 NACEX refuerza sus servicios de entrega más exigentes

NACEX, la firma de transporte urgente de paquetería y documentación de Grupo Logista, ha reforzado su apuesta por los servicios premium: aquellos que requieren de un compromiso de entrega más ajustado. Los servicios que se incluyen en esta categoría: NACEX 8:30h, 10h y 12h, están diseñados para dar cobertura a las necesidades más exigentes de envío con entrega a primera hora de la mañana del día siguiente.

Para ello, se ha puesto en marcha una campaña de marketing directo dirigida a empresas que trabajan con material crítico para reparaciones de todo tipo de maquinaria (electrónica y mecánica), material quirúrgico, implantología, así como a otras empresas que se dedican a productos con destino hospitalario, clínicas dentales o laboratorios, entre otros sectores profesionales. Esta campaña se complementará con acciones publicitarias en medios online y offline.



03 Sólo puede ganar uno...en la Batalla de SOLOPORTEROS.com

NACEX es, por segundo año consecutivo, el patrocinador oficial de la Batalla de Porteros organizada por SOLOPORTEROS.COM, celebrada en Zaragoza el pasado 20 de junio.

La Batalla de los porteros es un evento creado por y para los porteros...es mucho más que un juego...su propio carácter competitivo hace que un compañero de portería, e incluso tu mejor amigo, se convierta por unos minutos en tu peor enemigo... y... sólo puede ganar uno!!!

El juego consiste en el enfrentamiento entre dos porteros/as en un campo de dimensiones reducidas con dos porterías. Cada uno de los porteros defiende una de las porterías y el objetivo del juego es meter el mayor número de goles en la portería contraria y encajar el menor número de goles posible.

Se puede utilizar cualquier parte del cuerpo para meter gol o para defender la portería. Los lanzamientos por parte de los porteros se realizan siempre desde una zona de ataque y el espacio para

proteger la portería se hace siempre dentro de la zona de defensa.

El evento, que no está basado en ninguna modalidad deportiva conocida, sino en juego sencillo, directo y enormemente divertido tanto para los participantes como para el espectador ha sido llevado a cabo durante nueve años.



02 NACEX galardonada en RSC

NACEX ha sido galardonada en los III Premios a la Eficiencia Logística y a la Responsabilidad Social, en la categoría de Responsabilidad Social Corporativa, que otorga por tercer año la publicación Logística Profesional.

Ariane Muñoz, Responsable de Marketing de NACEX, recogió el galardón y participó en la III Jornada sobre Eficiencia Logística y Sostenibilidad, celebrada con motivo de los premios, en la que distintos expertos abordaron los aspectos de la eficiencia y la responsabilidad medioambiental, como herramientas para aumentar la competitividad y mejorar el posicionamiento internacional de las empresas.

Estos premios, cuya ceremonia tuvo lugar el 29 de abril, en el Hotel Nuevo Boston Madrid, son el reconocimiento a las mejores prácticas e innovaciones en el sector que, además de mejorar los procesos, son sostenibles y respetuosas con el medio ambiente y el conjunto de la sociedad.



04 NACEX, Mejor Operador de Transporte Urgente 2015 en Portugal

NACEX ha sido galardonada con el premio de Mejor Operador de Transporte Urgente en Portugal en la primera edición de los Premios de Logística & Transporte Hoy, del Grupo IFE. La ceremonia tuvo lugar durante el certamen Logitrans Summit 2015 que reunió, los pasados 13 y 14 de mayo, a varios profesionales del sector de logística y transporte, en Alfândega do Porto, bajo el lema "Thinking Global, Growing Fast".

Joao Jales, Country Manager de NACEX en Portugal, afirma que "este premio es un reconocimiento del sector ante el que ha sido el desempeño de NACEX en los últimos años en Portugal, con excelentes resultados." El Country Manager ha insistido en compartir el premio con todos los empleados de la compañía, que "todos los días se esfuerzan por brindar un excelente servicio a nuestros clientes". Joao Jales también elogia la concesión de este premio, porque "se ha dado un énfasis a la actividad de la mensajería aparte de la logística y del transporte en general."



Crecimiento imparable del comercio electrónico

El crecimiento del comercio electrónico sigue su escalada imparable con un volumen del 25% más con respecto al año anterior. Y, según los expertos en comercio internacional reunidos recientemente en la Cámara de Comercio de Teruel, la tendencia seguirá siendo la misma hasta el punto que, en 2025, cerca del 25% del negocio de comercio exterior será mediante el canal online; lo que favorece la viabilidad de los negocios en Internet para vender en el extranjero. Desde fuera de nuestras fronteras los productos y servicios más demandados son: Agencias

de viajes y operadores turísticos, con un 37,8% del total de las ventas. A continuación, están el transporte aéreo con el 14,9%, hoteles y alojamientos con el 5,7%, la moda con un 3,7% y alquiler de automóviles con el 3,6%.

En la jornada se puso de relevancia que el comercio electrónico tiene aún mucho recorrido por delante, pero que hay que tener muy en cuenta la seguridad jurídica y la legalidad de Internet en cada país en el que se comercialice, siendo necesario que los productos y tiendas online cumplan la normativa en vigor.



El 75% de la demanda online corresponde a droguería y perfumería

Según publica el informe Preferencias de establecimientos del consumidor de la consultora Nielsen, 15 de cada 20 de los productos más demandados en las tiendas online pertenecen a droguería y perfumería.

Analizando las expectativas de compra, se concluye que de dos de cada diez consumidores tienen en previsión adquirir productos a través del canal online, tales como gel de baño, champú/acondicionador y desodorante, mientras que alrededor de un 15% de los compradores prevén comprar detergente, cosméticos y lavavajillas.

El peso del canal online en el total del mercado de gran consumo es aún reducido, representando el 0,7% a cierre de 2014, pero los consumidores poco a poco van sumándose al carro digital. Así, todas las categorías han registrado una media de crecimiento cercano al 10% en el primer cuatrimestre del año. En el caso de los productos de cuidado del hogar, el incremento fue del 9,7%, mientras que cuidado personal mejoró sus ventas el 8,2%.

Según el director general de Nielsen Iberia: "Tres de cada cuatro compradores disfruta tocando, mirando y eligiendo los productos en la tienda y en ello tiene mucho que ver el importante peso del producto fresco en nuestra cesta de la compra. Sin

embargo, no sólo hay una cuarta parte restante de compradores en la actualidad para los que hacer la compra les supone una tarea engorrosa, sino que no todas categorías contienen ese componente emocional y de valor añadido a la hora de elegir el producto, como puede ser el caso de los productos para el hogar o de determinados artículos de cuidado personal, que son además compras de carga, las más habituales en este canal".



01 ESPACIO 2.0

En este espacio os presentamos Apps interesantes y curiosas para el día a día.

¡ENVÍANOS TUS PREFERIDAS a través de Twitter en nuestro perfil!

@nacex_



Para participar, envíanos un tuit con tu app favorita y, si resulta ganador, te llevaremos un LOTE DE MERCHANDISING de los últimos eventos patrocinados por NACEX, ideales para practicar deporte, disfrutar de tu tiempo de ocio, ... ¡PARTICIPA, puede ser tuyo!

En esta ocasión, el ganador ha sido:



Sing! Karaoke

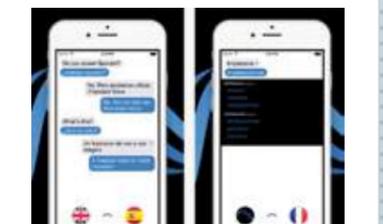
Con esta app, destacada por Apple como mejor nueva aplicación, puedes cantar tus éxitos favoritos con efectos de sonido y la opción de grabar en vídeo. Además, podrás compartir en redes sociales tus mejores actuaciones y competir con tus seguidores y amigos en la red.



iTranslate Voice

Ya no te perderás en la traducción

iTranslate Voice es una app para iOS a la que puedes hablar en 31 idiomas y leer y escuchar su traducción al idioma que prefieras. Además, permite buscar definiciones y significados de palabras y frases, compartir la traducción en Twitter y copiarla para enviarla por mail o sms. Ya no te perderás ningún detalle si viajas al extranjero.



Platos marineros bajo un castillo

Aunque está situado dentro de un camping, este restaurante cuenta con toda una reputación gastronómica en la zona. Esto unido a su privilegiada ubi-

cación, junto a la playa y con las vistas al castillo medieval de Tamarit, hacen de éste un rincón excepcional para disfrutar de buenos platos junto al mar.

Cortijo Las Gachas

Ctra. Las Gachas Km. 1 · 04619 Guadamara - Cuevas del Almanzora (Almería)
Tel. 609391180 · 630022296 | <http://www.lasgachas.com>



Hotel con encanto medieval

El hotel Mas La Boella está situado en pleno corazón de una finca medieval, en un edificio moderno que ofrece todas las comodidades. Concebido en formato de hotel boutique, cuenta con 13 suites exquisitamente decoradas con maderas lacadas, mo-

biliario de diseño, amenities Bulgari, reproductor iPod con canciones para elegir, carta de almohadas y camas tamaño King Size. Además cuenta con un entorno único rodeado de naturaleza y con unos maravillosos jardines con piscina.

Restaurante Casa Miguel

Calle Ronda de San José, 45 · 04118 San José (Almería)
Tel. 950 38 03 29 | <http://www.casamiguel.com.es>



El espectáculo del circo

Para celebrar el 20º aniversario del parque temático PortAventura, este verano, Cirque du Soleil presentará su nuevo espectáculo. Amaluna pretende transportar al espectador a una misteriosa isla dirigida por diosas y gobernada por el ciclo lunar. El espectáculo

narra una épica y emotiva historia de amor que envolverá a los espectadores con espectaculares ráfagas de color, música, luces, caracterizaciones y escenarios únicos... todo un espectáculo para los amantes de este grupo de artistas mítico.



Cámara trasera

Con esta cámara de visión trasera impermeable, que se instala fácilmente en las placas de matrícula europeas, se puede tener total visión de la parte trasera del coche. Tiene un ángulo de visión de hasta 110 grados. Sólo se ha de conectar para que la corriente de la luz trasera del coche alimente el dispositivo y se encienda automáticamente. La imagen se verá en cualquier dispositivo GPS, monitor o reproductor de DVD. Aparcar nunca ha sido tan fácil.



Vigilante de la piel

La marca Netatmo ha diseñado una pulsera con unos sensores que conectados al móvil lanzan avisos sobre el tiempo de exposición al sol y consejos sobre cómo cuidar la piel. La aplicación controla el tiempo de exposición al sol y avisa de los riesgos según nuestro tipo de piel, aconsejando sobre cuándo necesitamos usar crema protectora, gafas de sol o sombrero. Tomar el sol este verano es más seguro.



Terapia con gemas

La Gemoterapia utiliza varios tipos de gemas para ayudara a aliviar numerosas dolencias. Dependiendo de su composición, estructura atómica y vibración energética

constituyen una potente arma natural que contribuye al restablecimiento de la correcta energía del cuerpo, la mente y el espíritu.



Móvil con proyección

Este nuevo móvil integra un proyector, llamado Smart Cast, que permite numerosas funcionalidades: la principal es que permite enviar una imagen a cualquier superficie y que detecta las pulsaciones para que se pueda interactuar con ella. Esto permite generar, por ejemplo, el teclado de un piano a

través del componente que tiene en la parte superior del dispositivo, para proyectarlo sobre una superficie y desde ella poder tocar las teclas como si fuesen de verdad, ya que reconoce las teclas y sus pulsaciones. También, se puede usar como teclado de ordenador o para jugar a videojuegos.

NACEX

En marzo, se presentó oficialmente el NACEX Sailing Team Portugal.

El contrato de patrocinio se firmó a principios de año con el grupo de regatistas, con el objetivo de crear un equipo ganador, tanto en términos de resultados como de progresión competitiva. Con este acuerdo, se crea un espíritu de equipo, en asociación con la marca en un deporte único.

El NACEX Sailing Team Portugal lo forman dos embarcaciones: una regata de la marca Beneteau First 45 con 14 metros de eslora y una clase Snipe- barco de vela ligera.

El equipo cuenta con 12 miembros de la tripulación muy experimentados, que participan de forma regular en regatas en Portugal y España. Son auténticos marineros con una gran trayectoria, tanto en crucero como en las carreras de regata de vela ligera. Los miembros de la tripulación son:

António Noronha
Miguel Graça
Kiko Amaral
Rubén Borges

Edgar Rijo
Rui Caetano
Manuel Rey
Lopo Pizarro

Manuel Mascarenhas
Tiago Andrade
Pedro Pimenta

El programa para 2015 incluye la participación en cerca de 40 carreras en prestigiosos trofeos como: Aceros Ramada, Trofeo Bénéteau, Trofeo Ernesto Mendonça, Trofeo Ciudad de Almada, Regata Wintermantel, Regata WalterBrash, Conde trofeo del Campeonato Regional del Centro de Caria, Trofeo Marina de Cascais, rompeolas - Cascais Trofeo de Vela y Puerto de Lisboa, Winter Trophy Málaga y Campeonato de España en Adra.

