

***Sigamos Trabajando. Vota la continuidad.
Nuestros resultados son nuestra garantía.***

**CANDIDATURA A JUNTA DIRECTIVA DEL RCNV 2018-2022
CANDIDATURA DE JULIÁN VICO RENTERO
PRESIDENTE DEL REAL CLUB Náutico DE VALENCIA**

Programa Electoral



www.julianvico.webnode.es
vota.presidentevico.webnode.es

***Sigamos Trabajando. Vota la continuidad.
Nuestros resultados son nuestra garantía.***

**CANDIDATURA A JUNTA DIRECTIVA DEL RCNV 2018-2022
CANDIDATURA DE JULIÁN VICO RENTERO
PRESIDENTE DEL REAL CLUB NÁUTICO DE VALENCIA**



**Programa Electoral
Gestión Económica**

*Muchas
Gracias!*

Es necesario que todos los que participemos tengamos claro que el trabajo en equipo es la base para conseguir más. **Trabajo con ilusión y tengo ilusión por trabajar.** Sin duda habrá voces que dicen que van a hacer... pueden hacer... quieren.... Todos son promesas políticas. **Lo que yo os he dicho en este programa será cumplido desde el día 11 de Marzo de 2018.** Se pondrá en marcha desde el día después de las elecciones pues **para mí solo significa continuar el trabajo que empecé hace cuatro años.**

Ahora **os pido vuestro voto** para poder continuar haciéndolo.

Votar es lo más importante. Votar de forma libre viendo las mejoras realizadas y que son la mejor prueba de que **lo que os propongo en este programa se hará realidad durante los siguientes cuatro años.** **Votar por seguir.... Votar por continuar... porque lo que funciona hay que dejar que continúe funcionando.**

Todo lo que expongo no solo lo propongo, sino que digo como lo haré y **está basado en la experiencia y en la realidad del trabajo realizado desde 2014 como Presidente del Real Club Náutico de Valencia.**

4. Vamos a decir al socio qué vamos a hacer, como lo vamos a hacer y el por qué se puede hacer.

Nuestra base del programa es la gestión realizada en mi legislatura, eso nos ha dado la posibilidad de actuación y la capacidad de poder realizar acciones que mejoren nuestro Club y que redunden en el beneficio del Socio.

No hay que olvidar de donde veníamos, es decir, la gestión anterior a la realizada por mí y D. Francisco Bagues como Tesorero, que fue quien me acompañó en la legislatura desde 2014 y de José Luís Piqueres, que de igual forma trabajó en estas

***Sigamos Trabajando. Vota la continuidad.
Nuestros resultados son nuestra garantía.***

mejoras económicas. Ambos estaban y están conmigo para seguir adelante con esta mejora.

En este cuadro se puede ver la progresión en la mejora de nuestro Club a partir de 2014 que fue cuando empezó mi legislatura:

EVOLUCIÓN PRESUPUESTOS 2012 – 2016 (Euros '000)

DESCRIPCIÓN	2012	2013	2014	2015	2016	REAL 2016
Ingresos	4.989 -7,6%	5.016 0,54%	5.041 0,50%	5.050 0,20%	5.286 4,50%	5.335 0,90%
Gastos	4.874 -10,4%	4.862 -0,25%	4.564 -5,70%	4.411 -3,50%	4.608 4,30%	4.376 -5,30%
Resultado Corriente	115	154	476	639	678	959

Es indudable la reconducción económica que hemos hecho y es indudable que es la base para poder seguir adelante.

Ahora hay que mirar hacia delante y seguir ocupándonos del Club con el fin que la recuperación obtenida se consolide y sea un punto de apoyo al futuro. Mi trabajo va a seguir siendo como el realizado en estos cuatro años y con la nueva configuración de mi junta directiva, después de sustituir a aquellos que no trabajaban en esta línea, **Vamos a seguir** manteniendo y fomentando la actividad deportiva en Vela Crucero, Vela Ligera, Pesca, y Deportes Náuticos, además de seguir dando viabilidad, gestión, progreso y futuro a nuestro Club.

5. Bonificación y bajada en la cuota social

**¿Es posible?... Lo es, y se basa en el cálculo responsable.
No es una promesa, es una Certeza.**

La siguiente tabla confirma la viabilidad de lo que se expone a continuación:
En este año se va a pasar de tener que provisionar un gasto en la dársena de Levante, a tener el ingreso del mismo, por lo tanto, se ha pasado a disponer del dinero que se había de provisionar.

INGRESOS PREVISTOS DARSENA LEVANTE	
TASAS	150.000,00 €
B0-B5	125.000,00 €
	<u>275.000,00 €</u>

A partir de 2020, se cancela el fraccionamiento de pago a la APV, con lo que a partir de ahí mejora la viabilidad, pero la misma se destinará a varios conceptos que explicamos más adelante.

Sigamos Trabajando. Vota la continuidad. ***Nuestros resultados son nuestra garantía.***

5.1. Bonificación de la cuota social del 15% para los socios numerarios en el periodo de 2018-2022,

En el año 2014 cuando fui elegido Presidente, heredé un Club endeudado, un Club cuyos anteriores directivos dimitieron y no creyeron en el futuro del mismo. Ahora sin duda podremos escuchar diferentes versiones de este tema, podremos escuchar excusas varias pero la realidad es la que es y la anterior junta directiva del Club, anterior al 2014 dimitió, dejando un Club con un mapa económico desastroso y con unas cargas económicas reflejadas en un presupuesto muy difíciles de sostener y no digamos de levantar. Ahora según creo, cuatro años después, vuelven a querer volver al puesto que abandonaron cuando la tempestad ha pasado, queriendo de nuevo retomar algo que dejaron abandonado una vez que han visto que de nuevo el Club ha resurgido de sus cenizas. De nuevo quieren convencer que lo pueden hacer...cuando ya demostraron que no lo pudieron hacer cuando hacía falta hacerlo y era su obligación intentarlo. Ahora llaman y piden que se les ha de votar cuando en su día dejaron "colgados" a todos aquellos a los que ahora exigen su voto para volver a tener el puesto que abandonaron.

Dejaron un club con un déficit de 1.198.000 euros. Unos saldos bancarios que arrojaban una viabilidad de seis meses. Dejaron un presupuesto con supuestos en el gasto incumplibles como fue una rebaja salarial de un 40% con el fin de poder obtener un balance que hiciera el presupuesto neutro. En pocas palabras dejaron un Club con un horizonte económico abocado a la quiebra.

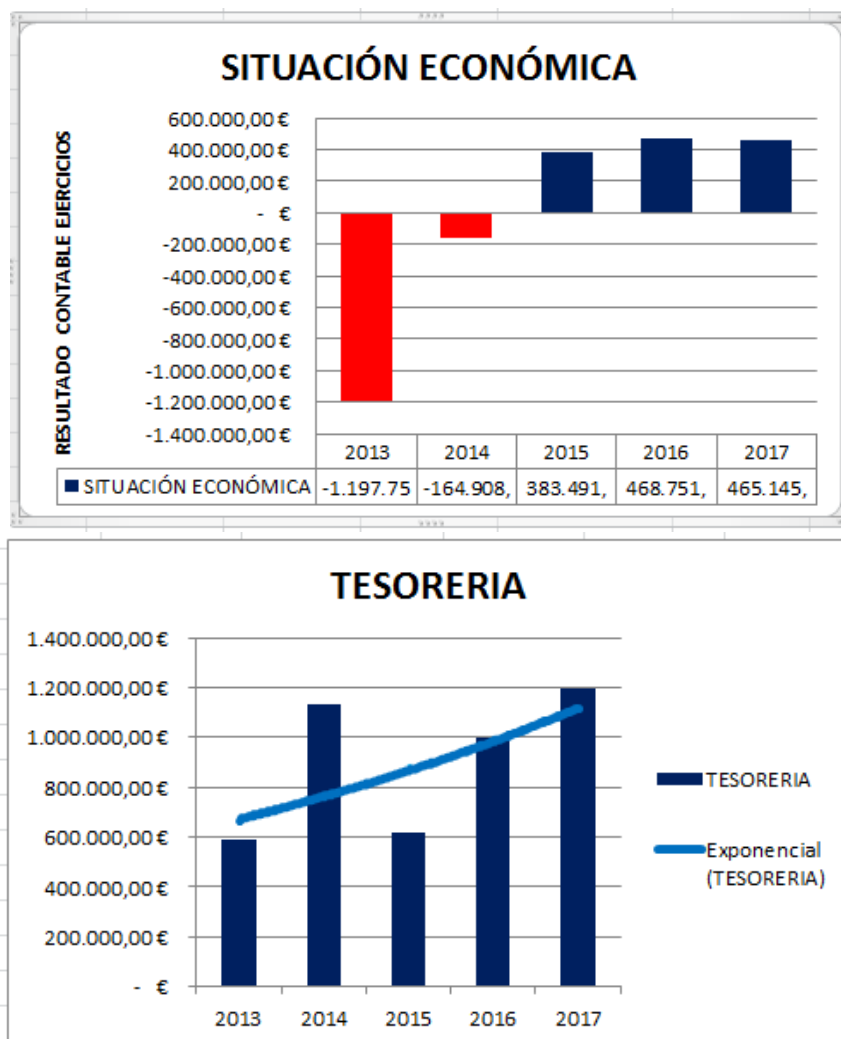
Real Club Náutico Valencia

LIQUIDACION PRESUPUESTO 2013

GASTOS	PPFT 2013	GASTADO 2013	DIFERENCIA	INGRESOS	PPFT 2013	INGRESADO 2013	DIFERENCIA
COMPRA Y TRABAJOS SUBCON	173.800	366.429	-7.373	VENTA MATERIAL	4.234	8.839	2.605
01 Ventas diversas	138.300	194.537	-11.363	CUOTAS DE ALTAS	35.408	56.990	63.384
02 Ventas de alquiler	35.500	171.892	-11.892	CUOTAS SOCIALES	1.923.474	1.787.733	-135.741
SUMINISTROS Y SERVICIOS	868.376	773.327	-92.949	SERVICIOS I			-58.105
01 Suministros	82.124	37.244	1.812	01 Alquiler			-20.208
02 Suministros y conservación	106.900	105.734	4.360	02 Transport y Via			-35.108
03 Suministros prof. independientes	223.210	226.244	-68.112	03 Tl y Tl			-44.636
04 Suministros de alquiler	25.000	18.025	6.975	04 Alquiler de			-12.134
05 Suministros de alquiler	45.000	37.757	1.573	05 Alquiler de			7.400
06 Suministros de alquiler y Publicid	22.000	9.762	12.238	SERVICIOS AL TRANSORTE	308.376	343.236	34.859
07 Suministros	22.400	207.376	4.977	01 Alquiler de			-20.100
08 Suministros de alquiler	47.000	40.700	6.300	02 Alquiler de			5.000
09 Suministros de alquiler	47.000	40.700	6.300	03 Alquiler de			5.000
TRIBUTOS Y TASAS PUERTO	1.374.170	1.376.080	-203.472	04 Alquiler de			5.000
01 Impuestos	68.240	458.026	-12.588	05 Alquiler de			5.000
02 Impuestos	100.000	100.000	0	06 Alquiler de			5.000
03 Impuestos	100.000	100.000	0	07 Alquiler de			5.000
04 Impuestos	100.000	100.000	0	08 Alquiler de			5.000
05 Impuestos	100.000	100.000	0	09 Alquiler de			5.000
06 Impuestos	100.000	100.000	0	10 Alquiler de			5.000
07 Impuestos	100.000	100.000	0	11 Alquiler de			5.000
08 Impuestos	100.000	100.000	0	12 Alquiler de			5.000
09 Impuestos	100.000	100.000	0	13 Alquiler de			5.000
10 Impuestos	100.000	100.000	0	14 Alquiler de			5.000
11 Impuestos	100.000	100.000	0	15 Alquiler de			5.000
12 Impuestos	100.000	100.000	0	16 Alquiler de			5.000
13 Impuestos	100.000	100.000	0	17 Alquiler de			5.000
14 Impuestos	100.000	100.000	0	18 Alquiler de			5.000
15 Impuestos	100.000	100.000	0	19 Alquiler de			5.000
16 Impuestos	100.000	100.000	0	20 Alquiler de			5.000
17 Impuestos	100.000	100.000	0	21 Alquiler de			5.000
18 Impuestos	100.000	100.000	0	22 Alquiler de			5.000
19 Impuestos	100.000	100.000	0	23 Alquiler de			5.000
20 Impuestos	100.000	100.000	0	24 Alquiler de			5.000
21 Impuestos	100.000	100.000	0	25 Alquiler de			5.000
22 Impuestos	100.000	100.000	0	26 Alquiler de			5.000
23 Impuestos	100.000	100.000	0	27 Alquiler de			5.000
24 Impuestos	100.000	100.000	0	28 Alquiler de			5.000
25 Impuestos	100.000	100.000	0	29 Alquiler de			5.000
26 Impuestos	100.000	100.000	0	30 Alquiler de			5.000
27 Impuestos	100.000	100.000	0	31 Alquiler de			5.000
28 Impuestos	100.000	100.000	0	32 Alquiler de			5.000
29 Impuestos	100.000	100.000	0	33 Alquiler de			5.000
30 Impuestos	100.000	100.000	0	34 Alquiler de			5.000
31 Impuestos	100.000	100.000	0	35 Alquiler de			5.000
32 Impuestos	100.000	100.000	0	36 Alquiler de			5.000
33 Impuestos	100.000	100.000	0	37 Alquiler de			5.000
34 Impuestos	100.000	100.000	0	38 Alquiler de			5.000
35 Impuestos	100.000	100.000	0	39 Alquiler de			5.000
36 Impuestos	100.000	100.000	0	40 Alquiler de			5.000
37 Impuestos	100.000	100.000	0	41 Alquiler de			5.000
38 Impuestos	100.000	100.000	0	42 Alquiler de			5.000
39 Impuestos	100.000	100.000	0	43 Alquiler de			5.000
40 Impuestos	100.000	100.000	0	44 Alquiler de			5.000
41 Impuestos	100.000	100.000	0	45 Alquiler de			5.000
42 Impuestos	100.000	100.000	0	46 Alquiler de			5.000
43 Impuestos	100.000	100.000	0	47 Alquiler de			5.000
44 Impuestos	100.000	100.000	0	48 Alquiler de			5.000
45 Impuestos	100.000	100.000	0	49 Alquiler de			5.000
46 Impuestos	100.000	100.000	0	50 Alquiler de			5.000
47 Impuestos	100.000	100.000	0	51 Alquiler de			5.000
48 Impuestos	100.000	100.000	0	52 Alquiler de			5.000
49 Impuestos	100.000	100.000	0	53 Alquiler de			5.000
50 Impuestos	100.000	100.000	0	54 Alquiler de			5.000
51 Impuestos	100.000	100.000	0	55 Alquiler de			5.000
52 Impuestos	100.000	100.000	0	56 Alquiler de			5.000
53 Impuestos	100.000	100.000	0	57 Alquiler de			5.000
54 Impuestos	100.000	100.000	0	58 Alquiler de			5.000
55 Impuestos	100.000	100.000	0	59 Alquiler de			5.000
56 Impuestos	100.000	100.000	0	60 Alquiler de			5.000
57 Impuestos	100.000	100.000	0	61 Alquiler de			5.000
58 Impuestos	100.000	100.000	0	62 Alquiler de			5.000
59 Impuestos	100.000	100.000	0	63 Alquiler de			5.000
60 Impuestos	100.000	100.000	0	64 Alquiler de			5.000
61 Impuestos	100.000	100.000	0	65 Alquiler de			5.000
62 Impuestos	100.000	100.000	0	66 Alquiler de			5.000
63 Impuestos	100.000	100.000	0	67 Alquiler de			5.000
64 Impuestos	100.000	100.000	0	68 Alquiler de			5.000
65 Impuestos	100.000	100.000	0	69 Alquiler de			5.000
66 Impuestos	100.000	100.000	0	70 Alquiler de			5.000
67 Impuestos	100.000	100.000	0	71 Alquiler de			5.000
68 Impuestos	100.000	100.000	0	72 Alquiler de			5.000
69 Impuestos	100.000	100.000	0	73 Alquiler de			5.000
70 Impuestos	100.000	100.000	0	74 Alquiler de			5.000
71 Impuestos	100.000	100.000	0	75 Alquiler de			5.000
72 Impuestos	100.000	100.000	0	76 Alquiler de			5.000
73 Impuestos	100.000	100.000	0	77 Alquiler de			5.000
74 Impuestos	100.000	100.000	0	78 Alquiler de			5.000
75 Impuestos	100.000	100.000	0	79 Alquiler de			5.000
76 Impuestos	100.000	100.000	0	80 Alquiler de			5.000
77 Impuestos	100.000	100.000	0	81 Alquiler de			5.000
78 Impuestos	100.000	100.000	0	82 Alquiler de			5.000
79 Impuestos	100.000	100.000	0	83 Alquiler de			5.000
80 Impuestos	100.000	100.000	0	84 Alquiler de			5.000
81 Impuestos	100.000	100.000	0	85 Alquiler de			5.000
82 Impuestos	100.000	100.000	0	86 Alquiler de			5.000
83 Impuestos	100.000	100.000	0	87 Alquiler de			5.000
84 Impuestos	100.000	100.000	0	88 Alquiler de			5.000
85 Impuestos	100.000	100.000	0	89 Alquiler de			5.000
86 Impuestos	100.000	100.000	0	90 Alquiler de			5.000
87 Impuestos	100.000	100.000	0	91 Alquiler de			5.000
88 Impuestos	100.000	100.000	0	92 Alquiler de			5.000
89 Impuestos	100.000	100.000	0	93 Alquiler de			5.000
90 Impuestos	100.000	100.000	0	94 Alquiler de			5.000
91 Impuestos	100.000	100.000	0	95 Alquiler de			5.000
92 Impuestos	100.000	100.000	0	96 Alquiler de			5.000
93 Impuestos	100.000	100.000	0	97 Alquiler de			5.000
94 Impuestos	100.000	100.000	0	98 Alquiler de			5.000
95 Impuestos	100.000	100.000	0	99 Alquiler de			5.000
96 Impuestos	100.000	100.000	0	100 Alquiler de			5.000
97 Impuestos	100.000	100.000	0	101 Alquiler de			5.000
98 Impuestos	100.000	100.000	0	102 Alquiler de			5.000
99 Impuestos	100.000	100.000	0	103 Alquiler de			5.000
100 Impuestos	100.000	100.000	0	104 Alquiler de			5.000
101 Impuestos	100.000	100.000	0	105 Alquiler de			5.000
102 Impuestos	100.000	100.000	0	106 Alquiler de			5.000
103 Impuestos	100.000	100.000	0	107 Alquiler de			5.000
104 Impuestos	100.000	100.000	0	108 Alquiler de			5.000
105 Impuestos	100.000	100.000	0	109 Alquiler de			5.000
106 Impuestos	100.000	100.000	0	110 Alquiler de			5.000
107 Impuestos	100.000	100.000	0	111 Alquiler de			5.000
108 Impuestos	100.000	100.000	0	112 Alquiler de			5.000
109 Impuestos	100.000	100.000	0	113 Alquiler de			5.000
110 Impuestos	100.000	100.000	0	114 Alquiler de			5.000
111 Impuestos	100.000	100.000	0	115 Alquiler de			5.000
112 Impuestos	100.000	100.000	0	116 Alquiler de			5.000
113 Impuestos	100.000	100.000	0	117 Alquiler de			5.000
114 Impuestos	100.000	100.000	0	118 Alquiler de			5.000
115 Impuestos	100.000	100.000	0	119 Alquiler de			5.000
116 Impuestos	100.000	100.000	0	120 Alquiler de			5.000
117 Impuestos	100.000	100.000	0	121 Alquiler de			5.000
118 Impuestos	100.000	100.000	0	122 Alquiler de			5.000
119 Impuestos	100.000	100.000	0	123 Alquiler de			5.000
120 Impuestos	100.000	100.000	0	124 Alquiler de			5.000
121 Impuestos	100.000	100.000	0	125 Alquiler de			5.000
122 Impuestos	100.000	100.000	0	126 Alquiler de			5.000
123 Impuestos	100.000	100.000	0	127 Alquiler de			5.000
124 Impuestos	100.000	100.000	0	128 Alquiler de			5.000
125 Impuestos	100.000	100.000	0	129 Alquiler de			5.000
126 Impuestos	100.000	100.000	0	130 Alquiler de			5.000
127 Impuestos	100.000	100.000	0	131 Alquiler de			5.000
128 Impuestos	100.000	100.000	0	132 Alquiler de			5.000
129 Impuestos	100.000	100.000	0	133 Alquiler de			5.000
130 Impuestos	100.000	100.000	0	134 Alquiler de			5.000
131 Impuestos	100.000	100.000	0	135 Alquiler de			5.000
132 Impuestos	100.000	100.000	0	136 Alquiler de			5.000
133 Impuestos	100.000	100.000	0	137 Alquiler de			5.000
134 Impuestos	100.000	100.000	0	138 Alquiler de			5.000
135 Impuestos	100.000	100.000	0	139 Alquiler de			5.000
136 Impuestos	100.000	100.000	0	140 Alquiler de			5.000
137 Impuestos	100.000	100.000	0	141 Alquiler de			5.000
138 Impuestos	100.000	100.000	0	142 Alquiler de			5.000
139 Impuestos	100.000	100.000	0	143 Alquiler de			5.000
140 Impuestos	100.000	100.000	0	144 Alquiler de			5.000
141 Impuestos	100.000	100.000	0	145 Alquiler de			5.000
142 Impuestos	100.000	100.000	0	146 Alquiler de			5.000
143 Impuestos	100.000	100.000	0	147 Alquiler de			5.000
144 Impuestos	100.000	100.000	0	148 Alquiler de			5.000
145 Impuestos	100.000	100.000	0	149 Alquiler de			5.000
146 Impuestos	100.000	100.000	0	150 Alquiler de			5.000
147 Impuestos	100.000	100.000	0	151 Alquiler de			5.000
148 Impuestos	100.000	100.000	0	152 Alquiler de			5.000
149 Impuestos	100.000	100.000	0	153 Alquiler de			5.000
150 Impuestos	100.000	100.000	0	154 Alquiler de			5.000
151 Impuestos	100.000	100.000	0	155 Alquiler de			5.000
152 Impuestos	100.000	100.000	0	156 Alquiler de			5.000
153 Impuestos	100.000	100.000	0	157 Alquiler de			5.000
154 Impuestos	100.000	100.000	0	158 Alquiler de			5.000
155 Impuestos	100.000	100.000	0	159 Alquiler de			5.000
156 Impuestos	100.000	100.000	0	160 Alquiler de			5.000
157 Impuestos	100.000	100.000	0	161 Alquiler de			5.000

Sigamos Trabajando. Vota la continuidad. Nuestros resultados son nuestra garantía.

Desde hacía mucho tiempo el Club no daba beneficios, no daba un impuesto de sociedades positivo y eso se consiguió trabajando y aplicando los razonamientos de empresa, al servicio del Club. De esta forma la labor de Francisco Bargues ha dado el resultado de terminar nuestra legislatura con un superávit de 465.000 euros. Y esas líneas económicas son las que vamos a continuar pues como se suele decir **Lo que funciona bien hay que “tocarlo” lo mínimo posible.**



Balances y saldos sin tener en cuenta recuperaciones Dársena de Levante

Además, como todos sabemos ya, he conseguido solucionar lo que fue el gran problema de nuestro Club. Solucionar el problema de la dársena de Levante. Llegué a la presidencia con la empresa que lo explotaba en concurso y desde ese día no he dejado de trabajar en ello. Mucho se tendría que hablar de por qué se llegó a esa situación. Muchas explicaciones deberían dar aquellos que ahora quieren volver a estar en el puesto que abandonaron. Mucha responsabilidad tienen aquellos que ahora van en una de las candidaturas queriendo dar pautas económicas y seguro que impartir doctrina en algo que en su día hicieron y como se ha demostrado se hizo mal. Invito a todos los socios a que vean la directiva que abandonó en 2013 y podrán comprobar como ahora quieren volver cuando todo se ha arreglado. Después de hacer una planificación nefasta firmando adendas sin conocimiento de la Asamblea. Esto no

Sigamos Trabajando. Vota la continuidad. Nuestros resultados son nuestra garantía.

podemos permitir vuelva a producirse. No podemos permitir que aquellos que dimitieron, vuelvan cuando se les antoje.

Estos señores son los que pretenden ahora dar la lección de cómo se ha de ir al futuro, cuando lo que hicieron en su día fue hipotecar ese futuro del Club hasta el punto de estar al borde de la quiebra, y entonces, abandonar en 2013.

Después de un arduo trabajo y de mi empeño en ello, se han conseguido los frutos de tener una entidad que explotará la zona, esta vez con garantías, y además **el Club ha recuperado con ello el 50% de lo que se le adeudaba, recuperando 1.246.000 euros. Sin duda el final de mi gestión ha hecho aumentar en un 400% los fondos directos de nuestra asociación**, lo que nos proporciona una viabilidad total y hace ver el futuro con optimismo y certeza. He aquí la razón de la vuelta de algunos y de las pretensiones de otros, que habrá que tener cuidado pues lo que tanto ha costado **es muy fácil perderlo si no se administra con los mismos criterios que hemos aplicado hasta el día de hoy. Gestionaremos este activo con austeridad y siempre con criterios de eficacia y eficiencia.**

Para ello tenemos previsto el fomentar un mayor mercantilismo en el Club con el fin de ganar en ingresos y con ello en solvencia, de manera que las inversiones y mejoras que hemos pensado no hagan mermar las arcas de nuestro Club. Sin duda escucharemos que se querrán rebajar cuotas, que se querrá ofrecer gratuidad de muchísimas cosas contando con ese dinero, pero señoras y señores, **ese dinero no se ha conseguido para gastarlo, está ahí para gestionarlo y eso es lo que vamos a hacer.**



Como todos sabemos recientemente he resuelto un problema, que siempre he dicho, era el problema del Club, que no era otro

INGRESOS PREVISTOS DARSENA LEVANTE

TASAS	150.000,00 €
B0-B5	125.000,00 €
	<u>275.000,00 €</u>

que el relacionado con Valencia Yacht Base en la Dársena de Levante. En el presente 2018 cuando confeccioné los presupuestos decidí provisionar 300mil euros para paliar los pagos que no se recibían de dicha zona, a parte de las Tasas Portuarias también provisionadas que son unos 300mil euros, se hizo así ante la duda razonable y el criterio de prudencia que se recomienda en la confección de presupuestos para una

sociedad como la nuestra. Así se ha hecho como propuso inicialmente nuestro Tesorero **Francisco Bargues** en 2014 y así ha seguido hasta 2018. **Pues bien esto quiere decir que al haber resuelto este problema el Club, no tendrá que gastar ese dinero anual en este capítulo pues los gastos serán pagados por el explotador de la zona que ha adquirido el contrato de uso y disfrute de dicha zona del Club.**

Por ello hemos pensado que después de cuatro años de sacrificio, después de tener que prever ese gasto corriente con el fin que no se resintiera la solvencia y fondos del Club, hemos aprendido a vivir con ello y por eso mismo quiero que después de la tormenta disfrutemos de la calma repercutiendo esos fondos en nuestros socios. Somos unos 1.700 socios numerarios. Como todos sabemos la cuota es de 90 euros al mes. Un 15% de la cuota supone 13,50euros al mes, que trasladado al año es

***Sigamos Trabajando. Vota la continuidad.
Nuestros resultados son nuestra garantía.***

162euros al año. En total son 275.400euros al año en la totalidad de los socios. Es decir, una **bonificación de la cuota social del 15% para los socios numerarios en el periodo de 2018-2022**, basados y justificados en dicha provisión que en este caso pasa a ser ingreso y que voy a repercutirlo en el bien de todos los socios.

5.2. Bonificación del 20% con el segundo amarre.

Sin duda hemos de hacer valer y valorar nuestro propio activo, como única forma para que los demás nos puedan valorar, y para ello hemos de dotar de valor a aquello que poseemos y que, no nos engañemos, es la base fundamental de nuestro club. Los amarres. Sin ello, no hay club náutico. Por ello una medida de nuestro programa es bonificar a **aquel que tiene más de un amarre en nuestro Club** y ¿cómo hacerlo?, pues quien compre más de un amarre al Club, **siendo socio, tendrá bonificado en un 20% su cuota social**, y para que se pueda ver que dicho descuento no va en detrimento de nuestros ingresos, explico la operación con un ejemplo. *Como sabemos la cuota social es de 90 euros por lo tanto, un descuento del 20% por tener más de un amarre supone 18 euros de ahorro, que al año son 216 euros. Esto sería como aplicar un descuento en los gastos del segundo amarre para el socio que lo adquiriera, suponiendo entre un 10% y un 20% de la bonificación de los gastos de dicho segundo amarre dependiendo de su medida. Totalmente sostenible y viable.*

Además, se va a fomentar la compra entre socios del Club y venta de amarres a no socios. Como sabemos se ha retomado la medida del derecho de tanteo por parte del Club en la compra de amarres como medida de control para que los precios tengan un mínimo y un orden. En mi programa planteo una **mejora** a dicho **derecho de tanteo** que se ha de aplicar según reglamento. Pues bien, si un socio plantea un precio por debajo de dicho precio de tanteo el Club le dará la opción de hacer la compraventa de la siguiente forma. Si es entre socios el tanteo quedará sin efecto si el socio bonifica al Club con un porcentaje de dicha transmisión. Es decir, un 10% de dicho precio. De esta forma el tanteo se produciría si dicho canon no se satisface por las partes pudiendo entonces el Club ejercer dicho derecho de tanteo.

5.3 Descuento del 25% en varadas.

Se van a establecer unos usos preferentes de **izada, botadura y estancia varadero** con el fin que los costes nos hagan ser competitivos con el resto de clubes. No podemos permitir que nuestros socios saquen sus barcos en otros clubes. Nos quita prestigio. Por este motivo se tendrá una varada por socio y/o barco, siempre atendiendo a capacidad y servicio, y se establecerán unos convenios y tarifas con nuestro varadero. **Es posible que alguien pueda hacer promesas políticas de gratuidad de varadas y cosas similares, pero eso son solo promesas electoralistas sin base y por desconocimiento, pues sin duda hay un contrato de explotación, pero por ello como Presidente he trabajado en ello y puedo ofrecer un convenio y acuerdo con Varadero que es firme ofreciendo un 25% de descuento en las varadas de los socios durante los cuatro años de mi próxima legislatura. Esto no es una promesa. Es una realidad.** El convenio existe y se puede contrastar con Varadero. Lo mejor de este convenio es que no irá en detrimento



Sigamos Trabajando. Vota la continuidad. Nuestros resultados son nuestra garantía.

de los ingresos que esta entidad ingresa en el Club, pues en nada afecta el convenio a lo establecido, sino que forma parte de una negociación a futuro que apuesta por el Club y que hace que Varadero invierta en nuestro Club creyendo en mi proyecto de futuro. Obtendremos esa inversión de Varadero a cuatro años cuantificada en unos 200mil euros en total para los cuatro años de legislatura.

Además, se mantendrá la regla que dice que las embarcaciones que realicen nuestras regatas de Club en un número suficiente que esté en torno al 60% de las mismas, tendrán derecho a una varada costeada por el RCNV. Como innovación a esta regla será suficiente con haber participado en al menos una prueba de cada uno de los trofeos organizados por el Club.

Como mejora y como medida que fomente la participación en nuestra regata emblema del Club, aquellas embarcaciones que participen y completen el Trofeo de SM La Reina dispondrán de una varada adicional por dicha participación, ya sea en Vela o en Pesca (ver página 31).

Tenemos acuerdo con Varadero Valencia con el fin que la varada de las embarcaciones de los socios esté bonificada en un 25% sobre el coste actual de los precios corrientes a tal fin. Y esto sin detrimento de nuestros fondos. **¿Es posible?**

Lo es. Y esto no es una promesa política muy propia de quienes a esto se han

PROVISIONES ANUALES 2018-2020			
MOROSIDAD VVB	300.000,00 €		
15% descuento socios num		-	275.400,00 €
acuerdo 25% varada con varadero valencia	50.000,00 €	-	50.000,00 €
	350.000,00 €	-	325.400,00 €

dedicado o se dedican. Yo no soy político soy empresario, y como tal pienso las formas de mayor rentabilidad para las necesidades que se tienen. Por mediación de un acuerdo con nuestro

vecino y colaborador desde hace bastantes años, la inversión de Varadero Valencia se centrará en dicho descuento a los socios, atendiendo de igual modo a su contrato y obligaciones con el Club, por lo que seguiremos ingresando la cantidad establecida en contrato que dicho sea de paso es cercana a 200mil euros anuales. Además de ello, se podrá hacer dicha rebaja desde el primer día en que yo sea Presidente de nuevo de nuestro Club. Este acuerdo no es un tema electoral, ya lo he dicho, no soy político, doy realidades no promesas. Llevo trabajando en ello desde hace un año e incluso lo intentado hacer en esta legislatura, pero por diferentes dificultades no ha podido ser y ahora que la configuración de mi junta ha cambiado, es el momento de culminar lo tratado y negociado y lleva a cabo este acuerdo. Este es otro ejemplo más que llegado el momento se ha de optar por renovarse o morir y elegir nuevos vientos que impulsen nuestras velas, y hagan posible las mejoras que si bien pueden parecer lógicas, para otros razonamientos parecían del todo imposibles. Trabajando se consiguen las cosas. Negociando se consiguen los acuerdos. Ahora es el momento de llevar a cabo el fruto del trabajo y de las negociaciones.

También se va a **bonificar la estancia** de los socios en dicho varadero, es decir, **el coste de dicha estancia a partir de los 5 días de la misma tendrá también la bonificación del 25%.** Esta medida es totalmente

***Sigamos Trabajando. Vota la continuidad.
Nuestros resultados son nuestra garantía.***

sostenible pues además de la planificación económica que os planteo como y que se ha basado en nuestra base económica de estos 4 años.

Sin duda mi programa es ambicioso y tiene un único fin que es beneficiar al socio después del sacrificio de estos últimos cuatro años. El esfuerzo y gestión económica tiene el premio de nuestra viabilidad económica y además conseguir llegar a una meta que fijé en su día que era el año 2020, pues a partir de ahí, nuestra posibilidad económica se ve favorecida al conseguir paliar el efecto del fraccionamiento del pago de la deuda con la APV, sin duda carga de coste muy importante en nuestro presupuesto anual. Veamos ahora a partir de 2020, que hay que tener en cuenta el siguiente cuadro:

2018	564.000 €	47.000 €
2019	564.000 €	47.000 €
2020	253.766,06 €	21.147,17 €

El anterior cuadro indica lo que resta de pagar el fraccionamiento de la deuda del puerto, que también ha sido atendida y conformada durante estos últimos cuatro años y que solamente resta los pagos que se indican. **Eso quiere decir que a partir de 2020 esos 564mil euros estarán destinados a mejorar nuestro Club y a preparar ya desde este mismo momento lo que será la renovación de la concesión que tendrá lugar en 2030.**

PROVISIONES ANUALES 2018-2022			
2018	564.000,00 €	-	564.000,00 €
2019	564.000,00 €	-	564.000,00 €
2020	254.000,00 €	-	254.000,00 €
2021 provisión canon reversión	550.000,00 €	-	250.000,00 €
2022 provisión canon reversión	550.000,00 €	-	250.000,00 €
	2.482.000,00 €	-	1.882.000,00 €
	superávit		600.000,00 €
	fondo para reversión en dos años		500.000,00 €
	superávit anual a partir 2021		300.000,00 €
	fondo para reversión previsto 2030		3.000.000,00 €

Sin duda este dato es un dato que hay que optimizar y aplicar dentro de la arquitectura económica del Club y aprovechar la planificación económica realizada con el fin de **aprovechando la inercia de provisión de dichas cantidades** que se han satisfecho año a año, y obtener así un plan de ahorro que nos lleve a obtener un ahorro para hacer frente al canon de reversión que en el 2030 afectará a la renovación de la concesión de forma y manera que no afecte a la economía de cada socio evitando así tener que aportar capital cada uno de nosotros. En el anterior cuadro se puede ver con detalle que manejando esta cantidad que se ha tenido que ir pagando año a año, **manteniendo la planificación de la misma como un pago a partir de 2020, y disponiendo de ella en la cantidad necesaria, hacer que podamos tener una cantidad prevista como provisión para el canon de reversión y a su vez una cantidad anual disponible para que los beneficios que planteamos a los socios no afecten al presupuesto y este siga siendo compensado y equilibrado como lo ha sido durante mi legislatura.**

***Sigamos Trabajando. Vota la continuidad.
Nuestros resultados son nuestra garantía.***

9. Medidas para aumento de Socios.

Mejoras de ámbito social y de personal

En estos cuatro años he conseguido parar la tendencia de bajada que venía de la etapa anterior, reduciendo en un 50% el ritmo de caída de socios numerarios y en un 85% en la masa total societaria en sus diferentes tipologías. Una vez empezamos a amortiguar la bajada es hora de tomar medidas que hagan que dicho repunte nos haga entrar en una tendencia alcista en el número de Socios para el Club.

Evolución de Socios y usuarios

Tipo Socio	2010	2011	2012	2013	2010-2013
Numerario	2.104	1.976	1.861	1.769	- 335
Temporal	7	24	45	49	42
Deportivo 35 - 40				9	9
Deportivo 30 - 34					-
Deportivo 18 - 29	22	21	15	8	- 14
Deportivo <18	12	9	7	6	- 6
Socio Familia Junior 18-24	271	273	205	247	- 24
Socio Familia Junior 14-17	226	157	185	181	- 45
Socio Familia Junior - 14	498	486	421	341	- 157
Familiar Consorte	1.534	1.476	1.424	1.412	- 122
Usuario de pesca					-
TOTALES	4.701	4.428	4.160	4.022	- 679

Solamente basta observar la tabla para poder ver la tendencia negativa que tenía nuestro club en el periodo legislativo anterior. Se produjo un descenso de 335 socios numerarios en cuatro años, y de casi 700 socios en la masa total de tipologías de socios.

Sin duda poco se hizo al respecto en aquellos años, y he de recordar que gran parte de la directiva de entonces ahora quiere volver a dirigir nuestro Club en una de las

candidaturas para estas elecciones. Esa misma directiva que tenía estos números sociales y que presentaban una decadencia marcada por esta tendencia negativa.

Entonces, tras su dimisión, todos vosotros, los Socios del Club, quisisteis darme la oportunidad de llevar a cabo mis ideas y reformas sociales entre otras, que hoy os puedo dar como resultado, y que podéis ver en la siguiente tabla.

Evolución de Socios y usu:

Tipo Socio	2014	2015	2016	2017	2013-2017
Numerario	1.727	1.738	1.679	1.621	- 148
Temporal	49	49	46	40	- 9
Deportivo 35 - 40	-	-	-	0	- 9
Deportivo 30 - 34	1	1	5	5	5
Deportivo 18 - 29	23	28	23	24	16
Deportivo <18	21	28	50	59	53
Socio Familia Junior 18-24	246	246	215	236	- 11
Socio Familia Junior 14-17	168	166	202	114	- 67
Socio Familia Junior - 14	375	351	342	352	11
Familiar Consorte	1.486	1.467	1.454	1410	- 2
Usuario de pesca		49	45	47	47
TOTALES	4.096	4.123	4.061	3.908	- 114

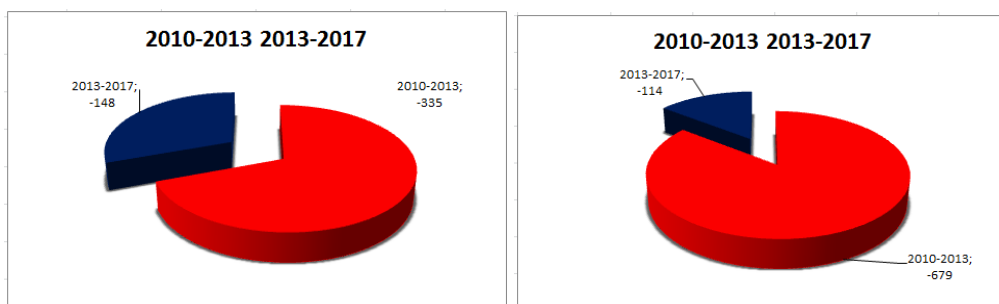
Se puede comprobar cómo se ha parado la tendencia negativa reduciendo en un 50% dicha disminución de socios numerarios, siendo más llamativa dicha reducción en el número de bajada de socios en la totalidad de sus tipologías donde la reducción es de casi un 85% consiguiendo tener casi totalmente parada dicha tendencia negativa, a pesar de haber soportado una de las peores crisis que se recuerda en nuestro País, y que a pesar de ello nuestro Club ha podido

soportar tanto socialmente como económicamente. Gracias por creer en mí.

Aquí se puede observar de forma conjunta lo que os indico:

***Sigamos Trabajando. Vota la continuidad.
Nuestros resultados son nuestra garantía.***

Evolución de Socios y usuarios										
Tipo Socio	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2010-2013	2013-2017
Numerario	2.104	1.976	1.861	1.769	1.727	1.738	1.679	1.621	- 335	- 148
Temporal	7	24	45	49	49	49	46	40	42	- 9
Deportivo 35 - 40				9	-	-	-	0	9	- 9
Deportivo 30 - 34					1	1	5	5	-	5
Deportivo 18 - 29	22	21	15	8	23	28	23	24	- 14	16
Deportivo <18	12	9	7	6	21	28	50	59	- 6	53
Socio Familia Junior 18-24	271	273	205	247	246	246	215	236	- 24	- 11
Socio Familia Junior 14-17	226	157	185	181	168	166	202	114	- 45	- 67
Socio Familia Junior - 14	498	486	421	341	375	351	342	352	- 157	11
Familiar Consorte	1.534	1.476	1.424	1.412	1.486	1.467	1.454	1410	- 122	- 2
Usuario de pesca						49	45	47	-	47
TOTALES	4.701	4.428	4.160	4.022	4.096	4.123	4.061	3.908	- 679	- 114



Dicho esto, está comprobado que nuestra masa social sufre un decremento basado en el crecimiento de nuestros hijos, cuando llegan a la edad en la que se establece su cambio de condición social dentro del Club.

El escalado actual es el siguiente:

Tipo socio	2017	cuota
Numerario	1611	€ 90,00
Temporal	40	€ 90,00
Deportivos 35-40	0	€ 60,00
Deportivos 30-34	5	€ 45,00
Deportivo 18-29	24	€ 30,00
Deportivo<18	59	€ 24,00
socio familiar junior 18-24	236	€ 22,34
Socio familiar junior 14-17	114	€ 6,70
Socio familiar junior - 14	352	€ -
Familiar consorte	1410	€ -

Se puede ver que en este escalado como hay un decremento considerable del número de socios una vez pasamos de 14 años y después mucho más una vez se pasa de 18 años en adelante. Creo que la medida se basa en el coste familiar de tener esas tipologías sociales y ello hace que se den de baja llegado ese momento. Por ello una de las medidas para paliar esta bajada y por ende mantener y aumentar el número de socios es la basada en el siguiente escalado con el consecuente análisis de coste y viabilidad para el Club. Además, se crea una nueva categoría que modifica la de socio familiar junior -14, dividiéndose de 0 a 10 años y de 10 a 14 años. La de 0 a 10 se queda exenta de pago y la de 10 a 14 años se le aplica un coste residual de 3 euros mensuales con el fin de paliar y compensar el coste repercutido al uso y edad.

***Sigamos Trabajando. Vota la continuidad.
Nuestros resultados son nuestra garantía.***

Tipo socio	2017	cuota actual	cuota propuesta	2018	
Numerario	1611	90,00 €	ya reducida	1611	Numerario
Temporal	40	90,00 €	ya reducida	40	Temporal
Deportivos 35-40	0	60,00 €	45,00 €	0	Deportivos 35-40
Deportivos 30-34	5	45,00 €	30,00 €	5	Deportivos 30-34
Deportivo 18-29	24	30,00 €	18,00 €	24	Deportivo 18-29
Deportivo<18	59	24,00 €	16,00 €	59	Deportivo<18
socio familiar junior 18-24	236	22,34 €	15,00 €	236	socio familiar junior 18-24
Socio familiar junior 14-17	114	6,70 €	6,00 €	114	Socio familiar junior 14-17
Socio familiar junior - 14	352	- €	3,00 €	176	Socio familiar junior 10 - 14
Familiar consorte	1410	- €	- €	176	Socio familiar hasta 10
			- €	1410	Familiar consorte

Con estos datos de tarifa el impacto económico es el siguiente:

Tipo socio	2017	ingresos actual	ingresos propuestos	diferencial
Numerario	1611			
Temporal	40			
Deportivos 35-40	0	- €	- €	- €
Deportivos 30-34	5	225,00 €	150,00 €	- 75,00 €
Deportivo 18-29	24	720,00 €	432,00 €	- 288,00 €
Deportivo<18	59	1.416,00 €	944,00 €	- 472,00 €
socio familiar junior 18-24	236	5.272,24 €	3.540,00 €	- 1.732,24 €
Socio familiar junior 14-17	114	763,80 €	684,00 €	- 79,80 €
Socio familiar junior - 14	352	- €	528,00 €	528,00 €
Socio familiar hasta 10				- €
Familiar consorte	1410	- €	- €	- €
				- 2.119,04 €
				- 25.428,48 €

Esta tabla indica el coste aplicando las tarifas al número de socios y las nuevas propuestas a dicho número de socios que el Club tiene por cohorte de población.

Arroja un coste totalmente soportable, desde el punto de vista que esta medida haría que el número de bajas con la subida de edad se paliara. En el paso de edades con la siguiente variación y mantenimiento de socios, con los siguientes datos contemplados en esta tabla, quedaría compensado y aumentando dando este dato como mínimos:

diferencial	2018	ingresos propuestos	diferencial	aumento de socios
	1611			0
	40			0
- €	10	450,00 €	450,00 €	10
- 75,00 €	20	600,00 €	375,00 €	15
- 288,00 €	39	702,00 €	- 18,00 €	15
- 472,00 €	89	1.424,00 €	8,00 €	30
- 1.732,24 €	265	3.975,00 €	- 1.297,24 €	29
- 79,80 €	144	864,00 €	100,20 €	30
528,00 €	176	528,00 €	528,00 €	-176
- €	176			176
- €	1410	- €	- €	0
- 2.119,04 €	mes	mes	145,96 €	129
- 25.428,48 €	año	año	1.751,52 €	

Vemos el aumento que se haría en socios durante el periodo que compensaría el tema económico y aumentaría en masa social para nuestro Club y además en edades mucho más jóvenes bajando la media general de nuestra masa social.

***Sigamos Trabajando. Vota la continuidad.
Nuestros resultados son nuestra garantía.***

Tipo socio	2017	ingresos actual	ingresos propuestos	diferencial	2018	ingresos propuestos	diferencial	aumento de socios
Numerario	1611				1611			0
Temporal	40				40			0
Deportivos 35-40	0	- €	- €	- €	10	450,00 €	450,00 €	10
Deportivos 30-34	5	225,00 €	150,00 €	- 75,00 €	20	600,00 €	375,00 €	15
Deportivo 18-29	24	720,00 €	432,00 €	- 288,00 €	39	702,00 €	- 18,00 €	15
Deportivo<18	59	1.416,00 €	944,00 €	- 472,00 €	89	1.424,00 €	8,00 €	30
socio familiar junior 18-24	236	5.272,24 €	3.540,00 €	- 1.732,24 €	265	3.975,00 €	- 1.297,24 €	29
Socio familiar junior 14-17	114	763,80 €	684,00 €	- 79,80 €	144	864,00 €	100,20 €	30
Socio familiar junior - 14	352	- €	528,00 €	528,00 €	176	528,00 €	528,00 €	-176
Socio familiar hasta 10				- €	176			176
Familiar consorte	1410	- €	- €	- €	1410	- €	- €	0
				- 2.119,04 €	mes			129
				- 25.428,48 €	año			
					mes		145,96 €	
					año		1.751,52 €	

Sin duda, el número necesario para hacer neutra la medida no es un número descabellado más si cabe cuando el estudio realizado arroja que el número de bajas es mayor que los socios necesarios para su compensación, por lo tanto, estoy convencido de la **efectividad de la medida, así como de su viabilidad**, pues la disminución del ingreso por este motivo está totalmente compensado por los ingresos atípicos que he indicado e indicaré a continuación, sobre todo a partir de 2020 con el término del pago del fraccionamiento de la deuda de la APV.

En resumen, se puede decir que el programa a llevar a cabo se divide en tres grandes áreas

1. Deportiva.
2. Económica.
3. Gestión.

Sobre todo, hace falta que todos los que participemos tengamos claro que el trabajo en equipo es la base para conseguir más. **Trabajo con ilusión y tengo ilusión por trabajar.** Sin duda habrá voces que dicen que van a hacer... pueden hacer... quieren.... Todos son promesas políticas. **Lo que yo os he dicho en este programa será cumplido desde el día 11 de Marzo de 2018.** Se pondrá en marcha desde el día después de las elecciones pues **para mí solo significa continuar el trabajo que empecé hace cuatro años** y que ahora **os pido vuestro voto** para poder continuar haciéndolo. **Votar es lo más importante.** Votar de forma libre viendo las realidades que he realizado y que son la mejor prueba de que **lo que os propongo en este programa se hará realidad durante los siguientes cuatro años.** Votar por seguir.... Votar por continuar... porque lo que funciona hay que dejar que continúe funcionando.

Todo lo que expongo no solo lo propongo, sino que digo como lo haré y **está basado en la experiencia y en la realidad del trabajo realizado desde 2014.**

Este es el programa que definiendo y estas son las ideas que creo pueden hacer que nuestro club siga siendo, las dos cosas, un gran Club y un Club para los Socios.

***Sigamos Trabajando. Vota la continuidad.
Nuestros resultados son nuestra garantía.***

Para ello, el equipo directivo, es un equipo para trabajar y para que nos ayudéis a ello, **CONTAMOS CON VOSOTROS, LOS SOCIOS.**



10 DE MARZO

**VOTA
JULIÁN VICO**

***Sigamos Trabajando. Vota la continuidad.
Nuestros resultados son nuestra garantía.***



*Muchas
Gracias!*