

Taller de Diseño en Comunicación Visual 5C
Email: tallerfilpe@gmail.com

Docentes

María de Las Mercedes Filpe, María Luz Grioni, Verónica Delia,
Andrés Ariel Brandoni y Gonzalo Agua

DE LA TRADICIÓN A LA INNOVACIÓN

La Guardería Náutica Sarthou

Abril Ortiz | avviortiz@gmail.com

La Guardería Náutica Sarthou, situada en el Delta del Paraná, es pionera en Sudamérica en el cuidado y almacenamiento de embarcaciones. Con sesenta años de trayectoria, se destaca como una de las más grandes de la región, ofreciendo una amplia gama de comodidades y servicios, convirtiéndola en un complejo náutico integral.

En este proyecto se identificó una oportunidad en el mercado náutico inmobiliario, que está en pleno crecimiento. Esto permitió desarrollar un plan de expansión que consiste en la incorporación de la venta de cunas náuticas como una forma de inversión. La problemática planteada es si estos espacios de venta representan una posibilidad de negocio atractiva para medianos y pequeños inversores que no sean clientes directos de la guardería. Por lo tanto, la hipótesis es: ¿Representan las cunas náuticas ofrecidas por la guardería Sarthou una posibilidad de negocio atractiva para medianos y pequeños inversores que no sean clientes directos de la guardería? Esta iniciativa busca aprovechar el creciente interés en el desarrollo inmobiliario y las inversiones alternativas en Argentina.

Se llevó a cabo una investigación detallada que incluyó una encuesta dirigida a un público adulto con capacidad de inversión, para evaluar la percepción sobre este tipo de inversiones alternativas. Además de la encuesta, se analizó el mercado, estudiando las tendencias del sector, la competencia tanto dentro de Argentina como en otros países, para entender cómo comunican y promocionan estos espacios en otras partes del mundo. Esto permitió identificar las ventajas competitivas de Sarthou y las oportunidades de mercado, proporcionando una base sólida para la estrategia de expansión propuesta. También se exploró el panorama general de las inversiones en Argentina, comparando las oportunidades y desafíos de invertir en cunas náuticas en comparación a las inversiones inmobiliarias tradicionales.

El diagnóstico mostró un alto interés y motivación hacia la inversión en cunas náuticas, destacando que este tipo de inversión es más accesible que el inmobiliario tradicional. La percepción de rentabilidad y la valoración de los servicios ofrecidos por Sarthou respaldan la atracción de esta oportunidad de negocio para inversores que no son clientes directos de la guardería o que incluso viven lejos del espacio en cuestión.

Entonces, los objetivos que se plantean son principalmente generar confianza y motivar a potenciales inversores que no sean clientes directos de la guardería a invertir en el negocio, establecer a Sarthou como un espacio de élite, fomentar la creación de redes de negocios; y, respecto a los clientes actuales, lograr su fidelización y motivarlos a invertir también dentro del negocio.

Para abarcar estos objetivos se plantean 3 fases de acción:

La primera fase se enfoca en la publicidad para destacar la renovación y modernización de La Guardería Náutica Sarthou. Se utilizarán medios digitales y físicos para comunicar este cambio de imagen. La empresa se presenta con una estética fresca y moderna, reflejando su compromiso con la vanguardia, la calidad en el servicio y el cuidado del medio ambiente y del delta [Figura 1 y 2].



Figura 1. Imagen de la nueva propuesta gráfica con una mirada responsable del medio ambiente del Delta, en el aniversario de 60 años



Figura 2. Gigantografía dentro de la campaña por los 60 años de la empresa

La segunda fase implica la participación en eventos náuticos, específicamente en el Salón Náutico Argentino. Este evento será el momento ideal para invitar a la gente a celebrar los 60 años de Sarthou. Se hará foco en mostrar el prestigio y la exclusividad de Sarthou desde el stand y a través de las piezas promocionales que se ofrecerán dentro, destacando estos valores hacia el exterior [Figura 3].



Figura 3. Stand flotante propuesto para el evento del Salón Náutico Argentino, evento realizado en la costa de San Fernando

La tercera fase se centrará en el festejo de los sesenta años de Sarthou. A través de esta celebración, se buscará transmitir la idea de que la empresa no sólo perduró, sino que creció y se fortaleció con el tiempo. Sarthou no se estanca en el pasado, sino que mira hacia el futuro con ambición. La celebración no solo refleja una conmemoración del pasado, sino también una afirmación de un futuro próspero [Figura 4].



Figura 4. Escenario interactivo temático propuesto para el evento de los 60 años realizado dentro de la guardería

La implementación de estas etapas a lo largo de todo un año permitirá a la empresa no solo atraer a nuevos inversores, sino también consolidar su imagen como un espacio de élite y prestigio en el mercado náutico para los clientes que ya forman parte.

Para mí, trabajar en este proyecto fue todo un desafío. Tuve que sumergirme en un mundo al que no pertenezco y adentrarme en un terreno completamente nuevo y desconocido, lo cual implicó una profunda investigación tanto del mundo náutico como inmobiliario e inversiones.

A lo largo del proceso, hubo momentos en los que no sabía cómo o por dónde seguir. Afortunadamente, conté con un excelente seguimiento y apoyo de mis docentes, quienes me guiaron a lo largo del recorrido, y donde aprendí a abordar problemas desde nuevas perspectivas y a encontrar soluciones en contextos que parecían cerrados.

Acceso al proyecto completo

<https://www.behance.net/gallery/187330131/Tesis-Diseno-en-Comunicacion-Visual-Guarderia-Sarthou>