

LA EXPLOTACIÓN DEL CHÁRTER NÁUTICO EN EL MEDITERRÁNEO

como modelo de gestión de ocio sostenible

LA EXPLOTACIÓN DEL CHÁRTER NÁUTICO EN EL MEDITERRÁNEO

como modelo de gestión de ocio sostenible

FRANCISCO JOSÉ BORREGO BALSALOBRE

Graduado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.

Doctor en Ciencias del Deporte.

Maestrías en educación y en vela y piragüismo.

Patrón de Embarcaciones de Recreo.

Patrón de Yate y Capitán de Yate.

Master en Gestión y Planificación Deportiva.

Master en Investigación en Educación Física y Salud

Profesor de Vela y Piragüismo en el Grado de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte

Profesor en el Doble Grado CAFD y Nutrición y Dietética

Patrón Profesional de Embarcaciones de Recreo.

Ponente en Congresos nacionales e internacionales y autor en diversas Publicaciones científicas

Europa, con España a la cabeza, abandera la transformación de la actividad turística costera empresarial del modelo tradicional de "sol y playa" hacia un enfoque más sostenible y comprometido con el medioambiente y con los mares y océanos. Este cambio no solo responde a la creciente conciencia ambiental, sino que también se adapta a las expectativas de los viajeros modernos que buscan experiencias de viaje más responsables, auténticas, activas y donde el valor añadido es el acceso a entornos naturales de calidad, los cuales interesa mantener para seguir asegurando su disfrute. Esta transformación hacia un turismo azul más sostenible y comprometido con el medio ambiente es esencial para proteger nuestros valiosos ecosistemas marinos y garantizar que las generaciones venideras disfruten de la riqueza y la biodiversidad de nuestras aguas y océanos. Además, ofrece a los viajeros experiencias más auténticas y significativas en el medio marino y sus entornos.

LA EXPLOTACIÓN DEL CHÁRTER NÁUTICO EN EL MEDITERRÁNEO

como modelo de gestión de ocio sostenible

Francisco José Borrego Balsalobre



©Copyright: El autor

©Copyright: De la presente Edición, Año 2024 WANCEULEN EDITORIAL

Título: LA EXPLOTACIÓN DEL CHÁRTER NÁUTICO EN EL MEDITERRÁNEO COMO MODELO DE GESTIÓN DE OCIO SOSTENIBLE

Autor: Francisco José Borrego Balsalobre

Editorial: WANCEULEN EDITORIAL

ISBN (Papel): 978-84-10480-39-1

ISBN (Ebook): 978-84-10480-40-7

Depósito Legal: SE 17-2025

WANCEULEN S.L.

www.wanceuleneditorial.com y www.wanceulen.com

info@wanceuleneditorial.com

Reservados todos los derechos. Queda prohibido reproducir, almacenar en sistemas de recuperación de la información y transmitir parte alguna de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado (electrónico, mecánico, fotocopia, impresión, grabación, etc.), sin el permiso de los titulares de los derechos de propiedad intelectual. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Índice

Introducción	7
Capítulo 1. La náutica dentro del turismo azul.....	11
1.1. La náutica deportiva y de recreo ¿Actividad turística de ocio activo o deporte?	19
1.2. La estación náutica	24
Capítulo 2. La industria del chárter náutico	29
2.1. Tendencias del mercado	32
2.2. Segmentación del mercado	41
2.3. El proceso de contratación de servicio	49
2.4. El destino	58
Capítulo 3. Modelo de gestión de actividad de chárter náutico	88
3.1. Cuestiones previas a considerar para la elección del modelo de negocio	91
3.2. La embarcación	119
3.3. La elección del modelo de gestión chárter adecuado	129
Referencias bibliográficas	133

Introducción

El turismo ha experimentado una transformación significativa en la actualidad como resultado de una serie de cambios y ajustes que han venido produciéndose en respuesta a la saturación de los modelos originales que caracterizaban su desarrollo. Se ha dejado atrás el enfoque únicamente centralizado en la oferta de turismo masificado, que se focalizaba principalmente en ofrecer destinos de sol y playa con una oferta uniforme y estandarizada. Este antiguo modelo ha venido promoviendo el desarrollo espontáneo de grandes centros turísticos y la concentración de multitudes en áreas esencialmente limitadas (Millet, 2010).

Pero, en los últimos años, se ha observado una marcada tendencia hacia un enfoque más flexible en la producción turística, con una mayor capacidad para adaptarse a las necesidades de una demanda diversificada y segmentada. Además, se ha incrementado el compromiso con la calidad de los servicios ofrecidos y se ha mejorado la gestión de las empresas turísticas (Murray, 2019).

En esta línea, el turismo activo ha evolucionado y se ha convertido en una opción atractiva para aquellos que buscan una forma única y enriquecedora de experimentar el mundo, convirtiéndose en una vertiente emocionante y en constante crecimiento dentro del sector. Algunos expertos lo describen como una respuesta a la búsqueda de experiencias de viaje más auténticas y significativas en un mundo cada vez más globalizado y tecnológico (Carrasco Jiménez, 2020).

El turismo activo es una tendencia creciente que en la industria del turismo ha ganado cada vez más popularidad en los últimos años. A diferencia de los modelos tradicionales de turismo pasivo, el activo se centra en experiencias que involucran actividad física, aventura y contacto con la naturaleza, favoreciendo un carácter más vivencial en la oferta. Este permite a los usuarios la oportunidad de explorar

la naturaleza, participar en actividades al aire libre, desafiar sus límites y vivir experiencias memorables.

Además, la visión del turismo del siglo XXI se orienta hacia consumidores más informados, educados y exigentes, con un profundo respeto por el medioambiente. Estos viajeros buscan experiencias más auténticas que les permitan disfrutar de su tiempo de ocio en entornos naturales limpios y bien preservados, participando en actividades significativas y viviendo momentos inolvidables (Bonilla-Lucas, 2019).

Esto impulsa la necesidad de renovar la oferta turística, diseñando nuevos productos que fomenten una mayor interacción con la cultura, la historia, la naturaleza y la participación en las comunidades locales. En este sentido, el turismo azul es una de las industrias que mayores retos y oportunidades presenta, pudiendo generar un importante impacto a nivel mundial tanto desde el punto de vista económico como social en términos medioambientales y de educación en valores (Choudhary et al., 2021). En 2019, la economía azul supuso el 1,5 % del PIB del conjunto de países de la UE y el 2,3 % del empleo según The Blue Economy Report 2022.

En el contexto de España, la contribución del sector al PIB interno ascendió a la suma de 30.422,7 millones de euros. Además, en términos de empleo, generó un total de 834.696 puestos de trabajo, lo que representa el 19,1 % del total de empleos del sector en la Unión Europea. El informe destacó el potencial que España ostenta en el ámbito de la economía azul. Actualmente, España es el país de la UE que lidera la generación de Valor Añadido Bruto y empleo en esta área, destacándose especialmente en sectores como el turismo costero, la pesca, la acuicultura, las actividades portuarias y el transporte marítimo.

Por otro lado, el sector de mayor relevancia en la economía azul de España es el turismo costero, con una contribución económica de 21.273,5 millones de euros y la generación de 634.580 empleos (Addamo et al., 2022).

En este sentido Europa, con España a la cabeza, abandera la transformación de la actividad turística costera empresarial del modelo tradicional de "sol y playa" hacia un enfoque más sostenible y comprometido con el medioambiente y con los mares y océanos. Este cambio no solo responde a la creciente conciencia ambiental, sino que también se adapta a las expectativas de los viajeros modernos que buscan experiencias de viaje más responsables, auténticas, activas y donde el valor añadido es el acceso a entornos naturales de calidad, los cuales interesa mantener para seguir asegurando su disfrute. Como aspectos clave de esta transformación se encuentran (Fosse et al., 2019):

- El desarrollo sostenible de destinos costeros. En lugar de centrarse únicamente en la expansión de complejos turísticos, las empresas turísticas están comenzando a colaborar con las comunidades locales y las autoridades para promover un desarrollo más sostenible de los destinos costeros. Esto incluye la preservación de áreas naturales y la restauración de ecosistemas dañados.
- Involucramiento en la conservación marina. Algunas empresas turísticas colaboran activamente en proyectos de conservación marina, como la limpieza de playas, la protección de arrecifes de coral y la rehabilitación de especies en peligro de extinción.
- Certificaciones y etiquetas ecológicas. Las empresas que se comprometen con prácticas sostenibles buscan certificaciones y etiquetas ecológicas que demuestren su compromiso con la conservación del medio ambiente.
- Prácticas de turismo responsable. Las empresas están adoptando prácticas responsables, como la gestión adecuada de residuos, la reducción del consumo de energía y agua, y la promoción de la conservación marina y la reducción de la contaminación.
- La educación ambiental. Los operadores turísticos están incorporando programas de educación ambiental en sus paquetes

de actividades para que los viajeros adquieran un mayor conocimiento sobre la biodiversidad marina y los desafíos ambientales que enfrentan los océanos y entornos que visitan.

- Conciencia de los viajeros, usuarios y consumidores de este tipo de turismo activo. Se promueve la concienciación entre los viajeros para que respeten los entornos marinos y minimicen su huella ambiental durante su estancia en destinos costeros.
- Acceso a espacios naturales sostenible y de forma responsable hacia la flora y fauna silvestre. Reduciendo el impacto sobre la flora e implementando directrices estrictas para garantizar que las interacciones con animales marinos se realicen de manera ética y sin causar perturbaciones a la flora y la fauna marina.

Esta transformación hacia un turismo azul más sostenible y comprometido con el medio ambiente es esencial para proteger nuestros valiosos ecosistemas marinos y garantizar que las generaciones venideras disfruten de la riqueza y la biodiversidad de nuestras aguas y océanos. Además, ofrece a los viajeros experiencias más auténticas y significativas en el medio marino y sus entornos.

Capítulo 1

La náutica dentro del turismo azul

El turismo azul, en general, se refiere al turismo relacionado con el medio acuático. El término es un derivado de la economía azul, que se relaciona con la preservación, explotación y regeneración principalmente del entorno marino. A menudo se utiliza en términos de desarrollo internacional, especialmente cuando se refiere a un enfoque sostenible para las áreas y recursos marinos desarrollados.

Según el Banco Mundial, la economía azul se define como el “empleo sostenible de los recursos oceánicos para el crecimiento económico, mejores medios de vida y empleos, preservando al mismo tiempo la salud del ecosistema oceánico”. Se trata de un concepto de sobra empleado actualmente a nivel mundial con 3 concepciones relacionadas pero distintas: cómo contribuye el océano a la economía, cómo se aborda la integridad y el equilibrio del medioambiente y el océano, y cómo la economía se presenta para el desarrollo del mundo en general (Bax et al., 2021).

El turismo es el mayor sector económico a nivel mundial. Según el Consejo Mundial de Viajes y Turismo, representa el 10% del PIB mundial (Wright et al., 2021). Introduce nuevos puestos de trabajo, promueve el espíritu empresarial e impulsa la inversión en destinos.

Pero, desafortunadamente, muchos lugares han sufrido más daños que beneficios debido al exceso de turismo, la contaminación, el agotamiento de los recursos y la degradación medioambiental. Para las comunidades insulares y costeras, esto significa sobrepesca, decoloración de los corales y perturbación de la armonía y la salud de la vida marina y acuática.

No obstante, el turismo puede tener un impacto positivo en la economía azul cuando se planifica, desarrolla y gestiona adecuada-

mente. Cuando esto sucede, la naturaleza sana, la vida marina regresa, las comunidades locales se involucran y empoderan, y la cultura prospera (Phelan et al., 2020).

La economía azul contribuye a percibir que el uso responsable de los recursos de los océanos requiere de entendimiento y acuerdos trasfronterizos por medio de una multitud de entidades interesadas en el proceso, y en una magnitud no vista con anterioridad. Cuando se desarrolla de manera sostenible, el turismo puede utilizarse como una fuerza para el bien, donde sostiene y regenera en lugar de estresar y agotar.

De manera similar, cuando el daño ya está hecho, el turismo sostenible puede ayudar a restaurar y regenerar los ecosistemas. En cualquier caso, surgen infinitas oportunidades a través del desarrollo de una economía azul circular y regenerativa. La figura 1 establece los distintos ámbitos y/u oportunidades de desarrollo de la economía azul.

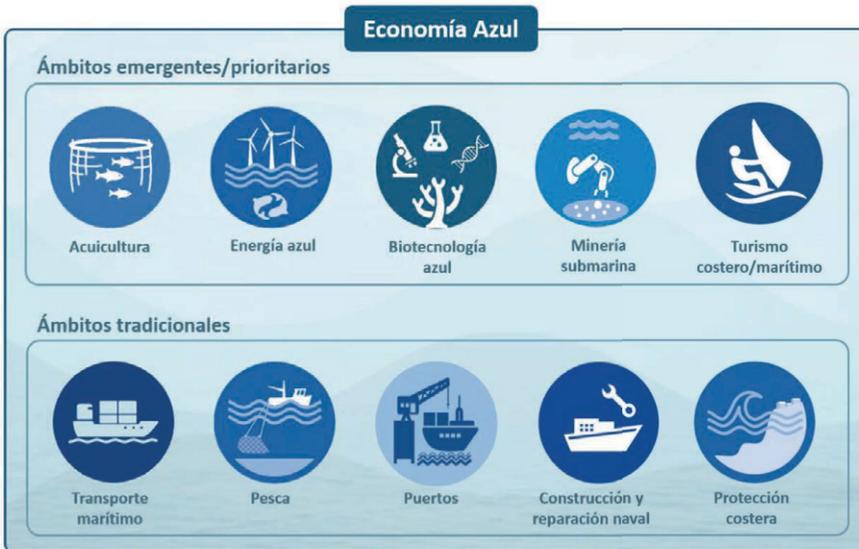


Figura 1. Ámbitos de emergentes y tradicionales de la Economía Azul (Arocha Sosa, 2023).

Dentro de estas oportunidades de desarrollo, el turismo náutico tiene un importante calado en la economía azul, representando uno de los ámbitos emergentes con mayores posibilidades, potencial y capacidad de generar riqueza en las zonas donde se lleva a cabo su actividad principal. Al mismo tiempo es el ámbito que mejor permite educar en valores al consumidor y llegar a más sectores de la sociedad, contribuyendo a retroalimentar la cultura por la conservación de los entornos naturales y el bienestar local donde se desarrolla.

Pero esta actividad debe ser planificada y llevarse a cabo de forma equilibrada, con vista a poder asegurar el seguir disfrutando de los espacios y valores que las costas, mares y océanos brindan. El turismo náutico es una emocionante rama en auge del turismo azul, con un importante componente activo. En gran medida, presenta una propuesta muy variada de actividades recreativo-deportivas relacionadas con el agua. Aunque ofrece a los viajeros la oportunidad de explorar cuerpos de agua como mares, océanos, ríos, lagos y lagunas, principalmente se centra en el entorno marino, especialmente en los países que bañan el Mediterráneo en la Unión Europea. Permite a los consumidores participar en una gran opción de actividades emocionantes y desafiantes en interacción directa tanto con el litoral como con el mar abierto, sumergiéndolos en experiencias auténticas y enriquecedoras que hacen más significativa su puesta en práctica (Marciniak et al., 2020).

Se trata de un tipo de turismo muy apreciado por su capacidad para combinar la emoción de las actividades acuáticas con la belleza de los entornos naturales. Pero tiene múltiples vertientes. Mientras algunas se acercan más a modelos turísticos de masas, otras responden a modelos más sostenibles, con un enorme potencial y grandes posibilidades de gestión equilibrada, en concordancia con los objetivos actuales de la economía azul y con los intereses cada vez más crecientes de los consumidores actuales. Estos modelos ofrecen oportunidades de acceso sostenible a los espacios y entornos donde se llevan a cabo, para la interacción con la vida marina y la explora-

ción de áreas remotas que, a menudo, no son accesibles de otra manera. Como principales elementos positivos de este tipo de modelos sostenibles, se encuentran los siguientes (Hofman et al., 2022):

- La conservación y restauración natural. La conservación y restauración del medioambiente basada en el mantenimiento y la regeneración de los ecosistemas marinos es uno de los principales enfoques de la actividad turística azul. El adecuado disfrute de los entornos y medios donde se realiza la actividad, solo se produce si estos se conservan en perfecto estado. Esto sucede de dos maneras:

- Mediante acciones de conservación y restauración inherentes a la actividad. Ejemplo de ello son las inmersiones de limpieza. En este caso, los buceadores limpian activamente océanos y arrecifes por una preocupación y demanda genuinas de una experiencia satisfactoria. Otras veces, los locales se ven incentivados por motivos económicos, como ocurre con el pesca-turismo. Aquí, los pescadores son cautelosos a la hora de mantener sistemas sanos y equilibrados para poder seguir vendiendo su experiencia. Si se dedican a la sobrepesca, esto genera desequilibrio y pérdidas.

Por otro lado, si no hay más peces, no hay más alimento ni demanda de experiencias de pesca. Por lo tanto, la economía azul alinea adecuadamente los incentivos y alienta a los pescadores a actuar de manera responsable. Otro claro ejemplo es la legislación impuesta para evitar la contaminación con hidrocarburos o desechos de embarcaciones de recreo o incluso los fondeos ecológicos en boya controlados por los gobiernos en zonas sensibles para favorecer la protección de la posidonia.

- Mediante la educación en valores (directa o indirecta de la actividad) de los consumidores y su transferencia al resto

de la sociedad. Los viajeros que experimentan tesoros naturales como playas vírgenes o arrecifes de coral ricos y coloridos reconocen la importancia de respetar y salvaguardar estos entornos y el planeta. A veces, las conversaciones con los lugareños sobre cómo abordan la escasez de alimentos o de agua dulce ayudan a los visitantes a reconocer el valor de dichos recursos. Esto anima a los viajeros a consumir de forma más responsable, reducir el desperdicio, favorecer el cuidado del medioambiente e instar a otros a hacer lo mismo.

- La mejora de los ingresos y los medios de vida locales. El turismo ayuda a las comunidades locales a mejorar sus ingresos y medios de vida de dos maneras:
 - La creación de empleo. El desarrollo del turismo requiere más capacidad para satisfacer las necesidades de los visitantes. Como resultado, muchas empresas nuevas buscarán mano de obra para cubrir los puestos de trabajo recién creados.
 - El emprendimiento y la innovación. El desarrollo del turismo es una oportunidad para que los empresarios creativos den rienda suelta a su potencial innovador. Cuando existe un entorno propicio favorable, las comunidades locales pueden construir sus propios negocios y asumir la propiedad y la soberanía de su desarrollo y visión de largo plazo.
- La preservación cultural. El turismo también alienta a las comunidades a celebrar y preservar las culturas locales, muchas de las cuales corren el riesgo de desaparecer por completo. Varias recetas, danzas, idiomas, técnicas artesanales y otras tradiciones transmitidas de generación en generación corren el riesgo de quedar en el olvido. Con la creciente demanda de viajes inmersos en la comunidad donde se desarrollan, las comunidades reconocen el valor de su patrimonio cultural único.

Como resultado, esto los alienta a protegerlo, ponerlo en valor y compartirlo con el mundo.

- Prevención de la dislocación social y la rápida urbanización. Muchas ciudades importantes están ubicadas a lo largo de costas y frentes marítimos, y estos lugares experimentan la presión de la rápida urbanización en muchos países. La gente acude en masa a los centros urbanos en busca de mejores oportunidades económicas, lo que aumenta la presión sobre la infraestructura existente. También crea congestión, contaminación, agotamiento de recursos, inflación y reducción de la calidad de vida en general. Dado que el turismo comunitario introduce oportunidades de subsistencia en zonas rurales desatendidas, impulsa a los miembros a quedarse. Esto previene amenazas de dislocación social, dilución cultural y urbanización rápida e insostenible.

La figura 2 muestra una adaptación de elaboración propia de los dos grandes modelos de este tipo de turismo azul (Aragón Sánchez, 2020). Por un lado, la vertiente de ocio y recreación del turismo de cruceros, la cual tiende a encuadrarse dentro de los modelos turísticos de masas. Por otro, la vertiente recreativo-deportiva, como modelo meramente activo que emplea técnicas de consumo más equilibradas y sostenibles.

El **turismo de cruceros** está caracterizado por la utilización de grandes barcos para transportar pasajeros, pudiendo ser catalogados dentro del concepto de turista náutico. Esto se debe a que la travesía en un crucero turístico se considera una experiencia náutica en sí misma. Este tipo de turismo genera un volumen significativo de negocios al tener en cuenta los gastos del pasaje, la dotación y el suministro de la embarcación, permitiendo una mejor distribución de la riqueza en la comunidad que lo recibe.

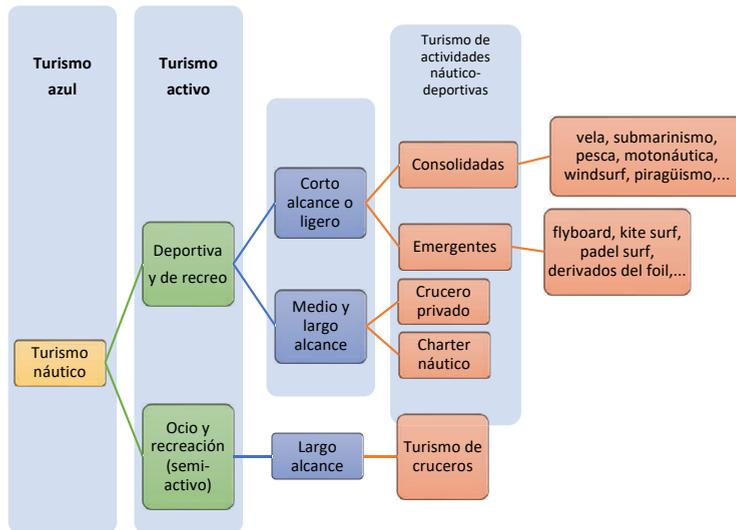


Figura 2. Tipos de turismo náutico (elaboración propia).

Esta vertiente de ocio y recreación del turismo náutico, resulta ser semi-activa como consecuencia de la variedad que puede existir tanto en el perfil e interés del consumidor, como por la variedad del paquete de actividades ofrecidas por la naviera o por la agencia con la que se contrata el servicio. Aunque, por su enfoque, se diferencia principalmente en el entretenimiento y la relajación, en contraposición a actividades más activas como el deporte, se considera un tipo de turismo semi-activo.

Esto es debido a que muchos de estos cruceros contienen servicios de actividades físico deportivas complementarios a la experiencia náutico-hotelera tales como gimnasios, actividades dirigidas en sala y en piscinas, bailes de salón, rocódromos o incluso parques acuáticos. Del mismo modo, se ofrecen paquetes auxiliares de excursiones y salidas que pueden ir desde actividades simplemente culturales a actividades en la naturaleza. En caso de disponer de ellos, la opción de hacer uso de los mismos o no es decisión final del consumidor, que puede ir buscando una opción plenamente pasiva y solo de relax a bordo o una combinación de actividad con relax (semi-activa) (Lloret et al., 2021).

Entre las navieras más conocidas, en el TOP internacional se pueden encontrar Royal Caribbean, P&O Cruises, Norwegian Cruise Line, MSC Cruceros, Costa Cruceros, Celestyal Cruise y Carnival. Dentro de las consideradas Premium también se encuentran Celebrity Cruises, Princess Cruises, Holland America Line, Disney Cruise Line y Cunard Line.



Figura 3. Turismo de Cruceros (El Coleccionista de Instantes; licencia CC BY-SA 2.0.)

Por otro lado, la vertiente deportiva y de recreo se diferencia de la de crucero principalmente porque el turista emprende su viaje con la intención de alejarse de las masas, disfrutar de una interacción más directa con la naturaleza y participar en actividades náuticas físico deportivas (Rojas, 2021).

La puesta en práctica de una modalidad náutica específica puede planificarse para momentos determinados o a lo largo de todo el viaje, pudiendo optar por hacer que la actividad o experiencia náutica sea el propio viaje, alquilando una embarcación (conocido como chárter náutico) o utilizando una propia. La característica más sobresaliente que diferencia esta clase de actividad turística de la de cruceros, es que la práctica deportiva es el principal interés del turista, lo que lo convierte en un turismo meramente activo. Y es que

conlleva una participación más activa, en tanto en cuanto, se tiene mucho más contacto con el medio y el entorno marino por cercanía al mismo, requiriendo de implicación en mayor o menor medida en el gobierno de la embarcación; con salvedad de aquellas embarcaciones a motor de chárter náutico de yates de lujo, que tienden a asimilarse a un turismo de crucero muy exclusivo (Becerra-Briceño, 2021).

Esta segunda vertiente encaja más con los modelos sostenibles aceptados dentro del turismo y la economía azul. A medida que esta forma de turismo gana impulso, es esencial comprender su crecimiento, impacto y potencial en la industria del turismo moderno. Y es que, este tipo de turismo activo, se ha convertido en una opción atractiva para viajeros que buscan una conexión más profunda con destinos de todo el mundo, por cómo está influyendo en la forma en que experimentamos el turismo en el siglo XXI.

1.1. LA NÁUTICA DEPORTIVA Y DE RECREO ¿ACTIVIDAD TURÍSTICA DE OCIO ACTIVO O DEPORTE?

Una vez categorizados los tipos de turismo náutico existentes, habida cuenta de que el concepto de náutica deportiva y de recreo no viene enmarcado en su totalidad por el de turismo náutico, es necesario distinguir entre la náutica deportiva como actividad con fines únicamente recreativos y de ocio y la náutica deportiva reglamentada o de competición. Pero, previo a definir cada uno de estos tipos de náutica deportiva y de recreo, es importante establecer dos ámbitos comunes a ellos. Estos vienen claramente establecidos en la figura 4 de elaboración propia adaptada de modelos de turismo náutico azul preestablecidos (Aragón Sánchez, 2020).

Por un lado, está el ámbito de actividades náutico deportivas y de recreo de corto alcance o ligeras, donde predominan las actividades subacuáticas, actividades a vela con aparejo libre (windsurf, kitesurf, derivados del foil, etc.), actividades de aparejo fijo con embarcaciones de vela ligera (ya sean de escuela o más orientadas al perfeccionamiento o la competición), actividades donde se emplean

medios manuales de propulsión (remo, kayak, canoa, surf, padelsurf, etc.) o actividades con embarcaciones pequeñas eléctricas o de motores de combustión que generalmente solo permiten la navegación diurna (motonáutica, derivados del foil, navegación por radiocontrol, etc.). Asimismo, entrarían aquí todas las actividades realizadas por tracción de una embarcación o por medio de ella como es la pesca náutica, el wakeboard o similares.

Por otro lado, se encuentra el ámbito de actividades náutico deportivas y de recreo a media o larga distancia. Esto implica el uso de una embarcación lo suficientemente grande y autónoma como para alejarse de la costa, desplazarse a otros lugares o puertos, poder hacer escalas en el camino si así fuera establecido o necesario y poder hacer vida a bordo durante los días que dure la travesía o el viaje. A grandes rasgos, se consideraría de medio alcance cuando se realiza una actividad en aguas interiores o como mucho de cabotaje de uno o pocos días, mientras que de largo alcance se estaría hablando de navegación mayor o que pasaría de la línea del mar territorial (aproximadamente a 12 millas náuticas en línea paralela a la costa), donde la misma ya se extiende a varios días.

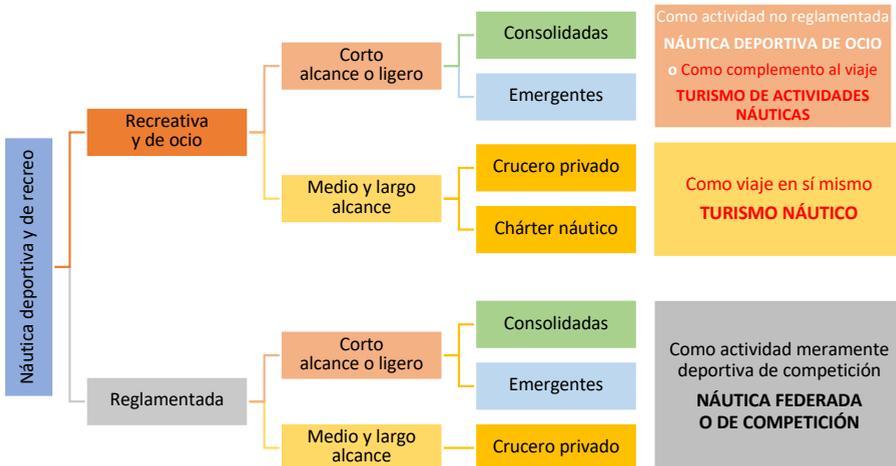


Figura 4. Tipos de náutica deportiva y de recreo (elaboración propia).

Establecidos estos ámbitos comunes a los dos tipos de náutica deportiva y de recreo, esta se puede definir con un mayor nivel de concreción. En su vertiente recreativa y de ocio, se considera como aquella en la que el consumidor realiza la actividad náutico deportiva únicamente por el placer de ponerla en práctica (Reverter-Masia, 2021). A tal efecto, si opta por el ámbito de corto alcance, puede realizarla:

- Como actividad realizada de forma regular (durante un tiempo prolongado en una temporada concreta) o eventual (en cualquier momento) por iniciativa propia, organizada por un grupo, asociación, club u otro tipo de entidad sin ánimo de lucro.

Las actividades serían de carácter no reglamentario por diversión y ocio, pudiendo ser el material para su realización propio, alquilado a empresas o de un club o asociación a la que perteneciera el consumidor. Se clasificaría como NÁUTICA DEPORTIVA DE OCIO.

- Como actividad complementaria a un viaje de ocio o vacaciones. Donde el consumidor o turista enfocaría su periodo vacacional, o un momento de este, a la realización de actividades deportivas náuticas. Se clasificaría como TURISMO DE ACTIVIDADES NÁUTICAS correspondiendo a una de las ramas de la náutica deportiva y de recreo que pertenecería al TURISMO NÁUTICO.

En cambio, si optara por el ámbito de medio o largo alcance, la actividad náutico deportiva sería el viaje en sí mismo, correspondiendo también a una de las ramas que pertenecería al TURISMO NÁUTICO.

Aquí se encuentra la actividad de chárter cuando se contrata el servicio, aunque también la actividad en embarcación privada. Asimismo, estas podrían complementarse con actividades náuticas como snorkel, padelsurf, seabob, actividades de aparejo libre, deri-

vados del foil o incluso motonáutica, en función del material y equipamiento que pudiera estibar por capacidad y disponibilidad de la embarcación con la que se realiza el viaje o travesía.

Por otro lado, en su vertiente reglamentada, la náutica deportiva y de recreo se podría definir como actividad deportiva llevada a cabo por medio de entidades como clubes y federaciones con fines exclusivamente de competición (Torralbo-Gavilán, 2016). Este tipo de actividad es muy habitual encontrarse en el ámbito de corto alcance, que es donde son más numerosas las competiciones y el número de participantes, pero también se encuentran importantes eventos en medio y largo alcance. Esta se clasifica como **NÁUTICA FEDERADA O DE COMPETICIÓN**.

Dentro de este ámbito, algunas de las actividades más conocidas a nivel internacional, las cuales además son de gran transcendencia mediática, por ser consideradas las pruebas deportivas más duras del planeta, son las regatas oceánicas Ocean Race y Vendée Global (Carrera, 2021; Domenech León, 2020).

La primera (Ocean Race), recorriendo casi 85.000 kilómetros, se describe como el evento deportivo profesional más largo y duro del mundo por equipos. El desafío es uno de los tres grandes eventos más conocidos de este deporte, junto con los Juegos Olímpicos y la Copa América.



Figura 5. Ruta Ocean Race 2022-23 (Fuente: web Ocean Race).

La segunda (Vendée Globe), hasta la fecha, es la mayor regata de vela alrededor del mundo. Realizada por un hombre o una mujer en solitario, sin escalas y sin asistencia. La única parada que se permite a un competidor de la Vendée Globe consiste en volver a Las Arenas de Olonne, dentro de los diez días siguientes a la salida. Esto es exactamente lo que hizo Michel Desjoyeaux en 2008: volvió a marcharse 40 horas después de la salida, pero terminó ganando la carrera. También se permite que los patrones se detengan fondeando, pero no se les permite pisar suelo más allá de la marca de la marea alta.

Las nueve ediciones del que hoy el público llama el Everest de los mares han permitido a 200 participantes tomar la salida de esta extraordinaria carrera. Sólo 114 de ellos lograron cruzar la meta. Esta cifra por sí sola muestra la extrema dificultad de este evento global en el que los corredores en solitario se enfrentan a un frío helado, olas gigantes y cielos pesados que barren el Gran Sur. La Vendée Globe es ante todo un viaje más allá de los mares y hacia uno mismo (Carrera, 2021).

Pero para comprender verdaderamente las carreras, es mejor pensar en ellas de una manera que los atletas que participan la reconozcan de inmediato. En pocas palabras, ambas dos se convierten en una obsesión y muchos de los mejores regatistas del mundo dedican años, incluso décadas de sus vidas, a intentar ganarla.



Figura 6. Ruta Vendée Global 2024-25 (Fuente: web Vendée Global).

1.2. LA ESTACIÓN NÁUTICA

En lo que respecta a la actividad náutico-deportiva, especialmente en la modalidad recreativa y lúdica, cobra singular importancia el concepto de Estación Náutica. De ahí que merezca la pena definir la misma en el presente apartado. La estación náutica representa un modelo turístico como propuesta competitiva para el sector de la náutica recreativo-deportiva.

Este producto lo componen la mezcla de las actividades náuticas, el hospedaje, la oferta complementaria de otras actividades deportivas y culturales, la gastronomía y el comercio local.

La estación náutica del Mar Menor fue la primera en la década de los 90, surgida como necesidad de ofertar un turismo activo poniendo en valor las posibilidades del entorno frente al habitual turismo masivo de sol y playa. La Secretaría General de Turismo,

adoptó el concepto de estación náutica como instrumento de categorización de calidad del producto ofertado por el mercado turístico del litoral español, consecuencia de los buenos resultados obtenidos por la propuesta murciana.

Ello impulsó la aparición de las estaciones náuticas de L´Estar-tit-Illes Medes y Tarifa, propiciando posteriormente la aparición de la Red Española de Estaciones Náuticas a finales de los 90. Una de sus principales líneas de actuación fue diversificar y desestacionalizar la oferta turística. Entre otros objetivos, en sus inicios, tenía los siguientes (Carrasco, 2002):

- Aglutinar intereses y necesidades comunes.
- Transformar los destinos turísticos de sol y playa en centros de actividades náuticas de alta calidad, similares a las estaciones de esquí.
- Reorganizar la oferta actual de deportes acuáticos en destinos que lideren y sean pioneros en estas prácticas.
- Desarrollar un producto excepcional que distinga la oferta de deportes acuáticos de otros países.

En consecuencia, la figura de la Estación Náutica emerge como un mecanismo de colaboración e involucramiento entre las diversas instancias gubernamentales y el sector privado. Esto implica la combinación de actividades náuticas con opciones de restauración, alojamiento y servicios complementarios en un único paquete turístico.

En la actualidad, la Red Española de Estaciones Náuticas cuenta con 19 miembros, siendo notoria la ausencia de Tarifa como participante. La pertenencia de las estaciones náuticas a una asociación como la Red Española de Estaciones Náuticas conlleva una serie de ventajas significativas tanto para la oferta como para la demanda. En este sentido, la participación en esta iniciativa conjunta implica (Mateos, 2010):

- Beneficios para sus miembros, tales como la reducción de costos y la optimización de las inversiones.

- Respaldo por parte de una entidad con más influencia y renombre que cada una de las empresas individuales que la componen.
- Realización de promociones de manera integrada.
- Posibilidad de ofrecer y comercializar todos los productos disponibles.
- Disminución de la estacionalidad, lo que implica un aumento de la actividad turística durante todo el año.

Esto tiene un impacto positivo en la economía en general, ya que genera un efecto multiplicador. Esto significa que, no solo las empresas relacionadas con el turismo náutico, sino también aquellas que están vinculadas a la actividad turística, como la hostelería, el comercio, etc., obtienen beneficios y crean empleo más allá de la temporada alta. Una estación náutica busca transformar un destino de turismo costero en un lugar orientado a la práctica de deportes acuáticos. Esta iniciativa crea un producto integral que combina alojamiento y actividades náuticas, similar al enfoque de las estaciones de esquí (Celdrán Bernabéu, 2016)

La distinción radica en la gestión y comercialización diferenciada de la oferta náutica en comparación con otras opciones. Su propósito principal es reducir la estacionalidad de los destinos y atraer nuevos segmentos de mercado. Esto se logra al centrar parte de la oferta turística en actividades de navegación recreativa y alojamiento relacionado, estandarizando y mejorando la calidad de los servicios, y profesionalizando a los empresarios (Carrasco, 2002).

Partiendo de lo anteriormente establecido, una estación náutica es un conjunto de empresas que requiere el respaldo de la administración pública como un componente clave del destino turístico. Una de las primeras dificultades al comparar una estación náutica con una localidad turística es que la estación se ubica en un área que puede abarcar varias localidades, generalmente con intereses de promoción turística, aunque no siempre.

Además, el destino de turismo no siempre coincide completamente con el área en la que opera la estación náutica. La oferta de

esta última puede centrarse en un único lugar turístico o un conjunto de ellos. En este sentido, ha de considerarse la estación náutica como una oferta muy especializada, dentro de un entorno turístico amplio y genérico, en el cual se dan una serie de actividades y productos que son comunes a otros entornos turísticos, entrando la estación náutica para ofertar un producto diferente (Carrasco, 2001).

La definición de estación náutica se asocia a una malla de empresas que tiene como objetivo ofertar a los consumidores una experiencia activa en el mar, sin importar el lugar turístico elegido. La decisión sobre el tipo de lugar para pasar el periodo de descanso y ocio y la actividad náutica en sí se convierten en las principales motivaciones. El lugar donde se lleva a cabo la actividad presenta una importancia secundaria, ya que el atractivo fundamental solo se ve alterado por otros servicios, como la restauración o las tiendas, por ejemplo. Por esta razón, los servicios adicionales relacionados con las actividades náuticas, como las actividades de entretenimiento, guarderías, estacionamientos y otros, agregan un valor significativo al producto, lo que puede atraer a la demanda en detrimento de la competencia (Mateos, 2010; Mateos, 2018).

En este punto, es importante mencionar el elevado número de conexiones entre las acciones que una localidad puede llevar a cabo a través de la estación náutica. No solo se está hablando de la introducción de una nueva oferta generada a través de la colaboración entre varias entidades del sector, con el objetivo de disminuir la estacionalidad y contribuir sustancialmente a la diversificación de la oferta (Bedmar-Fernández, 2006), sino que también implica la participación de entidades tanto públicas como privadas para lograr el éxito de este emprendimiento.

El presente manual pretende realizar un acercamiento al sector chárter, como propuesta emergente de turismo activo náutico y opción de potencial modelo de negocio de gran rentabilidad en la actualidad. Se pretende proporcionar al lector una aproximación al

turismo náutico de medio y largo alcance, donde la actividad turística es el viaje en sí mismo, suponiendo una verdadera experiencia náutica.

Para ello, en el capítulo 1, se ha establecido el marco teórico tanto del concepto de turismo náutico, como de la náutica deportiva de recreo como propuesta de turismo activo sostenible que otorga valor añadido a la industria. Además, en el capítulo 2, el presente trabajo pretende situar el mercado chárter en el contexto internacional, y, en especial dentro del Mediterráneo; para, en el capítulo 3, finalizar estableciendo los principales modelos de negocio de gestión chárter. El objetivo es proporcionar una visión más aproximada de las distintas opciones disponibles, despertar el interés y ofrecer opciones para estudiar vías de negocio de inversión privada de este tipo de turismo en auge.

Capítulo 2

La industria del chárter náutico

El alquiler de yates se refiere al servicio de arrendar embarcaciones de media y larga distancia con fines recreativos y de entretenimiento, generalmente realizado por individuos o grupos que abonan una tarifa por el uso de una embarcación. Estas embarcaciones pueden ser propiedad de empresas o incluso particulares, los cuales, en algunos Estados la normativa también le permite alquilar sus embarcaciones directamente sin acudir a empresas gestoras de actividad chárter, reuniendo una serie de requisitos. Aunque este cambio en la normativa, está generando mucha controversia entre los profesionales del sector (Gelabert-Díez, 2022).

La modalidad de alquiler puede incluir la provisión de un capitán o tripulación, dependiendo del tipo de embarcación y de la experiencia del arrendatario. Esta práctica es popular para actividades recreativas que abarcan desde la pesca, excursiones turísticas, deportes náuticos y cruceros chárter de ocio, lo que permite disfrutar de la experiencia de navegar sin incurrir en los costos y responsabilidades asociados a la posesión de una embarcación (Juan et al., 2018).

Los yates tripulados por personal profesional están equipados con comodidades lujosas y se utilizan tanto para propósitos corporativos como para actividades de ocio, proporcionando una experiencia de lujo excepcional con los más altos estándares de comodidad. Los yates se emplean para la navegación y la pesca en diversas partes del mundo, especialmente en naciones europeas, ofreciendo una gama completa de experiencias, desde emocionantes aventuras hasta momentos de relajación total (Torres-Aguilera, 2023).

La industria mundial de alquiler de embarcaciones muestra un constante crecimiento, impulsado por el creciente interés en los deportes náuticos y la creciente conciencia sobre los beneficios para la salud relacionados con estas actividades. Este alcanzó un valor de 28.710 millones de euros en el año 2022.

Se anticipa que este mercado experimentará un crecimiento, proyectándose un aumento a 31.040 millones de euros en 2023 a 44.040 millones de euros en 2027. Este crecimiento se traduce en una tasa compuesta anual del 9,1% durante el período de pronóstico. Se prevé un mayor crecimiento en el sector durante el período establecido, en parte debido a la colaboración de actores clave con diversas agencias de viajes para promocionar los servicios de alquiler de embarcaciones (Addamo et al., 2022).

Estos actores principales también trabajan en la creación de embarcaciones eléctricas que generan menos ruido, requieren menos combustible y tienen costos de mantenimiento significativamente reducidos. A medida que aumenta la renta per cápita, las personas invierten más en embarcaciones de lujo, que son relativamente grandes y ofrecen una amplia gama de comodidades, como bares y conectividad a Internet, lo que hace que este segmento de embarcaciones de lujo lidere el mercado.

Los fabricantes de embarcaciones continúan innovando y desarrollando yates de alta velocidad y con características de lujo para satisfacer la creciente demanda en el ámbito del turismo marino y las actividades deportivas acuáticas. Las compañías de alquiler de yates también facilitan reservas convenientes de estas embarcaciones a través de plataformas en línea y aplicaciones móviles.

Pero el sector no solo lo compone fabricantes y empresas de alquiler de embarcaciones, sino que hay una gran cantidad de empresas que ofrecen servicios y actividades tanto periféricas como colindantes que conforman un gran entramado. Se espera que este mercado siga adquiriendo popularidad y creciendo en los próximos años (Guilera & Garrell, 2021).

La disminución de la demanda de alquiler de yates en medio de la COVID-19

El sector del turismo experimentó una desaceleración en su crecimiento durante el año 2020 debido a los impactos negativos en la industria turística a nivel global, así como a una disminución en el número de turistas que visitaron destinos turísticos.

La pandemia de COVID-19 tuvo un efecto significativo en la industria de viajes y turismo, especialmente en el sector de alquiler de yates, que se vio prácticamente detenido debido a la rápida propagación del virus a nivel mundial (Ruiz & García, 2022). Esta pandemia generó una gran incertidumbre en la industria y una situación de ansiedad para todos los actores involucrados en la cadena de valor de este sector, ya que resultaba impredecible cuándo se reanudaría la actividad de alquiler de yates. Para abordar esta incertidumbre, los participantes de la industria comenzaron a implementar medidas de seguridad y precaución en los contratos de alquiler (Fernández Díez, 2021).

No obstante, el mercado de alquiler de yates comenzó a experimentar una rápida recuperación mundial a medida que avanzaba la desescalada de la pandemia. En el año 2022, las ventas de yates comenzaron a normalizarse después de experimentar un crecimiento sólido en los dos años anteriores.

Tras la pandemia, los patrones de gasto de los consumidores comenzaron a cambiar, acercándose a propuestas más innovadoras, a experiencias turísticas alejadas de las masas y en contacto con la naturaleza como las que ofrecen las actividades de navegación. En regiones como Europa, Asia Pacífico, América Latina y Oriente Medio y África, el crecimiento en el alquiler de yates se desaceleró en 2020 debido a la incertidumbre. Sin embargo, esta tendencia cambió de forma abismal una vez que comenzó a instalarse la normalidad (Monios & Wilmsmeier, 2022).

La pandemia de COVID-19 tuvo un impacto negativo en el mercado global de alquiler de yates en 2020, afectando a nivel mundial

a la industria y generando inestabilidad en el suministro de varias empresas. Asimismo, la escasez de trabajadores calificados impactó negativamente en el crecimiento del mercado. Sin embargo, los actores clave de la industria tomaron medidas para contrarrestar esta situación.

2.1. TENDENCIAS DEL MERCADO

El auge del turismo marítimo a nivel mundial ejerce un impacto significativo en la industria de alquiler de embarcaciones. A medio plazo, se anticipa que el mercado de alquiler de yates experimentará un impulso sustancial debido a diversos factores, incluyendo el aumento en la demanda de actividades náuticas tanto competitivas como recreativas, el crecimiento de la capacidad adquisitiva y el incremento de la disposición de ingresos económicos. Además, se observa la entrada de numerosas empresas relacionadas, como las dedicadas a la gestión de yates, que contribuyen al desarrollo de nuevas embarcaciones.

En la actualidad, las compañías de chárter náutico están enfocando sus esfuerzos en una ampliación integral de la oferta de servicios y productos con los astilleros más importantes para ampliar las fuentes de ingresos. Sin embargo, el crecimiento del mercado se encuentra limitado por elementos entre los que se encuentran los elevados costos derivados de planes fiscales y tarifas de alquiler de yates en determinadas regiones (Hojnik et al., 2020).

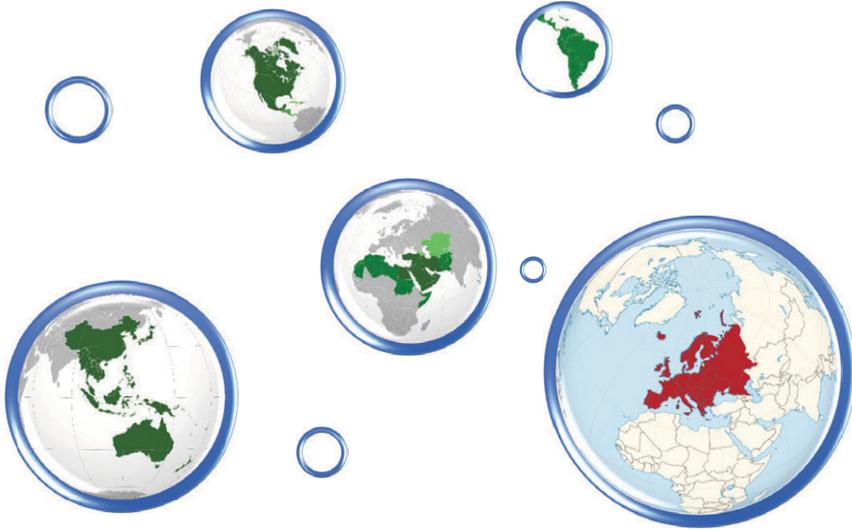


Figura 7. Tendencia de crecimiento del mercado chárter mundial 2023 según Torres-Aguilera (2023) (figura de elaboración propia).

Europa se posiciona como el mercado más grande para el alquiler de embarcaciones, con países como Alemania, Croacia, España, Francia, Grecia e Italia desempeñando roles destacados en la industria.

Por otro lado, Norteamérica también se presenta como un mercado importante debido al fuerte interés de la población en deportes acuáticos. En esta región, Estados Unidos se destaca como un gran exportador de embarcaciones.

Además, se prevé que la región de Asia-Pacífico experimente un aumento significativo en los próximos años, causado entre otras características por el crecimiento de la población, la rápida urbanización y el incremento del gasto en actividades de ocio. En esta región, países como India, Australia, Indonesia, Tailandia, Singapur, Japón y China contribuyen de manera significativa a los ingresos del mercado de alquiler de embarcaciones.

2.1.1. El mercado europeo

El mercado total de embarcaciones de recreo en Europa creció un 5,7% en valor el año pasado. Para 2023 también se esperan aumentos de facturación similares, de alrededor del 5%. Sin embargo, las cifras positivas de facturación no deberían ocultar el hecho de que las ventas disminuyeron en todos los principales mercados europeos. Esto permite entrever que este volumen de facturación mayor, vino influenciado por el sector de alquiler de embarcaciones y también con la creciente demanda de barcos más grandes, a la vista de que las matriculaciones del resto de embarcaciones disminuyeron (Arín et al., 2023).

Pero, dentro de Europa, para entender la evolución del mercado, no solo es importante analizarlo por su por si se trata de crucero privado o chárter náutico y por segmentación del mercado náutico, sino que también es necesario tener en cuenta su ubicación geográfica.



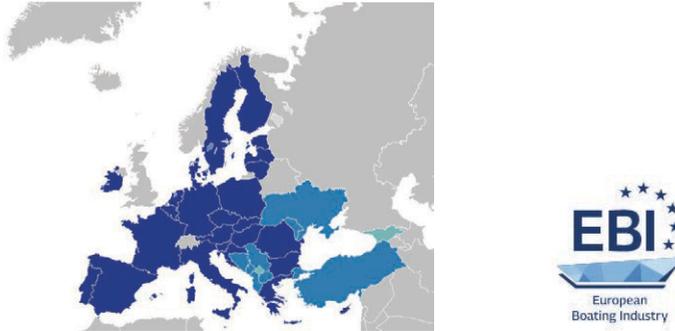


Figura 8. Estadísticas de ICOMIA 2023 sobre la industria náutica en Europa según Marinos (2023)(figura de elaboración propia)

En este sentido, el mercado náutico europeo muestra una evolución diferente en el norte y en el sur del continente. Mientras que el mercado de Escandinavia, Gran Bretaña y los países del Benelux muestra grandes problemas, el del sur de Europa se caracteriza por una gran cuota mercado. En este, entra a jugar un papel fundamental la diferencia que hay del crucero privado frente al chárter, lo que promete más seguridad en tiempos de crisis que el negocio de clientes privados. Es mucho más barato alquilar un barco que comprarlo siendo numerosas las ventajas del negocio de chárter en tiempos de alta inflación de precios (English et al., 2019).

Pero, además, el Mediterráneo, frente al norte de Europa, por sus condiciones favorables para la práctica de este tipo de turismo activo-deportivo, presenta mejores mimbres para la proliferación del chárter con respecto al sector de embarcaciones privadas.

Italia, además de ser uno de los destinos de alquiler más importantes, se beneficia de una gran cuota de mercado en yates de lujo, que son menos sensibles al precio. Mientras que los mercados de Escandinavia y Benelux registraron caídas de ventas del 4,4% y el 5,8%, las caídas en Italia y España (que ya de por sí son mercados más potentes el chárter que los nórdicos) fueron comparativamente moderadas del 3% y 1,3% respectivamente (Benevolo & Spinelli, 2021).

En cambio, países como Francia y Alemania, que se encuentran entre el Norte y el Sur, se caracterizan por tener los mayores volúmenes de ventas, por encontrarse en estos las grandes marcas de astilleros de recreo. Añadido a esto, suma que, en el sector de alquiler, tienen una cuota bastante razonable que también suma al total de mercado. Francia, también bañada por el Mediterráneo, y muy previsiblemente influenciado por ello, muestra el mayor aumento en facturación, con un 7,1%, aunque las ventas cayeron un 3,8% (Andrade et al., 2023).

Añadido a la ubicación geográfica y a la condición de si el mercado náutico es privado o de alquiler, también juega un papel decisivo en la evolución de la facturación de este su tipología o segmentación. Bajo este prisma, los barcos a motor suponen el 73,6% del mercado total. En comparación con el mercado mundial, el segmento de los veleros (con presencia de astilleros consolidados en el mercado alemán y francés) también tiene una gran cuota de mercado en Europa con un 20,1%. Los catamaranes siguen desempeñando un papel menor, pero tienen el mayor potencial de crecimiento. Concretamente Francia tiene dos de los astilleros con mayor cuota de mercado (Lagoon y Bali). Debido a su mejor flotabilidad en aguas turbulentas, así como a la infraestructura permanentemente mejorada en las estaciones de atraque para los barcos que llenan el espacio, se espera un nuevo aumento de la demanda.

La tasa de crecimiento para los próximos años promedia el 7,5% anual en este segmento. De hecho, dentro del sector chárter, dentro de la náutica de recreo, viene siendo una de las embarcaciones más demandadas en países del Mediterráneo, lo que supondrá un cambio de tendencia también en las matriculaciones de este tipo de embarcaciones frente a las de motor. En cuanto al tamaño de los barcos, se ve que, en particular, los barcos grandes tienen cada vez más demanda. La tasa de crecimiento de los barcos del segmento más grande (51 a 80 pies) es del 6,8% anual en valor, mientras que el segmento más pequeño (10 a 25 pies) solo tiene un aumento promedio del 4,5% (Carneiro et al., 2022; Thirumaran et al., 2023).

Algunos de los mayores proveedores de embarcaciones de Europa son, por orden alfabético: Azimut, Bali, Bavaria, Bayliner, Beneteau, Capelli, Cranchi, Jeanneau, Lagoon, Princess, Quicksilver, Rio, Rodman, Sea Ray, Sealine, Sessa, Sunseeker, etc. En función de la ubicación de las cadenas de fabricación de estas marcas, más especializadas en un tipo u otro de embarcación, así como de su posicionamiento respecto al mercado privado o chárter y a la segmentación o tipología de este, la tendencia en la facturación por países irá en un sentido o en otro, independientemente del crecimiento previsto para el conjunto de Europa.

2.1.2. Factores impulsores

2.1.2.1. Creciente popularidad de las actividades de navegación recreativa y turismo marino para ayudar a la expansión del mercado

El incremento de los ingresos disponibles de los consumidores, así como la creciente preferencia por el turismo marino y actividades de esparcimiento, están contribuyendo al desarrollo del mercado. La navegación recreativa ha ganado terreno en los últimos años, preparando el terreno para el florecimiento de los servicios de alquiler de yates.

Además, los sistemas de reservas avanzados permiten a los clientes alquilar yates en conjunción con la reserva de billetes de avión, lo cual está impulsando de manera significativa el crecimiento de esta industria. Se anticipa que las iniciativas y programas gubernamentales orientados a fomentar el turismo marino ejercerán un impacto positivo en la expansión del mercado.

Las tendencias clave que ejercen un impacto significativo en el mercado global de alquiler de embarcaciones son principalmente las siguientes:

- Creciente adopción de actividades recreativas. Actualmente, se observa un creciente interés de las personas en participar en actividades recreativas, como la navegación, que conlleva una

serie de beneficios, incluyendo la reducción del estrés, el bienestar mental y la mejora de la salud cardiovascular. Estos factores han contribuido al rápido crecimiento del mercado a nivel mundial.

- Avance en la digitalización. La rápida digitalización está beneficiando al mercado de alquiler de embarcaciones. Los principales actores están desarrollando numerosas aplicaciones móviles que permiten a los consumidores realizar reservas con anticipación a través de sus dispositivos móviles en cualquier momento. Los consumidores pueden efectuar pagos en línea de manera directa y seleccionar la embarcación de su elección, impulsando así el crecimiento del sector.
- Iniciativas gubernamentales. Con el propósito de estimular el sector turístico, los gobiernos de diversas regiones están realizando contribuciones constantes que, a su vez, aumentarán el volumen del comercio de alquiler de embarcaciones. Los gobiernos también están realizando esfuerzos significativos para modernizar las embarcaciones y atraer a un mayor número de personas, lo que se traducirá en un aumento en el tamaño del mercado de alquiler de embarcaciones en los próximos años.
- Emergencia de embarcaciones respetuosas con el medio ambiente. La creciente conciencia ambiental ha generado una mayor demanda de embarcaciones ecológicas. Las empresas están aplicando diversas técnicas de fabricación que generan menos ruido. Además, los barcos se están revistiendo con productos respetuosos con el medio ambiente y menos perjudiciales para la vida marina. Estos factores están transformando las perspectivas del mercado de alquiler de embarcaciones en el período previsto. Además, uno de los principales componentes del sector que proporciona una experiencia inigualable es el de las embarcaciones a vela, las cuales son capaces de navegar con medios de propulsión 100% sostenibles.

2.1.2.2. Factores restrictivos

Los altos costos del alquiler de yates obstaculizan el crecimiento del mercado

El coste de alquiler de un yate está sujeto a diversos factores, incluyendo el tipo de yate, la necesidad de contar con una tripulación, la ubicación del alquiler, los impuestos locales y los gastos esenciales. Esto da lugar a una amplia variedad de tarifas base para los chárter. Las tarifas de alquiler varían significativamente, oscilando desde alrededor de 6,000 euros por semana para yates de vela y catamaranes más pequeños hasta 150,000 euros por semana para los suntuosos superyates a motor. La gama más exclusiva del sector puede incluso llegar a 1 millón de euros en una semana por el alquiler de la embarcación. Además, existen costos adicionales, como extras por limpieza, material y equipamientos náuticos a bordo, impuestos como el IVA, seguros, propinas para la tripulación y pagos previos por comidas, que, aunque no son de carácter obligatorio, suelen representar aproximadamente entre un 10% y un 30% del costo base y se deben abonar antes de comenzar el alquiler.

Por otro lado, se encuentra el cuidado del medioambiente. Este es un factor cada vez más relevante en la industria del chárter de recreo. A medida que aumenta la conciencia ambiental y se implementan regulaciones más estrictas, es esencial considerar el impacto ambiental al operar una empresa de chárter de recreo. Aquí hay algunas formas en las que el cuidado del medio ambiente puede actuar como factor restrictivo en esta industria:

- **Regulaciones ambientales:** Las autoridades marítimas y ambientales imponen regulaciones cada vez más estrictas para proteger los ecosistemas marinos y costeros. Esto puede incluir restricciones en las áreas donde se pueden realizar actividades de chárter, límites de velocidad para reducir el riesgo de colisiones con la vida marina y la necesidad de sistemas de tratamiento de aguas residuales.

- **Responsabilidad ambiental:** Los operadores de chárter de recreo pueden enfrentar consecuencias legales y financieras si no cumplen con las regulaciones ambientales. Esto puede incluir multas, sanciones y daños a su reputación. Es fundamental tener un enfoque proactivo en la gestión ambiental.
- **Conciencia del cliente:** Los clientes están cada vez más preocupados por el impacto ambiental de sus actividades de recreo. Los operadores de chárter que no demuestren un compromiso sólido con la sostenibilidad pueden perder clientes. Al mismo tiempo, los operadores que se destacan en prácticas sostenibles pueden atraer una base de clientes leales.
- **Mantenimiento y gestión de residuos:** El uso de embarcaciones de recreo conlleva el desecho de residuos, como aceites, combustibles, aguas residuales y desechos sólidos. Los operadores deben implementar sistemas adecuados para el manejo y disposición de estos residuos, lo que puede aumentar los costos y la complejidad operativa.
- **Elección de tecnología y combustibles:** La elección de tecnología y combustibles más limpios y eficientes puede ser costosa, pero es esencial para reducir el impacto ambiental de las embarcaciones de recreo. Esto puede incluir la inversión en motores más eficientes y la adopción de energías renovables.
- **Educación y formación:** Los operadores de chárter de recreo y su personal deben estar capacitados en prácticas sostenibles y de bajo impacto ambiental. Esto puede incluir la capacitación en el manejo de desechos, la conservación de la vida marina y la minimización de la erosión costera.

2.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

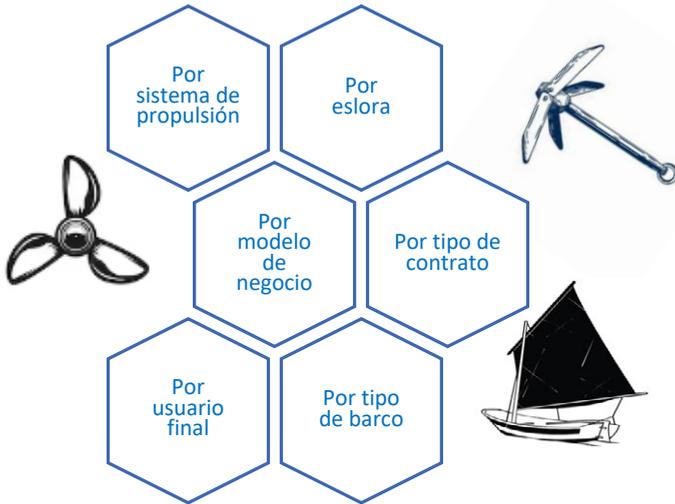


Figura 9. Segmentación del mercado náutico (figura de elaboración propia).

2.2.1. Por la propulsión

Los sistemas de propulsión marina mueven los barcos a través del agua, garantizan un mejor estándar de seguridad para el ecosistema marino y son rentables. Se han fijado objetivos mundiales de reducción de emisiones para el sector marítimo. La OMI tiene como objetivo una reducción de la intensidad de carbono del transporte marítimo internacional de al menos un 40% para 2030 en comparación con los niveles de 2008, y un 70% para 2050. La OMI tomó esta medida para apoyar el Objetivo de Desarrollo Sostenible 13 de las Naciones Unidas, para tomar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus impactos (Grzelakowski et al., 2022).

Las tendencias cambiantes en el transporte marítimo fomentarán el crecimiento de la industria de los sistemas de propulsión marina. El mercado de motores de propulsión marina está impulsado por la necesidad de motores más rápidos, más limpios y de menor consumo de combustible. La siguiente sección navega a través de los

últimos avances tecnológicos en el mercado de propulsión de motores marinos. El mercado mundial de barcos de recreo según su propulsión se divide entre:

- **Propulsión empleando el viento.** Fue el primer modo de propulsión de las embarcaciones tras los modos primigenios de propulsión manual humanos. La propulsión asistida por viento es la práctica de utilizar velas o un tipo de dispositivo de captura del viento. Con la aparición del motor de vapor y diésel, las velas empezaron a ser usadas casi en exclusividad para la navegación de recreo hasta la actualidad.

No obstante, merece especial mención el repunte de uso de estos modos de propulsión fuera del sector de recreo en los barcos mercantes actuales. Con el aumento de los costos del combustible y la disminución de la capacidad de las velas para ayudar a reducir el consumo de combustible, existe un interés renovado en utilizar la energía eólica para propulsar barcos comerciales.

Además, actúa como una alternativa a aquellos sistemas que emiten grandes cantidades de dióxido de carbono. Estos avances, de forma inherente se verán reflejadas en las embarcaciones de recreo en un periodo corto de tiempo, descubriendo nuevos modos de propulsión a través del viento que modernizarán los tradicionales.

- **Propulsión por combustión.** Generalmente se va a encontrar dos tipos de propulsión por combustión. Cuando se trate de motores intraborda, esta será diésel. Por el contrario, cuando se trate de motores fueraborda, esta será de gasolina.
- **Propulsión por turbina de gas.** Es poco habitual en las embarcaciones de recreo ya que se da en aquellas en la que la necesidad de velocidad es crítica, aunque en algunas embarcaciones puede llegar a encontrarse. Las turbinas de gas se utilizan habitualmente en combinación con otros tipos de motores.

- **Propulsión eléctrica.** La electrificación de las embarcaciones de recreo, ya sean yates eléctricos o híbridos, ha llegado para quedarse.

Los beneficios son numerosos: los barcos eléctricos e híbridos son más silenciosos y limpios, ayudan a descarbonizar el sector náutico y reducen el impacto medioambiental de la navegación. Se espera que el número de yates, veleros, catamaranes y otras embarcaciones de recreo eléctricas aumente en número y popularidad en los próximos años. Hoy en día, las necesidades de potencia, energía y distancia dificultan la electrificación total del sector náutico.

Sin embargo, las embarcaciones deportivas y de recreo pueden convertirse en una excepción: el hecho de que sean más pequeñas y ligeras y recorran rutas más cortas y a menudo bien definidas ha contribuido a un mercado creciente de embarcaciones de recreo eléctricas. Cada año se venden decenas de miles de embarcaciones de recreo eléctricas e híbridas. Pero para que este sector despegue es necesario garantizar un aspecto fundamental: redes de carga numerosas, seguras y eficientes. La creación de una red eficiente de cargadores puede facilitar la movilidad de los usuarios de embarcaciones eléctricas independientemente de la ubicación de su amarre, así como permitir a las empresas de chárter o de transporte de viajeros desplazarse entre distintos puntos varias veces a lo largo del día (Ihrfelt, 2023).

Se espera que el mercado global de embarcaciones eléctricas tenga un crecimiento de 7.7 billones de € hasta 2030 lo que supone una tasa de crecimiento anual compuesta del



13%

13%

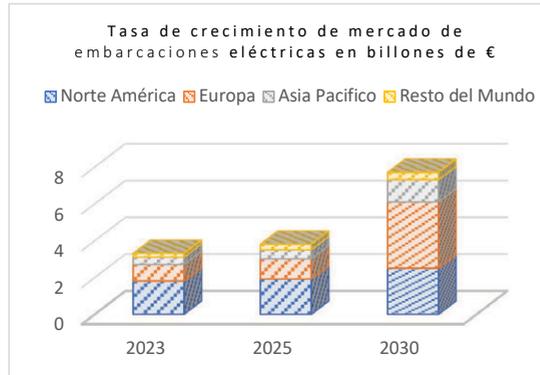
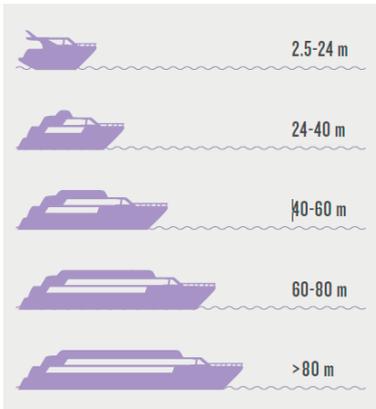


Figura 10. Pronóstico mercado mundial embarcaciones eléctricas 2030 según Zuhail & Doguhan (2023)(figura de elaboración propia).

2.2.2. Por eslora

La definición de la UE de navegación de recreo e industria de los yates (art.3, Directiva Europea 2013/53/UE) clasifica dos tipos de embarcaciones en función de la eslora: embarcaciones de recreo de 2,5 a 24 m de eslora, y los grandes yates (o a menudo superyates) de más de 24 m (79 pies aproximadamente), pudiendo ser los barcos principalmente a vela o a motor.



Dentro de las embarcaciones de recreo, a su vez, se puede establecer que hay un mercado de alquiler hasta los 9 metros (30 pies aproximadamente) de embarcaciones más asequibles (en la gran mayoría de ocasiones a motor), que permiten disfrutar de una estancia media-corta y que puede estar al alcance de casi todo el mundo. Otro mercado hasta los 16 metros (52 pies aproximadamente) que, aunque ya

complica el acceso a la clase media, sobre todo en embarcaciones a motor o catamaranes, es posible acceder al mismo. Al mismo tiempo,

ya permiten una estancia más prolongada. También existe un mercado intermedio de 12 metros (40 pies aproximadamente) que permite acceder a clientes de tipo híbrido que buscan una opción intermedia de lujo en la corta estancia o accesible a la larga estancia. En cualquier caso, este grupo de embarcaciones hasta los 16 metros es posible poder alquilarlas sin patrón profesional. Es a partir de aquí, cuando hasta los 40 metros (131 pies aproximadamente) se dispara el poder adquisitivo que se tiene que tener para alquilar la embarcación y donde ya es casi obligado por las empresas el contratar un patrón profesional. Aunque este segmento entre los 16 y 40 metros ya es menos accesible para la clase media (más aún a medida que tiende a aumentar la eslora), se considera que, hasta los 40 metros, es el segmento que captura la mayor cuota de mercado gracias a la asequibilidad de los alquileres de yates más pequeños del sector, consideradas como se establecía más arriba por la Directiva Europea como embarcaciones de recreo.

Por otro lado, la rápida urbanización, el aumento del nivel de vida, el aumento de los ingresos personales disponibles y el aumento de la población de clase alta han aumentado la capacidad de los individuos para gastar en bienes de lujo y actividades de ocio. El mercado de servicios para yates también ha experimentado un aumento significativo de la demanda en los últimos años. Las tendencias observadas en la construcción de yates indican que la eslora media de los yates aumenta 3 cm cada año. Esto se debe a la creciente demanda del otro segmento de la navegación de recreo por eslora, que representa los superyates y megayates que ya superan los 40 metros, y al aumento general del turismo en regiones desarrolladas. Se espera que este segmento de superyates, en esloras más cercanas a los 40 metros, crezca significativamente en número, mientras que el segmento que ya pasa de los 60 o incluso los 80 metros, se espera que experimente la tasa de crecimiento más rápida (Goi & Migali, 2023).

2.2.3. Por modelo de negocio

En función de modelo de negocio, lo habitual es que la empresa chárter alquile la embarcación con meros fines turísticos o vacacionales, aunque también puede encontrarse otro tipo de opciones como las de alquiler de embarcación para fines únicamente deportivos o de competición, ya sea de navegación, pesca, buceo u otros. Asimismo, es habitual encontrar embarcaciones que son alquiladas al completo o sus servicios para realizar avistamientos de animales y/o aves marinas. También han proliferado las embarcaciones que se alquilan para celebraciones, eventos o fiestas. Al mismo tiempo puede encontrarse empresas que alquilan estas a usuarios que pretenden hacer negocios, que buscan cerrar acuerdos comerciales o incluso con fines científicos. Las posibilidades son múltiples, y aunque las empresas tienden a especializarse en un tipo de oferta o cliente, muchas de ellas pueden lanzar varios paquetes accesibles a distintos consumidores.

2.2.4. Por tipo de contrato

El segmento de barcos sin tripulación tendrá una importante cuota de mercado gracias a la privacidad ofrecida. Según el tipo de contrato, el mercado se segmenta en barcos sin tripulación y con tripulación. El segmento de barcos sin tripulación tiene la mayor participación del mercado global en valor debido a diversos beneficios, como la mayor independencia y privacidad que ofrecen los barcos sin tripulación en comparación con los barcos con tripulación. Un alquiler a casco desnudo es un acuerdo en el que un individuo alquila una embarcación y la dirige sin otra tripulación ni servicios. La persona o grupo que alquila el barco al propietario es responsable del cuidado del mismo (Bruzón-Cid, 2022)

Pero ya se describió más arriba que este mercado sin tripulación o al menos sin patrón profesional suele estar accesible únicamente hasta los 50 pies. De hecho, cada vez más empresas empiezan a exigir la obligatoriedad de contratar un patrón a partir de los 40 pies inclusive.

Incluso hay mercados como el de catamaranes que es muy poco habitual que alquilen la embarcación sin patrón en determinadas zonas como Ibiza, en cambio sí es más posible en Mallorca o más aún en la península. A partir de los 50-60 pies incluso se precisa de la contratación de un marinero/a.

Según el tipo de contrato, además, el alquiler puede ser de day chárter, weekend y week chárter. Hay mercados como el de catamaranes o grandes esloras de veleros que solo los alquilan para week chárter cuando se trata de temporada alta en zonas donde hay mucha demanda. Estos contratos van en la gran mayoría de los casos de sábado a sábado. Esto es extendido a todo el mercado de alquiler del Mediterráneo. En cuanto al weekend chárter lo habitual es poder entrar sábado a las 10:00 y salir domingo a las 19:00, aunque estas condiciones pueden variar. Del mismo modo, se puede contratar o incluso negociar en el mismo precio, el pernoctar la noche antes a bordo, o incluso salir el viernes a las 20:00 si las condiciones de alquiler de los clientes anteriores y el propietario de la embarcación así lo permiten.

2.2.5. Por usuario final

El mercado se segmenta aún más en ocio, negocios y otros según el usuario final. El segmento de ocio mantuvo la mayor cuota de mercado mundial en 2022 debido al aumento del turismo (Papadopoulou, 2022). La creciente inclinación hacia los cruceros de lujo impulsa la industria del alquiler de yates, especialmente por parte de personas de alto patrimonio neto (HNWI) y de ultra alto patrimonio neto (UHNWI) en todo el mundo (Kapferer, 2015).

La aparición de nuevos destinos turísticos que ofrecen cruceros de lujo y hermosos paisajes ha alentado a personas ricas y ultra ricas de todo el mundo a descubrir estos destinos turísticos. Además, las empresas líderes se centran más en ofrecer embarcaciones de lujo mejoradas y completas a sus clientes mediante el desarrollo de características Premium, lo que se espera que impulse aún más la industria de los yates en el segmento de ocio.

El segmento empresarial está ganando popularidad en el mercado, ya que el negocio de los yates es un concepto simple y está estructurado de forma muy parecida a cualquier otro negocio con fines de lucro. Las personas de clase alta o los contribuyentes con altos impuestos están aumentando su inversión en yates y explotándolos activamente para obtener ganancias a través de servicios de gestión de terceros o ellos mismos. Es significativo que los compradores que se encuentran dentro de los tramos impositivos de altos ingresos elijan esta opción de propiedad (Wallace & Welton, 2023).

2.2.6. Por tipo de yate

El mercado está segmentado según el modo de propulsión yate a motor, yate de vela y otros. Esto es determinante en la tipología de embarcación que puede buscar el destinatario final en función de sus intereses de uso. El segmento de yates a motor tiene la mayor participación a nivel mundial y se espera que mantenga su posición de liderazgo en el mercado durante los próximos años. Este crecimiento puede atribuirse a la creciente demanda de yates a motor para actividades personales y recreativas en varios países del mundo. Los yates a motor ofrecen varias ventajas, como mayor velocidad, potencia y la capacidad de cubrir distancias más largas en menos tiempo. Además, los yates a motor pueden navegar en aguas poco profundas, lo que permite a los clientes navegar por casi todas las costas y calas estrechas y poco profundas. Además, el aumento de las actividades deportivas, los eventos náuticos y los torneos genera una gran demanda de yates a motor.

Se espera que el segmento de yates de vela muestre un crecimiento constante en el mercado debido a la creciente demanda entre la gente de yates respetuosos con el medioambiente y que quieren experimentar una vivencia única. Las emisiones de combustible son un importante contaminante en los tiempos modernos y la industria de los yates aporta una cantidad sustancial de las mismas. Además, los yates de vela son más baratos que otros yates y pueden recorrer más distancias que los yates a motor (Worrall & Gladkikh, 2022).

La segmentación del mercado en función de la conjunción de los elementos descritos en los apartados anteriores, determinará el tipo de embarcación a alquilar, en función de los intereses de uso y práctica de su destinatario final.

2.3. EL PROCESO DE CONTRATACIÓN DE SERVICIO

El proceso de alquiler de una embarcación puede presentar varias ramificaciones en función del punto de partida de este y la empresa o persona con la que se inicien los primeros contactos para la contratación del servicio; en tanto en cuanto son varios y diferentes los perfiles de los agentes que entran o pueden entrar en la ecuación.

Para usuarios que no tienen contacto con personal del segmento o no pertenecen al sector profesional de náutica de recreo, así como para usuarios que no son clientes habituales (los cuales por experiencia y contactos en el sector van directamente a la fuente que más le interesan o a sus proveedores habituales), lo más común es hacer una reserva a través de un motor de búsqueda bien posicionado en el mercado chárter. Son las conocidas empresas cuyos negocios se basan en la economía colaborativa. Estas no disponen de embarcaciones de ningún tipo. Trabajan únicamente como meras intermediarias para poner en contacto a arrendadores con personas físicas o empresas que tienen en propiedad u ofrecen el servicio de alquiler de embarcaciones.

En España, entre otros buscadores o empresas colaborativas, se encuentran principalmente los siguientes:



Generalmente los pasos que marcan en la oferta del servicio responden a patrones comunes, en los que, inicialmente, el cliente, sin dar sus datos, realiza una primera búsqueda filtrando según intereses de tipo de embarcación, área por donde desea navegar o puerto base de salida y días de chárter. También es habitual que se deba seleccionar el número de tripulantes y si se desea los servicios de patrón profesional o no, aunque muchas de las embarcaciones ponen como requisito obligatorio la contratación de un patrón.

A veces, el buscador también permite al interesado filtrar por gama de precios, mientras otras veces, es preciso darse de alta en la web para poder ver las tarifas que tienen las embarcaciones, lo cual es una forma de que la plataforma ya disponga de los datos de un potencial cliente para poder hacer una propuesta más personalizada.

Una vez filtrada la búsqueda, y seleccionada la o las embarcaciones sobre las que se tiene interés, o bien la web deriva al usuario a un comercial, que estará en contacto y guiará en todo el proceso a

este a través de la propia plataforma, mail o vía telefónica, o directamente pone en contacto al consumidor final con el propietario de la empresa a través de mensajes por medio de la plataforma.

Una ejemplificación habitual del proceso de búsqueda inicial previa a la reserva sería el siguiente:



Figura 12. Modelo tipo ¿cómo funciona el proceso de reserva? (Fuente: Say&Sail).

No obstante, como se establecía anteriormente, a lo largo del procedimiento de búsqueda y reserva, pueden aparecer varios agentes con perfiles, funciones y objetivos diferentes que es preciso definir para conocer bien de cerca el mercado y los procesos y opciones abiertas durante el mismo.

2.3.1. El cliente

El Convenio de Seguridad de la Vida Humana en el Mar establece que la capacidad máxima a bordo de una embarcación chárter de

recreo es de 12, tripulación aparte. Se define el cliente como la persona o grupo de personas que contratan los servicios de una embarcación chárter mediante una forma de alquiler temporal para disfrutar de actividades de recreo, como viajes de placer, turismo, pesca, buceo, celebraciones especiales, cruceros, eventos náuticos, entre otros. El cliente de un chárter de recreo puede ser una familia, un grupo de amigos, una pareja en busca de una escapada romántica, una empresa que organiza un evento corporativo o cualquiera que desee disfrutar de la experiencia de navegar de manera privada y personalizada. El cliente suele tener la capacidad de elegir la ruta, la duración del viaje, las actividades a realizar y otras preferencias específicas para adaptar la experiencia a sus necesidades y deseos. Por lo general, el cliente paga una tarifa por el alquiler de la embarcación, que puede incluir servicios adicionales como tripulación, catering, actividades acuáticas o aéreas, combustible y otros servicios relacionados con la experiencia de recreo (Morales-Baños et al., 2023).



Figura 13. ¿Cómo es el viajero náutico? (Fuente: Click&Boat).

Como principales aspectos relacionados con las características o fines que busca el cliente y en base a los cuales vendrá determinada la oferta en un chárter de recreo se encuentran los siguientes (Galindo Amorós, 2020):

- Personalización y experiencia a medida. Uno de los atractivos clave de un chárter de recreo es la capacidad de personalizar la experiencia. Los clientes pueden seleccionar la embarcación que mejor se adapta a sus necesidades, decidir la ruta del viaje, elegir actividades específicas (como deportes acuáticos, buceo, pesca, etc.) y definir otros detalles, como la elección de la tripulación y los servicios adicionales.
- Grupo de clientes. Los clientes pueden variar ampliamente en términos de tamaño del grupo. Puede ser una pareja en busca de un viaje romántico en velero, una familia que busca unas vacaciones inolvidables, un grupo de amigos que desean una aventura en el mar, o incluso una empresa que organiza eventos corporativos en alta mar. A grandes rasgos se puede diferenciar los siguientes colectivos de clientes:
 - Particulares que deseen disfrutar de momentos de ocio en el mar mediante la opción de contratar servicios náuticos, ya sean individuos, familias o grupos de amigos.
 - Empresas que suelen optar por el alquiler de chárter para llevar a cabo reuniones de trabajo o eventos de ocio, como parte de su estrategia de incentivos para motivar a sus empleados. Este tipo de servicio presenta márgenes más elevados, lo que implica la necesidad de ofrecer una calidad superior. En algunas ocasiones, la embarcación contratada puede estar ocupada solo durante media jornada, y es posible que sea necesario subcontratar a una empresa de catering para la provisión de servicios alimenticios.
 - Empresas vinculadas al turismo, entendidas como aquellas interesadas en servicios náuticos para ofrecerlos como complemento a su actividad principal. Estas deberán llegar

a un acuerdo sobre el precio, ya que suelen recibir una comisión por la intermediación u oferta del producto a sus clientes.

- Grupos sociales como campamentos juveniles, excursiones, colegios, empresas organizadoras de eventos o escuelas de náutica.
- Duración del chárter. Los chárter de recreo pueden variar en duración. Algunos pueden ser alquileres diarios para actividades de un día, mientras que otros pueden ser viajes de varios días o incluso semanas para explorar destinos lejanos según la disponibilidad, intereses y posibilidades económicas del cliente.
- Servicios y amenidades. Los servicios ofrecidos pueden incluir tripulación profesional, cocineros, camareros, yates o aviones de lujo, comidas gourmet, bebidas, equipos deportivos, entretenimiento a bordo y más, según las preferencias del cliente.
- Costos y tarifas. El costo de un fletamento de recreo puede variar significativamente según la embarcación, la duración y la ubicación. Por lo general, los clientes pagan una tarifa base por el alquiler de la embarcación, y luego se pueden agregar cargas adicionales por servicios y comodidades específicas.
- Responsabilidades y normativas. Los clientes suelen estar sujetos a ciertas responsabilidades y normativas durante su viaje, como seguir las reglas de seguridad a bordo y respetar las regulaciones marítimas.
- Reservas y planificación. Los clientes suelen hacer reservas con anticipación para garantizar la disponibilidad de la embarcación deseada en las fechas que mejor les convenga. La planificación previa es importante para coordinar detalles logísticos y personalizar la experiencia.

Los clientes habituales de este producto suelen ser personas con un poder adquisitivo medio o alto, en función de la embarcación

seleccionada. Prefieren evitar las aglomeraciones típicas de golondrinas, barcos o catamaranes tursísticos, y buscan la posibilidad de disfrutar de su salida con tranquilidad. Incluso si no alquilan la embarcación completa, valoran la opción de no ocupar todas las plazas disponibles a bordo.

Este segmento de clientes incluye a familias, grupos de amigos, aquellos que buscan celebraciones de manera relajada, parejas y empresas que buscan incentivos. Su objetivo es disfrutar de un día diferente, practicar la navegación a vela, explorar la cultura marítima de la ciudad, relajarse con baños en el mar sin aglomeraciones y contemplar el lugar visitado de forma activa y en contacto con la naturaleza, todo en un entorno privilegiado y de exclusividad. (Fernández Díez, 2021).

2.3.2. El armador

Se trata de la persona o entidad propietaria de un barco de recreo. El armador de un barco de recreo es el propietario legal de la embarcación y es responsable de su mantenimiento, operación y gestión. Esto significa que tienen el título de propiedad y son los responsables legales de la embarcación. A tal efecto, uno de los deberes principales de un armador es garantizar el mantenimiento adecuado de la embarcación. Esto implica mantener la embarcación en buenas condiciones de funcionamiento, realizando reparaciones y mejoras según sea necesario, y asegurándose de que la embarcación cumpla con las regulaciones de seguridad marítima. Además, el armador debe asegurarse de que la embarcación esté debidamente registrada y documentada de acuerdo con las leyes y regulaciones aplicables, lo que implica permisos y licencias necesarias para ejercer el gobierno de esta. Asimismo, es responsabilidad del armador asegurar la embarcación. El seguro puede cubrir una amplia gama de riesgos, como daños a la embarcación, responsabilidad civil y otros riesgos asociados con la navegación (Pitarque-Sarquella, 2017).

Aunque es común que el armador contrate a una tripulación profesional para operar la embarcación en un chárter de recreo, en algunos casos, el propio armador puede encargarse de la operación de la embarcación, especialmente si posee la certificación y experiencia necesarias, y cuando se trata de empresas más pequeñas. No obstante, muchas empresas, sobre todo de embarcaciones de baja eslora o que pertenecen al segmento menos lujoso del sector, permiten que se alquile la embarcación sin contratar los servicios de patrón profesional.

Por otro lado, el armador puede gestionar directamente las relaciones con los clientes, aceptar reservas y coordinar detalles logísticos, cuando este contacte directamente con él o si la estructura empresarial no es de mucha envergadura. En algunos casos, el armador, si no se dedica empresarialmente al alquiler de embarcaciones, también puede contratar a una empresa de chárteres para que le gestione total o parcialmente la embarcación mediante alquileres con el fin de obtener rentabilidad de ella. También es habitual, sobre todo cuando el armador si dirige o realiza labores empresariales de alquiler de sus barcos, establecer acuerdos con brókeres o incluso ofrecer sus servicios en páginas web especializadas o bien posicionadas en la oferta de este tipo de servicios para descentralizar esta tarea y/o ampliar el abanico de potenciales consumidores (Julia-Duran, 2017).

En cualquier caso, el armador es responsable de que la embarcación cumpla con todas las regulaciones y normativas marítimas aplicables para salir a navegar. Esto incluye el cumplimiento de los estándares de seguridad, reglas de navegación y requisitos de mantenimiento. En caso de incidentes o accidentes que involucren la embarcación, el armador puede tener responsabilidad legal y deberá tomar las medidas adecuadas para abordar cualquier problema legal que surja.

2.3.3. El bróker

Un bróker de barcos, también conocido como corredor de yates o corredor de embarcaciones, es un intermediario profesional que facilita la compra, venta o alquiler de embarcaciones náuticas. El bróker actúa como un agente que conecta a compradores y vendedores de barcos o servicios en relación al sector, ayudándoles a cerrar acuerdos y proporcionando asesoramiento y servicios especializados en transacciones de embarcaciones. Ayuda a los compradores a encontrar embarcaciones ajustadas a sus intereses y presupuesto, y ayuda a los vendedores a encontrar compradores interesados en su producto. Los corredores suelen tener experiencia dilatada en el sector para evaluar la oferta que mejor puede encajar con las necesidades e intereses del consumidor. Además, suele tener contacto con proveedores habituales, de forma que pueden proporcionar información directa sobre características de la embarcación, estado, tarifas y demás datos que pueda resultar relevantes para el destinatario final sin necesidad de estar consultando continuamente al armador o gestor de alquiler de embarcaciones. Asimismo, atiende todo tipo de requerimientos o servicios complementarios que el consumidor pueda necesitar a bordo (Becerra-Briceño, 2021).

El bróker negocia en nombre de sus clientes para alcanzar acuerdos satisfactorios en términos de precio y condiciones. Esto puede incluir la negociación de contratos de compra-venta, acuerdos de depósito, alquiler y otros términos comerciales, aunque siempre bajo la aprobación final del propietario de la embarcación y/o representante de la empresa chárter. Tienen un conocimiento profundo del mercado de embarcaciones, lo que les permite ofrecer recomendaciones informadas a sus clientes sobre precios, tendencias y oportunidades. Esto ayuda a los consumidores a dar con embarcaciones que se adaptan a sus intereses específicos, como el tipo de barco, tamaño, capacidad, uso previsto, etc. Se encargan de la preparación de la documentación necesaria para el contrato del servicio y otro tipo de trámites necesarios. Suelen tener una amplia red de

contactos en la industria náutica, lo que les permite acceder a información sobre barcos disponibles, servicios y profesionales. En algunos casos, los corredores pueden mantener la confidencialidad de la identidad del comprador o vendedor si así lo requiere una de las partes.

Por lo general, el bróker cobra comisiones basadas en el precio de venta o alquiler de la embarcación. Estas comisiones varían según el mercado y la ubicación geográfica, aunque es habitual que pueda rondar entre el 10% y el 20% de la facturación final del precio base, donde generalmente se omiten los extras obligatorios como puede ser combustible, pack confort o limpieza final de la embarcación. Este bróker, cuando se trata de empresas cuyos negocios se basan en la economía colaborativa a través de las plataformas web que operan por las zonas donde se pretende hacer realizar el alquiler de la embarcación, es el comercial que realiza el seguimiento de todo el proceso de reserva según el protocolo de asignación que establezca la propia plataforma web o empresa.

Pero, en muchas ocasiones, estos brókeres trabajan de forma autónoma ofreciendo sus servicios y otros relacionados con la experiencia náutica en webs particulares, a través de acuerdos con cadenas hoteleras, turoperadoras, empresas del sector, etc. (Juan et al., 2018).

2.4. EL DESTINO

Se entiende este como una mezcla de numerosos sectores que ofrecen sus servicios de forma simultánea para que en el lugar se desarrolle la actividad turística náutico-marítima. A tal efecto, es preciso que se disponga de equipamientos e infraestructuras entre las que se encuentran las portuario-deportivas, los muelles pesqueros, aguas interiores habilitadas a la actividad, acceso a mar abierto, espacios marinos que cuenten con la figura de protección naturales, etc. El nivel de atracción de un destino dependerá en cierta medida

de la conjunción de apoyo de los distintos sectores turísticos, su nivel de actividad a lo largo de año y la disposición de estas a la desestacionalización de la oferta.

Qué mejor manera de explorar nuevos paisajes, culturas y disfrutar de aventuras que a bordo de una embarcación. Ya sea a través de una relajante escapada por el Mediterráneo con la familia, una aventura fuera de lo común o un medio de viaje de lujo entre eventos, viajar en una embarcación propia o de alquiler, ofrece gran libertad y flexibilidad para explorar. Con tantos destinos en todo el mundo para elegir, puede resultar difícil decidirse por un destino de navegación que se adapte a las necesidades. Cerca de Europa y al otro lado del “charco” de Estados Unidos y el Caribe, El Mediterráneo ofrece algo inigualable.

Con ciudades vibrantes, siglos de historia, culturas únicas e infinitas costas vírgenes, hay muchas opciones diferentes de turismo náutico a través de la actividad chárter a elegir. El Mediterráneo dispone de una amplia gama de opciones. La buena climatología, una alternativa gastronómica de calidad, estabilidad en las temperaturas y un ambiente seguro, son características que presentan muchas ciudades o estados ribereños del Mediterráneo. Este presenta en la actualidad un enorme potencial, donde la oferta turística y de recreación alcanza niveles elevados de calidad (Gallego-Capó, 2016).

En el Mediterráneo se despliega un escenario de aguas cristalinas, colores vibrantes y una atmósfera veraniega constante, acompañado de un paisaje en constante transformación, siempre lleno de sorpresas. Cuando se trata de explorar las numerosas maravillas de esta región, las opciones son abundantes. Tanto si se visita destinos tan icónicos como las rocas Faraglioni de Capri, como si se opta por explorar las islas menos conocidas del Egeo, la mera idea de arrojar el ancla en cualquiera de estos lugares despierta emociones intensas. Ya sea recorriendo la costa a bordo de una embarcación a motor moderna y estilosa, de un elegante velero monocasco o de un espa-

cioso y confortable catamarán, el mar Mediterráneo brinda condiciones perfectas para la navegación durante todo el año y ofrece una infinidad de opciones para satisfacer todos los gustos.

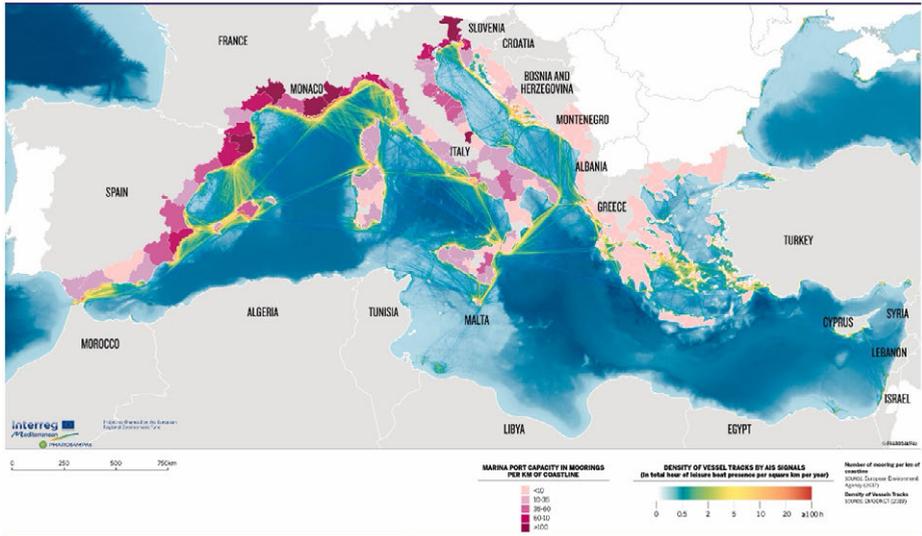


Figura 14. Capacidad de los puertos deportivos por número de amarres por km de costa en los países de la UE y rutas de embarcaciones de vela y recreo (Carreño & Lloret, 2021).

2.4.1. ¿Cuándo es la mejor época para este tipo de actividad por el Mediterráneo?

La temporada de navegación en el Mediterráneo se extiende generalmente desde abril hasta finales de octubre. Durante el apogeo de la temporada, en julio y agosto, el clima es cálido y soleado y los vientos tienden a ser suaves. Si bien esta es la temporada alta para todo el turismo, este tipo de actividad permite evitar fácilmente las aglomeraciones veraniegas y los turistas en tierra, proporcionando unos días de descanso en entornos y con posibilidades de acceso a actividades en exclusividad. Aun así, otro buen momento para alquilar una embarcación en el Mediterráneo, es generalmente en cualquiera de las temporadas intermedias, de abril a mayo y de septiembre a octubre. Estos períodos caen a cada lado de la temporada principal de verano, cuando las temperaturas aún son cómodas.

Septiembre, por ejemplo, es una época del año subestimada porque el tiempo suele ser muy bueno, encontrándose el mar está a su máxima temperatura, lo que es ideal para nadar. En este momento hay una mayor variedad de amarres y fondeaderos para realizar unas vacaciones en barco y los turistas en tierra no están presentes de manera tan abultada, lo que permite alternar el chárter con otras opciones de actividad en tierra. Las posibilidades que ofrecen los distintos destinos del Mediterráneo son muy amplias (Carrasco, 2001, 2002).

¿Cómo son las condiciones de navegación en el Mediterráneo?

Con unas condiciones de navegación nada menos que idílicas, no sorprende que el Mediterráneo sea el destino final para muchos viajeros exigentes. Las aguas tranquilas y las olas suaves brindan un viaje cómodo, mientras que el clima bañado por el sol ofrece el escenario perfecto para la exploración. Son diversas experiencias de crucero que se ofrecen en esta encantadora región mientras lo guiamos a través de los placeres de alquilar un superyate en el Mediterráneo (Perez Blat, 2011).

¿Cuál es la temperatura del agua en el Mediterráneo?

La temperatura del mar Mediterráneo puede variar según la temporada y el lugar elegido para visitar. Como guía general, las temperaturas del agua en Francia e Italia oscilan entre 20°C en mayo y 26°C en agosto, con una diferencia de alrededor de 10°C entre las máximas de verano y las mínimas de invierno. Las aguas tienden a calentarse a medida que se viaja hacia el este, por lo que las temperaturas del agua pueden diferir según la región y la época del año (Lloret Lloret, 2020).

¿Cuál es la temperatura del aire del Mediterráneo?

En el Mediterráneo occidental los veranos son abrasadores, con temperaturas en España y Francia que a menudo superan los 30°C en la costa. Mientras que en el Mediterráneo oriental, Grecia y Tur-

quía, por ejemplo, las temperaturas son ligeramente más suaves, oscilando entre 25 °C y 30 °C. Reconocido por sus veranos cálidos, el encanto del Mediterráneo durante los meses de verano se ve sin duda realzado por las elevadas temperaturas. Durante los meses más calurosos (julio y agosto), la atención se centra en tomar el sol, sumergirse en las refrescantes aguas turquesas y relajarse en la cubierta (Lloret Lloret, 2020).

- Temporadas intermedias. La primavera y el otoño presentan temperaturas del aire agradables que oscilan entre 18 °C y 25 °C en todo el Mediterráneo. Estas temporadas intermedias ofrecen un excelente compromiso, combinando condiciones climáticas favorables con menos turistas. Es un buen momento para explorar las impresionantes costas y disfrutar de actividades acuáticas a su propio ritmo.
- Consideraciones de invierno. En los meses de invierno, las temperaturas siguen siendo relativamente suaves, aunque se esperan más lluvias. Las regiones del sur, como Chipre y Malta, mantienen un clima delicioso, con temperaturas que promedian entre 15 °C y 20 °C. Si bien las horas de luz solar pueden disminuir, esto no significa el final de la temporada de alquiler. De hecho, genera un ambiente sereno con menos multitudes, creando el escenario perfecto para una escapada tranquila y la oportunidad de sumergirse en el rico patrimonio cultural de la región.

¿Cómo es el viento para navegar en el Mediterráneo?

El Mediterráneo tiene una docena de vientos estacionales, la mayoría de ellos activos durante el invierno. Los vientos llevan el nombre de los antiguos dioses adorados por las civilizaciones marineras de los fenicios, griegos y romanos. Los vientos más comunes del Mediterráneo, como el Poniente, el Levante, la Tramontana, el Marín, el temido Bora, el famoso Mistral, el impactante Meltemi o el cálido Sirocco africano, son acelerados y canalizados por la geografía de las

masas de tierra circundantes del Mediterráneo, influyendo en las condiciones de navegación en toda la región.



Figura 15. Principales vientos del Mediterráneo.

Aunque de los 8 vientos arriba enumerados, el poniente y el levante pueden volverse singularmente problemáticos, cuando la meteorología es particularmente adversa, merece especial mención los 6 que se describen a continuación por sus peculiaridades (Ferrer Sundahl, 2018):

- **El Marín**, junto con el Jugo y el Siroco, es un viento típico del Mediterráneo, que sopla del sureste. Concretamente, es un viento cálido que tiende a girar hacia el sur. Sopla desde el mar, por lo que son comunes la alta humedad y la neblina, que pueden afectar la visibilidad. Luego provoca intensas precipitaciones y niebla a medida que avanza hacia la tierra. Como sopla desde el mar, es más fuerte en aguas abiertas y menos intenso cerca de la orilla. La naturaleza del Marín también depende en gran medida de la época del año, ya que sopla durante todo el año. Desde finales de primavera hasta principios de otoño tiende a ser de moderado a débil sin ráfagas ni cambios significativos. Entre octubre y abril se puede encontrar con mucha

frecuencia, es fuerte y puede traer grandes ráfagas y olas altas que rompen violentamente en tierra en terreno accidentado. Está influenciado por la baja presión en el oeste y por la alta presión hacia los Alpes y Europa central. Debido a esto, se encuentra con mayor frecuencia en la costa del sur de Francia y el Adriático. Se puede sentir la llegada del Marín a medida que sube la temperatura, baja la presión y aumenta la humedad del aire, provocando que huelga fuertemente a sal. Al igual que el viento seco del norte conocido como tramontana, influye en el clima en las zonas costeras.

- **El Sirocco**, es un viento relativamente fuerte del sur que ha adquirido diversos nombres locales, dado que sopla por todo el Mediterráneo. Los croatas utilizan el término Jugo, los eslovenos utilizan Široko, los italianos utilizan Scirocco y existen otros nombres locales como chili, Khamsin o Simoon. Al igual que el Marín, la fuerza del Sirocco depende de la temporada. Durante el verano, puede esperar una navegación agradable con vientos suaves, pero también puede ser un verdadero desafío para los capitanes y la tripulación. El sirocco se forma sobre el Sahara, donde se encarna mediante aire seco, a menudo con partículas de polvo. Luego cruza el Mediterráneo hacia Europa, absorbiendo humedad a medida que avanza. Se pueden formar nubes de lluvia y provocar una caída de presión.
- **Mistral** es un fuerte viento frío del noroeste, apto para navegantes experimentados. Es más común en invierno y principios de primavera. Tiene su origen en el Golfo de Vizcaya, en la costa occidental de Francia, en una zona de mayor presión, y a lo largo de la costa italiana, en una zona de menor presión. En el momento en que estas dos corrientes de aire se juntan, crean vientos muy fuertes. La buena noticia es que durante el verano el Mistral es fresco y agradable. Y sólo en invierno, de noviembre a abril, el Mistral se vuelve más fuerte. Especialmente en invierno, cuando la corriente de aire es fría, se vuelve pesada y cae desde arriba. Más aún cuando el aire frío y pesado de las

cadenas montañosas se suma a su peso. La velocidad del Mistral se ve aumentada por los valles y pasos por los que circula el viento que actúan como una tobera. No es raro que el Mistral alcance fácilmente velocidades de 65 km/h (8 grados Beaufort) a 180 km/h (12 grados Beaufort) en algunas zonas. Esto es lo que lo hace tan peligroso. No sólo destruye plantas y árboles en tierra, sino que en el mar juega con los barcos como si fueran pequeños juguetes. Incluso los navegantes más experimentados pueden tener dificultades con el Mistral, ya que este viento produce olas cortas pero altas (fácilmente de entre 5 y 7 metros). Navegar requiere cierta habilidad y sabiduría. Además, es difícil predecir el Mistral con mucha antelación. Una pista segura son las nubes lenticulares (parecen una lente o un platillo volante) si aparecen al atardecer. Cuanto más oscuros sean, más fuerte soplará el viento. En caso de tormenta, conviene estar atento a la previsión meteorológica, donde se avisará antes de la llegada del Mistral.

- **El Bora** lo compone los vientos fuertes y fríos con ráfagas fuertes que soplan desde el norte o el noreste que son típicos principalmente de la costa oriental del Adriático. Suelen pasar sin previo aviso ni sin acompañar fenómenos meteorológicos. Sin ningún cambio de presión, formación de nubes o mal tiempo, fuertes ráfagas de viento simplemente comienzan a caer del cielo, lo que presenta condiciones muy peligrosas para los navegantes y el material. El Bora puede azotar con más fuerza durante el otoño y el invierno, pero también puedes encontrarlo durante la temporada alta, cuando los vientos no son tan intensos. El Bora produce olas cortas y poco profundas que no suelen provocar mareos como otros vientos, pero dificultan mucho el manejo del barco. Un Bora o Bura nace en las cimas de las montañas donde se crea una gran masa de aire frío. Luego comienza a caer hacia los valles y hacia la costa, debido a su peso. En su camino "cuesta abajo", adquiere gran veloci-

dad y, cuando la gravedad lo obliga a atravesar el aire más cálido y ligero en altitudes más bajas, agita dramáticamente el mar. Esto provoca la formación de partículas de agua y espuma que transportan fuertes ráfagas no sólo por el mar sino también por la tierra. La velocidad de la barrera también puede verse aumentada por la presión atmosférica, que empuja el aire frío desde la tierra hacia el mar. Los vientos de Bora más fuertes en Croacia se dan en la zona del canal Velebit (Pag), el golfo de Kvaner (Krk, Cres, Rab, Goli Otok) y la Riviera de Makarska. Cuanto más al sur, más débil es el Bora en general.

- **La tramontana** es un viento frío y fuerte que sopla desde las montañas y que se da en todo el Mediterráneo. Mientras que otros vientos mediterráneos tienden a ser más específicos de una región en particular, como el Bora en Croacia, el Mistral en Francia o el Meltemi en Grecia, la Tramontana sopla en todas partes y a menudo se confunde con otros tipos de vientos. Se forma donde la alta presión se encuentra con la baja presión y crea un fuerte chorro de aire. Su velocidad puede verse afectada, como en el caso del Bora, por el terreno accidentado y montañoso, donde gana masa. Su velocidad también se ve aumentada por valles y pasos que actúan como un chorro. La tramontana no es tan fuerte como el Bora o el Jugo, pero al igual que estos dos vientos, es más fuerte en mar abierto, donde también puede levantar olas de hasta cinco metros. Al mismo tiempo, trae consigo una entrada de aire muy frío y el descenso de las temperaturas requiere ropa adecuada para navegar. Los principiantes deben evitar navegar por la Tramontana, pero los lobos de mar experimentados disfrutarán del paseo rápido con un viento relativamente constante y libre de ráfagas inesperadas.
- **Meltemi** es principalmente un término griego para un viento seco del norte que puede molestar a los navegantes, especialmente en el Egeo y el Mediterráneo oriental. Sopla con mayor frecuencia durante los meses de verano y es más fuerte entre

julio y agosto. Normalmente sopla alrededor de 6 Beauforts, pero no es raro que llegue a más de 10 Beauforts. Es muy fácil de detectar, la arena se arremolina desagradablemente en las playas, es casi imposible nadar en el mar y, sobre todo, conducir el barco entre las olas puede molestar incluso a los navegantes experimentados. Por eso, al acercarse al Meltemi, es casi necesario buscar refugio. Los vientos griegos Meltemi son quizás los más desafiantes, particularmente cuando azotan los mares alrededor de las populares islas Cícladas, como Mykonos y Santorini.

Si bien muchas actividades de embarcaciones chárter se llevan a cabo en bahías y calas protegidas, es importante tener en cuenta que las condiciones del viento pueden variar según la ubicación y la época del año. Comprender los patrones del viento es esencial para planificar un alquiler de yates seguro y agradable en el Mediterráneo. Capitanes expertos y consultores de chárter considerarán cuidadosamente estas condiciones de viento al seleccionar el itinerario para garantizar una experiencia tranquila y cómoda a bordo.

¿Qué principales destinos se pueden encontrar?

Las vacaciones en alquiler de yates en el Mediterráneo son siempre, con diferencia, el lugar de verano más popular. Lugares como la Riviera francesa, Córcega, Mónaco, Croacia, la península de Italia, Cerdeña, Sicilia, la península de España, Baleares y Grecia son los que mejor se encuentran posicionados en el mercado. Aquí es donde se concentran la mayoría de los grandes superyates y también se encuentra una gran variedad de lugares y culturas interesantes para experimentar. El Mediterráneo lo tiene todo. El área cubre una gran diversidad de países, culturas, paisajes y experiencias. Sin embargo, lo fantástico es que están relativamente cerca unos de otros, por lo que se puede crear itinerarios convenientes y llenos de acción muy fácilmente. Además de esto, la infraestructura náutica en Europa es insuperable, por lo que hay docenas de hermosos puertos deportivos

lentos de imponentes superyates privados y megayates y otros barcos de menor eslora que se pueden alquilar, así como todas las tiendas, restaurantes, bares y comodidades que pueda necesitar (Luković, 2012; Medina, 2019; Trstenjak et al., 2020).

Croacia

A menudo descrita como una "joya escondida", ofrece una gran combinación de cultura y belleza natural. Paraíso de los navegantes, este país mediterráneo cuenta con 1.244 islas, 50 de las cuales están deshabitadas y sólo son accesibles por mar. Si el consumidor busca algo un poco diferente, Croacia podría ser su destino. Para aquellos que buscan un poco más de acción y aglomeración, está la



Figura 16. Cadena de archipiélagos croatas.

zona sur de la costa mientras que el norte respira más tranquilidad. Esparcidas como gotas de perlas sobre el mar azul cristalino, las 1244 islas, islotes, acantilados, arrecifes y rocas que componen el Adriático croata brindan 1244 razones únicas para soñar con una aventura en navegación. Distribuidas casi idealmente, con distancias entre ellas que no superan las 10 millas náuticas, a lo largo de una costa de 5.835 kilómetros, desde Istria hasta Dubrovnik, las islas croatas representan un verdadero desafío para cualquier Odiseo moderno. Con más de 1.500 calas, bahías y puertos en las islas y en el continente donde se puede encontrar un lugar para atracar, fondear o pasar la noche,

el Adriático croata es el lugar perfecto para navegar a toda vela, hacer un crucero en lancha a motor o simplemente disfrutar del mar en barco para la pesca recreativa.

Los puertos deportivos croatas están situados en lugares excepcionalmente bien protegidos, desde ciudades más grandes hasta pequeñas calas en islas. Además del servicio y mantenimiento regular, las marinas ofrecen otros servicios, incluidos restaurantes y bodegas donde se pueden disfrutar de excelentes bebidas y cocina local e internacional y donde se brindan todos los demás servicios requeridos. Para aquellos que prefieren el encanto de los pequeños puertos en el corazón de las pequeñas ciudades costeras, tienen a su disposición muelles a lo largo de todo el Adriático: desde Cavtat y Gruž en Dubrovnik, Vela Luka en Korčula, Hvar y Vis, y todos los caminos a Lošinj e Istria en el norte.

- **Dubrovnik** es uno de los destinos más atractivos y conocidos del Mediterráneo. La ciudad es conocida mundialmente por su patrimonio cultural y su notable belleza. Fue añadido a la Lista del Patrimonio Mundial de la UNESCO hace más de 30 años. Las numerosas iglesias y edificios sagrados, las murallas de la ciudad, las fortalezas y los museos fascinan a todos los visitantes por su excepcional valor histórico. Dubrovnik es una ciudad con una oferta turística increíblemente rica. Numerosas playas de guijarros, piedras y cemento brindan diversión y comodidad durante todo el día y la noche. Con tanta variedad de playas cada uno puede encontrar un lugar para sí y para sus gustos. Puede disfrutar de románticas calas escondidas o de las lujosas comodidades de las playas populares. La playa más famosa se llama Šunj y se encuentra en la isla de Lopud, la siguiente es Banja, la bahía de Lapad y Copacabana. Los amantes del deporte podrán disfrutar de la natación, paseos a caballo, waterpolo, pesca, vela, tenis, buceo y muchas otras actividades. Una visita obligada es la de las islas Elaphite, el Parque Nacional Mljet y Lokrum (isla del amor).

- **Split** es el centro de la región de Dalmacia y la ciudad más grande de la costa croata. Fue fundada sobre las ruinas del palacio que el emperador romano Diocleciano construyó como lugar de veraneo hace 1700 años. Split se había expandido desde el palacio hace mucho tiempo y se había convertido en una moderna ciudad mediterránea. Últimamente, desde la declaración de independencia de Croacia, Split ya no es una ciudad de tránsito para los turistas, sino que se ha convertido en un verdadero centro turístico. La ciudad es una combinación de monumentos históricos que vale la pena visitar, todas las comodidades modernas de las ciudades; centros comerciales, teatros, cines, restaurantes, numerosas discotecas para divertirse...y un agradable clima mediterráneo que permite nadar durante casi 5 meses al año. Millas de playas se encuentran en la ciudad. Split es conocida como la ciudad del deporte, de la que nacieron muchos nombres famosos en el mundo del deporte, como Goran Ivanisevic y Toni Kukoc, y cuenta con muchas instalaciones deportivas modernas. También en Split tienes posibilidades ilimitadas de excursiones; Desde el puerto de Split salen ferries y catamaranes a todas las islas vecinas. Al ser una gran ciudad, Split está llena de eventos durante todo el año. Cabe mencionar el Salón Náutico de Croacia, uno de los más grandes del mundo, que se celebra a mediados de abril. El centro de Split y su paseo marítimo están llenos de gente, y su mercado, su mercado de pescado y sus calles estrechas le brindarán una experiencia completa del Mediterráneo y su espíritu. Desde Split y Stobrec se puede visitar fácilmente la isla de Brac, la plaza Supetar, Milna y Bol. Cerca encontrará la isla de Solta y los lugares Necujam y Rogac. Los catamaranes navegan desde Split a muchas islas y para disfrutar del mar por cuenta propia.
- **Šibenik Riviera** se encuentra en la zona de la Dalmacia central. Se distingue por la belleza del paisaje y los ricos monumentos histórico-culturales. Forma parte del condado de Šibenik-Knin,

cuya zona se extiende a lo largo de la costa entre la costa de Split y Zadar con una longitud de 100 km y hacia el interior se extiende hasta el corazón de la montaña Dinare, distante a 45 km de la costa. Sibenik es el centro político, económico, social y cultural del condado de Sibenik-Knin. Šibenik está situado en el norte de Dalmacia, en una bahía dentada en la que fluye el río Krka, uno de los ríos más bellos de Croacia. La costa está marcada por un total de 242 islas, islotes y arrecifes. Pero en general esta zona tiene una baja densidad de población, por lo que el condado de Šibenik tiene en total sólo 10 asentamientos. El grupo de islas más numeroso es el de Kornati, conocido mundialmente por su belleza y desde 1980 es parque nacional. Dada la accidentada costa y la baja densidad de población de Sibenik, no es un problema encontrar un lugar tranquilo y privado en esta parte del mar Adriático, especialmente si está dispuesto a seguir navegando un poco más. En la parte costera de la región el clima es extremadamente mediterráneo y su fuerte influencia se siente también en la parte continental. Las temperaturas estivales son relativamente altas, pero el agradable viento mistral que sopla desde el mar hacia la tierra las hace soportables. Las precipitaciones son más comunes durante el invierno, mientras que los veranos son bastante secos. En la zona de Šibenik los vientos más comunes son el Bura y el Jugo, y a lo largo de la franja costera incluso sopla el refrescante mistral.

- **Zadar** es el centro del norte de Dalmacia, situada en la parte central de la costa croata. La ciudad de Zadar tiene 92.000 habitantes y una rica historia de 3.000 años, muchas atracciones culturales y una amplia oferta de atracciones turísticas. Zadar tiene playas en la ciudad, numerosos restaurantes, discotecas y bares para entretenerse. Durante cada verano se organizan numerosos eventos en Zadar, entre los que destaca la “Noche de Luna Llena” a finales de julio o principios de agosto. Esa noche, Zadar regresa al pasado y crea una atmósfera especial,

con trajes antiguos, barcos, puestos y miles de visitantes. La isla de Vir y las localidades de Nin, Privlaka, Zaton, Petrcane, Sukosan y Bibinje forman parte integrante de Zadar. Nin es un pequeño pueblo conocido por sus numerosos monumentos históricos. Hay miles de opciones y rutas para visitar las islas cercanas de Ugljan, Pasman, Dugi Otok y los parques nacionales: Lagos de Plitvice, Kornati y Velebit desde Zadar.

- No hay muchos destinos en Croacia que ofrezcan posibilidades de vacaciones tan diversas como la región de **Kvarner**. Situada en la parte norte del Adriático, muy bien conectada con el resto de Croacia y con Europa, Kvarner es la joya de la corona de la costa croata. La ciudad de Opatija, tan elogiada por sus parques imperiales y su arquitectura que se remonta a la época de los Habsburgo, ofrece a sus visitantes la sensación de pasar unas vacaciones de lujo con el sonido del mar Adriático y ofrece una gran variedad de hoteles, apartamentos, habitaciones y restaurantes que sirven una excelente cocina. Es la cuna del turismo de Croacia y, junto con el resto de la región de Kvarner, como Crikvenica, Dramalj, Jadranovo, Novi Vinodolski y Rijeka, forma un verdadero contraste con las islas y montañas cercanas. La belleza del cristalino mar Adriático que baña las playas pedregosas, de guijarros y de arena, muchos lugares pintorescos y la belleza natural intacta invitan a pasar unas vacaciones en una de las islas de Kvarner. Las vacaciones en la región de Kvarner permiten disfrutar de un descanso inolvidable en Croacia, en las conocidas playas croatas como "Baska" en la isla de Krk, "Rajske plaže" en Lopar en la isla de Rab, playa "Poljana" en la ciudad de Mali Losinj en la isla de Losinj, "Crni molo" en Crikvenica y muchas otras hermosas playas en lugares como Opatija, Novi Vinodolski, Dramalj, la ciudad de Krk en la isla de Krk y en la isla de Cres... El mayor valor de Kvarner son las playas, el entorno preservado y las aguas limpias. Las playas más hermosas están marcadas con Banderas Azules, símbolos de un entorno preservado, seguro y agradable diseñado para

la diversión, la relajación y la recreación, un servicio de alta calidad, un mar, playas y puertos deportivos limpios.

- **Istria** es el oasis verde más grande del norte del Adriático y la península croata más grande rodeada de un mar azul cristalino. Cortada por el paralelo 45, situada a medio camino entre el ecuador y el Polo Norte, Istria disfruta de una posición geográfica y de temperatura ideal en el hemisferio norte. Situada en el norte del Adriático, la península de Istria es el destino mediterráneo más cercano a la mayoría de los países de Europa Central. Istria es famosa por su cocina, rica en sabores tradicionales que reflejan las características históricas, geográficas y climáticas de la península. El interior de Istria esconde muchas tabernas y bodegas donde podrá experimentar el ambiente auténtico y degustar platos tradicionales locales complementados con vinos locales. El olivo ha sido un determinante importante de Istria desde la época de los antiguos griegos y romanos. Los aceites de oliva de Istria están considerados entre los mejores del mundo y se pueden degustar en los mejores molinos y tabernas de toda la península. La temperatura media del aire durante la parte más fría del año es de 6°C y de 30°C durante la más cálida. Las temperaturas más bajas del mar se registran en marzo, con un promedio de 9°C, mientras que las temperaturas más altas se registran en agosto, alcanzando hasta 25°C. Con una media de 2.000 horas de sol, los cielos azules del verano se prolongan a veces durante varios meses (de abril a octubre) sin interrupción en el oeste de Istria. La mayoría de las playas de Istria son rocosas, de piedra, de guijarros y, en algunos lugares, de arena con una exuberante vegetación mediterránea que llega hasta el mar, la base perfecta para sus vacaciones en Istria.

En mayo, Croacia disfruta de las condiciones perfectas para navegar. Las temperaturas son agradables, oscilando entre 20-25°C, y la humedad es baja. Es un momento agradable para explorar la costa

croata y sus espectaculares paisajes. El alquiler de un yate en Croacia en mayo permitirá descubrir los variados paisajes del país entre sus magníficas islas y sus ciudades museo. Esta temporada intermedia, lejos del calor sofocante del verano, es de hecho el mejor momento para visitar los numerosos tesoros culturales del país.

España

Navegar en España es una experiencia única debido a su extensa costa y su rica historia marítima. España cuenta con una amplia variedad de destinos costeros, desde las aguas cristalinas de las Islas Baleares, hasta las playas doradas de la Costa del Sol y la Costa Brava. Cada destino ofrece su propio encanto y atractivo. El clima mediterráneo de España es ideal para la navegación, con veranos cálidos y secos y temperaturas suaves en invierno. Esto permite disfrutar del mar durante la mayor parte del año. España tiene una rica historia marítima que se remonta siglos atrás. Es habitual explorar antiguos puertos, castillos y fortificaciones a lo largo de la costa, lo que agrega un componente cultural interesante a tu experiencia.

La gastronomía española es famosa en todo el mundo, y navegar en España brinda la oportunidad de disfrutar de mariscos frescos y platos típicos de las regiones costeras. Para los amantes de los deportes acuáticos, España es un destino ideal para practicar windsurf, kitesurf, buceo, snorkel y mucho más en sus aguas. A lo largo del año, muchas ciudades y pueblos costeros celebran festivales y fiestas relacionadas con el mar. Estos eventos ofrecen una visión única de la cultura local y su relación con el mar. España tiene muchas islas hermosas, como Ibiza, Mallorca y Menorca, que son destinos populares para los navegantes. Cada una de estas islas tiene su propia personalidad y belleza única. Además, cuenta con una excelente infraestructura náutica, incluyendo puertos deportivos modernos, servicios de alquiler de embarcaciones y escuelas de vela, lo que facilita la navegación para los visitantes. Sus ofrecen una gran variedad de paisajes naturales, desde impresionantes acantilados hasta calas escondidas y playas de arena. Añadido a ello, España es un país diverso culturalmente, y cada región tiene su propia identidad y tradiciones.

Navegar por sus aguas permite explorar las diferencias culturales y disfrutar de la hospitalidad de las comunidades costeras.

La **Costa Brava** es posiblemente la mejor de todas las costas para los navegantes que se dirigen a España. Aquí, acantilados rocosos y escarpados caen desde los bordes de los Pirineos españoles para encontrarse con un Mediterráneo sorprendentemente claro y azul. Hay pueblos encantadores como Roses y El Port de la Selva donde puedes amarrar para ir a la playa y cenar marisco catalán. Y hay muchos vientos alisios en verano para hinchar las velas. Las playas en estas partes también tienden a estar mucho menos concurridas que su vecina y emblemática Costa del Sol. Cuando uno navega por la Costa Brava puede encontrar pequeños refugios, rodeados de pinos fragantes y divididos por grandes rocas que le dan un aire de las Seychelles. La otra cosa que sitúa a la Costa Brava entre los mejores lugares para navegar en España es la proximidad de la frontera francesa. Desde aquí es posible realizar expediciones internacionales, contemplar las lagunas de Narbona e incluso los primeros olores de la Costa Azul más allá de Marsella, aunque eso requerirá un poco más de planificación.

En ninguna lista de los mejores lugares para navegar en España podría faltar en la **Costa del Sol**. Esta región de arenas doradas y playas con bandera azul que se extiende bajo las sierras de Andalucía ha sido durante mucho tiempo un centro para navegantes de todo tipo. Es un lugar de atraque para oligarcas millonarios, pero también un lugar fantástico para aprender a capitanear o alquilar una pequeña lancha a motor en familia. Hay algunos puertos deportivos realmente grandes que visitar a lo largo del camino. Incluyen los elegantes y costosos embarcaderos de Marbella y el extenso Puerto de Benalmádena. Pero en una región tan acostumbrada a recibir marineros, existen amplios fondeaderos además de los pilares.



Figura 16. Principal destino náutico en España.

Menorca, Mallorca e Ibiza, con muchos complejos turísticos disponibles para explorar. Para aquellos que buscan una escapada más tranquila, las islas más pequeñas ofrecen un ambiente relajado durante todo el año. Las Islas Baleares son realmente impresionantes con maravillosos paisajes naturales, hermosos puertos y playas desiertas. La isla más remota de Formentera es encantadora, virgen, hermosa y solo accesible en barco. Formentera es famosa por sus playas de arena blanca, su mar azul caribeño y su maravillosa tranquilidad. Con razón se le ha llamado el último paraíso del Mediterráneo.

En verano, el clima en las Baleares es relativamente estable y adecuado para navegantes menos experimentados. Sin embargo, si el viento Mistral sopla con fuerza, particularmente al norte, en la isla de Menorca, hay que ser especialmente cauteloso en la navegación. Mayo es un mes muy agradable para el alquiler de yates en Baleares. Menos frecuentada, con temperaturas agradables, es el momento ideal para descubrir las islas españolas y su increíble belleza natural a bordo de un yate de alquiler. Mallorca complacerá a las familias con niños. Ibiza, la meca de la fiesta, sigue siendo tranquila, pero será adecuada para aquellos que buscan buen ambiente de vacaciones y lugares de moda. Menorca es probablemente la más tranquila

Pero hablar de España y el sector de la náutica de recreo es hacer mención a las **Islas Baleares** por excelencia. Se trata de un exquisito archipiélago situado frente a la costa oriental de España que es conocido por sus pintorescas costas y playas doradas. Las multitudes se sienten atraídas por las 3 islas principales de

de las 4 islas. Además de disfrutar de calas y fondeaderos, se puede optar por combinar opciones en tierra y explorar sin las multitudes y el calor sofocante del verano. Si el agua todavía está un poco fría (alrededor de 19°C), hay muchas cosas para mantenerse entretenido, desde las comodidades del yate hasta actividades y exploración en tierra como los famosos beach clubs que comienzan a abrir sus puertas por estas fechas.

Francia

Dentro de la parte Mediterránea de la costa francesa, la **Riviera francesa** es una lujosa costa situada en la costa azul que alberga muchos superyates. Ciudades famosas como Cannes, Mónaco y St Tropez, de renombre mundial en la industria náutica, se encuentran esparcidas por la costa. Un centro para la navegación a vela, los visitantes se sienten atraídos por la región por su escena social, su brillante arquitectura y sus playas. Reconocido por eventos glamorosos, los navegantes entusiastas visitan la zona para asistir a los espectáculos náuticos de verano de Mónaco y Cannes, así como para el Gran Premio de Mónaco y el Festival de Cine de Cannes. Para los aficionados a la navegación, Les Voiles de St Tropez, a finales de septiembre, atrae a muchos participantes que navegan en barcos tanto clásicos como modernos.



Figura 17. Principal destino náutico en Francia.

Cabe destacar dentro de Francia, la isla **de Córcega** por su interés turístico náutico. Se trata de la cuarta isla más grande del Mediterráneo y segundo destino de navegación más popular de Francia. Por su posición cercana a Italia, más que a su país, tiene una historia notablemente interesante. Fue

gobernada a lo largo de la historia por griegos, etruscos, siracusanos, romanos, vándalos, sarracenos, pisanos y genoveses. De ahí que se sienta diferente de la Francia continental por muchos aspectos que van desde las costumbres culinarias y gastronomía hasta el idioma. Es una verdadera mezcla de francés e italiano. Destaca por su espectacularidad, salvaje paisaje, cultura, historia y cocina. Es famosa por su espíritu independiente, su belleza agreste, aceite de oliva, vino y cítricos. Desde el punto de vista náutico destaca por sus grandes acantilados y extensiones de roca combinados con grandes extensiones de vegetación que le dan un aspecto más insólito.

Italia

Dentro de sector náutico de recreo de Italia, la **costa de Amalfi**, se trata de un pequeño tramo de costa de 30 millas frente a la costa del sur del país. Está catalogada como Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO. La geografía se encuentra con la historia con espectaculares costas volcánicas y la cultura de Napoleón. Las aguas azules y la cocina italiana son un éxito entre miles de visitantes durante todo el año. Los puertos protegidos y las agradables condiciones de navegación durante todo el año hacen de este destino una opción popular para quienes buscan unas relajadas vacaciones en yate. Si buscan agregar un elemento de aventura, los navegantes pueden amarrar en Pompeya y descubrir las ruinas históricas de la ciudad cubierta de ceniza durante la poderosa erupción del Monte Vesubio en el año 79 d.C.

Es un destino popular para los arrendadores de yates durante todo el año, aunque tiene un clima particularmente favorable en mayo. Este es el momento ideal para disfrutar de la belleza de la costa. El clima es realmente agradable con temperaturas que rondan los 23°C. El agua comienza a calentarse y se vuelve lo suficientemente buena como para empezar a nadar (alrededor de 20°C). Los días son cada vez más largos y la puesta de sol sobre las 19:45 permite disfrutar plenamente de los días en la embarcación y de sus maravillosas vistas lejos de las aglomeraciones turísticas del verano.



Figura 18. Principal destino náutico en Italia.

Pero en Italia, como destino náutico de recreo de gran calado, no debe olvidarse **Cerdeña**. El alquiler de un yate en Cerdeña es una de las vacaciones más exclusivas del mundo. La glamurosa Costa Esmeralda de Cerdeña, es un centro para los ricos y famosos, adornada con hoteles de 5 estrellas, restaurantes y bares exclusivos, boutiques de diseñadores de alta costura y, por

supuesto, alquiler de yates. El aspecto más atractivo de Cerdeña es su encanto natural único que lo convierte en un destino de este tipo de actividad ideal. La isla está salpicada de seductoras playas, bañadas por aguas turquesas. El parque nacional del archipiélago de La Maddalena es donde se pueden encontrar algunas de las mejores playas y es un punto destacado de muchos alquileres de yates en Cerdeña. A poca distancia de la hermosa costa norte de Cerdeña se encuentra el sensacional Bonifacio en el sur de Córcega. Con su exótico acantilado situado sobre capas de piedra caliza talladas por los fuertes vientos del estrecho. El puerto está lleno de restaurantes y bares, aunque también en el propio pueblo se podrá vivir una experiencia más tradicional.

Además de Cerdeña, también es de gran importancia Sicilia. Se trata de un lugar increíble para descubrir, con historia y una cultura única que la distingue del resto de Italia. Actuando como un puente entre Italia y Grecia, las pequeñas islas que la rodean brindan algo nuevo con cada visita. La impresionante escena es el resultado de la geografía volcánica, mientras que el agua de color turquesa extremo

y las calas escondidas hacen que sea sencillo para el turista náutico descubrir su propia pequeña parte del cielo. Sicilia es una de las zonas turísticas más populares de Italia. Sus intereses históricos se complementan con maravillas naturales como el Monte Etna, el volcán activo más alto de Europa, y las Islas Eolias frente a la costa noreste, además de algunos de los vinos más pintorescos de Italia y la cocina más distintiva. Así, los meses de agosto y julio están ocupados en casi todas partes. Sorprendentemente, sin embargo, Sicilia tiene menos desarrollo de puertos deportivos que la mayoría de otras partes de Italia y los navegantes que exploran la costa a veces se encuentran atrapados entre barcos de pesca o flotando junto a muelles de rocas escarpadas. Sin embargo, tal vez eso sea parte del atractivo de conservar gran parte de su naturaleza única e investigar un área llena de historia.

Grecia



Figura 19. Archipiélagos griegos

Grecia es el país del Mediterráneo con más extensión de costa. Junto con Creta, cuenta con 5 grandes archipiélagos o áreas de navegación con algunos de los lugares más famosos, espectaculares e idílicos de Europa para visitar haciendo uso de esta actividad turística, ya que tiene una de las mayores extensiones de islas del mundo que, a su vez, están muy cerca unas de otras y permite visitar muchos escenarios distintos en un periodo corto de tiempo. Las típicas vacaciones

en barco en Grecia duran una semana. Sin embargo, para explorar todos los grupos de islas, lo mejor sería pasar dos semanas navegando por ellas, aunque sería tiempo más que insuficiente. Explorar

tantos lugares hermosos lleva tiempo. La tierra soberana griega incluye 6.000 islas e islotes esparcidos en los mares Egeo y Jónico. La temporada de navegación en Grecia es de mayo a octubre. El clima es templado con muy pocas tormentas, lo que lo convierte en el momento perfecto para navegar por las islas griegas.

- Las **islas cícladas**, son el embudo donde se aceleran las masas continentales de los Balcanes y Turquía. Esta zona presente en verano un fuerte gradiente de presión entre el máximo del Mediterráneo occidental y el mínimo calor sobre Asia, generando un flujo de aire del norte conocido como Meltemi. En invierno prevalecen los vientos del sur, pero pueden soplar vendavales desde cualquier cuadrante. Sin el relajante Meltemi (que rara vez supera los 35 nudos), el calor sería abrasador. Los vientos moderados pueden durar una semana seguidos de calma. Es la postal de Grecia en su máxima expresión. Cielos despejados, aguas cristalinas, pequeñas islas áridas salpicadas de matas de hierbas secas, aldeas blancas inmaculadas encaramadas en las laderas de las colinas y viento y más viento.
- Las **islas del Dodecaneso**, como una cadena de 12 islas a lo largo de la costa turca, el archipiélago más sudoriental de Grecia (Rodas) ha brillado durante mucho tiempo por su gran riqueza cultural y su proximidad a los recursos naturales de Asia menor. Además de sus propios atractivos, las islas más grandes cuentan con aeropuertos internacionales que acercan la costa turca con sus aguas protegidas y numerosos puertos deportivos. Pero por los acuerdos Schengen, ir y venir entre Grecia y Turquía no es conveniente debido a la burocracia. En la práctica, al alquilar una embarcación en esta zona de Grecia, es conveniente permanecer en las islas griegas y al contrario cuando se hace en la costa turca. Aunque se han realizado pequeñas modificaciones locales de la norma, permitiendo estar hasta 2 noches en régimen de tránsito en archipiélagos como los de Symi, Kastellorizon y Datca. El Meltemi de verano sopla principalmente desde noroeste, retrocediendo hacia el oeste

por la tarde y virando hacia el noreste por la noche. La influencia y variación térmica es más fuerte cerca del continente asiático.

- **Las islas Jónicas**, también conocidas como Eptanisa o Heptanese (Siete Islas), se extienden a lo largo de la costa occidental de Grecia desde la frontera con Albania hasta el Peloponeso. Encima de las 7 principales, hay infinitas islas más pequeñas. En esta situación occidental, con más lluvia a principios de primavera que en la mayoría de otras partes de Grecia, las islas tienen un clima templado y una vegetación exuberante. El Jónico, sólo superado por el golfo Sarónico (Atenas), es una de las zonas más importantes para el alquiler de yates. Las principales zonas de navegación jónicas son: Corfú, Paxos Lefkada, Meganisi, Cefalonia, Ítaca y Zante. Debido a que los vientos son menos fuertes que en otras regiones, estas islas constituyen el lugar perfecto para vacaciones en barco y alquiler de yates con niños o tripulantes menos experimentados. Las mejores bases para el alquiler de yates se pueden encontrar en Preveza, Corfú, Gouvia, Lefkas y Nidri.
- **El Peloponeso**, una vez unida al Ática por el istmo de Corinto y ahora atravesada por el Canal de Corinto, es una península vasta y montañosa conocida en la Edad Media como Morea. Juntos, el Ática y el Peloponeso encierran el golfo Sarónico, que es, con diferencia, la zona de navegación y alquiler de barcos más famosa de Grecia debido a su proximidad a Atenas. La segunda zona sensacional para la navegación a vela es el Golfo Argólico, el lugar perfecto en caso de que soplen vientos Meltemi que azotan habitualmente las islas Cícladas. La propia masa continental del Peloponeso está formada por altos picos, cuencas interiores causadas por hundimientos y verdes llanuras costeras irrigadas. En el centro, entre 600 y 800 m sobre el nivel del mar, se encuentran los pastizales de Arcadia. La llanura costera oriental, Argolida o Argolis, dominada por las ciudadelas de Argos y Micenas, se dedica a los cereales

alimentarios, así como a los huertos y huertas. La costa sur se divide en tres fascinantes promontorios. El central (una extensión del macizo oriental de Taygetos), es Mani (con el golfo de Laconia al este) y el golfo de Mesenia (al oeste). La montaña Taygetos está flanqueada por llanuras aluviales, libres de heladas invernales (Laconia alrededor de Esparta y Mesenia alrededor del puerto de Kalamata). Los campos sonrientes producen cereales y hortalizas tempranas, mientras que los higos y las aceitunas de Kalamata son bien conocidos por su calidad.

- Las **Espóradas** del Norte es el nombre propio de lo que la gente suele llamar Espóradas, y están formadas por las fértiles islas de Skiathos, Skopelos, Alonissos, Skyros, Pelagos (Kira Panayia) y las deshabitadas Peristera, Skantzoura, Yioura, Piperi y Psathoura. Todas estas son islas y dispersas, de ahí “esporádicas”, término que desde la antigüedad se refería a grupos de islas fuera de las Cícladas. En consecuencia, las Espóradas Orientales, menos navegadas, se refieren a la zona de navegación que incluye las islas de Lesbos, Limnos y Quíos, que se extienden a lo largo de la costa turca. Las islas más grandes de las Espóradas del Norte albergan pequeñas poblaciones (en su mayoría artesanos, agricultores y pescadores) y las únicas ciudades adecuadas también sirven como puertos: la ciudad de Skiathos, la ciudad de Skopelos, Patitiri en Alonissos y Linaria en Skyros. Además, también vale la pena visitar la isla de Skopelos, Glossa (a través del puerto de Loutraki) y el puerto de Steni Vala, en la isla de Alonissos, especialmente para buscar buenas tabernas en las típicas calles estrechas y sinuosas. Pero también cerca de las populares playas de Skiathos y Skopelos encontrará muchos turistas durante la temporada, aunque las tabernas y bares suelen ser dos veces más caros y la mitad de buenos que en los lugares tradicionales. Curiosamente, cinco o seis playas en Skiathos y Skopelos se consideran las mejores del Mediterráneo oriental y cerca de los puertos

estas playas pueden estar abarrotadas, sin embargo, con un yate alquilado o en propiedad, hay una gran cantidad de impresionantes bahías para anclar. De hecho, las Espóradas del Norte son tan famosas por sus hermosos paisajes y playas como por la cantidad de fondeaderos apartados y vida silvestre, por lo que son ideales para vacaciones en yate. Para esta zona de navegación, la base de alquiler definitiva es el puerto deportivo del puerto de Skiathos, que incluso parece tener su propia pista de aterrizaje (los aviones que aterrizan casi tocarán el mástil).

Turquía

La República de Turquía es una nación transcontinental en Eurasia rodeada por agua por 3 lados. Por un lado, se encuentra el Egeo, por otro el mar Negro y por otro el Mediterráneo. Los estrechos de Turquía, formados por el Bósforo, el mar de Mármara y los Dardanelos, dividen Tracia y Anatolia y separan a Europa y Asia. Es esta abundancia de hermosos mares lo que hace de Turquía un lugar perfecto y popular para navegar, junto con su rico patrimonio cultural y más de 7000 kilómetros de costa. La costa turca es ideal para navegar y se extiende desde la península de Callipolis hasta Antalya. Turquía ocupa un puente geográfico y cultural entre Europa y Asia. De hecho, es donde Oriente se encuentra con Occidente. Fuera de la UE, y situada entre el Egeo y el Mediterráneo occidental, la Costa Turquesa ofrece a los navegantes un clima magnífico, hermosas playas y una rica cultura para explorar. Las bahías protegidas, como la infame laguna de Oludeniz, ofrecen condiciones tranquilas para pasar horas relajándose bajo el sol. Por el contrario, las paradas en centros turísticos emergentes como Bodrum sumergirán al visitante en la mezcla única de cultura oriental y occidental. Al estar muy cerca de muchas de las islas griegas del Egeo septentrional y del Dodecaneso, es fácil combinar un viaje en yate a Turquía con el sabor de Grecia. La costa de Turquía es una de las opciones azules en barco más famosas. Comúnmente se la conoce como la Costa Turquesa por sus hermosas aguas color turquesa y azules, de ahí su merecido nombre.

La belleza natural de la zona es otro atractivo para muchas personas que hacen de este su destino ideal para sus vacaciones en barco.

La costa turca se divide en cuatro zonas diferentes de alquiler de yates:

- **La Costa Jónica:** Izmir-Kusadasi-Gulluk-Bodrum. Es ideal para el alquiler de yates de vacaciones, como barcos sin tripulación y goletas. Lo más destacado son los puertos y fondeaderos de Izmir, Urla, Asin, Port Saip, Torba, Sigacik, Gulluk, Bodrumetc; así como los sitios arqueológicos de Teos, Éfeso, Latmos etc.
- **La costa de Caria:** Bodrum-Marmaris. Es conocido por sus suaves condiciones de navegación, hermosas bahías, playas de arena, las famosas tumbas rupestres y otros registros históricos. Aquí se encuentran Bodrum y Marmaris, dos de las bases de alquiler de yates más grandes de Turquía.
- **La costa occidental de Licia:** Marmaris-Fethiye. Lleva el nombre de las numerosas ciudades de Licia que se encuentran a lo largo de sus costas. Es salvaje y accidentado, con enormes cadenas montañosas, barrancos y acantilados en abundancia.
- **La costa este de Licia:** Fethiye-Kas-Finike-Antalya. Los elementos más evidentes son las tumbas y los sarcófagos. Las principales bases de alquiler de yates se encuentran en Fethiye y Antalya.



Figura 20. Costa turca mediterránea.

Partiendo de Izmir, Bodrum, Marmaris, o Fethiye (los cuatro principales puntos de partida para navegar a lo largo de la costa turca), encontrará el encanto de hermosas bahías, tranquilas calas y tranquilos fondeaderos. De hecho, hay acres de ruinas antiguas desde el período griego antiguo hasta el bizantino, a lo largo de la costa. Hay infinidad de recorridos históricos en tierra, visitando Éfeso, Kas, Caunus y Pérgamo. Las ruinas de la antigua Asia son las más pintorescas del Mediterráneo. La ruta en barco de Fethiye a Olympos, probablemente la más popular de Turquía, contempla algunas de las vistas más impresionantes de esta costa turquesa. La goleta es la embarcación más famosa para alquilar en Turquía. Hay algunos puntos destacados a lo largo del camino, como el Valle de las Mariposas, la Ciudad Hundido, Kas, la Isla de Orak, los Baños de Cleopatra y algunas ruinas antiguas fantásticas, como la Isla de San Nicolás y el Castillo de Simena.

La comida turca tiene fama de ser una de las mejores cocinas del mundo. Los restaurantes sirven deliciosas selecciones de delicio-

sos entrantes, conocidos como mezes. Los platos principales incluyen marisco recién pescado, brochetas, kofte (albóndigas picantes) y platos vegetarianos. El clima de la Turquía del Egeo fluctúa, pero es característicamente mediterráneo con veranos calurosos e inviernos suaves. Sin embargo, el Mar Negro tiene más extremos y es más húmedo, con más lluvia. Turquía es más cálida que la mayoría de los otros destinos de navegación, lo que permite una temporada más larga. Mayo, junio, septiembre y octubre son los meses más perfectos para visitar. Julio y agosto pueden ser demasiado cálidos y demasiado sofocantes para algunos. El viento es fantástico para aquellos que buscan tomárselo con calma.

Capítulo 3

Modelo de gestión de actividad de chárter náutico

Llega un momento para los consumidores habituales del chárter de recreo en que se plantean la compra de una embarcación. A partir de ahí es cuando se requiere hacer un estudio minucioso de cuantas veces al año se alquila una embarcación, qué tipo de destinos se escoge y si sale a cuenta disponer de una embarcación en propiedad o no. Es extendido el hecho de que no se haga tanto uso de la embarcación como para rentabilizar el gasto que supone tenerla en propiedad. De ahí que siempre sea recomendable alquilar esta, ya que, además, ofrece la posibilidad de hacerlo en distintos lugares geográficos; mientras que, en propiedad, la gran mayoría de salidas se realizarán en las inmediaciones o cercanías del puerto base. No obstante, existe la opción híbrida, la cual es escogida por una gran cantidad de armadores, que es alquilar la embarcación, bien de manera autónoma, o a través de una empresa especializada en la gestión de embarcaciones de recreo para el chárter. De esta forma, se puede obtener rentabilidad de la misma, al mismo tiempo que se dispone de ella. Todo dependerá del acuerdo de disponibilidad de la embarcación o rentabilidad de esta al que se llegue con la empresa gestora, o modelo de negocio que se adopte si se decide realizar de forma autónoma.

El presente capítulo pretende poner en valor las principales cuestiones que deberían considerarse en vista a la compra de una embarcación para el chárter de forma autónoma o al menos obtener rentabilidad de ella. Comprar un barco de recreo es una inversión financiera importante. Es importante prepararse para los costos. El pago por mantenerla anualmente suele rondar el 20 por ciento del precio de compra y existen otros costos iniciales, así como varios costos de funcionamiento a lo largo del camino. El valor financiero

del producto chárter de recreo, tal y como está el mercado en la actualidad, es excelente y se podrá disfrutar además de navegar en hermosas aguas. Dependiendo del yate y del programa de alquiler escogido, el retorno de la inversión puede ser más que solo cubrir los gastos. En comparación con la propiedad tradicional, ser propietario de un yate en una flota de alquiler reducirá su costo y minimizará su exposición financiera. Como se mencionó anteriormente, también se podrá navegar en lugares a los que probablemente no se iría de otra manera, a un costo mucho menor.

Al elegir entre los diferentes programas chárter, los aspectos clave a considerar son la tolerancia al riesgo y su posible necesidad de beneficios fiscales. Esto determina si un ingreso mensual garantizado con menos riesgo, implicación y responsabilidad conviene más que un programa de renta variable con mayores ingresos y más implicación personal. Aquí es donde el armador tendrá que decidir si escoger que la embarcación sea gestionada por otros o por él mismo. De forma extendida, es importante tener en cuenta que la hipoteca no debe exceder los 12 años. Algunos vendedores llegan a sugerir hipotecas a 20 años, donde el flujo de caja parece mejor, pero al final de la vida hipotecaria, la situación se puede complicar, entre otras cuestiones por la reventa que puede tener un producto envejecido que además no ha terminado su periodo de financiación.

Forma Legal y Consideraciones Fiscales

Para llevar a cabo un proyecto el alquiler de una embarcación no requiere el registro como autónomo ni la creación de una sociedad. Esto se debe a que el producto puede ser delegado para que otras entidades lo gestionen o se centren en la labor comercial de este. Esto es posible cuando el barco se encuentra en la lista establecida por su Administración competente y el propietario cumple con los requisitos normativos y legales necesarios. Para este caso, cualquier persona física puede llevar a cabo esta actividad.

El primer paso, una vez se hayan completado los trámites correspondientes con la Capitanía de la embarcación y con la compañía

aseguradora, es dirigirse a la Agencia Tributaria para completar y presentar los modelos proporcionados por la misma agencia. Este paso es esencial para llevar a cabo el cambio en el registro de la embarcación en la administración pública.

Por otro lado, la obtención de rendimientos de capital mobiliario derivados de la embarcación, además, conlleva ciertas obligaciones tributarias, que se detallan a continuación:

- Presentación trimestral o en el tiempo establecido por la administración competente de los pagos a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
- Presentación trimestral o en el tiempo establecido por la administración competente de los pagos del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
- Presentación anual del resumen del IVA.
- En la declaración anual de la renta, se deben imputar los rendimientos y reportar los pagos a cuenta realizados.

La propiedad y mantenimiento de la embarcación generará gastos, aunque no todos serán deducibles debido al uso personal que se podría dar. Sin embargo, la mayoría de estos gastos podrán ser deducidos, en tanto en cuanto, se tributa el Impuesto sobre el Valor Añadido como el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de todos los alquileres. Los gastos deducibles incluyen:

- Intereses y gastos de financiación.
- Tributos (excepto sanciones estatales).
- Servicios personales (administración, vigilancia, etc.).
- Gastos legales.
- Conservación y reparación.
- Seguro.
- Servicios y suministros.
- Amortizaciones, a un ritmo del 10% al año.

Al contrario que con los rendimientos del capital inmobiliario, no se limita en relación a los rendimientos brutos. Si los gastos se con-

sideran lo suficientemente justificados para generar ingresos, es posible obtener rendimientos que no sean positivos, que pueden compensarse sin restricciones con otros tipos de ingresos, como los derivados del trabajo o actividades económicas. En el supuesto de que se liquide con bases negativas, estas pueden ser compensadas con la liquidación durante los próximos cuatro años de bases positivas.

3.1. CUESTIONES PREVIAS A CONSIDERAR PARA LA ELECCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

La primera cuestión básica a responder cuando se pretende ser propietario de una embarcación para alquiler es si esencialmente lo que se busca es financiar el coste de sus vacaciones o periodos de descanso en barco contribuyendo a pagar la hipoteca de este y los gastos de mantenimiento anuales, o si lo que se pretende es obtener una alta rentabilidad del producto de inversión. Como se describía anteriormente, esto vendrá determinado por el grado de tolerancia financiera del armador, sus objetivos de uso y disponibilidad de la embarcación y su capacidad de dedicación para la obtención de mayor o menor rentabilidad del alquiler de esta.

Por un lado, gestionar de forma autónoma una embarcación puede proporcionar más rentabilidad directa, aunque generará más quebraderos de cabeza y requerirá más dedicación. Por otro, el trabajar con una empresa gestora de alquileres de embarcaciones o llegar a acuerdos de cesión de la embarcación con empresas chárter, posicionará la embarcación dentro de una flota chárter que proporcionará más o menos ventajas en función de su dimensión. Las empresas chárter medianas o pequeñas, tienen flotas más pequeñas, operan desde una base, brindan un excelente servicio al cliente y tienen una relación cercana con los propietarios de yates que los ceden para su gestión. Además, hay más flexibilidad en la elección tanto de yates y equipos, como en el uso ilimitado de estos por parte del propietario cuando cede su embarcación para su alquiler. Las

empresas de chárter náutico con flotas medianas o pequeñas, no dejan de ser modelos de gestión autónomos que gestionan sus propias embarcaciones y las de otros armadores que las ceden. La principal diferencia frente a un armador que gestiona su embarcación de forma autónoma es que estos buscan optimizar al máximo la rentabilidad de las embarcaciones que tienen en propiedad o en cesión, mientras que el armador autónomo solo pretende obtener los beneficios justos para costear su hipoteca, mantenimiento y periodos de descanso en el barco. Sin embargo, las empresas chárter grandes, tienen la ventaja de contar con grandes flotas y muchas bases en todo el mundo. Estas pueden ofrecer varios programas de propiedad de chárter con ingresos garantizados, aunque menores en cuantía, o una menor inversión de capital al principio. La mayoría de las empresas de chárter más grandes prosperan aplicando procedimientos estandarizados en lo que respecta al mantenimiento y la eliminación gradual.



Figura 21. Flota chárter Croacia.

Elección del modelo autónomo o de gestión propia de la embarcación por el armador

Iniciar un negocio de alquiler de barcos puede resultar muy rentable. Con una planificación, ejecución y trabajo adecuados, se podrá disfrutar de un gran éxito. A continuación, se describen 13 pasos fundamentales para poner en marcha una empresa de chárter náutico antes de poder proceder a su apertura:

1. Elección del nombre para el negocio de alquiler de barcos.
2. Determinar el tipo de negocio de alquiler de barcos que se iniciará.
3. Desarrollo de un plan de negocios de alquiler de barcos.
4. Elección la estructura legal para su negocio de alquiler de barcos.
5. Financiamiento inicial seguro para el negocio de alquiler de barcos (si es necesario).
6. Determinar una ubicación para el negocio y las infraestructuras y equipamientos requeridos para su funcionamiento.
7. Cumplimiento de requisitos legales y normas de seguridad especiales para su puesta en marcha.
8. Registro del negocio de alquiler de barcos con el IRS.
9. Apertura de cuenta bancaria comercial y obtención de tarjeta de crédito comercial.
10. Obtención de licencias y permisos comerciales necesarios.
11. Obtención de seguro comercial para el negocio de alquiler de barcos.
12. Desarrollo de materiales de marketing para el negocio de alquiler de barcos.
13. Compra y configuración del software necesario para administrar el negocio.

Elección del nombre para el negocio de alquiler de barcos (el branding de la empresa)

El primer paso para iniciar un negocio de alquiler de barcos es elegir el nombre de empresa. Esta es una elección muy importante

ya que el nombre de la empresa es su marca y durará toda la vida del negocio. Lo ideal es elegir un nombre que sea significativo y memorable. Algunos consejos para elegir un nombre para el negocio de alquiler de barcos son:

- Asegurarse de que el nombre esté disponible. Verificar que el nombre que desea con las bases de datos de marcas registradas y la lista de nombres comerciales registrados está disponible. Verificar también si hay disponible un nombre de dominio adecuado.
- Simplicidad en el nombre. Los mejores nombres suelen ser los que son fáciles de recordar, pronunciar y deletrear.
- Pensar en la estrategia de marketing. Es importante pensar en un nombre que refleje la marca deseada y/o el enfoque del negocio de alquiler de barcos.

Al crear la imagen de un negocio de alquiler de embarcaciones, es crucial considerar cómo desea uno ser percibido por los futuros clientes. En este caso, la diversión y las vacaciones son conceptos clave, relacionados con elementos como barcos, sol, playa, mar y verano. Se debe plantear si registrar la marca. La estrategia de branding se compone de tres elementos principales siguientes: el nombre corporativo, el logotipo y la imagen.

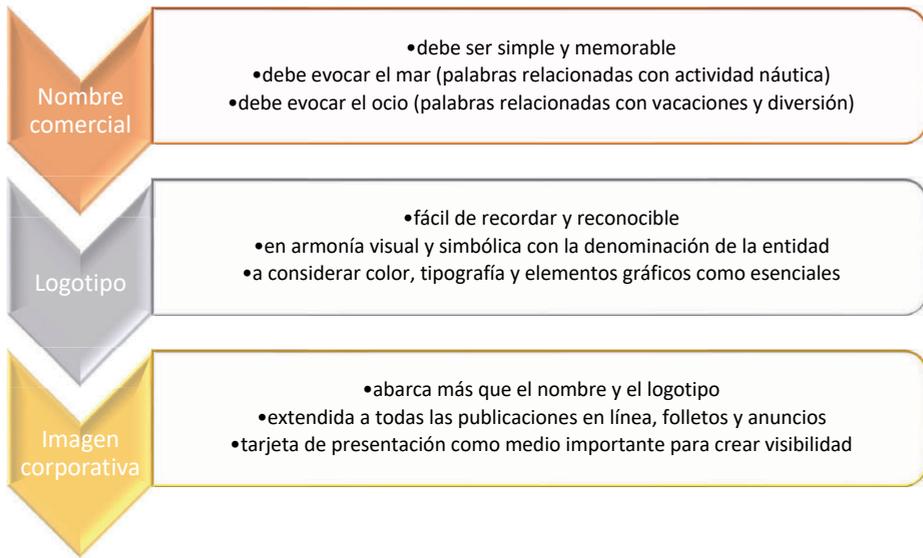


Figura 22. Estrategia branding en sector náutico de recreo (elaboración propia).

Determinar el tipo de negocio de alquiler de barcos que se iniciará

El siguiente paso es determinar el tipo de negocio de alquiler de barcos que lanzará. Los principales tipos principales de negocios de alquiler de barcos son:

- Chárter de pesca: las empresas de chárter de pesca brindan a los clientes la oportunidad de salir a aguas abiertas y pescar una variedad de peces deportivos.
- Chárter especializados: los chárter especializados pueden ofrecer una variedad de servicios que incluyen avistamiento de ballenas, encuentros con delfines, visitas turísticas, recorridos ecológicos y más.
- Alquiler de barcos sin necesidad de licencia: este tipo de negocio está creciendo mucho en la actualidad y permite alquilar embarcaciones a personas que no tienen titulación alguna y escasos conocimientos náuticos.

- Alquiler de cruceros: los alquileres de crucero ofrecen a los pasajeros la oportunidad de explorar diferentes destinos y disfrutar de actividades de ocio a bordo del barco que puede extenderse más o menos en el tiempo.

Desarrollo del plan de negocios para un negocio de alquiler de barco

Uno de los pasos más importantes al iniciar un negocio de alquiler de barcos es desarrollar el plan de negocio de alquiler de barcos. El proceso de creación del plan garantiza que se comprenda completamente el mercado y su estrategia comercial. El plan también proporciona una hoja de ruta a seguir y, si es necesario, presentarla a fuentes de financiación para recaudar capital para el negocio.

Este es probablemente el paso más importante al iniciar el negocio de alquiler de barcos. Este plan debe incluir un análisis exhaustivo de la economía, nivel social y de presencia de empresas del área donde se planea llevar a cabo la principal actividad empresarial.

Además, no debe limitarse a épocas de bonanza económica o crisis, ya que incluso en momentos de crisis, pueden surgir oportunidades que deben ser aprovechadas. Naturalmente, al considerar la apertura de un negocio de chárter náutico, debe seleccionarse una ubicación que ofrezca cercanía a la costa durante una cantidad significativa de días soleados al año, con playas atractivas y, en última instancia, atractivos turísticos que puedan interesar a posibles clientes.

Pero también sería preciso tener en cuenta otra serie de aspectos clave que influirán en el modelo de gestión a llevar a cabo.

El plan de negocios debe incluir las siguientes secciones:

- Resumen ejecutivo: esta sección debe resumir todo el plan de negocios para que los lectores puedan comprender rápidamente de un vistazo los detalles clave del negocio de alquiler de barcos.

- Descripción general de la empresa: esta sección le informa al lector sobre la historia del negocio de alquiler de barcos y qué tipo de negocio de alquiler de barcos opera.
- Análisis de la industria: aquí se documentará información clave sobre la industria de alquiler de barcos. Se deben realizar investigaciones de mercado y documentar el tamaño de la industria y las tendencias que le afectan. Es esencial llevar a cabo un análisis de las empresas en la industria chárter de la zona objeto de trabajo. Se debe examinar las empresas que operan en el mismo puerto o áreas costeras cercanas.

Algunas de las cuestiones que debe responderse son las siguientes:

- ¿A qué tipo de clientes se orientan?
 - ¿Qué tipo de embarcaciones son las que alquilan?
 - ¿Qué rango de tarifas tienen?
 - ¿Qué servicios turísticos ofrecen?
 - ¿Qué segmentos de mercado no están cubriendo?
 - ¿Cómo de consolidados están esos modelos de negocio?
 - ¿Hay margen de competencia?
- Análisis competitivo: aquí se documentará los principales competidores directos e indirectos a los que se enfrentará y cómo creará una ventaja competitiva. La cantidad de entidades que ejercen competencia es difícil de cuantificar, ya que es necesario contabilizar que en este tipo de negocio también entran barcos de otras nacionalidades, puesto que se trata de una industria fuertemente influenciada por la movilidad del producto ofertado.

Para servicios de alquiler por semanas, es relevante extender el radio competencial del territorio de actuación de la sede social de la empresa o puerto base, ya que aquí las embarcaciones tienden a alejarse de su puerto base. Sin embargo, para empresas que tienden a lanzar ofertas de salidas para day

chárter, el tipo de competencia por la que pueden estar afectadas es más de ámbito locales. En este último caso, es necesario tener en cuenta las empresas del propio puerto base o de puertos vecinos.

- **Análisis de clientes:** en esta sección, se documentará quiénes son los clientes ideales u objetivo y sus datos demográficos. Por ejemplo, ¿cuántos años tienen? ¿dónde viven? ¿qué les parece importante a la hora de adquirir servicios como los que ofrecerá? Entre ellos está el tipo de cliente al que irá dirigida la actividad los cuales a grandes rasgos pueden dividirse en los siguientes:
 - Turistas sin experiencia en la actividad buscan una vivencia única y que no tienen un poder adquisitivo alto, de forma que alquilan embarcaciones muy básicas sin licencia o incluso no les importa compartir el barco con otros navegantes cuando esta presenta mejores prestaciones y acceso a otros espacios.
 - Clientes con una mayor capacidad económica que buscan exclusividad y alquilan barcos para su uso privado. Estos pueden:
 - Tener experiencia previa e incluso titulación para llevar la embarcación con la que no requieren contratar tripulación.
 - Contratar tripulación por no disponer de titulación y/o experiencia, o incluso porque aun teniéndola, prefieren y pueden disfrutar de la prestación del servicio profesional.

El enfoque en uno u otro tipo de cliente influirá en el diseño de los servicios y estrategias de marketing. Por ejemplo, si se el modelo o plan se dirige a familias con un alto poder adquisitivo, se debe ofrecer embarcaciones de alta calidad y actividades de entretenimiento

que suelen interesar a este tipo de usuarios, como submarinismo, seabob y motonáutica, entre otros.

- Plan de marketing: se trata del plan de marketing. Este debe abordar las 4P: producto, precio, promociones y plaza.
- Producto: donde se determina y documenta qué productos/servicios se ofrecerán.
- Precios: donde se documenta los precios de los productos/servicios.
- Lugar: ¿dónde estará ubicada la empresa y cómo ayudará esa ubicación a aumentar las ventas?
- Promociones: ¿qué métodos de promoción se utilizarán para atraer clientes al negocio de alquiler de barcos? Por ejemplo, se podría decidir utilizar publicidad de pago por clic, relaciones públicas, optimización de motores de búsqueda y/o marketing en redes sociales.
- Plan de operaciones: aquí se determinarán los procesos clave que se necesitarán para ejecutar las operaciones diarias. También se determinarán las necesidades de personal. Finalmente, en esta sección del plan, se creará un cronograma de crecimiento proyectado que muestre los hitos que se espera lograr en los próximos años.
- Equipo directivo: esta sección detalla la composición y los antecedentes del equipo directivo de la empresa.
- Plan financiero: finalmente, el plan financiero responde preguntas que incluyen las siguientes:
 - ¿En qué costos iniciales se incurrirá?
 - ¿Cómo generará dinero el negocio de alquiler de barcos?
 - ¿Cuáles son las ventas y gastos proyectados para los próximos cinco años?
 - ¿Se necesita recaudar fondos para lanzar el negocio?

También deben considerarse factores adicionales, como la marcada estacionalidad y la subida en la cantidad de empresas que se dedican al sector en la actualidad. Todos estos elementos que afectan al éxito o fracaso deben reflejarse en un análisis de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades del negocio.

A continuación, se presenta un modelo pequeño de análisis DAFO específico para una empresa de chárter náutico que podría ser perfectamente adaptable a cualquier segmento del mercado en el Mediterráneo:

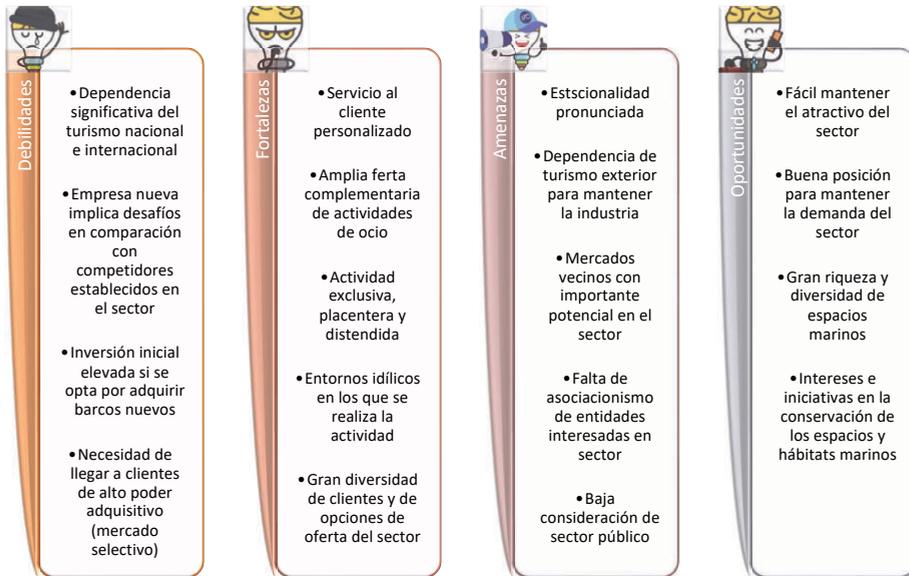


Figura 23. Análisis DAFO del sector de recreo (elaboración propia).

Elección de la estructura legal para el negocio de alquiler de barcos

Se debe elegir una estructura legal para el negocio de alquiler de embarcaciones y registrarla junto con el nombre de empresa en la Secretaría de Estado de cada estado donde opera el negocio. Las cinco estructuras legales más comunes:

- Empresa unipersonal. Es una entidad comercial en la que el propietario del negocio de alquiler de barcos y el negocio son la misma persona jurídica. El propietario de una empresa unipersonal es responsable de todas las deudas y obligaciones del negocio. No se requieren formalidades para establecer una empresa unipersonal y es fácil de configurar y operar. La principal ventaja de una empresa unipersonal es que su creación es sencilla y económica. La principal desventaja es que el propietario es responsable de todas las deudas y obligaciones de la empresa.
- Asociaciones. Una sociedad es una estructura legal que es popular entre las pequeñas empresas. Es un acuerdo entre dos o más personas que quieren iniciar juntas un negocio de alquiler de barcos. Los socios comparten las ganancias y pérdidas del negocio. Las ventajas de una sociedad son que es fácil de establecer y los socios comparten las ganancias y pérdidas del negocio. Las desventajas de una sociedad son que los socios son solidariamente responsables de las deudas de la empresa y los desacuerdos entre socios pueden ser difíciles de resolver.
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC). Es un tipo de entidad comercial que ofrece responsabilidad limitada a sus propietarios. Esto significa que los propietarios de una LLC no son personalmente responsables de las deudas y pasivos de la empresa. Las ventajas de una LLC para un negocio de alquiler de barcos incluyen flexibilidad en la gestión, transferencia de impuestos (evita la doble imposición) y responsabilidad personal limitada. Las desventajas de una LLC incluyen la falta de disponibilidad en algunos estados y los impuestos al trabajo por cuenta propia.
- Corporación C. Es una entidad comercial separada de sus propietarios. Tiene su propia identificación fiscal y puede tener accionistas. La principal ventaja de una Corporación C para un negocio de alquiler de barcos es que ofrece responsabilidad limitada a sus propietarios. Esto significa que los propietarios

no son personalmente responsables de las deudas y pasivos de la empresa. La desventaja es que las corporaciones C están sujetas a doble imposición. Esto significa que la corporación paga impuestos sobre sus ganancias y los accionistas también pagan impuestos sobre sus dividendos.

- Corporación S. Es un tipo de corporación que brinda a sus propietarios protección de responsabilidad limitada y les permite transferir los ingresos de su negocio a sus declaraciones de impuestos sobre la renta personal, evitando así la doble imposición. Existen varias limitaciones para las corporaciones S, incluida la cantidad de accionistas que pueden tener, entre otras.

Una vez que se registre el negocio de alquiler de barcos, el estado enviará los “artículos de constitución” oficiales. Se necesitará esta, entre otra documentación, al establecer la cuenta bancaria. Se recomienda consultar con un abogado para determinar qué estructura legal es la más adecuada para la construcción de la empresa.

Financiamiento inicial seguro para su negocio de alquiler de barcos (si es necesario)

Al desarrollar EL plan de negocios de alquiler de barcos, es posible que se haya determinado que se necesita recaudar fondos para lanzar el negocio. Si es así, las principales fuentes de financiación que debe considerar un negocio de alquiler de barcos son los ahorros personales, familiares y amigos, financiación con tarjetas de crédito, préstamos bancarios, crowdfunding e inversores ángeles. Los inversores ángeles son personas que aportan capital a empresas en sus primeras etapas. Los inversores ángeles normalmente invertirán en un negocio de alquiler de barcos que creen que tiene un alto potencial de crecimiento.

Determinar una ubicación para el negocio y las instalaciones y equipamientos necesarios para la puesta en marcha de este

Tener el espacio adecuado puede ser importante para el negocio de alquiler de barcos. Pero, además, cuando se planea iniciar una empresa de chárter náutico, es fundamental tener en cuenta los requisitos y el equipamiento necesario para garantizar el éxito del negocio. Se deberá investigar y considerar los siguientes factores al seleccionar una ubicación:

- Proximidad al agua.
- Disponibilidad de espacio de amarre para la/s embarcación/es.
- Costo de alquileres/arrendamientos si corresponde.
- Regulaciones locales y leyes de zonificación.

Para encontrar el espacio adecuado, además, se debe considerar:

- Conducir para encontrar las áreas adecuadas mientras se busca señales de "alquiler".
- Contactar a un agente con buenas raíces comerciales.
- Realizar búsquedas de buenas raíces comerciales en línea.
- Informar a otros sobre las necesidades y ver si alguien en la red cercana tiene una conexión que pueda contribuir a encontrar el espacio adecuado.

Por otro lado, en cuanto a la necesidad de un local, no es un requisito expreso para un negocio de chárter náutico. Sin embargo, a medida que la empresa crezca, considerar la adquisición de un local puede proporcionar un posicionamiento físico para centralizar tareas de administración y comerciales de la empresa. En este sentido, aunque es complicado asegurar un amarre en un puerto base en algunas zonas, es muy conveniente realizarlo y pagar las tasas correspondientes por ocupación.

Pero, ante la gran falta de puntos de amarre y la gran demanda de oferta chárter en determinadas áreas, en especial en temporada alta, muchas empresas operan con los barcos alquilados toda la temporada por semanas, efectuando la entrada de los clientes haciendo

uso de los muelles de cortesía habilitados para las embarcaciones durante unas horas concretas. En ocasiones también lo hacen alquilando atraques por horas. Esto supone un importante ahorro para la empresa, pero una logística y coordinación con los tiempos que requiere muchos recursos y experiencia. Para tal caso, son especialmente clave los periodos de tránsito de unos clientes a otros o cuando la embarcación no está arrendada, ya hay que asegurar que esta quede en fondeaderos adecuados y próximos al puerto de entrada y salida.

Además, ha de contemplarse que los barcos de chárter deben estar debidamente equipados para asegurar la navegación y proporcionar confort a los clientes. Entre los elementos habituales se encuentran techo de lona, bancos y otros elementos de confort, equipamiento como pescantes, placas solares y equipos de electrónica y navegación en cubierta, electrificación de molinetes, piloto automático para facilitar la navegación y otros elementos esenciales como chalecos salvavidas, bengalas y otros equipos de seguridad.

Cumplimiento de requisitos legales y normas de seguridad especiales para poner en marcha una chárter náutico

La regulación de la actividad del chárter náutico puede ser compleja, ya que dependerá de distintas normativas comunitarias, estatales y autonómicas. Se recomienda buscar asesoramiento en una gestoría de embarcaciones de recreo especialista en la región donde se pretende desarrollar la actividad principal. Los pasos clave incluyen registrarse como autónomo o, registrar la entidad en el Registro Mercantil que corresponda. Debe pagarse el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales. Además, debe obtenerse el registro de los barcos de los que se disponga en la lista correspondiente para utilizarlos con fines recreativos y comerciales. Asimismo, asegurarse de contar con una cobertura de responsabilidad civil para los navegantes y otra que pueda paliar los accidentes y contratiempos derivados de los riesgos a los que se enfrentan las embarcaciones de chárter.

También se debe cumplir con los certificados de seguridad requeridos por la ITB antes de incorporar el equipo de seguridad necesario.

Por otro lado, en lo relativo a la seguridad en las actividades náuticas, dado su importancia, existen una serie de disposiciones que son requeridas en el diseño y en la fabricación del barco. Entre ellas se encuentra el equipamiento, en vías de poder realizar la actividad con ciertas garantías o intentando minimizar al máximo los posibles accidentes que se puedan producir. El fin principal de estas normas es la de garantizar la protección y seguridad de los navegantes y la de preservar el entorno y los recursos marinos.



Figura 24. Equipo de salvamento según SOLAS

Se denomina despacho de buques a los análisis que realizan los técnicos de la Administración para comprobar que las embarcaciones son aptas para realizar actividades náuticas de recreo. A pesar de la amplia cantidad de normativa de preceptivo cumplimiento existente por los distintos estados y organismos auto-

nómicos y/o regionales u otros con competencias en la materia, que determinan que los equipos a llevar a bordo y las directrices de cumplimiento vayan en un sentido u otro, todas siguen una línea de actuación con la misma tendencia, marcada principalmente por la normativa de carácter internacional, la cual va orientada con la finalidad de:

- Determinar los equipos de seguridad, en la esfera del salvamento, la navegación y la protección contra incendios que se deben de llevar a bordo.
- Determinar igualmente las obligaciones de los propietarios y patrones en mantener el estado de la embarcación y su equipo

de salvamento (balsas salvavidas, chalecos salvavidas, aros salvavidas, señales de socorro) y de navegación (luces, marcas, señales acústicas, líneas de fondeo y otro material diverso), entre otros equipos de seguridad contra incendios y medios de achique, conforme a la normativa.

- Determinar los requisitos que deben reunir dichos equipos.
- Garantizar que el número de personas a bordo no sea en ningún caso superior al número máximo autorizado a la embarcación.
- Regular la prevención de la contaminación del medio marino, particularmente por las aguas sucias, en las embarcaciones de recreo. Especificar las prohibiciones de descarga de aguas sucias y las situaciones en que se permite.
- Introducir homologaciones, normativas y controles que debe superar la embarcación.
- Introducir especificaciones y graduaciones del cuadro de infracciones y sanciones establecidas en la normativa portuaria y de Marina Mercante, contribuyendo así a la correcta identificación de las conductas tipificadas y una más precisa determinación de sanciones.

Marcado CE y categoría de diseño

El mercado CE representa una normativa europea con el propósito de establecer requisitos fundamentales de seguridad en el diseño de embarcaciones de recreo, aplicables en toda la Unión Europea. La finalidad de esta normativa es la armonización de las diversas legislaciones de cada país, eliminando obstáculos y mejorando la comercialización dentro de la unión. Desde 1998, todas las embarcaciones de recreo introducidas por primera vez en el mercado comunitario, ya sean nuevas y construidas en la Unión Europea, o provenientes de países terceros, deben llevar el marcado CE, indicando su conformidad con los requisitos de seguridad establecidos.

Para poder ser comercializada y vendida un barco con la marca CE, debe poseer las siguientes identificaciones y documentación:

- Número de identificación (WIN). Cada barco debe llevar permanentemente una numeración WIN (Watercraft Identification Number), compuesta por 14 caracteres. Esta incluye información sobre el país del constructor, código de constructor (irrepetible), número de serie (también irrepetible), el mes y año de fabricación, y el año del modelo.
- Placa del constructor. Esta puede ser una chapa rígida o una etiqueta flexible, anclada al barco de manera que se imposibilite su retirada manual, siendo necesario el uso de utensilios especiales para ello. Al menos debe poseer la marca CE, datos del constructor, tipo de diseño, máxima capacidad de personas a bordo y máxima capacidad de carga en peso delimitada por el constructor. El peso máximo indicado debe incluir el de las personas, elementos necesarios para navegación y depósitos portátiles, no incluyendo el peso de lo que contengan los depósitos fijos.

Los barcos con señal CE deben diseñarse y construirse para afrontar condiciones meteorológicas adversas, permitiendo que estas sigan siendo estables, puedan seguir flotando y cumplan con otros requisitos elementales, según la tipología de navegación para la que fueron diseñadas. Estas embarcaciones se clasifican en distintos grupos, según sean capaces de permanecer bajo unas condiciones u otras.

Categoría de Diseño de Embarcaciones "CE" (R.D. 297/98)		
Embarcaciones diseñadas para la navegación:	Fuerza del viento (Escala Beaufort)	Altura significativa de las olas (Metros)
A: Oceánicas (Viajes largos, autosuficientes en gran medida)	Más de 8	Más de 4
B: Alta mar. (Viajes en alta mar)	Hasta 8 incl.	Hasta 4 incl.
C: Aguas costeras (Viajes en aguas costeras, grandes bahías, grandes estuarios, lagos y ríos)	Hasta 6 incl.	Hasta 2 incl.
D: Aguas protegidas (Viajes en aguas costeras, pequeños lagos, ríos, canales, puertos, radas y aguas protegidas en general)	Hasta 4 incl.	Hasta 0,5 incl.

Figura 25. Categoría de Diseño de Diseño de Embarcaciones CE.

- En la clasificación de diseño A, un barco se concibe para resistir vientos que superan la fuerza 8 según Beaufort, así como oleaje con una altura de importante significancia (4 metros o mayor). Se excluyen situaciones fuera de lo normal. Esta categoría se vincula con travesías de tipo oceánico.
- En la clasificación de diseño B, un barco está diseñado para soportar vientos no superiores a fuerza 8 incluida y oleaje con altura importante significancia (4 metros incluidos). Esta categoría se vincula con navegación en alta mar.
- En la clasificación de diseño C, un barco o está concebido para resistir vientos no superiores a fuerza 6 incluida y oleaje de altura con significancia (2 metros incluidos). Este diseño se asocia comúnmente con navegaciones en aguas cercanas a costa, importantes bahías, estuarios, lagos y ríos.

- En la clasificación de diseño D, un barco está concebido para enfrentar vientos de hasta fuerza 4 incluida y oleaje de altura menos significativo (0,3 metros incluidos, rara vez se permite 0,5 metros de máximo). Esta categoría se asocia con navegación en zonas de costa protegida, portuarias, radas, bahías menores, lagos menores, ríos y canales.

Reglamento General de Protección de Datos

Pero además de abordar las cuestiones específicas relacionadas con la seguridad a bordo, la prevención de accidentes y la preservación del entorno marino, las empresas de alquiler de embarcaciones de recreo se enfrentan a los mismos requisitos de protección de datos estipulados por el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) que se aplican a otras empresas. Esto se debe a que manejan información sensible de turistas y clientes que forman parte de esta industria. En este contexto, se deben llevar a cabo diversas acciones, entre las cuales se incluye la obtención del consentimiento de los clientes para el procesamiento de su información personal. Además, es fundamental garantizar los derechos ARCO, que permiten a los clientes acceder, corregir, suprimir u oponerse al uso de los datos recopilados. También es necesario informar a los clientes sobre quiénes serán los responsables del procesamiento de su información. Otros esenciales incluyen llevar un registro detallado de todas las actividades relacionadas con el tratamiento de datos, proporcionar información sobre el tipo de datos que se recopilan, la duración de sus medidas de almacenamiento y si se compartirán con terceros. Es crucial firmar acuerdos de confidencialidad tanto con los empleados como con los encargados del tratamiento de datos. Asimismo, se debe realizar un análisis de riesgos y notificar cualquier filtración de información. Las políticas de privacidad y el aviso legal deben estar claramente visibles en el sitio web de la empresa, y se debe cumplir con la normativa sobre el uso de cookies

Registro del negocio de alquiler de barcos ante el IRS

A continuación, se debe registrar su empresa en el Servicio de Impuestos Internos (IRS), lo que dará como resultado que el IRS le emita un número de identificación de empleador (EIN). La mayoría de los bancos exigirán que se tenga un EIN para poder abrir una cuenta. Además, para contratar empleados, se necesitará un EIN, ya que así es como el IRS rastrea los pagos de impuestos sobre la nómina. No obstante, si se es propietario único y no se tiene empleados, generalmente no se necesita obtener un EIN. Más bien, se utilizaría el número de seguro social (en lugar del EIN) como el número de identificación de contribuyente del armador o representante legal de la empresa chárter.

Apertura de una cuenta bancaria comercial y obtención de una tarjeta de crédito comercial

Es importante establecer una cuenta bancaria a nombre de la empresa de alquiler de barcos. Este proceso es bastante simple e implica los siguientes pasos:

- Identificar y comunicarse con el banco que se desea utilizar.
- Reunir y presentar los documentos requeridos (generalmente incluyendo los artículos de constitución de su empresa, documento de identidad del representante legal y comprobante de domicilio social).
- Completar el formulario de solicitud del banco y proporcionar toda la información relevante.
- Reunirse con un banquero para analizar sus necesidades comerciales y establecer una relación con él.

Además, se debería obtener una tarjeta de crédito comercial para el negocio de alquiler de barcos que permita separar los gastos personales de los comerciales. Se puede solicitar una tarjeta de cré-

dito comercial a través del banco o solicitar una a través de una compañía de tarjetas de crédito. Cuando se solicite una tarjeta de crédito comercial, se deberá proporcionar cierta información sobre la empresa. Esto incluye el nombre de la empresa, la dirección y el tipo de empresa que se dirige. También se deberá proporcionar cierta información sobre el representante legal o propietario, incluido su nombre, número de Seguro Social y fecha de nacimiento.

Obtención de las licencias y permisos comerciales necesarios

La mayoría de los estados exigen que las empresas que ofrecen servicios de alquiler de barcos tengan una licencia. Es posible que se requieran diferentes licencias según el tipo de servicios de alquiler de barcos que ofrezca. Además, es probable que se necesite un permiso de la Guardia Costera para operar el negocio de alquiler de embarcaciones. La Guardia Costera o los servicios de inspección oportunos normalmente inspeccionarán la embarcación y las instalaciones comerciales para asegurarse de que se cumple con las normas de seguridad. Casi todos los estados, condados y/o ciudades también pueden exigir:

- Licencia comercial general: obtener los artículos de incorporación como se mencionó anteriormente.
- Licencia de impuesto sobre las ventas o permiso de vendedor: para vender productos.
- Aprobación de zonificación: generalmente a nivel de ciudad o condado, esto proporciona autorización para la construcción o el uso de un edificio o terreno para un propósito particular.
- Licencias de servicio, procesamiento y/o almacén de alimentos: para garantizar una preparación segura de los alimentos o bebidas, ya que generalmente se suele poner algo de avituallamiento de cortesía.

- Aprobación del Departamento de Bomberos: proceso mediante el cual el departamento de bomberos local revisa y aprueba la instalación de un sistema de alarma contra incendios.

Dependiendo del tipo de negocio de alquiler de embarcaciones que se inicie, se deberá obtener las licencias estatales, del condado y/o de la ciudad necesarias.

Obtención de un seguro comercial para su negocio de alquiler de barcos

Existen algunos tipos de seguro que probablemente se necesitarán para el negocio de alquiler de barcos. Éstas incluyen:

- Seguro de responsabilidad comercial: este tipo de seguro brinda cobertura para gastos legales y sentencias si el negocio de alquiler de barcos es demandado.
- Seguro de embarcación: el negocio de alquiler de embarcaciones deberá tener una póliza que cubra la/s embarcación/es en caso de accidente o daño.
- Seguro de Compensación para trabajadores: si se tiene empleados, se necesitará tener un seguro de compensación para trabajadores para cubrir los gastos médicos y la pérdida de salario en caso de que se lesionen o mueran mientras trabajan.
- Seguro de interrupción del negocio: cubre la pérdida de ingresos y gastos si el negocio se ve obligado a cerrar debido a un evento cubierto.

Para ello es conveniente encontrar un agente de seguros y ponerlo en situación sobre el modelo negocio y sus necesidades a fin de que recomiende cuáles podrían ser las pólizas que resultaran de más interés.

Desarrollo de materiales de marketing para el negocio de alquiler de barcos

También se deberá crear materiales de marketing para promocionar el negocio de alquiler de barcos. Esto puede incluir un sitio web, folletos y tarjetas de presentación. Se necesitarán materiales de marketing para atraer y retener clientes al negocio de alquiler de barcos. A grandes rasgos los materiales de marketing clave que necesitará son los siguientes:

- **Logotipo.** Como se especificaba anteriormente, es preciso dedicar algo de tiempo a desarrollar un buen logotipo para el negocio. El logotipo se imprimirá en material de oficina, tarjetas de presentación, materiales de marketing, etc. de la empresa. El logotipo correcto puede aumentar la confianza del cliente y el conocimiento de la marca.
- **Sitio web.** Asimismo, un sitio web profesional para empresas de alquiler de barcos proporciona a los clientes potenciales información sobre los servicios que se ofrecen, la historia de la empresa e información de contacto. Es importante recordar que la apariencia del sitio web afectará la forma en que los clientes perciben la empresa. Además, este servirá como punto de contacto y acercamiento físico con el cliente, que es muy probable que se encuentre a kilómetros de distancia y necesite preparar la reserva de la prestación de servicio de alquiler con meses de antelación sin acudir físicamente al lugar donde se encuentre la sede social de la empresa
- **Cuentas de redes sociales.** En la actualidad es casi obligado posicionarse en el mercado a través de cuentas de redes sociales a nombre de la empresa. Las cuentas en Facebook, Twitter, LinkedIn y/u otras redes sociales ayudarán a los clientes y a otras personas a encontrar e interactuar con el negocio de alquiler de barcos.

Promoción y venta del producto

Para asegurar el éxito en la promoción y venta del producto, es fundamental definir con claridad la actividad y transmitirla eficientemente a los clientes potenciales. La comercialización actividad carácter se llevará a cabo por medio de operadores turísticos y agencias específicas en función del grado de delegación de la gestión de la actividad carácter, las cuales incluirán la embarcación en su oferta. Estos operadores y agencias ofrecen directamente las embarcaciones y/o los servicios que se proporcionan a los clientes finales, cobrando una comisión que se mueve en la cifra del 15%-20% del coste final. Es lo que habitualmente cobra igualmente un bróker particular o autónomo, aunque esto se detalla más adelante en el apartado relativo a “modelo de gestión carácter delegado”. Es importante destacar que esta comisión generalmente excluye los posibles extras que los clientes puedan contratar, como un patrón, toallas, bebidas, música, limpieza final, comida, entre otros.

Compra y configuración del software necesario para administrar el negocio.

Existen algunos tipos diferentes de software que se puede necesitar para un negocio de alquiler de barcos. El tipo de software más importante es el software de contabilidad, que ayudará a realizar un seguimiento de las finanzas de la empresa. Otros tipos de software que pueden resultar útiles incluyen:

- Software de gestión de relaciones con el cliente (CRM). El software CRM ayuda a gestionar los datos, las comunicaciones y las interacciones de los clientes. Este tipo de software puede resultar muy útil para las pequeñas empresas, ya que permite realizar un seguimiento del historial y las preferencias de los clientes.
- Software de planificación empresarial. Este tipo de software ayuda a crear y realizar un seguimiento de las metas, objetivos y estrategias empresariales. Puede resultar útil para organizar

los pensamientos y planificar el futuro del negocio de alquiler de barcos.

- Software de gestión de inventario. Si se vende productos o servicios relacionados con el negocio náutico, se necesitará un software de gestión de inventario. Este software ayudará a realizar un seguimiento de los niveles de existencias, la información de precios y el historial de pedidos.

Elección del modelo de gestión delegado a una empresa chárter por el armador

El chárter de una embarcación en propiedad a través de empresas dedicadas de lleno a ello por medio de acuerdos de gestión o de programas ofrecidos con navegación compartida aprovecha la fuerte demanda en la industria del turismo desde distintos puntos de vista e intereses diferentes de consumo del sector. Esto permite al armador liberarse de la actividad comercial, bien porque no quiera dedicarse de lleno a ella, tenga el barco para uso y disfrute y quiera únicamente amortizar gastos, o bien porque simplemente pretenda centrarse en atender la oferta del servicio náutico. Además, este modelo permite nuevas formas de financiar la compra de un barco o incluso compartirla, y atraer a nuevos entusiastas y turistas de la navegación, reduciendo mucho o incluso eliminando las complicaciones inherentes a tener un barco de propiedad única.

Alquilar un barco en propiedad directamente siendo autónomo o ejerciendo el armador las labores de dirección de la empresa o sociedad que lleva a cabo la actividad chárter, puede ser una buena manera obtener altas rentabilidades, o al menos de contribuir de forma parcial o completa (en función del volumen de actividad chárter que se lleve a cabo) a la financiación de la embarcación y a los costes asociados de su mantenimiento.

Esto permite acelerar la compra/financiación y contribuye a eliminar el coste de mantenimiento con ventajas claras frente a la propiedad tradicional de embarcaciones, ya que la obtención de

rentabilidad será amplia y sin porcentajes de comisión por gestión. Pero, por el contrario, si se delega esta gestión, la rentabilidad disminuirá porcentualmente en función de los acuerdos a los que se llegue con la empresa gestora, a lo que habrá que sumar la dedicación y exigencias que le son propias a la dirección de una empresa de alquiler de embarcaciones.

La gestión de chárter ofrece una manera más rentable de aprovechar la inversión que un propietario de barco ha realizado. Mantener una embarcación implica una serie de gastos continuos. Mediante esta modalidad de gestión, al poner un barco en manos de un equipo de profesionales, se tiene la tranquilidad de que la embarcación y la gestión de la misma ya no será una preocupación. Esto es válido tanto si ya se tiene un barco en la lista de posesiones como si se planea adquirir uno próximamente. Quizás solo se desee disfrutar de él durante algunas semanas al año y evitar o minimizar los gastos de mantenimiento y amarre, con la ventaja adicional de los descuentos en flota e impuestos, entre otros beneficios.

En la actualidad, las empresas en las que se delega la gestión del chárter suelen ofrecer dos niveles de gestión:

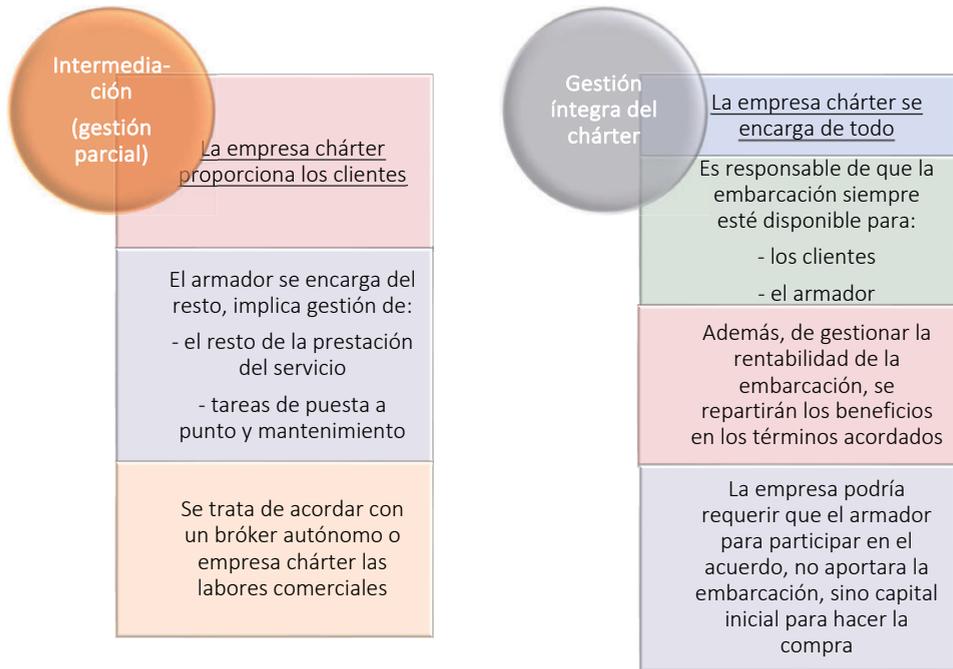


Figura 25. Niveles de gestión delegada a empresa chárter por armador (elaboración propia).

Respecto a la intermediación, la actividad chárter se promociona y contrata por medio de diversos operadores en línea generalmente, tal como se detalla en la sección. Los pagos por parte de los clientes se efectúan a través de estas mismas plataformas, y estas son las encargadas de gestionar las ganancias, restando su comisión y otras variables.

Es crucial que la información que se proporcione en estas plataformas, tanto sobre la embarcación como sobre los servicios ofrecidos, sea precisa y veraz. Las imágenes de la embarcación deben ser de alta calidad para presentar la mejor fotografía posible y cuidar cada detalle con el fin de atraer al máximo la atención de los posibles

clientes. Mantener esta información actualizada y gestionar los calendarios de disponibilidad será de suma importancia para garantizar la satisfacción de los clientes.

Además, respecto a la inversión, a grandes rasgos se podría diferenciar entre:



Figura 26. Modelos de financiación de embarcación para alquiler (elaboración propia).

3.2. LA EMBARCACIÓN

En el capítulo anterior se habló detalladamente sobre la segmentación del mercado en función de factores que afectaban a la embarcación, ya fuera por eslora o por tipo. En cualquier caso, la magnitud de la empresa chárter, vendrá determinada por la cantidad y capacidad de gestión de mayor o menor cantidad de embarcaciones según se disponga de ellas en propiedad o en acuerdo de gerencia. Si los modelos de gestión de la empresa se adecúan a la gerencia de embarcaciones que son más numerosas en cantidad de oferta (las que se encuentran por debajo de los 24 metros de eslora), la capacidad de gestión de estas en cantidad podrá ser mayor que si estas esloras son superiores. Debe tenerse en cuenta que, a mayor eslora, mayor capital es necesario invertir, no solo por embarcación, sino también en equipamientos y en disponibilidad de amarres, instalaciones y/o acceso a ellas.

A la hora de decidir el tipo de embarcación, no basta con el número de cascos. Aparte de la evidente cuestión del presupuesto, conviene empezar preguntándose los intereses de quién va a navegar o quiénes van a ser los potenciales clientes que la empresa busca. ¿Necesita un yate fácil de maniobrar para ir en pareja, con familia o con amigos? ¿Se trata de turistas náuticos de corazón que disfrutan del desafío y la aventura? ¿Se viajará con niños? Pero no solo el tipo de tripulantes juega un papel fundamental en la decisión de la/s embarcación/es a adquirir, sino que también es importante las características del lugar donde se planea navegar. Las aguas poco profundas pueden crear algunos desafíos para una quilla larga, mientras que los puentes hacen que sea difícil, o imposible, tener un mástil alto. Además, es posible que se necesite equipos de comunicación o seguridad más avanzados en determinadas áreas. Esto dirige la toma de decisiones también al equipamiento y la distribución. Es posible que los clientes tiendan a demandar algún equipo o configuración especial en la embarcación, como una cierta cantidad de camarotes, un casillero privado, plataformas de baño, pescantes

para facilitar la botadura de embarcaciones auxiliares al agua, equipos de aprovechamiento de energías renovables para proporcionar más autonomía y un largo etcétera de opciones extras. Existen muchas opciones, por lo que es posible que incluso el futuro propietario de una embarcación en alquiler encuentre una opción perfecta que se adapte a sus necesidades y a las de su empresa o modelo de negocio o explotación y rentabilidad de su inversión.

A tal efecto, es muy importante recordar que se está adquiriendo o se va a ofrecer una embarcación para alquiler y que es difícil encontrar una embarcación polivalente para todo tipo de clientes, pero si al menos pensar en que, esta debe ajustarse para que pueda atender la mayor cantidad de necesidades que el tipo de usuarios al que se pretende dirigir demande. Cuanto más se acerque a los intereses más demandados, más opciones de colocar y obtener rentabilidad de la misma en el mercado se tendrá. Algunos modelos, tamaños y configuraciones obtienen más volumen de reservas chárter que otros y la demanda es mucho más fuerte.

Los catamaranes, por ejemplo, que son más fáciles de maniobrar y resultan más confortables y habitables, son de los más populares entre los huéspedes de chárter en todo el mundo, aunque su precio de alquiler tiende a ser un 30-40% superior que el de los monocascos que tienen la misma eslora y capacidad de tripulantes a bordo, lo cual supone que sean menos accesibles al consumidor. Además, a esto hay que añadirle que al tener una manga casi 2,5 veces mayor que la del monocasco, genera problemas para disponer de amarres en largas estancias, aunque su pequeño calado acceder a aguas someras, de poca profundidad y más cercanas a la playa que los monocascos.

Dicho esto, los monocascos atraen a entusiastas de la navegación y buscadores de aventuras y, por lo tanto, podrían adaptarse mejor a algunos huéspedes y lugares. Al escorar, tienen mayor capacidad de ceñida, lo que permite acortar distancias cuando se pretende ir a vela a destinos donde el viento viene en contra, además de brindar una sensación pura de navegación.

Por otro lado, las embarcaciones a motor, además de la mayor confortabilidad que tienen en cubierta por no disponer mástil, botavara, velas y muchos cabos y estachas repartidas por el espacio, brindan la oportunidad de disfrutar de la actividad chárter más relajada. Además, estas, al ser mucho más rápidas, permiten llegar en menor tiempo a los lugares de destino, aunque el consumo sea un hándicap en contra.



Figura 27. Catamarán frente a monocasco.

Elementos decisivos en la elección del barco

La elección del barco es un factor fundamental y, junto con la estrategia de distribución del producto, constituye uno de los principales elementos determinantes para el éxito empresarial. La embarcación es tanto la herramienta como el producto final a través del cual se lleva a cabo la actividad, y es preciso que pueda satisfacer plenamente las necesidades del servicio que se ofrece. Es esencial que la embarcación presente una imagen óptima y disponga de las propiedades de un medio de transporte en el medio marino. Debe cumplir con los requisitos de velocidad y seguridad para evitar retrasos excesivos en la llegada a su lugar de destino, especialmente en caso meteorología adversa o cambios repentinos en las condiciones climáticas. La maniobrabilidad de la embarcación debe estar completamente optimizada, permitiendo que el capitán pueda gobernarla de forma segura, tanto en las zonas de abrigo como durante la

navegación abierta, incluso en situaciones en las que esté solo a bordo, sin requerir la asistencia de los clientes.

Por otro lado, la embarcación también debe garantizar la comodidad de las personas que se encuentran a bordo, tanto fuera como en el interior de la embarcación. Este equilibrio es esencial para que la embarcación pueda ser alquilada tanto para excursiones de día completo como para estancias más prolongadas a bordo. Una vez que se haya definido el tipo de embarcación deseada y se haya establecido el programa principal de navegación para la flota de la empresa o para la embarcación específica que se utilizará en el servicio de chárter, es posible comenzar a analizar los demás factores relevantes a fin de poder acercarse a la embarcación más óptima para el modelo de negocio o de rentabilidad de la misma.

El hándicap de la antigüedad y el deterioro de la embarcación elegida

La edad de la embarcación desempeña un papel crucial en la decisión de los usuarios. Aproximadamente un tercio de las embarcaciones disponibles para chárter en el Mediterráneo tienen menos de 10 años de antigüedad. Los barcos más nuevos y modernos ofrecen a los propietarios ventajas significativas, como una mayor anticipación en las reservas, tarifas más competitivas, menos necesidad de aplicar descuentos y una ocupación más elevada. Esto es especialmente evidente en el caso de los alquileres semanales sin capitán. En el ámbito de los alquileres con skipper, la antigüedad de la embarcación pasa a tener menos importancia. En su lugar, la optimización del servicio prestado y la experiencia a flote adquieren una relevancia mayor. Sin embargo, en el caso de los day chárter, la edad del barco suele tener menos importancia.

Es fundamental considerar que, en los alquileres semanales, los clientes pasan un período prolongado a bordo con familiares y amigos. La mayoría de estos clientes suelen tener experiencia en el mundo náutico o un interés particular en él. Por lo tanto, tienden a elegir embarcaciones lo más nuevas posibles. Basándose en expe-

riencias anteriores, es común que busquen probar modelos de astilleros distintos cada año y busquen embarcaciones que estén completamente equipadas y cuenten con las últimas comodidades y novedades para sus vacaciones. Es importante destacar que esto no significa que las embarcaciones más antiguas no sean adecuadas para alquileres semanales o que no se alquilen en absoluto. Simplemente implica que, los clientes que buscan un chárter semanal, es habitual que tengan cierta experiencia y presentan una inclinación natural por barcos con menos de 10 años de edad al tomar su decisión, lo que hace que las embarcaciones más nuevas sean alquiladas primero y a precios más favorables para los propietarios.

En contraste, en el caso de alquileres de un día, la clientela suele carecer de experiencia o conexión previa con el mar. Buscan una vivencia única durante sus vacaciones, disfrutando de la costa, del sol y del mar desde una perspectiva diferente. Para ellos, es crucial que la embarcación esté en buen estado, resulte atractiva a la vista, sea cómoda y cuente con un patrón amigable que les proporcione un momento agradable. En este contexto, factores como la procedencia del astillero o la antigüedad de la embarcación (ya sea de 5, 10 o 15 años) tienen poca relevancia. La prioridad radica en que el barco proyecte una imagen positiva, brinde un servicio de calidad al cliente y genere opiniones favorables en línea basadas en las experiencias de otros usuarios que hayan disfrutado de la travesía.

Pero en la elección del barco, ha de buscarse no solo que se cumpla con las exigencias del uso que se le quiere dar a este, sino que además ha de contemplarse el presupuesto. Esto se debe a que una de las cuestiones que suele primar es que la financiación sea lo más reducida posible. En este sentido, ha de tenerse en cuenta la cantidad inicial que se puede invertir y las opciones de posible reventa inmediata por necesidad de liquidez. Un barco nuevo o semi-nuevo requiere un importante desembolso y una devaluación rápida. Un Barco viejo de 20 años, podría ser relativamente accesible en términos económicos, pero presenta un importante componente de

mantenimiento y una reventa más difícil. No obstante, una embarcación de segunda mano con una antigüedad de entre 10 y 15 años se sitúa en un período que facilita su rápida reventa en casos de necesidad. Esto se debe a que estos barcos encuentran un mercado amplio y son percibidos como relativamente nuevos, considerando la esperada vida útil de una embarcación. Además, estos barcos han sufrido una depreciación sustancial con respecto a su precio original, lo que contribuye a mantener un sólido valor residual.

La conservación de la embarcación en el momento de la adquisición también es de suma importancia. Un mejor estado de conservación permite poner en funcionamiento el barco de manera más rápida, lo que se traduce en la posibilidad de obtener rentabilidad de manera temprana. Por supuesto, se debe tener presente que se realizan mejoras continuas y mantenimiento exhaustivo en cualquier embarcación. Las embarcaciones con una antigüedad de entre 10 y 15 años generalmente no han experimentado un desgaste considerable, ya sea en el motor, la jarcia, las velas (si las tiene) o en los interiores.

Es crucial adquirir una embarcación que pueda operar durante toda la temporada, evitando paradas por averías que podrían resultar en cancelaciones y pérdidas económicas significativas. Este riesgo suele ser mayor en barcos más antiguos, ya que, a pesar de un mantenimiento adecuado, hay una mayor probabilidad de averías que podrían obligar a paradas temporales. En este sentido, los veleros suelen tener una electrónica menos compleja y experimentan menos problemas en el motor. Además, desde el punto de vista estético, el diseño de los veleros ha experimentado cambios mínimos en los últimos años, por lo que las unidades con una antigüedad de entre 10 y 15 años aún se perciben como completamente actuales.

Eslora requerida

En cuanto a la eslora, las dimensiones más comunes oscilan entre 10 y 15 metros. A tal efecto, mientras que el volumen de reservas

del sector de embarcaciones de motor tiende a acercarse a las esloras bajas de ese rango (10 m), el sector a vela a las esloras altas (15 m). Destaca la eslora de 12 metros como la preferida por la mayoría de los clientes, en busca de la embarcación más adecuada, tanto por la habitabilidad que presenta, como por los precios de alquiler contenidos. Una embarcación de esta eslora permite posicionarse y competir bien en el mercado en lo que a volumen de reservas se refiere.

Esto es así porque, muchos de estos barcos, incluso permiten llevar a bordo a 10 personas para pernoctar y 12 en navegación diurna (máximo número de pasajeros permitido para las embarcaciones de recreo), lo que para las dimensiones que tienen, representa una característica bastante ventajosa para los clientes que buscan economizar el alquiler del chárter. Además, para las esloras en estos rangos, los costos de amarre suelen ser razonables, en contraste con los precios que tienden a aumentar significativamente a partir de los 12 metros. A esto habría que añadir los gastos de mantenimiento y el hecho de que solo sería necesario contar con un patrón a bordo, ya que es embarcaciones con esta longitud son fácilmente manejables para navegar en solitario o con clientes a bordo sin su colaboración. Además, estas esloras facilitan las maniobras de atraque y desatraque sin depender de la ayuda de los clientes o del personal de las instalaciones portuarias. También se considera su versatilidad, ya que ofrecen suficiente espacio a bordo para posibles actividades adicionales complementarias a la actividad principal del chárter, como el uso de la embarcación para eventos de negocios, actividades de investigación o incluso de formación mediante la realización de prácticas para escuelas náuticas.

Servicio Day chárter (corta estancia) o weekend-week chárter (media-larga estancia)

Dentro el subgrupo de embarcaciones especializadas en la corta estancia, la actividad se divide principalmente en tres categorías:

- Oferta de salidas diarias económicas. Esta opción atrae a un gran número de personas a bordo, lo que puede resultar en una sobrecarga y una baja calidad en la oferta del producto. Por lo general, estas ofertas son proporcionadas por empresas con una amplia flota que no seleccionan minuciosamente a sus clientes, ya que su principal objetivo es la cantidad. Se centran principalmente en grupos de amigos o despedidas de soltero/a. Algunas están especializadas en las “party boat”. En este caso, el estado de la embarcación es de menor importancia para el cliente, ya que lo que busca principalmente es economizar. Además, se requiere que la embarcación esté preparada para soportar un uso intensivo y ser sometidas a un gran desgaste por los pocos cuidados que se llevan a bordo.
- Oferta de salidas diarias con precios muy elevados. Esta opción mejora la calidad del producto, pero a gastos de un precio considerablemente alto. Por lo general, esta actividad se realiza en embarcaciones motorizadas o a vela con una eslora superior a 15 m, lo que la hace menos competitiva debido a la diferencia en el tipo de embarcación utilizada.
- Oferta de salidas diarias dirigidas a un nicho de mercado intermedio. Este tipo de oferta es proporcionada principalmente por propietarios de una sola embarcación o poca flota que seleccionan a sus clientes de manera más cuidadosa. Evitan la masificación, limitando los grupos a un tamaño reducido, generalmente de 6 a 8 personas como máximo dependiendo de la eslora de la embarcación. Ofrecen un servicio personalizado con un enfoque de "todo incluido" y proporcionan una relación calidad-precio muy favorable, lo que atrae a un público que busca una experiencia más exclusiva sin que resulte prohibitiva.

Dentro el subgrupo de embarcaciones especializadas en la media (“weekend charter”) o larga estancia (“week charter”), ya no se da la oferta masificada que busca economizar al máximo la experiencia a bordo, ya que lo que buscarán los clientes será una relativa

comodidad durante su estancia que se pretenderá que sea mayor a medida que se alarga esta estancia. Esta puede ir entre 3-4 días a una semana, siendo menos habitual que se extienda a 10-15 días. No obstante, las características de la embarcación y la actividad deberán orientarse a las siguientes categorías habituales:

- Oferta donde lo que prima es el lujo. Se enfoca en ofrecer una experiencia de navegación de alta gama con comodidades excepcionales, servicio personalizado y posiblemente incluyendo tripulación que pueda atender servicio de restauración a bordo e incluso de limpieza y lavandería y actividades de todo tipo de ocio a demanda de los clientes como noches y fiestas temáticas, actividades de animación a bordo, etc.
- Estancia estándar. Esto permite a los clientes disfrutar de una semana completa con una combinación de actividades de navegación, exploración y relax.
- Oferta de aventura. Diseñado para aquellos que desean una experiencia de navegación más activa y aventurera, como la exploración de destinos remotos o travesías de larga distancia, donde prima la parte más activa de la experiencia, realizando o combinando actividades complementarias de deporte y aventura en el agua y en tierra.

El astillero y otras características de la embarcación a considerar para el chárter

Como se mencionó anteriormente, la prevalencia de veleros monocasco en la categoría de embarcaciones disponibles se debe a su alta demanda por parte de los clientes. La razón principal que los consumidores argumentan para elegir veleros es la favorable relación entre precio y habitabilidad, siendo considerablemente más costoso el alquiler de barcos a motor con una eslora equivalente. Además, los costos de adquisición para el propietario son significativamente menores en comparación con los barcos a motor, al igual que los costos de mantenimiento y operación. A esto se suma el valor

añadido de ofrecer un producto ambientalmente sostenible, ya que la fuerza del viento es su principal medio de propulsión.

En la categoría de veleros, los catamaranes han experimentado un aumento significativo en el volumen de alquiler en algunas zonas del Mediterráneo. Esta elección es preferida, especialmente, por familias con niños debido al mayor espacio disponible tanto en cubierta como en el interior. En cuanto al alquiler con o sin patrón, en alquileres de un día, independientemente de la tipología de la embarcación, la opción más popular entre los clientes es el alquiler con patrón. En cambio, en alquileres de semanas completas, la opción más común es el alquiler de veleros y catamaranes sin patrón.

Al analizar la flota de chárter disponible según el fabricante, Beneteau, Jeanneau, Bavaria y Lagoon son los astilleros que más embarcaciones aportan al sector. Las tres primeras ofrecen embarcaciones tanto a vela como a motor, destacando en la categoría de monocasco a vela frente a la de motor, especialmente Bavaria que tiene menos presencia a motor que las otras dos. Lagoon se especializa en catamaranes y ha experimentado un crecimiento significativo, al igual que Bali en este sector. Otras marcas destacadas, pero exclusivamente en monocasco a vela, son Dufour y Hanse. Beneteau ocupa la posición líder al situarse como líder tanto en veleros como en motoras. Al especificar por tipo de embarcación, en el caso de veleros, las primeras posiciones son para Beneteau, seguido por Bavaria, Jeanneau, Dufour y Hanse. Conocer los principales astilleros que abastecen el mercado de chárter permite tomar decisiones más informadas al invertir en una embarcación para alquilarla, ya sea por las garantías técnicas que ofrecen estas marcas o porque las preferencias de los clientes favorecen su alquiler, asegurando una demanda constante.

En relación al número de camarotes, en el rango de eslora de entre 10 y 15 metros que anteriormente se establecía como el más habitual, los astilleros generalmente ofrecen dos configuraciones distintas: la versión "armador" con solo dos camarotes muy espaciosos y la versión "chárter" que busca incorporar el mayor número de

camarotes posible, siendo muy usual encontrar 3 camarotes entre los 10 y 12 metros y 4 camarotes entre los 12 y los 15 metros.

En cuanto al diseño de la embarcación, lo primordial es ofrecer confort al cliente. La mayoría de fabricantes ofrecen como líneas claras la de regata y la de crucero. En los primeros, se busca un diseño que proporcione a la embarcación una mayor rapidez de desplazamiento a vela, lo que le proporciona más agilidad y exigencia en la navegación. Estos modelos están diseñados principalmente para armadores que buscan un equilibrio entre competir en regatas y disfrutar de la navegación de crucero y es muy poco habitual que se utilice estas embarcaciones para el chárter. Por otro lado, los modelos de crucero están dirigidos principalmente al chárter y a los armadores que prefieren cruceros. En estas versiones, la prioridad es el confort a la hora de manejar la embarcación y estar a bordo, tanto en el interior como en la navegación, siendo más relajados y cómodos, y requiriendo menos ajustes en las velas cuando las tienen.

3.3. LA ELECCIÓN DEL MODELO DE GESTIÓN CHÁRTER ADECUADO

A lo largo del manual, se ha podido ver que tomar la decisión adecuada a la hora la compra de una embarcación para rentabilizarla o incluso para escoger un modelo de gestión adecuado y dedicarse de lleno al chárter, requiere considerar muchos factores, elementos y situaciones. Pero, sobre todo, la principal conclusión que se puede obtener es que se requiere un profundo conocimiento del sector náutico. Bien sea para obtener beneficios con una dedicación total al negocio o simplemente rentabilizar la inversión con una dedicación parcial o delegada en empresas especializadas, a fin de poder disponer de la embarcación para uso y disfrute personal del armador a costo reducido o incluso cero. A tal efecto, se han visto que son muchas circunstancias y características las que tiene que tener en cuenta el armador y/o director de la empresa chárter. Entre los aspectos clave que debe considerar para tomar una decisión informada se resume los siguientes:

- Tipo de Embarcación. El cual dependerá de su público objetivo y el destino de navegación. Las opciones incluyen veleros, catamaranes, yates a motor, barcos de pesca, etc. La elección debe satisfacer las expectativas de los clientes y el uso previsto, como cruceros de lujo, aventuras de navegación o viajes de pesca.
- Modelo de Gestión. El modelo de gestión puede variar desde en el modo en que el armador rentabiliza la embarcación o la flota (ya sea a través de gestión directa o delegada), hasta el tiempo de alquiler que se oferta, pudiendo ser a corto plazo ("day charter"), a medio plazo ("weekend charter"), o a largo plazo ("week charter" o más). También puede variar en la finalidad de la actividad o tipo de producto ofertando, si es más de lujo, relax, aventurera, deportiva, puramente turística o de masas. Cada modelo tiene sus propias ventajas y desafíos, y la elección de uno o una combinación de varios modelos, dependerá de los objetivos del armador y las preferencias del mercado local.
- Eslora, Capacidad y antigüedad de la embarcación. La eslora de la embarcación y su capacidad son factores críticos. Deben coincidir con el tamaño del grupo de clientes que se espera atender. Si el objetivo es atraer grupos más grandes, se necesitará una embarcación más grande. Para alquileres exclusivos y de lujo, es posible optar por embarcaciones más pequeñas y privadas. Asimismo, la antigüedad o estado de deterioro de la embarcación juega un papel importante a la hora de captar determinado tipo de clientes.
- Comodidades y Servicios. La embarcación debe ofrecer comodidades y servicios que se ajusten a las expectativas de los pasajeros, como camarotes cómodos, baños, cocina, áreas de estar, equipos de entretenimiento, deportes acuáticos, entre otros. La calidad de estas comodidades puede marcar la diferencia en la elección de los clientes.

- Ubicación y destino. Elegir una ubicación estratégica para operar es esencial. Esto incluye seleccionar un puerto base o una zona de operaciones que sea atractiva para los clientes. Además, es importante considerar los destinos populares y las rutas de navegación que ofrecen experiencias atractivas. Se ha visto el valor que a nivel mundial tiene el Mediterráneo para este tipo de turismo náutico. En el capítulo 2 se han mencionado los destinos más populares y demandados. Como se ha podido ver, la presencia de islas ofrece unas particularidades y entornos que los posicionan como destinos por encima de otros.
- Precio de Alquiler. El precio de alquiler debe ser competitivo y reflejar el valor ofrecido por la embarcación. Los armadores deben realizar investigaciones de mercado para determinar los precios adecuados y evaluar la demanda en su área.
- Marketing y Promoción. La comercialización efectiva es fundamental para atraer clientes. Los armadores deben desarrollar estrategias de marketing que incluyan la creación de un sitio web, presencia en redes sociales, publicidad en línea y colaboración con agentes de viajes o plataformas de alquiler de embarcaciones.
- Seguridad y Regulaciones. Cumplir con las regulaciones y normativas de seguridad marítima es crucial. El armador debe asegurarse de que la embarcación esté equipada con los elementos de seguridad necesarios y de que la tripulación esté capacitada para actuar en caso de emergencia.
- Contratos y Políticas. Establecer contratos claros y políticas de cancelación que protejan tanto los intereses del armador como los de los clientes es esencial para evitar conflictos y garantizar transacciones seguras.
- Gestión de Reservas y Servicio al Cliente. La gestión eficiente de reservas y la atención al cliente son esenciales para brindar una experiencia positiva. El armador debe contar con sistemas

de reserva en línea y un equipo de atención al cliente competente.

La elección del tipo de embarcación y el modelo de gestión adecuado dependerá de los objetivos del armador, el mercado local y las preferencias de los clientes. Considerar todos estos factores contribuirá a maximizar la rentabilidad de la embarcación y asegurar su éxito en el negocio de alquiler de embarcaciones.

Referencias bibliográficas

- Addamo, A., Calvo Santos, A., Guillén, J., Neehus, S., Peralta Baptista, A., Quatrini, S., Petrucco, G. (2022). *The EU blue economy report 2022*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/doi/10.2771/793264>
- Andrade, M. J., Jiménez-Morales, E., Rodríguez-Ramos, R., & Martínez-Ramírez, P. (2023). Reuse of port industrial heritage in tourist cities: Shipyards as case studies. *Frontiers of Architectural Research*. <http://dx.doi.org/10.1016/j.foar.2023.09.005>
- Aragón-Sánchez, S. I. (2020). *Gestión ambiental en instalaciones náutico-recreativas*. Universidad de Alicante.
- Arín, R. C., Llamas, P. L., Bravo, M. P., & Zuluaga, S. S. (2023). Informe anual La descarbonización del transporte pesado en España y Portugal.
- Arocha-Sosa, A. F. (2023). *La economía circular en las Islas Canarias. Análisis de un caso de estudio*. Universitat Politècnica de València.
- Bax, N., Novaglio, C., Maxwell, K. H., Meyers, K., McCann, J., Jennings, S., Fischer, M. (2021). Ocean resource use: building the coastal blue economy. *Reviews in Fish Biology and Fisheries*, 1-19. <http://dx.doi.org/10.1007/s11160-021-09636-0>
- Becerra-Briceño, B. A. (2021). *Análisis de las características de un megayate. Explotación de un megayate dedicado al charter náutico*. Universitat Politècnica de Catalunya.
- Bedmar-Fernández, C. L. (2006). *Evaluación financiera de la inversión en un puerto deportivo. Análisis de rentabilidad y sensibilidad*. Universitat Politècnica de Catalunya.
- Benevolo, C., & Spinelli, R. (2021). Benefit segmentation of pleasure boaters in Mediterranean marinas: A proposal. *International Journal of Tourism Research*, 23(1), 134-145. <http://dx.doi.org/10.1002/jtr.2403>
- Bonilla-Lucas, S. E. (2019). *Percepción del turista sobre las prácticas ambientales de un destino de sol y playa: caso balneario de Salinas, cantón Salinas*. La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena, 2019.
- Bruzón-Cid, I. (2022). El consumidor en la náutica de recreo. *Actualidad jurídica iberoamericana*, (16), 254-261.

- Carneiro, V., Cálão, F., Alves, J. L., & da Rocha, A. B. (2022). Design Management and Advanced Technologies in the Development and Production of a Modern Recreational Craft. 1st International Conference on Engineering Manufacture 2022: Selected Contributions of EM 2022. http://dx.doi.org/10.1007/978-3-031-13234-6_8
- Carrasco-Jiménez, P. (2020). Análisis de las empresas de turismo activo en España. *ROTUR. Revista de Ocio y Turismo*, 14(2), 37-54. <http://dx.doi.org/10.17979/rotur.2020.14.2.6509>
- Carrasco, S. F. (2001). La relevancia del turismo náutico en la oferta turística. *Cuadernos de turismo* (7), 67-80.
- Carrasco, S. F. (2002). El turismo náutico en el Mediterráneo. *Cuadernos de turismo* (9), 19-32.
- Carreño, A., & Lloret, J. (2021). Environmental impacts of increasing leisure boating activity in Mediterranean coastal waters. *Ocean & Coastal Management*, 209, 105693. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ocecoaman.2021.105693>
- Carrera, C. I. (2021). *Preparació i logística per participar a la Vendeé Globe*. Universitat Politècnica de Catalunya.
- Celdrán-Bernabéu, M. A. (2016). *El producto náutico-deportivo como elemento dinamizador del turismo litoral*. Universidad de Alicante.
- Choudhary, P., Khade, M., Savant, S., Musale, A., Chelliah, M. S., & Dasgupta, S. (2021). Empowering blue economy: From underrated ecosystem to sustainable industry. *Journal of Environmental Management*, 291, 112697. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jenvman.2021.112697>
- Domenech-León, A. (2020). *El impacto turístico de la Volvo Ocean Race en la ciudad de Alicante*. Universidad de Alicante.
- English, E., Herriges, J. A., Lupi, F., McConnell, K., & von Haefen, R. H. (2019). Fixed costs and recreation value. *American Journal of Agricultural Economics*, 101(4), 1082-1097. <http://dx.doi.org/10.1093/ajae/aaz012>
- Fernández-Díez, L. (2021). Etapas en el diseño de un modelo de negocio: Caso práctico.
- Ferrer-Sundahl, C. (2018). *Análisis del régimen general de vientos en el Mediterráneo: Su relación con episodios meteorológicos extremos*. Universitat Politècnica de Catalunya.
- Fosse, J., Tonazzini, D., Morales, E., González, A., Klarwein, S., Moukaddem, K., & Louveau, O. (2019). *Sustainable blue tourism: towards a sustainable coastal and maritime tourism in world marine regions*. Eco-union.
- Galindo-Amorós, C. (2020). *Explotación de un velero dedicado al day charter en Barcelona*. Universitat Politècnica de Catalunya.

- Gallego-Capó, R. (2016). *Análisis del turismo náutico en el mediterráneo*. Universitat de les Illes Balears.
- Gelabert-Díez, M. (2022). *Análisis de la viabilidad y propuestas tecnológicas para el reciclaje de las embarcaciones de recreo construidas en fibra de vidrio*. Universitat Politècnica de Catalunya.
- Goi, F., & Migali, A. (2023). Luxury Yachting and Sailing—Opportunities and Challenges of Sustainable Development for Italian Boating Industry. *Made in Italy and the Luxury Market: Heritage, Sustainability and Innovation*. <http://dx.doi.org/10.4324/9781003305095-10>
- Grzelakowski, A. S., Herdzik, J., & Skiba, S. (2022). Maritime shipping decarbonization: Roadmap to meet zero-emission target in shipping as a link in the global supply chains. *Energies*, 15(17), 6150. <http://dx.doi.org/10.3390/en15176150>
- Guilera, L., & Garrell, A. (2021). *Productos y servicios inteligentes y sostenibles*. Marge Books.
- Hofman, K., Walters, G., & Hughes, K. (2022). The effectiveness of virtual vs real-life marine tourism experiences in encouraging conservation behaviour. *Journal of Sustainable Tourism*, 30(4), 742-766. <https://doi.org/10.1080/09669582.2021.1884690>
- Hojnik, J., Biloslavo, R., Cicero, L., & Cagnina, M. R. (2020). Sustainability indicators for the yachting industry: Empirical conceptualization. *Journal of Cleaner Production*, 249, 119368. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119368>
- Ihrfelt, F. (2023). Electric Leisure Boats: Enablers and Barriers: A case study of leisure boat manufacturers. In.
- Juan, E. M. T., Zamora, M. Á., Mendoza, V. E. M., Barvié, B. C., & Cardona, J. R. (2018). El marketing en el turismo náutico: el chárter de recreo en Ibiza. *International journal of scientific management and tourism*, 4(2), 521-537.
- Julia-Duran, S. (2017). *Análisis de la operatividad y casuística de la función logística en una empresa consignataria*. Universitat Politècnica de Catalunya.
- Kapferer, J.-N. (2015). *Kapferer on luxury: How luxury brands can grow yet remain rare*. Kogan Page Publishers.
- Lloret, J., Carreño, A., Carić, H., San, J., & Fleming, L. E. (2021). Environmental and human health impacts of cruise tourism: A review. *Marine pollution bulletin*, 173, 112979. <http://dx.doi.org/10.1016/j.marpolbul.2021.112979>
- Lloret-Lloret, E. (2020). *La temperatura del agua y la alimentación, claves para entender la distribución de la merluza en el Mediterráneo*. CSIC.

- Luković, T. (2012). Nautical tourism and its function in the economic development of Europe. *Visions for Global Tourism Industry—Creating and Sustaining Competitive Strategies*, 1304637622. <http://dx.doi.org/10.5772/38058>
- Marciniak, R., Sumec, R., Vyhnalek, M., Bendickova, K., Laznickova, P., Forte, G., Sheardova, K. (2020). The Effect of Mindfulness-Based Stress Reduction (MBSR) on Depression, Cognition, and Immunity in Mild Cognitive Impairment: A Pilot Feasibility Study. *Clinical Interventions in Aging*, 15, 1365-1381. <https://doi.org/10.2147/cia.s249196>
- Marinos, I. (2023). *Development of yachting sector in Greece*. Centria University of Applied Sciences.
- Mateos, M. R. (2010). Los puertos deportivos como infraestructuras de soporte de las actividades náuticas de recreo en Andalucía. *Boletín De La Asociación De Geógrafos Españoles*, (54), 335-360.
- Mateos, M. R. (2018). Active tourism, outdoor recreation and nature sports: a geographical reading. *Boletín De La Asociación De Geógrafos Españoles*, (77), 462-492. <https://doi.org/10.21138/bage.2548>
- Medina, B. P. (2019). *Crucero, ciudad y territorio. Impactos de la industria crucerística en los principales destinos del mediterráneo*. Universidad de Málaga.
- Millet, O. F. (2010). *La imagen de un destino turístico como herramienta de marketing*. B-Olga Femenía Millet Olga, PI.
- Monios, J., & Wilmsmeier, G. (2022). Maritime governance after COVID-19: how responses to market developments and environmental challenges lead towards degrowth. *Maritime Economics & Logistics*, 24(4), 699-722. <http://dx.doi.org/10.1057/s41278-022-00226-w>
- Morales-Baños, V., Borrego-Balsalobre, F. J., Díaz-Suárez, A., & López-Gullón, J. M. (2023). Levels of Sustainability Awareness in Spanish University Students of Nautical Activities as Future Managers of Sports and Active Tourism Programmes. *Sustainability (Switzerland)*, 15(3), 2733. <https://doi.org/10.3390/su15032733>
- Murray, I. (2019). *Turistificación global: Perspectivas críticas en turismo*. Icaria.
- Papadopoulou, G. (2022). The economic development of tourism in the United Arab Emirates. In *Entrepreneurial Rise in the Middle East and North Africa: The Influence of Quadruple Helix on Technological Innovation* (pp. 111-123). Emerald Publishing Limited. <http://dx.doi.org/10.1108/978-1-80071-517-220221008>
- Perez-Blat, I. (2011). Análisis de la Climatología del Mediterráneo Occidental y su Influencia en una Empresa de Charter.

- Phelan, A., Ruhanen, L., & Mair, J. (2020). Ecosystem services approach for community-based ecotourism: towards an equitable and sustainable blue economy. *Journal of Sustainable Tourism*, 28(10), 1665-1685. <http://dx.doi.org/10.1080/09669582.2020.1747475>
- Pitarque.Sarquella, V. (2017). *La obligación de repatriación del naviero en el derecho español y el convenio de trabajo marítimo 2006*. Universitat Politècnica de Catalunya.
- Reverter-Masia, J. (2021). Ocio, deporte y turismo: Situación actual y líneas de negocio. *Esporte e sociedade*(16).
- Rojas, F. D. (2021). Retos y problemáticas del sector marítimo-recreativo en la Comunitat Valenciana. *Retos y problemáticas del sector marítimo-recreativo en la Comunitat Valenciana*, 1-308.
- Ruiz, R. P., & García, J. R. (2022). El rol de la agencia de viajes ante la nueva situación post Covid-19: decálogo de propuestas para su recuperación. *PASOS Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 20(1).
- Thirumaran, K., Eijdenberg, E. L., & Wong, C. (2023). A scoping review of luxury yachting and wellness: study trends and research prospects. *Worldwide Hospitality and Tourism Themes* (ahead-of-print).
- Torralbo-Gavilán, J. (2016). La náutica de recreo en España/Europa y la Administración Marítima.
- Torres-Aguilera, J. I. (2023). *Análisis de la situación actual y perspectivas para los próximos años del mercado mundial de yates*. Universitat Politècnica de Catalunya.
- Trstenjak, A., Žiković, S., & Mansour, H. (2020). Making Nautical Tourism Greener in the Mediterranean. *Sustainability*, 12(16). <http://dx.doi.org/10.3390/su12166693>
- Wallace, C., & Welton, S. (2023). Taxing Luxury Emissions. *Cornell Law Review*, *Forthcoming*.
- Worrall, K., & Gladkikh, T. (2022). Luxury yachting versus luxury cruising: differences, similarities and customer choices. *Luxury Yachting: Perspectives on Tourism, Practice and Context*, 55-79. http://dx.doi.org/10.1007/978-3-030-86406-4_4
- Wright, R. K., Dickson, G., & Ajjee, R. O. (2021). Active Tourism in the Active Economy. In *Understanding the Active Economy and Emerging Research on the Value of Sports, Recreation, and Wellness* (pp. 119-137). IGI Global. <http://dx.doi.org/10.4018/978-1-7998-7939-8.ch007>
- Zuhal, E., & Doguhan, A. (2023). Evaluation of Electric Ships and Considered New Design Marine Cabin Combined with Solar Power. *Journal of Maritime Transport and Logistics*, 4(1), 1-10.