

Sobre Nautal

Nautal es el Marketplace líder de alquiler de embarcaciones en España propiedad de Sal a Navegar Servicios Náuticos, S.L.

Nacida en 2013, ha tenido un gran crecimiento y en 2014 abrió Francia y Alemania y en 2015 Italia, Grecia, Croacia y Turquía.

El objetivo de esta joven startup, de casi 1 año, es aprovechar al máximo los barcos y puertos, acercando a las personas, a través de su marketplace, la cultura náutica. Cuenta con más de 3.000 barcos que cubren actualmente todo el Mediterráneo.

Alquilar un velero, pequeña lancha o yate

con Nautal es más fácil. Su plataforma ofrece transparencia a sus usuarios, donde propietarios de embarcaciones, empresas de charter y clientes, podrán encontrarse de forma segura, rápida y eficaz. El alquiler que mejor se adapta a las necesidades específicas de cada cliente, con el mejor precio.

El equipo de Nautal está liderado por Roger Llovet (Patrón de Altura con amplia experiencia en el sector náutico), Jaume Bosch (exCTO de LetsBonus), Octavi Uyà (gerente de asesoramiento financiero en Deloitte) y Eduard Llovet (experto de usabilidad con experiencia en empresas internacionales como Doctoralia, eDreams o Infojobs).

Informe sobre el sector del charter en España Temporada 2015

Realizado por el equipo de Nautal

Tabla de contenido

1. ¿Por qué este informe?	3
2. Características del sector	4
2.1. Distribución por tipo de barco	4
2.2. Distribución por zonas	6
2.3. Precios según eslora, tipo de barco y antigüedad	6
2.4. Percepción de la temporada por parte de los armadores	8
2.5. Estimación del tamaño de mercado del charter	9
3. Distribución de alquileres de Nautal en la temporada	12
3.1. Por mes	12
3.2. Por tipo de barco	12
3.3. Por armadores	13
4. El futuro del sector según Nautal	14
4.1. Cambios legislativos	14
Sobre Nautal	16

1. ¿Por qué este informe?

Estamos en un sector muy importante para la economía de ciertas regiones de España, pero para el que hay una falta absoluta de información sectorial.

Los únicos informes encontrados al respecto son "El turismo náutico de chárter de recreo en Balears" emitido en septiembre de 2003 por la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Mallorca, Eivissa i Formentera y el "turismo de chárter náutico" emitido en 2008 por el mismo organismo.

La única información actualizada disponible se refiere al número de embarcaciones matriculadas, como en las patronales que se publican regularmente por el sector, donde se refleja que este 2015, hasta agosto, se

están comprando un 28% más de embarcaciones de vela destinadas al chárter que en 2014, si bien las cifras de compras de embarcaciones aún están muy lejos de las alcanzadas en 2007.

Pero no hay información detallada sobre el sector del alquiler de embarcaciones. En Nautal siempre hemos apostado por la transparencia, y por esta razón queremos, como líderes del sector, aportar nuestra visión sobre el estado del mismo.

Estamos convencidos de que la transparencia ayudará a la progresión de un sector que tiene un gran potencial por delante, y el reto de convertir este potencial en una realidad.

Información sobre el informe:

Es importante remarcar que aunque hablemos de "Características del sector" siempre nos referimos a aquellas empresas, embarcaciones o alquileres que se exponen o que han sido realizados a través de Nautal a 31 de agosto de 2015, por lo que si bien consideramos que es una muestra representativa del sector, no supone la totalidad del mismo.



Menorca, Islas Baleares

2. Características del sector

2.1. Distribución por tipo de barco

El sector del chárter está dominado por los veleros, tal y como podemos ver en el siguiente gráfico de distribución.



Gráfico 1: Desglose de las embarcaciones registradas a 31/08/2015 en Nautal, por tipo de embarcación

Las empresas de chárter compran mayoritariamente veleros por ser lo más demandado por los clientes. El motivo principal que alejan los clientes para preferir los veleros es

la relación entre el precio y la habitabilidad, por decirlo de una forma simple, es donde la cama sale más económica.

Veleros

Si analizamos cuáles son las esloras más habituales encontramos que éstas se sitúan entre los 10 y los 15 metros, con un gran pico en los 12 metros:



Gráfico 2: Desglose de los veleros registrados a 31/08/2015 en Nautal, por eslora redondeada.

El gran pico que observamos en los 12 metros claramente ha sido influenciado por la normativa, dado que era el límite de los Patrones de Embarcaciones de Recreo, titulación más habitual entre los clientes de chárter. Probablemente el reciente cambio normativo que permite a los PER llevar es-

loras mayores (y poder ir a Baleares) con la realización de unas prácticas haga que las empresas de chárter se decanten más por esloras de entre 12 y 15 metros, ya que la demanda existe.

Lanchas

Las lanchas son el segundo tipo de barco más habitual en el sector.



Gráfico 3: Desglose de las lanchas registradas a 31/08/2015 en Nautal, por eslora redondeada.

Se pueden observar varios elementos:

- La distribución es mucho más homogénea que en el caso de los veleros
- Comienzan en esloras más contenidas (desde 4 metros en embarcaciones que no requieren titulación para ser llevadas)
- Donde hay más embarcaciones es en los 6-7 metros de eslora
- Se vuelve a apreciar, aunque mucho menos acusado el pico de los 12 metros de eslora.

2.2. Distribución por zonas

A continuación mostramos el número de barcos de Nautal por zona. Generalmente se entiende zona por provincia, si bien en el caso de Baleares se asigna una zona a cada isla, por la relevancia de las mismas en este sector y por las mayores dificultades de movilidad entre una zona y otra.

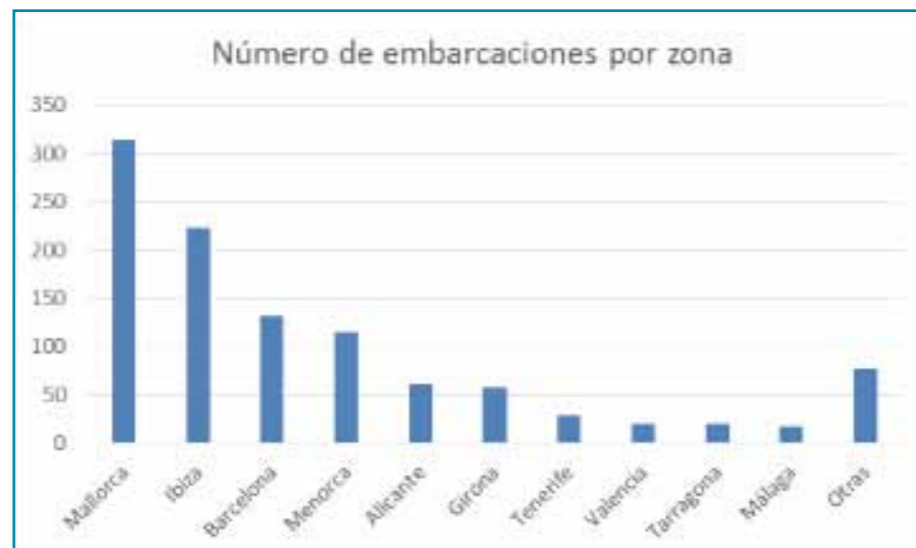


Gráfico 4: Desglose de las embarcaciones registradas a 31/08/2015 en Nautal, por zona de puerto base.

Los grandes triunfadores son los destinos de las islas Baleares, seguidos de Barcelona y Alicante y la Costa Brava (Girona). Cabe destacar que adicionalmente a estas cifras que ya son significativas, muchos de los alquileres realizados en Barcelona o en Alicante tenían por destino las islas Baleares. Los clientes se evitan los costes del avión y pueden cargar todo su equipaje desde el coche y a cambio tienen dos días de travesía por en medio del Mediterráneo.

2.3. Precios según eslora, tipo de barco y antigüedad

El precio del alquiler de las embarcaciones depende especialmente de tres factores: el tipo de barco (a misma eslora una lancha es más cara que un velero), de la eslora y de la antigüedad del barco.

Eslora

A continuación se muestra el precio medio de alquiler de los veleros en temporada alta en función de la eslora:



Gráfico 5: Desglose de los precios de alquiler semanales máximos (temporada más alta) de los veleros registrados a 31/08/2015 en Nautal, por eslora redondeada.

Como puede observarse la evolución es creciente. No debe sorprender que el crecimiento sea mayor a un crecimiento lineal, ya que la habitabilidad que aporta por ejemplo una embarcación de 12 metros es muy superior a un 50% más que la que aporta una de 8 metros, ya que la manga también aumenta en consonancia.

Antigüedad

Las desviaciones sobre el precio medio por eslora, en función de la antigüedad de los barcos, se muestra en la siguiente tabla:

Eslora	<5 años	5-10 años	10-20 años	Más de 20 años
8	95%	94%	90%	88%
9	100%	106%	86%	79%
10	105%	97%	91%	66%
11	108%	96%	88%	67%
12	111%	94%	87%	67%
13	116%	101%	83%	77%
14	110%	95%	82%	72%
15	118%	92%	84%	45%
16	111%	100%	84%	61%
17	110%	90%	96%	44%

Tabla 1: Porcentaje de variación en el precio que cada antigüedad supone sobre cada eslora.

Si cogemos por referencia los veleros de 12 metros con menos de 5 años de antigüedad, las variaciones en los precios que hemos observado son las siguientes:

- Embarcaciones entre 5 y 10 años: son un 15% más económicas que las más nuevas.
- Embarcaciones entre 10 y 20 años: son un 25% más económicas que las más nuevas.
- Embarcaciones con más de 20 años: son embarcaciones generalmente muy especiales y son un 40% más económicas que las más nuevas.

Tipo de barco

Como hemos apuntado anteriormente, el precio medio a una misma eslora es superior en las lanchas que en los veleros. A continuación se muestran los precios medios de alquiler semanal para embarcaciones de 12 metros de eslora.

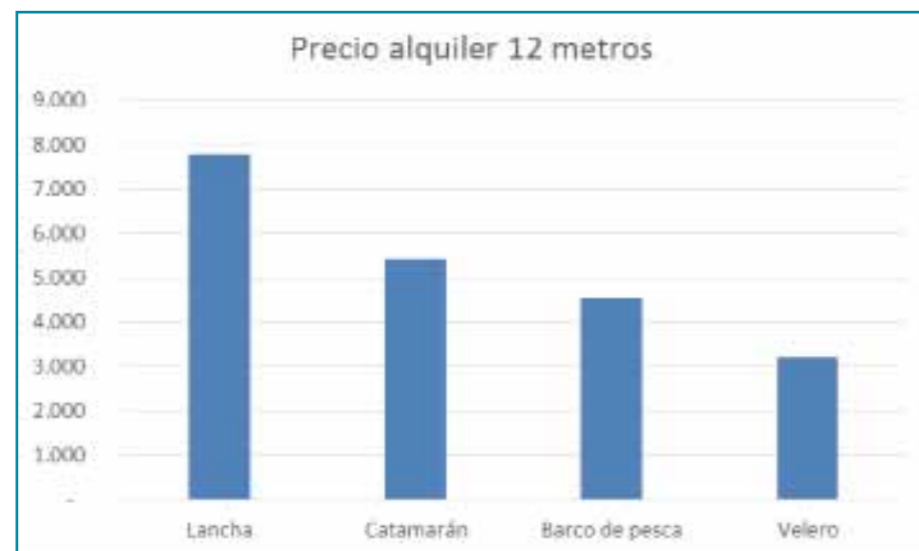


Gráfico 6: Precios medios de alquiler semanales máximos (temporada más alta) de las embarcaciones registradas a 31/08/2015 en Nautal, por tipo de embarcación.

2.4. Percepción de la temporada por parte de los armadores

Durante septiembre de 2015 se ha realizado una encuesta a 50 armadores de Nautal para conocer su impresión de cómo ha ido la temporada en términos de facturación. A continuación se muestran los resultados:

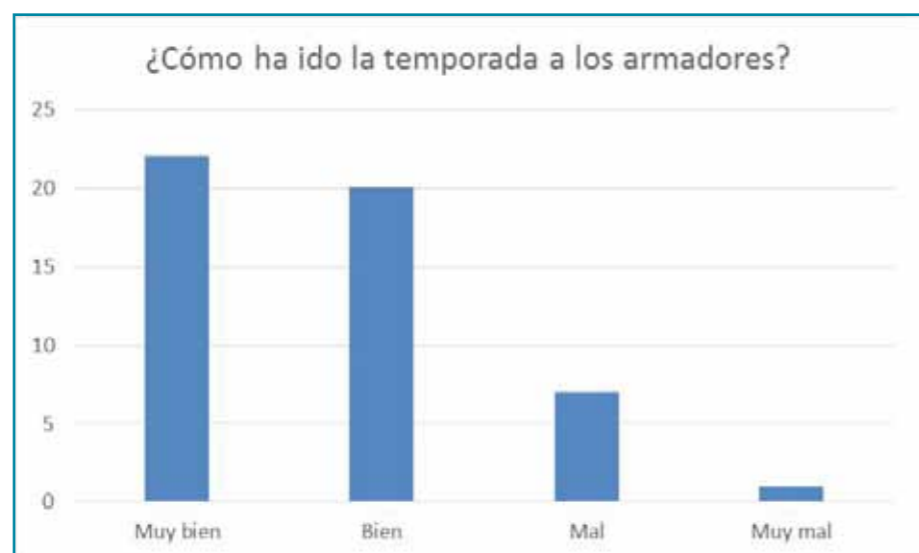


Gráfico 7: Respuesta a la pregunta "¿Cómo te ha ido la temporada en términos de facturación?" que se ha realizado sobre 50 armadores de Nautal en septiembre de 2015.

Como podemos observar, los armadores están bastante contentos con el resultado de la temporada.

2.5. Estimación del tamaño de mercado del charter

En España no hay ninguna fuente que haya expuesto u opinado el tamaño del mercado del charter. ICOMIA, una de las fuentes más reputadas del sector sí lo han hecho sobre Francia, estimándolo en más de 270 millones de euros.

En Nautal hemos realizado dos estimaciones para llegar a una cifra estimada del mercado del charter en España.

Estimación 1: Por embarcaciones matriculadas destinadas al charter

Las patronales del sector publican regularmente un resumen del número de embarcaciones matriculadas, segmentadas por eslora, tipología y destino.

Gracias a este resumen hemos podido realizar una estimación del tamaño de mercado del charter para el año 2014. Para ello, hemos tenido que obtener los datos del total de matriculaciones en lista 6ª para cada año. Los datos de embarcaciones por esloras y el total de éstas, a partir del año 2011, son estimaciones hechas a partir del número neto de matriculaciones de cada año, descontadas las embarcaciones que han cambiado de lista. Por ello, hemos calculado mediante las variaciones en la matriculación de nuevas embarcaciones y un valor medio de cambios de lista en los diferentes años, el número de embarcaciones matriculadas para el sector del charter en España.

Teniendo en cuenta que la antigüedad media de las embarcaciones en alquiler es de 4 años, hemos obtenido la cifra de embarcaciones destinadas al alquiler de los últimos 4 años y para los anteriores hemos aplicado un decaimiento anual del 20%:

Eslora/Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Agregado
< 8m	538	538	351	484	528	559	525	634	4.158
8 a 16	286	244	120	103	112	119	112	135	1.231
> 16m	32	19	7	12	13	14	13	16	126
Totales	856	801	478	599	653	692	650	785	5.515

Tabla 2: Número de embarcaciones matriculadas por eslora, anualmente. Las patronales del sector publican regularmente de matriculaciones titulado "El mercado de embarcaciones de recreo".

A continuación hemos estimado la ocupación media de las embarcaciones, la cual hemos obtenido del estudio "Turismo de Charter Náutico en Baleares":

Esto nos proporciona una ocupación media a nivel España del 31%, lo que se corresponde con 111 días alquilados al año.

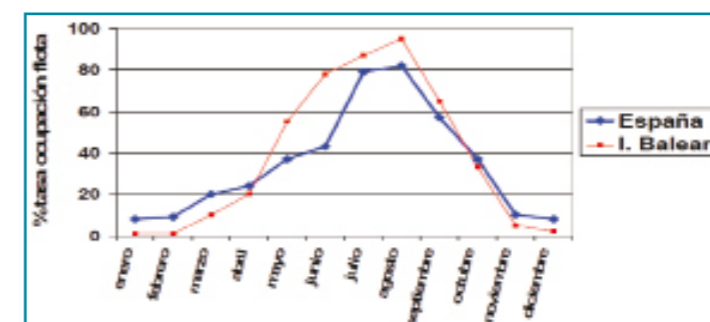


Gráfico 8: Gráfico aparecido en el estudio "Turismo de charter náutico" emitido por L Cambra de Comerç de Mallorca, Apeam y la Universitat de les Illes Balears en 2008.

A continuación hemos cruzado las tablas de matriculaciones por tipología de embarcación y por eslora y hemos aplicado a cada una, los precios medios anuales de alquiler:

	Número	Precio medio sin patrón	Días ocupadas	Ingreso
< 8m	3.168	250	111	87.899.457
de 8 a 16 m	787	450	111	39.329.279
> 16m	84	1.600	111	14.831.282
Total	4.038			142.060.036

Tabla 3: Número de embarcaciones estimadas dedicadas al chárter, precio medio estimado sin patrón según eslora y días de ocupación media e ingresos estimados del sector. Datos elaborados por Nautal.

Bajo esta estimación el tamaño de mercado se sitúa en 126 millones de euros.

Estimación 2: Múltiplo negocio de chárter en Baleares

En el anterior estudio mencionado "Turismo de Charter Náutico en Baleares 2009" se publica el porcentaje de empresas de chárter según rango de facturación, mencionando que hay 99 empresas en Baleares, de las cuales un 30% de las empresas factura menos de medio millón de euros al año, en torno a un 20% factura entre medio millón y un millón, otro 20% entre 1 y 2 millones y cerca de un 12% factura más de dos millones.

A partir de estos datos hemos estimado la facturación de las empresas de chárter en Baleares:

Facturación empresas	Hay 99 empresas			
		Número	Facturación	Ingresos
30% Menos de 500k euros	-->	36,22	250.000	9.054.878,05
20% De 500k a 1M	-->	24,15	750.000	18.109.756,10
20% De 1M a 2M	-->	24,15	1.500.000	36.219.512,20
12% Más de 2M	-->	14,49	3.000.000	43.463.414,63
18% NS/NC		99,00		106.847.560,98

Tabla 4: Estimación de la facturación sobre la distribución de empresas realizada en el estudio "Turismo de Charter Náutico en Baleares 2009". Datos elaborados por Nautal.

En el mismo estudio se menciona que el número de embarcaciones de alquiler en Baleares supone el 57,9% del total nacional, por lo que aplicando este multiplicador, obtendríamos una facturación nacional de 184 millones de euros.

De 2009 a 2014 se estima que el mercado se ha contraído un 20%, por lo que la estimación actualizada del chárter en España sería de 147 millones de euros.

Agregación de estimaciones

La media de ambos métodos da un mercado total de 136 millones de euros, si bien desde Nautal creemos que es muy probable que la cifra real final sea muy superior a esta cifra.

3. Distribución de alquileres de Nautal en la temporada

3.1. Por mes

Hay dos maneras de analizar los alquileres realizados por mes; desde la óptima de cuando reservan y desde la óptica de cuando disfrutan de la navegación.



Gráfico 9: Número de peticiones recibidas en Nautal en 2015, segregado por fecha en la que ha realizado la petición (azul) y fecha en la que quería navegar (rojo).

Como puede observarse el mes con más peticiones es julio, seguido de junio y agosto. Sin embargo, el mes con más voluntad de navegar es agosto, seguido de julio y junio. Un hecho que hemos experimentado es el cómo varían los alquileres según la temporada. Así en los primeros meses del año obtenemos muchas reservas de semana, mientras que a medida que se acerca la temporada obtenemos más reservas de día. Esto supone que la gente que quiere alquilar semanas enteras lo hace con mucha más antelación que la gente que alquila días o medios días:



Gráfico 10: Anticipación en las reservas según la duración de la misma. Datos extraídos de las peticiones en Nautal durante 2015.

Esto es debido por una parte a los clientes, que para comprometer una semana de sus vacaciones, lo quieren tener atado con antelación y a las empresas de chárter, ya que en muchas ocasiones, barcos que sólo se alquilan por semanas completas, se aceptan alquileres de día si se acerca la semana y no se ha conseguido alquilar. Adicionalmente a esto o como consecuencia de esto, a principios de año hay más alquileres de veleros (que tienen duraciones de alquiler mayores por la relación coste/cama) y en plena temporada más alquileres de lanchas que son muy usadas para day-charter.

3.2. Por tipo de barco

En Nautal los máximos ingresos los hemos realizado con los veleros, seguidos de las lanchas y los yates y los catamaranes.



Gráfico 11: Distribución de los ingresos por alquileres obtenidos en Nautal durante 2015, según el tipo de barco.

Los importe medios en Nautal son bajos en comparación con nuestros competidores, debido a que nosotros facilitamos mucho el alquiler de días y de medios días. A continuación se muestran los importes medios de alquiler según tipo de barco



Gráfico 12: Importe medio de los alquileres realizados por Nautal por tipo de embarcación durante 2015, independientemente de la duración.

3.3. Por armadores

Los armadores con mayores ingresos (top 10) han obtenido más de 18.000 euros de media.



Gráfico 13: Ingresos medios de los armadores según ordenación de los mismos por nivel de ingresos.



4. El futuro del sector según Nautal

4.1. Cambios legislativos

Hacia tiempo que lo reclamábamos, y está a punto de llegar. Estamos a las puertas, por fin, de la mayor revolución que ha vivido la náutica deportiva en España.

La náutica siempre ha ido asociada a una imagen de elitismo, de nicho cerrado donde algunos están dentro y la gran mayoría de la población ni se acerca. A la mayoría del sector no le gustaba esta imagen, pero la habíamos ganado a pulso.

En la televisión únicamente se ven imágenes de barcos vinculadas a famosos en superyates, imagen tremendamente alejada de la realidad, donde un 85% de las embarcaciones son de esloras modestas.

Adicionalmente a esto, cuando alguien, por amor al mar hacía el esfuerzo de sacarse una titulación náutica, se encontraba que cuando quería navegar sólo encontraba alquileres de semana completa, con el consiguiente coste asociado. Más allá del coste, alguien que nunca se haya subido un barco, ni se le pasaría por la cabeza destinar una semana, de las 3 que tiene de vacaciones, a estar en un barco... y a su pareja aún menos.

Es lógico desde la óptica de las empresas de charter preferir hacer alquileres de semana. Supone menor trabajo de checkin y checkout, menor probabilidad de que se quede un día colgado sin alquilar y generalmente se alquila a gente más experimentada, lo cual puede suponer menos problemas. Pero esta actitud lógica, hace que el sector del charter no pueda despegar.

El sector del charter necesita mucha más flexibilidad, alquileres de medio día o día completo en plena temporada alta para que mucha gente comience a probar la náutica y muchos de los que la prueben se engancharán, y probablemente al año siguiente ya alquilarán una semana completa.

Lejos de la imagen de elitismo que tiene la náutica, en realidad ésta no es cara. Es fácil encontrar alquileres de veleros en pleno agosto por 2.100 euros donde pueden estar una semana seis personas. Esto supone 350 euros por perso-

na para estar una semana completa con el alojamiento, la comida y el ocio incluidos.

Pero para que la gente alquile una semana antes tiene que alquilar un día, o medio día y engancharse, y esto, no lo pueden ofrecer las empresas de charter hoy por hoy. Demos flexibilidad a los alquileres y el sector del charter crecerá como lo ha hecho el esquí. Hace unos años sólo iban a esquiar los llamados pijos o los montañeros y ahora prácticamente todo el mundo sube a esquiar al menos una vez al año, actividad con un coste mucho más elevado que el de la náutica. Ahora estamos a las puertas de que esto sea posible.

Como hemos comentado anteriormente, el 80% de las embarcaciones son de esloras contenidas, de gente que no es rica, pero que hace un esfuerzo importante para mantenerlas porque aman el mar. Estas personas tienen el barco parado más del 90% del tiempo y el motivo más habitual que aducen para ello, pese a que parece irónico, es la falta de compañeros para salir a navegar.

Para poder alquilar tu embarcación sin patrón sólo era necesario cambiar de lista el barco (trámite sencillo y que recuperabas el costo con apenas uno o dos días alquilados) y en Nautal hemos ayudado a muchos armadores a hacerlo y lo están alquilando satisfactoriamente, pero a muchos propietarios de barcos les daba miedo alquilarlo sin patrón y buscar un patrón profesional en temporada alta era casi imposible y para hacer uno mismo de patrón se necesitaban muchos años de formación e inversión económica.

En muchos de los casos de particulares que han querido rentabilizar sus embarcaciones pero que no tenían la capacitación, interés o disponibilidad, hemos propuesto que sean las propias empresas de charter con las que colaboramos, que sean quienes gestionen esos barcos. Creemos que este es un modelo de éxito sin ningún género de dudas.

Ahora, la Dirección General de Marina Mercante está inmersa en unos cambios legislativos que permitirán que un titulado PER, PY o CY pueda, tras unos trámites, comenzar a ejercer profesionalmente como patrón, aunque con unas limitaciones muy evidentes.

El principal proyecto es el Real Decreto por el que se establecen las habilitaciones anejas a las titulaciones náuticas para el gobierno de las embarcaciones de recreo.

Lo que éste Real Decreto permitirá es que un Patrón de Embarcaciones de Recreo (título más habitual entre los aficionados a la náutica), tras la realización de un curso básico de seguridad, pueda hacer una excursión náutica con hasta 6 pasajeros en una embarcación de hasta 15 metros de eslora a una distancia de 5 millas del puerto. No es una gran distancia, pero lo suficiente para ofrecer una prueba de mar a gente interesada en el sector. Para Patrones de Yate y Capitanes de Yate estas distancias se amplían a 8 y 10 millas náuticas del puerto, respectivamente, lo cual no supone en la práctica una gran diferencia.

Esto permitirá a las empresas de charter un acceso mucho más fácil a patrones que puedan realizar charters con patrón de corta duración y a particulares poder salir con su barco y algunos clientes que les cubran algunos gastos.

Un aspecto que esto puede potenciar y que entendemos puede ayudar mucho a la dinamización del sector son los packs de experiencias. Para personas que nunca se han acercado al mar se hace difícil pensar en un alquiler, pero si se plantea como una experiencia, la predisposición puede ser mucho mayor. Estas experiencias acostumbran a tener una duración de entre 2 y 4 horas y las habilitaciones antes expuestas permitirían perfectamente hacer ofertas muy atractivas para el público general.

Adicionalmente se está regulando el tema laboral en el sector del mar, histórica reclamación del sector por obsoleta. El Proyecto de Ley reguladora de la protección social de los trabajadores del sector marítimo-pesquero dará cobertura a estas personas que ejerzan de patrones, al quedar comprendidos en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores del Mar. Este régimen incluirá derecho a la asistencia sanitaria, prestación económica por incapaci-

dad temporal derivada de enfermedad común o accidente no laboral y de accidente de trabajo o enfermedad profesional y pensión por jubilación con igual extensión y condiciones a las que se establecen en el Régimen General.

Así pues, en cuanto estas leyes se formalicen muchas empresas de charter podrán ampliar su flota de alquileres con patrón y muchos armadores verán como una posibilidad real el compartir sus salidas de fin de semana con desconocidos, compartiendo con ellos su amor por el mar y que esto les ayude a cubrir los costes de mantenimiento de sus embarcaciones.

Muchos patrones profesionales (patrones de altura, patrones profesionales de embarcaciones de recreo, etc.) es posible que puedan ver peligrar el trabajo que tanto esfuerzo les ha costado conseguir, pero desde Nautal estamos convencidos de que esta reforma será muy beneficiosa para ellos. Primero porque la habilitación con una limitación a puerto tan clara, prácticamente dejará únicamente que los PER, PY y CY con la habilitación hagan solamente salidas de medio día o de día, por lo que las salidas de semana seguirán requiriendo de titulaciones superiores; y en segundo lugar porque como hemos dicho, esto hará que aumente el número de personas que se acerque a la náutica, lo que acabará suponiendo más clientes también para ellos.

La revolución está a las puertas, ahora sólo depende de nosotros transmitir nuestro amor por el mar a la gente que nunca antes había navegado.