



**Nautal**  
SMART SAILING

## Informe sobre el sector del chárter en España

*Temporada 2017*

[www.nautal.es](http://www.nautal.es)

## Índice

<b>Presentación</b>	<b>3</b>
<b>Resumen ejecutivo</b>	<b>3</b>
<b>Características del sector</b>	<b>4</b>
Distribución de los barcos	4
Evaluaciones	12
Precios	13
Tamaño de mercado	15
<b>Distribución de los alquileres de Nautal</b>	<b>16</b>
Evaluación del volumen intermediado por Nautal	16
Estacionalidad del chárter	16
Antelación de reserva según tipo de barco	17
Operaciones por tipo de barco	17
Concentración de armadores	18
Procedencia o idioma de los clientes que navegan en España	19
Principales destinos	20
<b>Sobre el Futuro</b>	<b>21</b>
Encuestas a armadores sobre legislación y capitanías	21
Cambios en el sector	23

## Presentación

Este es el tercer informe de Nautal; el primero que emitimos en 2015 se centró en España, por ser el mercado donde nacimos y más información teníamos a esa fecha; el segundo, de 2016 se centró en Europa ya que en ese año el crecimiento de Nautal nos permitió contar con métricas de diversos países europeos.

Este año 2017, por petición de los armadores locales, hemos decidido volver a hacer el **informe con un carácter principalmente nacional**, si bien haremos referencias a la comparativa con los números globales. Igualmente hemos desarrollado un Informe del chárter en Europa para aquellos armadores que deseen solicitarlo.

## Resumen ejecutivo

El número de embarcaciones en alquiler está aumentando significativamente, dos pruebas de ello son por un lado los datos que publica ANEN donde se observa que sistemáticamente los crecimientos en las matriculaciones de embarcaciones destinadas al chárter son mayores que las matriculaciones generales, y por otro lado que ya hay más embarcaciones en alquiler del 2016 que del 2007, año que había marcado el máximo histórico.

Beneteau sigue siendo el astillero que lidera las embarcaciones en alquiler, al ser el astillero más frecuente tanto en veleros como en motoras y Lagoon es el líder indiscutible en catamaranes en alquiler, demostrando la fuerza del Grupo Beneteau en este sector.

Este año se ha visto un crecimiento muy importante en las embarcaciones que no necesitan licencia para ser gobernadas; embarcaciones de hasta 6 metros de eslora y 15 caballos.

Baleares sigue siendo la meca del chárter náutico, acumulando un 57% de las embarcaciones en alquiler en España y un 72% de la facturación de Nautal en España. En concreto el Puerto de Palma y el Port d'Eivissa son los que lideran el chárter náutico en España.

La gran mayoría del sector está representado por pequeñas empresas familiares de hasta 5 o 10 barcos, en muchos casos el límite lo fija el poder operar sin contratar personal externo.

Las evaluaciones tanto de clientes como de armadores siguen siendo excelentes. Por la parte de los clientes se debería profundizar en la enseñanza del manejo de embarcaciones a los titulados, en especial en maniobras de atraque y desatraque, y por la parte de los armadores lo mejor valorado han sido los patrones.

Nautal genera actualmente un 50% de las ventas en España, demostrando el elevado nivel de internacionalización que se está consiguiendo, con presencia en más de 30 países.

En una encuesta realizada a armadores, éstos reclaman más atención por parte de las administraciones y capitanías marítimas y en especial reclaman aclarar, reducir, simplificar y poder hacer telemáticamente los trámites actuales. Asimismo el 75% estaría a favor de áreas específicas de chárter en los puertos y marinas.

## Características del sector

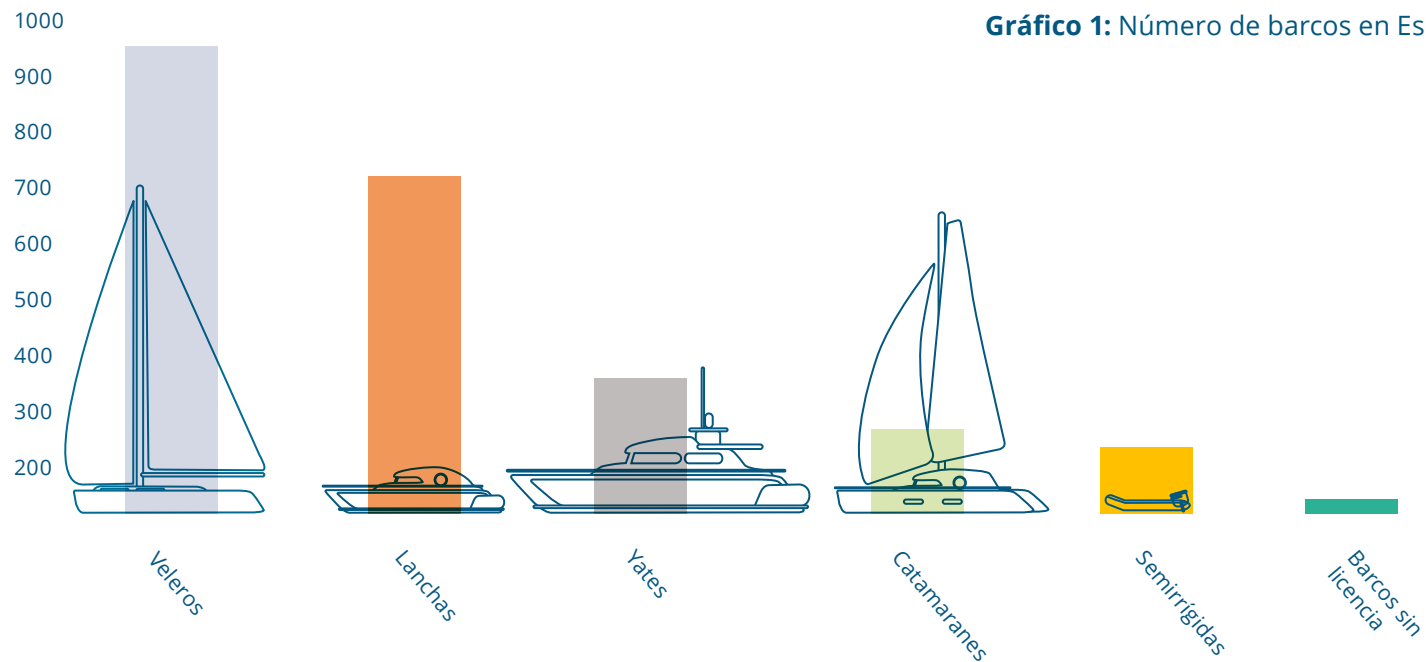
### Distribución de los barcos por tipo

El tipo de barco más habitual es el velero suponiendo un 36% de las embarcaciones en alquiler en España en Nautal. El segundo tipo más habitual es la lancha o barco a motor, que supone un 27% del total.

A continuación, se encuentra la nada despreciable cifra de **310 yates en alquiler en España**, junto con los 252 catamaranes, ambas categorías formadas por un tipo de embarcación de un coste medio superior al resto.

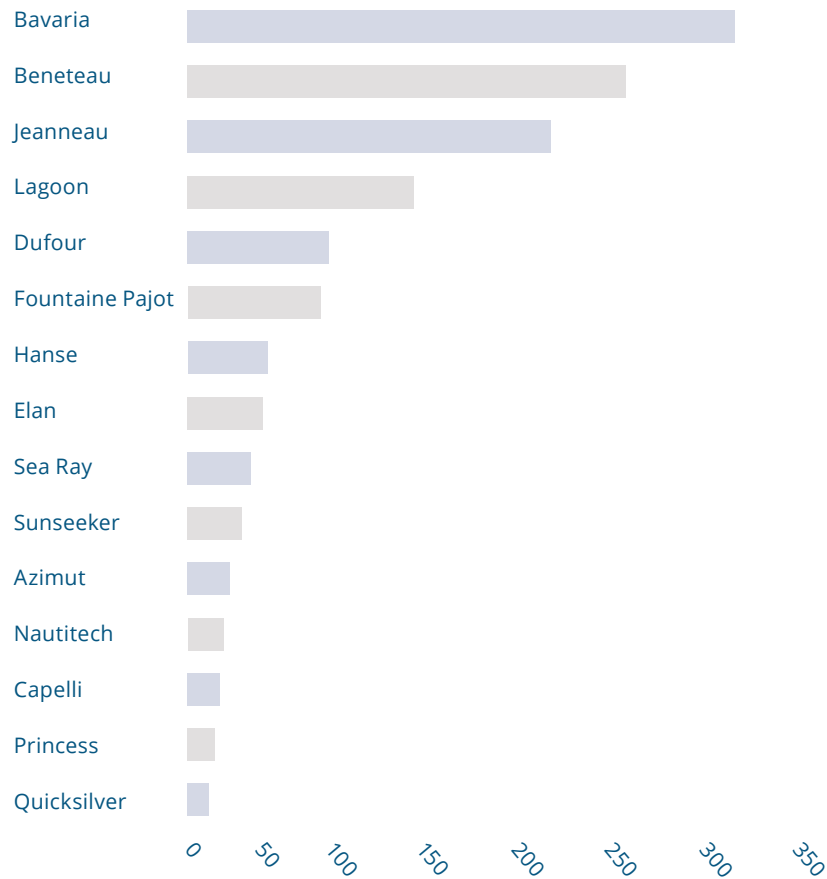
Finalmente, las semirrígidas y los **barcos sin licencia**. En Nautal hemos sido testigos del gran crecimiento que ha tenido esta categoría, antes casi inexistente y cada vez más presente en todos los puertos de España. Estas embarcaciones están construidas en fibra de entre 4 y 5 metros de eslora y con motores de 15 caballos que por rentabilidad sobre inversión parece estar dando muy buenos frutos, si bien es cierto que suponen mucho trabajo por ser de alquileres de corta duración, y en las que repercutir el coste de la mano de obra de los checkins, checkouts y limpieza en el precio del alquiler es más difícil, ya que el coste de alquilar este tipo de embarcaciones es muy bajo.

Desde 2015 cuando realizamos el primer informe del chárter en España se han más que doblado el número de embarcaciones; esto no significa que se haya doblado el sector en dos años, si no que se unen el auge del sector con el crecimiento de Nautal.



## Por astillero

**Gráfico 2:** Número de barcos por astillero



Si bien sobre toda la base de datos de Nautal **el astillero más habitual es Bavaria**, en el caso de embarcaciones en España son Beneteau, seguido de Jeanneau y en cuarta posición Lagoon quienes ostentan claramente el liderato, al formar todas ellas (entre muchas otras) parte del grupo Beneteau.

El liderazgo de Beneteau lo consigue gracias a que es la única marca que se sitúa como líder en dos categorías; en la de veleros y en la de barcos a motor o lanchas.

En veleros, las primeras plazas son para Beneteau, con 226 veleros en alquiler, Bavaria con 198, Jeanneau con 174 y Dufour y Hanse con 85 y 44, respectivamente.

En catamaranes, Lagoon lidera el ranking con 119 catamaranes en alquiler, seguido por Fountaine Pajot, Sunreef y Nautitech. **Pero Lagoon solamente supone casi el doble de catamaranes que las otras marcas mencionadas de forma agregada.**

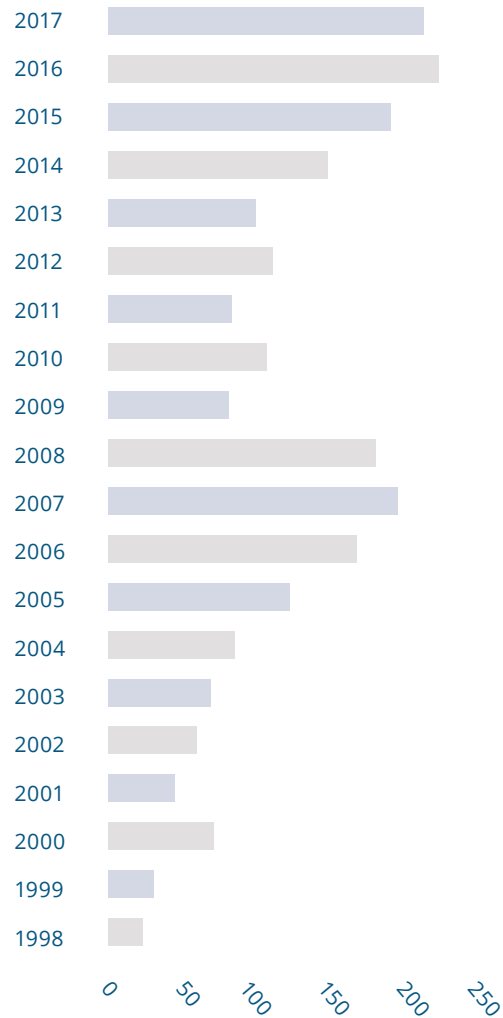
En barcos a motor, las primeras plazas son para Beneteau, Jeanneau, Quicksilver, SeaRay y Monterey. En este caso se observa una caída de posición de Monterey respecto al informe de 2015, donde ocupaba la tercera posición de esta categoría.

En yates, los líderes son Sunseeker con 73 yates en alquiler, Aston-doa con 35, Princess, Azimut y Fairline.

Y finalmente en semirrígidas las primeras posiciones son para Zodiac, Selva Marine, Capelli, Beneteau y Sacs. Valiant ocupa la sexta posición, cuando en el informe de 2015 ocupaba la segunda.

## Por año de construcción

**Gráfico 3:** Número de barcos por año de construcción



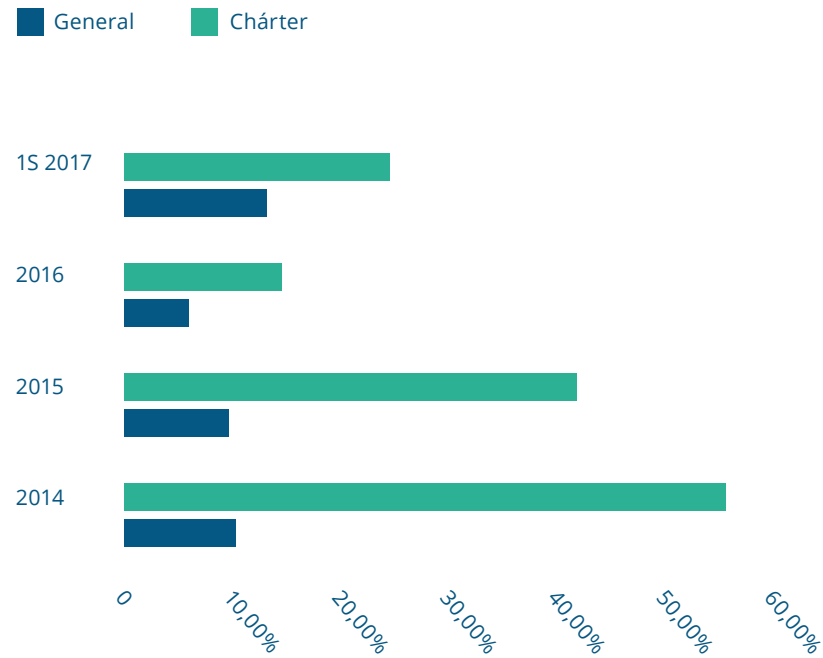
Es muy interesante observar que **actualmente hay más embarcaciones en alquiler del año 2016 que del año 2007 o 2008**, años que siempre se habían tomado como referencia por ser los periodos de máximas ventas de embarcaciones.

En 2017, teniendo en cuenta que este informe solamente cubre de enero a 31 de agosto es de esperar que sea un año de máximos.

Como podemos observar, el 34% de la flota tiene menos de 5 años, por nuestra experiencia vemos que hay armadores que apuestan por tener unas flotas actuales, lo que les reporta **mayores ratios de anticipación en las reservas, mejores precios, menor necesidad de aplicación de descuentos y mejores tasas de ocupación**. Pero una parte muy importante del stock aún responde a embarcaciones con bastantes años y, si no se acelera el ritmo de renovación, podría dar lugar a un problema de envejecimiento de las flotas en pocos años. Si quitamos el efecto estacional de la burbuja de hasta 2007-2008 y la crisis posterior, la duración media de las flotas está en unos 8 años.

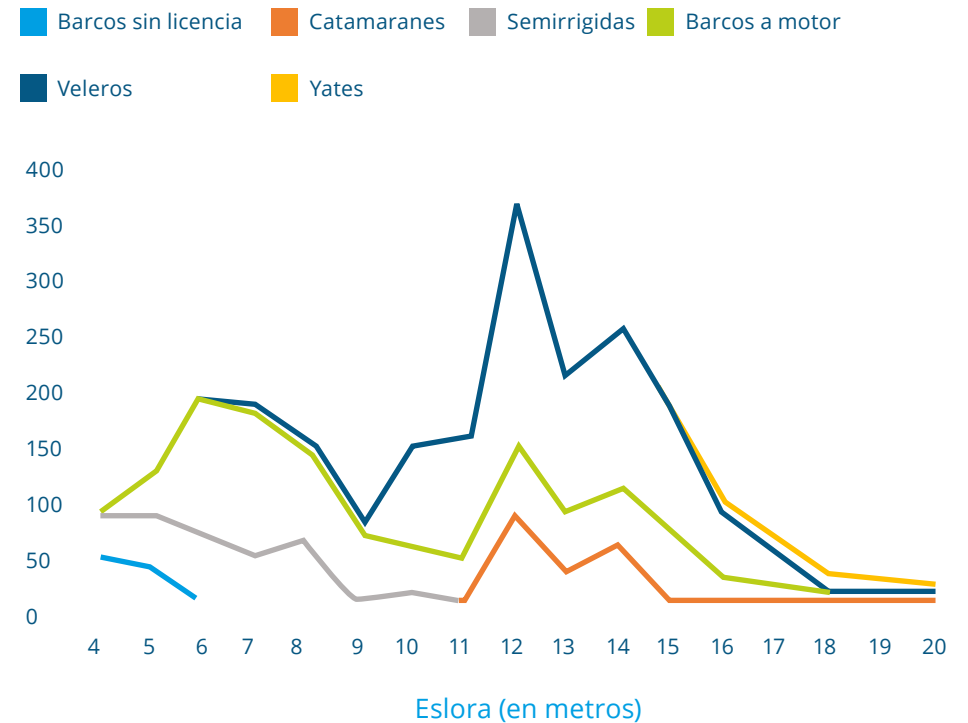
**El sector náutico está cambiando** y prueba de ello son los datos que publica ANEN sobre las matriculaciones. El mercado del chárter supuso en 2016 un 26% del total de embarcaciones matriculadas en España, pero en **los últimos años los crecimientos en las matriculaciones de embarcaciones de recreo destinadas al chárter son sistemáticamente mayores** a los crecimientos generales en las matriculaciones.

**Gráfico 4:** Crecimiento anual de matriculaciones



Como vemos, los **veleros** comienzan fundamentalmente en los 10 metros y abundan especialmente en los **12 metros de eslora**, los catamaranes se concentran entre los 12 y 14 metros y la mayoría de barcos a motor o lanchas se encuentran en esloras contenidas, pero es la categoría más amplia. Por un tema legislativo los barcos sin licencia sólo van de 4 a 6 metros de eslora.

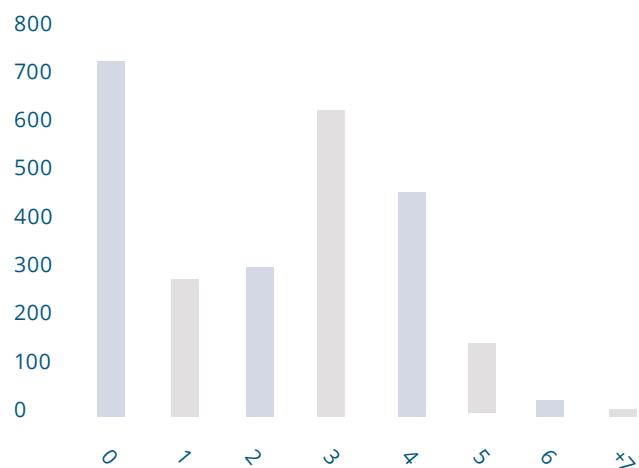
**Gráfico 5:** Barcos en España por tipología y eslora



### Por número de cabinas

Este año ha crecido el número de embarcaciones sin cabinas debido fundamentalmente al crecimiento que hemos comentado de las embarcaciones sin titulación, pero para embarcaciones en alquiler de semana las 3-4 cabinas sigue siendo la elección favorita de clientes y armadores.

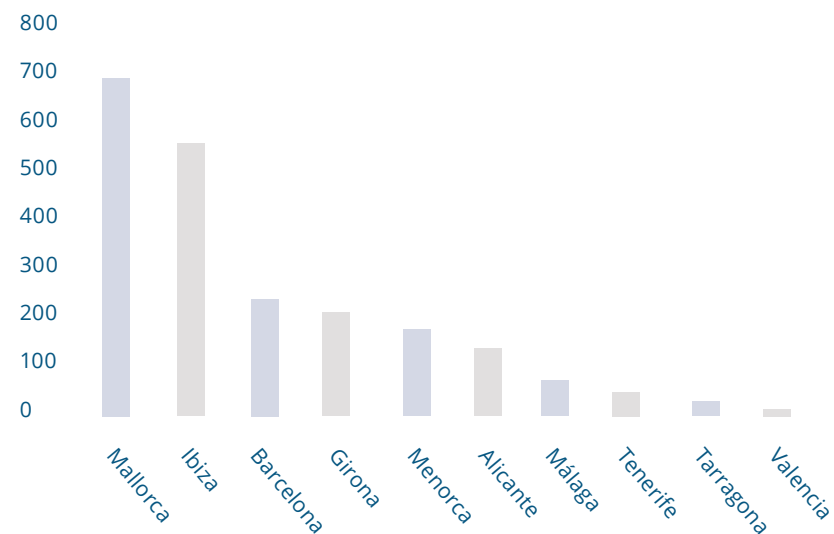
Gráfico 6: Número de barcos en España por cabinas



### Por zonas

Dentro de España, **Baleares es la meca del chárter náutico** y prueba de ello es que sus islas albergan el **57% de las embarcaciones** listadas en Nautal en España.

Gráfico 7: Número de barcos por zona

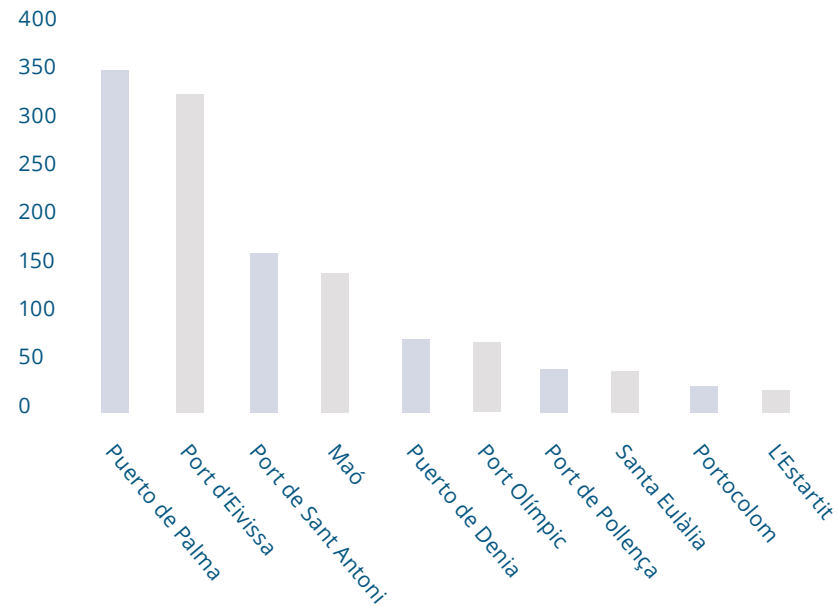




Cabe destacar el caso de Girona, donde más embarcaciones proporcionalmente hemos visto aparecer en los dos últimos años.

Asimismo, dentro de España, **los puertos con una mayor actividad** del chárter en cuanto a número de embarcaciones en alquiler se refieren, son **Puerto de Palma y Port d'Eivissa**, con bastante diferencia sobre el tercero, que es Port de Sant Antoni.

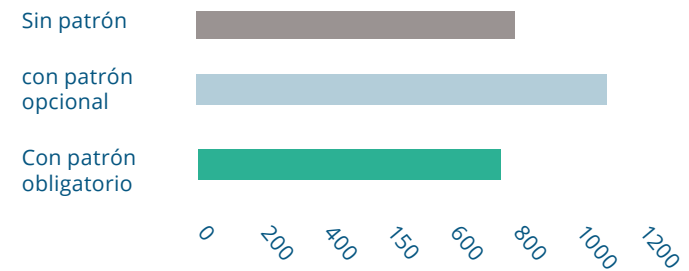
**Gráfico 8:** Puertos de España con más Barcos en Nautal



### Por tipo de alquiler (con/sin patrón)

Como podemos observar la mayoría de embarcaciones se ofrecen en alquiler con o sin patrón, a elección del cliente. Lo segundo más habitual es ofrecer embarcación sin patrón, bien sea que el cliente tiene que tener la licencia necesaria o que se trata de una embarcación que no requiere de ninguna titulación. En último lugar están las embarcaciones que se alquilan con patrón de forma obligatoria, bien sea porque es una embarcación de cierto porte o porque el alquiler de esa embarcación es la actividad principal de ese patrón.

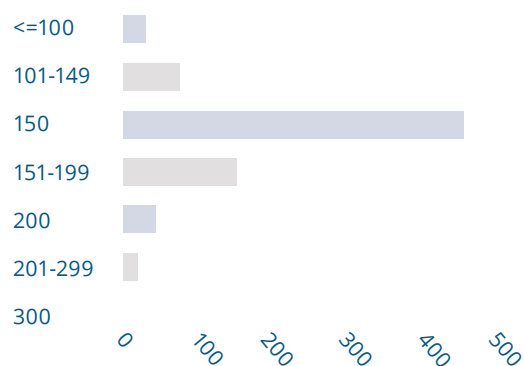
**Gráfico 9:** Número de barcos según tipo de alquiler



### Precio medio del patrón

Como se observaba en informes anteriores, **el precio más habitual** del patrón es exactamente **150€**, pero anteriormente la segunda partida más habitual era entre 101 y 149 euros, mientras que ahora la segunda más habitual es de 151 a 199 euros, por lo que se aprecia una cierta inflación en el precio del patrón, hecho que obviamente encarece el precio del chárter medio.

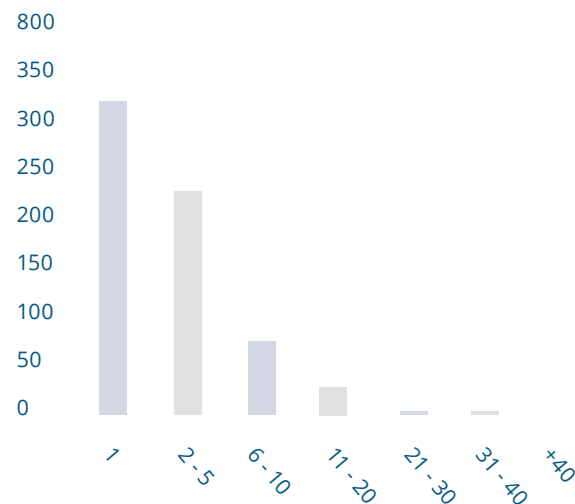
**Gráfico 10:** Número de barcos en España según precio del patrón



### Número de barcos por armador

Como puede observarse en el gráfico, la actividad del chárter náutico está dominada por pequeñas empresas. En ocasiones es un patrón profesional que explota un único barco, en ocasiones una empresa familiar que tiene de 2 a 5 barcos. **Cinco barcos es en muchas ocasiones el límite que permite operar sin contratar a empleados ajenos.**

**Gráfico 11:** Número de empresas según número de barcos en España.



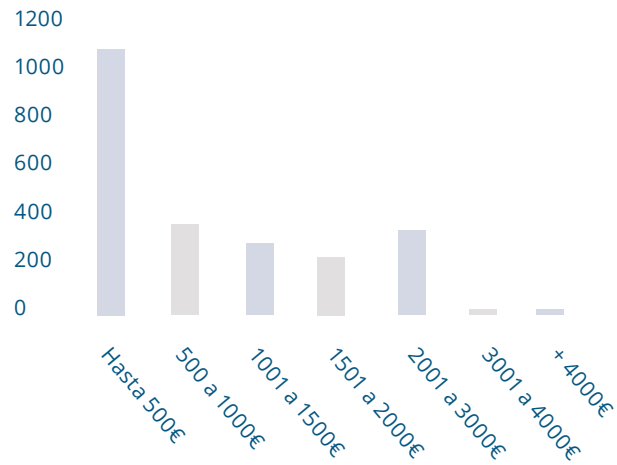
En cuanto superan las 5 embarcaciones, muchas empresas van creciendo hasta las 10 o 15 embarcaciones y muy pocas empresas son las que superan las 20 embarcaciones.

Sólo un 2,4% de las empresas tienen más de 20 embarcaciones en alquiler, pero éstas gestionan un 22% de la flota de chárter en España.

### Por fianza solicitada

La fianza cubre los desperfectos menores que pueda ocasionar el cliente. Las fianzas más habituales van desde los 500 a los 3.000 euros

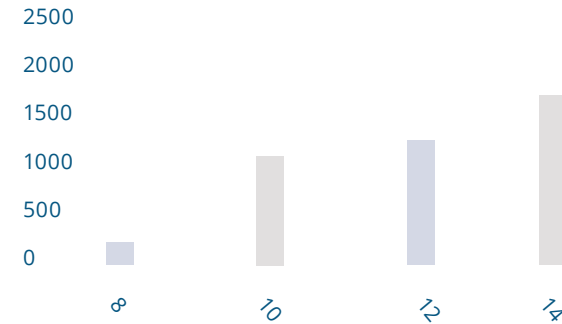
**Gráfico 12:** Número de barcos en España por fianza solicitada



### Fianza solicitada relativa a metros de eslora

Obviamente la fianza va muy ligada al valor del barco, por eso a mayores esloras se acostumbra a pedir mayores fianzas. Por poner el ejemplo de los veleros, en 10 metros (eslora mínima habitual en el alquiler) la fianza media es de 1.200 euros, en 12 metros (eslora más habitual) de 1.400 euros y en 14 metros de 1.900 euros.

**Gráfico 13:** Fianza solicitada en España en veleros relativa a metros de eslora



En embarcaciones de más de 14 metros el patrón ya acostumbra a ser obligatorio y en ese sentido la fianza acostumbra a estar menos presente, aunque alguna empresa cobra una pequeña fianza para desperfectos no vinculados directamente a la navegación que pudieran ocasionar los clientes.

## Evaluaciones

### Evaluaciones por los clientes

Cada vez más la gente compra bienes y contrata servicios por Internet, y cuando la recomendación del amigo desaparece, lo que toma mayor relevancia son las evaluaciones de clientes anteriores. Empresas como Booking, Airbnb, Ebay o Amazon han hecho de las valoraciones de clientes una de las herramientas de transparencia más importantes en sus plataformas.

Para Nautal, de la misma forma, las opiniones de los clientes son algo que tenemos muy en cuenta y es por ello que les pedimos que opinen sobre la zona, la atención del armador y el servicio del patrón, y sobre el barco; estado, confort nivel de limpieza en el checkin y calidad-precio.

**Gráfico 14:** Evaluaciones de los clientes



**Este 2017 lo mejor valorado han sido los patrones**, seguidos de la zona, la atención del armador y el nivel de limpieza de la embarcación.

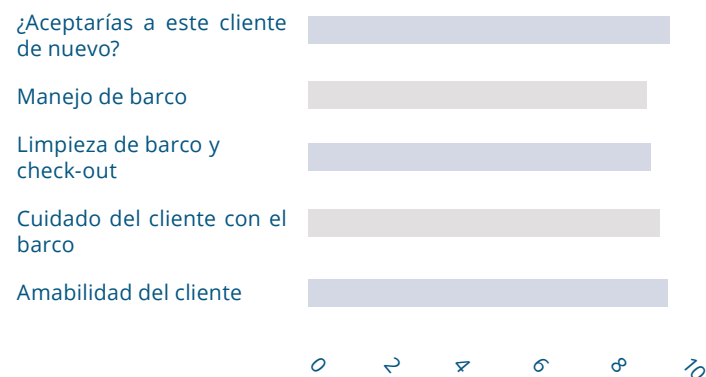
Con peores notas, aunque aún con valoraciones notables, encontramos el confort del barco, el estado del barco y la relación calidad-precio.

Entre las cosas que han ocasionado mayores descontentos por parte de los clientes se encuentran la limpieza del barco, equipamiento que no funciona correctamente, falta de mantenimiento o desacuerdos en la devolución de la fianza.

### Evaluaciones por los armadores

La primera pregunta que realizamos a los armadores cuando les pedimos que valoren a los clientes es la más importante “¿Aceptarías nuevamente a este cliente?” y es, casualmente, la que obtiene una mejor nota. **Sólo en un 4% de las evaluaciones el armador dice no querer volver a repetir con ese cliente.**

**Gráfico 15:** Evaluación de los armadores



De nuevo las peores notas están en el notable alto, y en este caso, la categoría que obtiene la peor valoración es el manejo del barco. Parece claro que es donde las escuelas náuticas deberían incidir y donde los clientes deberían ser más exigentes y no esperar solamente el sellado de las prácticas, especialmente en cuanto a maniobras de atraque y desatraque se refiere.

Para mitigar esto, algunas empresas de chárter están ayudando a los clientes a amarrar el barco, quedando con ellos en el muelle de espera o en la gasolinera.

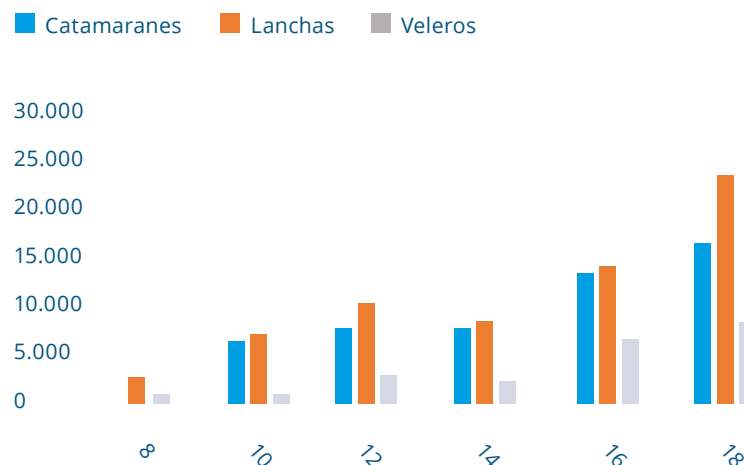
Entre las pocas cosas negativas que han destacado armadores acerca de algunos clientes están la poca experiencia y en especial cuando ésta se combina con poca humildad por parte del cliente para dejarse recomendar por el armador o bien cuando el cliente trata de ocultar desperfectos en el check-out.

## Precios

### Según eslora y tipo de embarcación

El factor principal que determina el coste del alquiler de una embarcación es obviamente el coste de adquisición de dicha embarcación. La eslora y el tipo de embarcación son los factores fundamentales que afectan a dicho coste.

**Gráfico 16:** Precio según eslora y tipo de barco



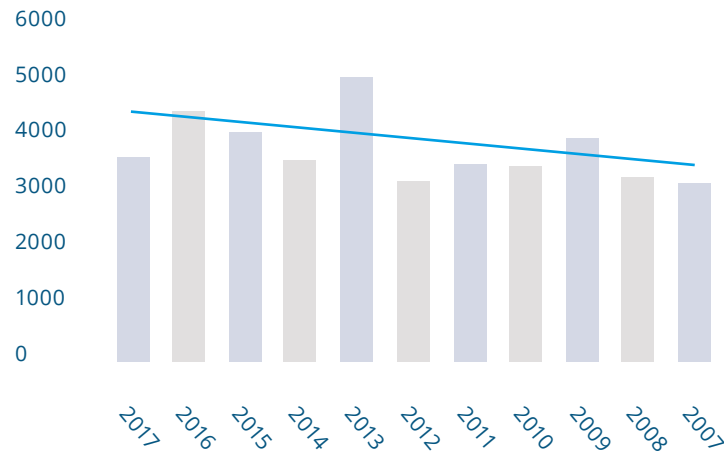
Como puede observarse los veleros son sistemáticamente más económicos que los catamaranes o los barcos a motor y lanchas. Respecto a los catamaranes, por una cuestión de tamaño, ya que un catamarán tiene una manga mucho más grande que un velero y respecto a los barcos a motor porque éstos últimos tienen motores mucho más potentes de media que los veleros, siendo los motores una parte importante del coste de una embarcación.

Así pues, en los 12 metros un velero cuesta de media algo más de 4.000 euros, los catamaranes casi 6.000 euros y los barcos a motor algo más de 7.000 euros.

## Según antigüedad

Según la base de datos de Nautal y los precios que ofrecen los armadores de veleros de aproximadamente 12 metros de eslora, se observa una **caída media de 110 € en el precio del alquiler semanal en temporada alta por cada año de antigüedad** de la embarcación.

**Gráfico 17:** Precio medio en veleros de 12 metros

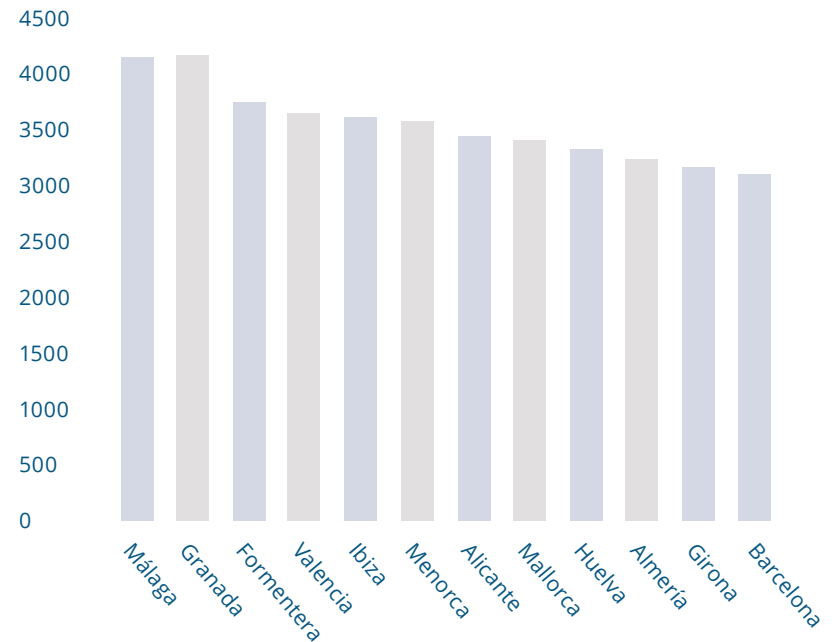


Como se ha comentado anteriormente, una embarcación más nueva también tiene una mayor ocupación que una más antigua.

## Según zonas

Después de la eslora y el tipo de embarcación, un factor relevante para conocer el precio del chárter es la zona donde se encuentre. Fundamentalmente dos factores afectan a esto, por un lado, el precio del alquiler o de la concesión del amarre y por otro el nivel de competencia existente.

**Gráfico 18:** Precio medio en veleros de 12 metros



Como podemos observar Málaga y Granada aparecen como las zonas donde resulta más caro alquilar una embarcación. En estos casos no creemos que se deba a un precio elevado de los amarres sino a un menor nivel de competencia que en otras zonas.

Por el contrario, Ibiza tiene mucha competencia, pero los precios de los amarres y el nivel de demanda empujan el precio hacia arriba.

En Málaga por ejemplo, existen en nuestra plataforma 4 veleros de 12 metros en alquiler donde uno de ellos hace subir especialmente la media, mientras que en Ibiza existen 20 y los números pueden ser considerados más fiables al tener una mayor base.

## Tamaño de mercado

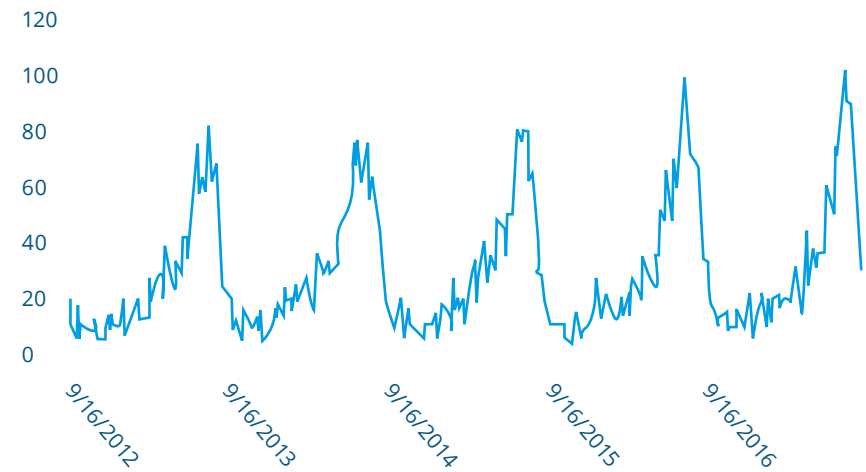
### Búsquedas online

Este año se han vuelto a conseguir muy buenas cifras de búsquedas online respecto al término "Alquiler de barcos".

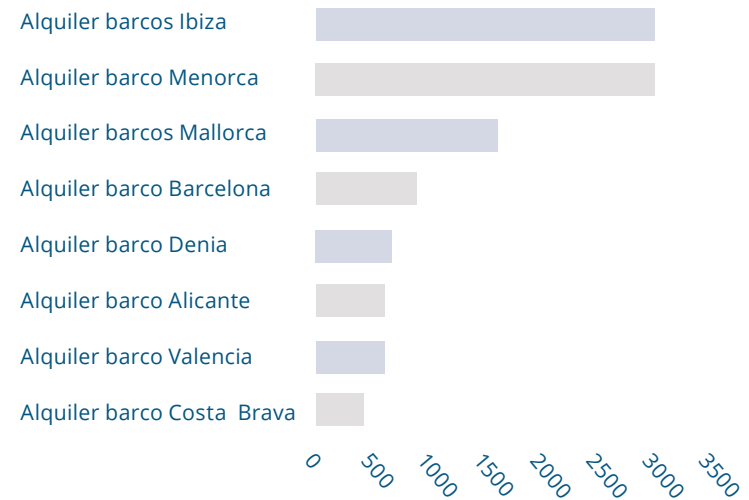
Si analizamos los destinos donde más se busca alquilar un barco encontramos la esperada Ibiza aunque este año **Menorca ha subido significativamente**, poniéndose a su nivel en número de búsquedas.

Como vemos hay una gran diferencia en número de búsquedas entre las Islas Baleares y la península. Adicionalmente, para conocer la demanda real hay que ver las búsquedas en otros idiomas. Por ejemplo, **en Mallorca hay más búsquedas en inglés o alemán que en castellano.**

**Gráfico 19:** Interés de "alquiler de barcos" en Google Trends



**Gráfico 20:** Promedio de búsquedas mensuales - España

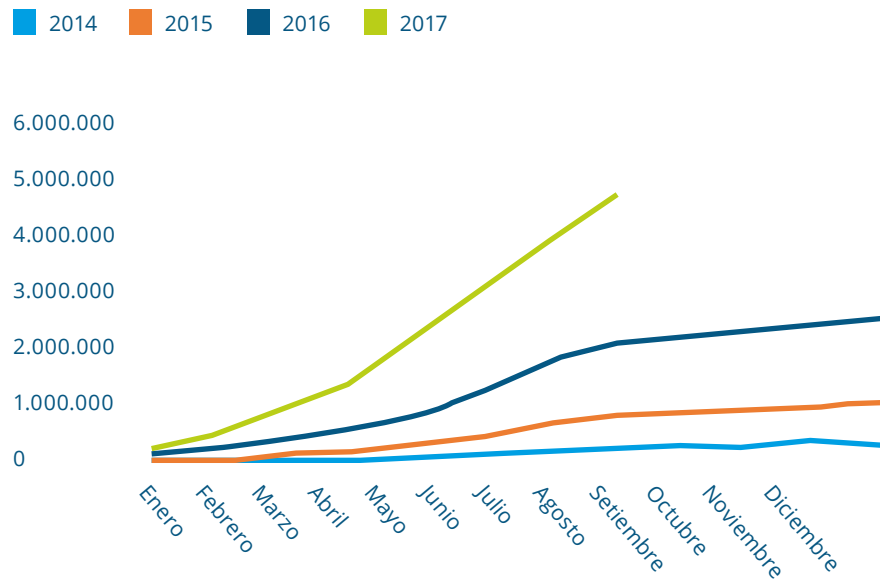


## Distribución de los alquileres de Nautal

### Evolución del volumen intermediado por Nautal

En Nautal llevamos 3 años con un ritmo de crecimiento del 250%.

**Gráfico 21:** Volumen intermediado acumulado por año

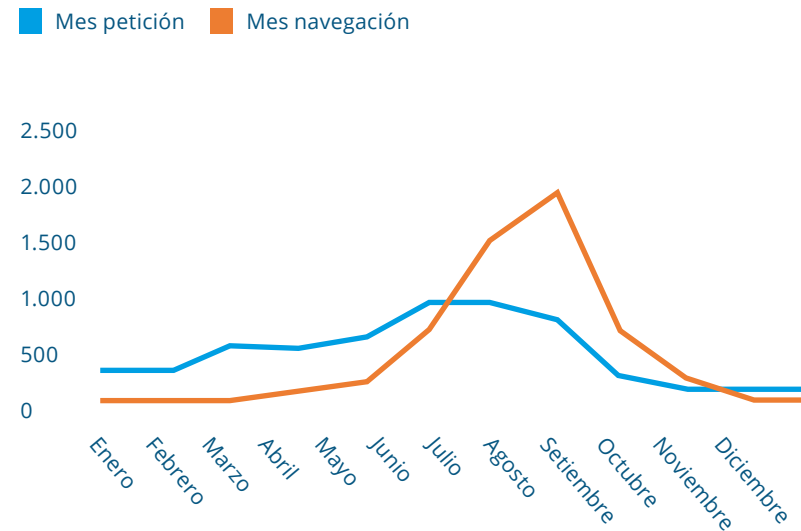


Los 300 mil euros de 2014 pasaron a 1 millón de euros en 2015, a 2,5 millones en 2016 y este año esperamos superar los 6 millones de euros. **Actualmente el 50% de las ventas se producen en España.**

## Estacionalidad del chárter

Todos sabemos que el chárter, en la mayoría de países, es un negocio altamente estacional. Si analizamos el número de días reservados en Nautal, teniendo en cuenta tanto la fecha de reserva como la fecha de navegación, observamos que la estacionalidad de la reserva es mucho menor a la estacionalidad de la prestación del servicio, la cual se acumula de forma muy importante entre el 15 de junio y el 15 de septiembre.

**Gráfico 22:** Número de días reservados en España



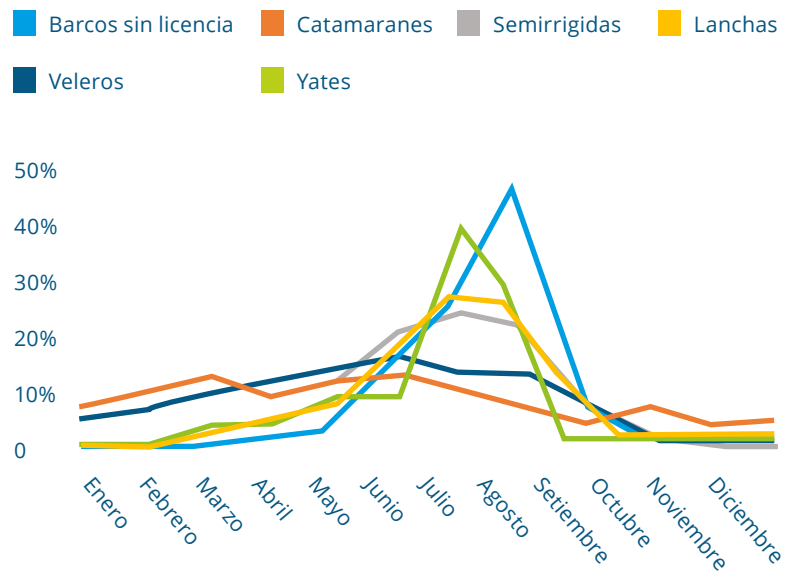
Respecto a 2015 observamos una **reducción de la estacionalidad**, aumentando claramente las ventas de junio y julio respecto a las de agosto. Respecto al año pasado hemos observado una anticipación en las reservas, aumentando reservas en junio respecto a las de julio.



## Antelación de reserva según tipo de barco

Pero no en todos los tipos de barcos el comportamiento es simétrico; mientras que en los **catamaranes la anticipación es máxima** y de hecho se producen más reservas en los tres primeros meses del año que en los 3 de verano, en barcos sin licencia la práctica totalidad de las reservas se consiguen en pleno verano.

**Gráfico 23:** Mes de la reserva en España según tipo de barco



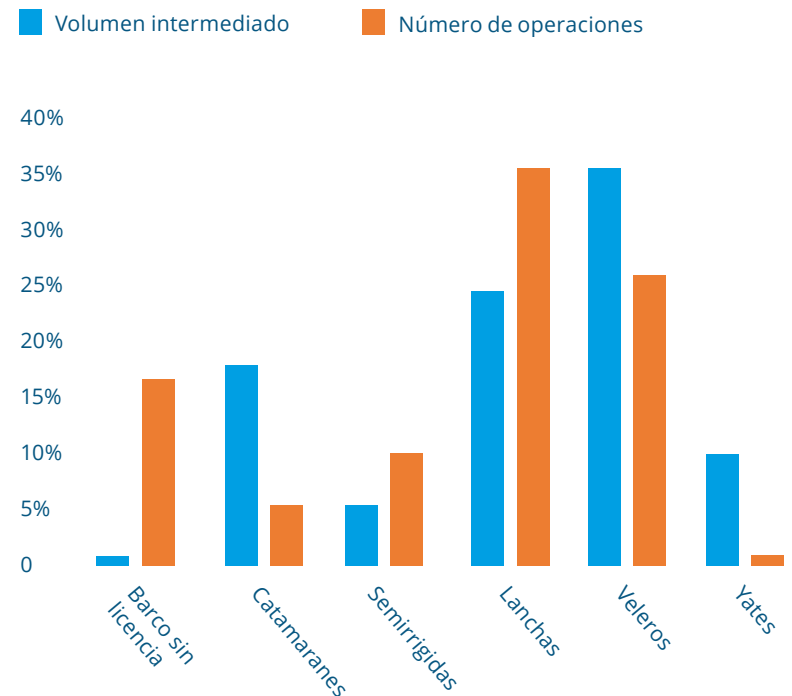
De menos a más estacionalidad, o dicho de otro modo, de más antelación en la reserva a menos, encontramos en primera posición los catamaranes, seguidos de los veleros, los barcos a motor, los yates y finalmente las embarcaciones que no necesitan licencia para ser gobernadas.

## Operaciones por tipo de barco

### Volumen por tipo de barco

Básicamente hay dos maneras de ver el volumen de operaciones de Nautal; por número de operaciones o por el volumen en euros que suponen.

**Gráfico 24:** Operaciones en España por tipo de barco



Los mayores extremos de disparidad los suponen obviamente los yates y los barcos sin licencia; los yates suponen el 10% del volumen intermediado por Nautal con solamente el 3% de las operaciones; mientras que los barcos sin licencia suponen el 3% del volumen intermediado produciendo el 16% de las operaciones.

Mucha gente nos pregunta por qué seguimos apostando por el alquiler de barcos sin licencia si, comparativamente, aportan tanto trabajo para tan pocos ingresos. La respuesta la encontramos en nuestro compromiso con el crecimiento del sector y creemos que precisamente este tipo de embarcación es en muchas ocasiones el primer contacto de mucha gente con la náutica.

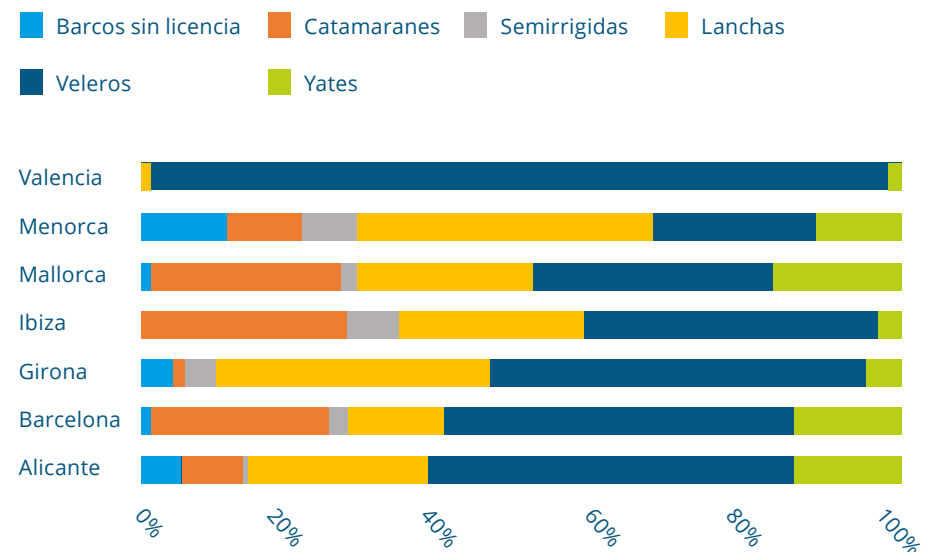
Pero **claramente las dos categorías que más volumen suponen para Nautal son las lanchas o barcos a motor, por número de operaciones, y los veleros, por volumen intermediado.**

### Tipos de barco y zona

Es interesante observar cómo el tipo de embarcación que más alquilamos varía según la zona. Algunas cosas destacadas:

- La práctica totalidad de los alquileres que se producen en **Valencia son de veleros.**
- En Ibiza parece que haya una menor proporción de alquileres de yates, pero el motivo es que muchos de ellos, especialmente los más grandes, provienen de Mallorca.
- **Menorca** es la zona con más alquileres de **embarcaciones que no requieren titulación**, y es que la bahía de Mahón es un sitio ideal para tener un primer contacto con la náutica. A pesar de navegar con una embarcación muy pequeña y con un motor poco potente, la protección que ofrece esta bahía permite disfrutar muchos más días del mar que en otras zonas más abiertas

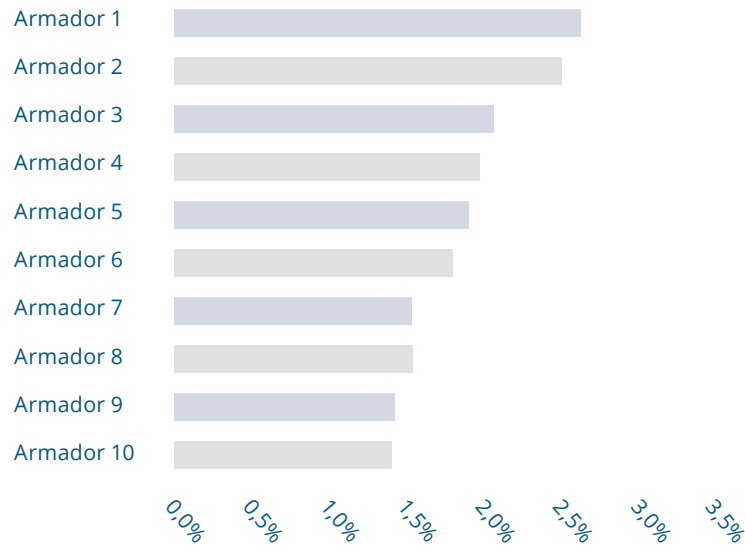
**Gráfico 25:** Distribución de las ventas por tipo de barco, provincia o isla



### Concentración en armadores

El armador que más ventas ha obtenido desde Nautal en España supone el 2,6% de las ventas de Nautal en España. Como puede observarse, **las ventas están muy atomizadas** entre una alta cantidad de armadores. Este último año 700 armadores en el mundo y más de 400 en España han obtenido mayores ingresos gracias a trabajar con Nautal.

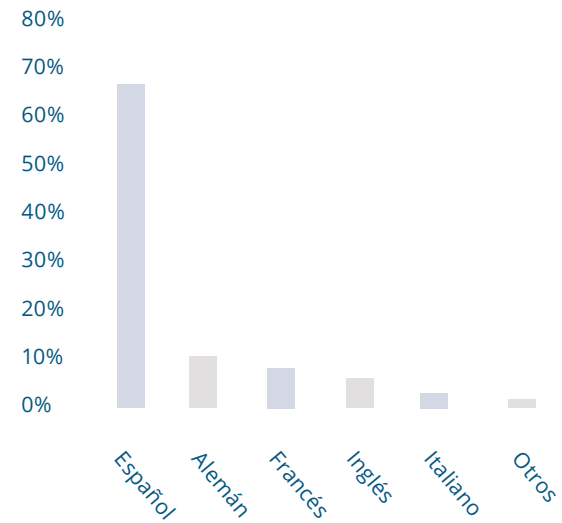
**Gráfico 26:** Cuota de mercado en armadores Españoles



### Procedencia o idiomas de los clientes que navegan en España

Como hemos comentado, España supone el 50% de las ventas de Nautal; si tomamos en cuenta el idioma de los clientes que acabaron navegando en España, observamos la siguiente distribución:

**Gráfico 27:** Distribución de ventas en España por idioma del cliente

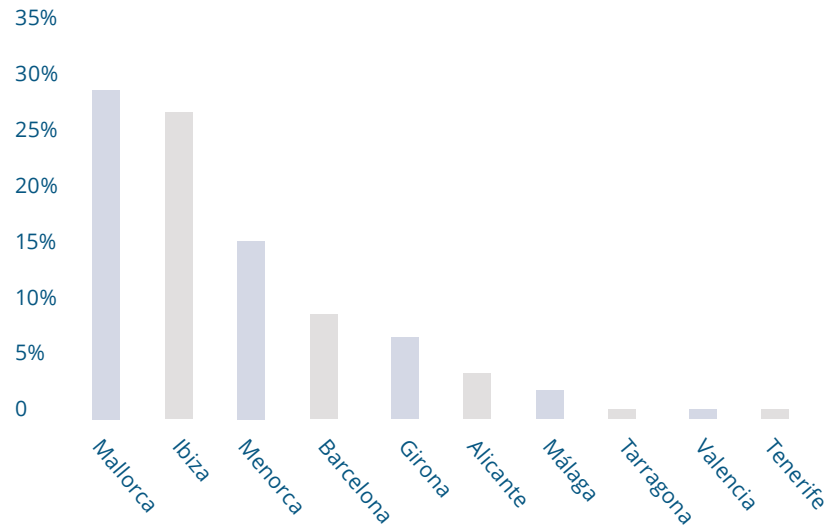


En el caso de los **alemanes en un 64% de las ocasiones el destino fue Mallorca** y en el caso de los franceses la distribución fue más amplia, entre Mallorca, Ibiza, Menorca y Barcelona.

## Principales destinos

Anteriormente hemos comentado que Baleares era donde había la mayor parte de la flota en España y que también era donde se concentraba un mayor volumen de búsquedas online, es por lo tanto poco sorprendente que también sea el destino de España donde Nautal hace una mayor proporción de sus ventas.

**Gráfico 28:** Distribución de ventas en España según zonas



## Sobre el futuro

### Encuesta a armadores sobre legislación y

#### capitanías

En Nautal nos gusta estar cerca de nuestros colaboradores y los principales colaboradores con los que contamos son las empresas de chárter y ellos son los que mejor conocen las necesidades del sector.

Los gestores de las empresas de chárter son empresarios, empresas familiares o emprendedores y desde Nautal creemos que es muy importante apoyarlos y facilitarles el trabajo para que puedan crecer, crear empleo y generar riqueza.

Por esta razón hemos lanzado esta encuesta, con el único objetivo de trasladar la voz de las empresas de chárter ante la administración competente con la esperanza de que esto la ayude a dirigir sus esfuerzos de mejora, los cuales nos consta que hace y quiere seguir haciendo.

La presente encuesta tiene 2 secciones: una primera sobre legislación y relación con las capitanías marítimas y una segunda que aborda su relación con sus puertos o marinas.

La encuesta ha contado con la participación de 70 empresas de chárter de España, de las cuales un 27% son de Cataluña, un 24% de Baleares y un 19% de Valencia.

Publicaremos los resultados detallados de esta encuesta en breve, si bien hemos querido aprovechar la difusión que tiene este Informe del Chárter para exponer los principales resultados de la misma.

### Sobre la legislación

En la encuesta, el 78% de las empresas de chárter considera que la náutica deportiva debería separarse de la mercantil.

Sobre el fletamiento, un 45% de los encuestados considera que debería desaparecer y un 44% considera que debería poder hacerse telemáticamente.

Sobre los enroles, un 57% consideran que deberían desaparecer y un 41% consideran que debería poder realizarse telemáticamente.

Un 54% de las empresas de chárter considera que no hay suficientes patrones en temporada alta y que debiera avanzarse en la flexibilización de la entrada de patrones profesionales desde titulaciones deportivas, como el PER o el Patrón de Yate.

Finalmente, un 73% de las empresas de chárter considera que las sanciones deberían integrar algún criterio de proporcionalidad sobre la embarcación, como por ejemplo la eslora de la misma.

## Sobre las Capitanías Marítimas

Las capitanías marítimas tienen sobre sus hombros unas responsabilidades tremendamente grandes. Las Capitanías Marítimas dependen del Ministerio de Fomento a través de la Dirección General de Marina Mercante y son los órganos periféricos de la Administración Marítima. En su estructura tienen el área de Inspección Marítima, el área de Tráfico Marítimo, despacho, registro, personal marítimo y asuntos generales y el área de Seguridad Marítima y prevención y lucha contra la contaminación del medio marino.

Probablemente derivado de responsabilidades tan grandes, un 81% del sector considera que la atención de las capitanías marítimas está depositada en la náutica mercantil y no en la náutica deportiva.

Un aspecto muy preocupante para las empresas de chárter se muestra en que un 70% de los encuestados dicen que las reglas de su negocio no están claras y que las capitanías las interpretan con disparidad de criterios. Adicionalmente un 24% considera que las reglas sí están claras pero que hay disparidad de criterios entre diferentes capitanías marítimas.

Adicionalmente, un tema muy acuciante para el desarrollo de los negocios son los trámites administrativos; un 58% considera que los trámites deberían reducirse y automatizarse, un 31% considera que deberían automatizarse y poder hacerse telemáticamente y un 10% considera que deberían reducirse en número.

Y finalmente donde las empresas de chárter inciden es en la reducción de los plazos de las capitanías para gestionar los expedientes, ya que la mayoría de encuestados han contestado que se encuentran con plazos superiores al mes para hacer un cambio de bandera o una matriculación y registro. Incluso para un simple cambio de nombre la opción más elegida en la encuesta es que este trámite se demora más de un mes, siendo la segunda opción más elegida 15 días.

## Sobre los puertos y marinas

Las empresas consideran que los gestores de los puertos o las marinas deberían interesarse más en favorecer a las empresas y en consecuencia en el desarrollo económico de las mismas.

Entre diferentes aspectos que han valorado las empresas, ha obtenido la máxima valoración la amabilidad de la marinería y la mínima valoración el precio del aparcamiento.

Finalmente, el 75% de las empresas considera que sería positivo destinar un área específica para los barcos de empresa de chárter, ya que se ven muchas ventajas:

- Los clientes tendrían más facilidad y claridad sobre dónde ir al llegar al puerto.
- Se podrían habilitar servicios especiales para clientes de chárter
- Se evitarían los problemas ocasionados a los vecinos de amarre, que se quejan de que en ocasiones alquilan sus barcos gente poco experimentada que pueden golpear sus barcos.

## Cambios en el sector

El sector náutico está cambiando y prueba de ello son los datos que publica ANEN sobre las matriculaciones. El mercado del chárter supuso en 2016 un 26% del total de embarcaciones matriculadas en España, pero en los últimos años el crecimiento en las matriculaciones de embarcaciones de recreo destinadas al chárter son sistemáticamente mayores a los crecimientos generales en las matriculaciones.

Esto está haciendo que muchas empresas, históricamente enfocadas a la producción o distribución de embarcaciones nuevas se estén reorientando hacia el chárter, pero también las administraciones y capitanías ven cada vez más que el sector del chárter es el motor de crecimiento que necesita este sector.

Algunos cambios relevantes observados en los últimos meses:

- Fountaine Pajot y la firma de capital NextStage toman el control de Dream Yach Charter (DYC), la que a su vez adquirió la plataforma de alquiler de barcos Boater fly.
- Beneteau funda el Beneteau Boat Club, el primer club de navegación mono-marca.
- Nautal, empresa creada en 2013 se consolida como plataforma líder en el mercado de alquiler de barcos en España.
- Puertos ha sacado a concurso una zona de amarres para barcos de alquiler en Maó.

Todos estos movimientos y estadísticas obedecen a una lógica económica aplastante, ya que poseer una embarcación sólo tiene sentido para una ínfima minoría de los propietarios actuales de embarcaciones.

- Si se suman los costes de depreciación de la embarcación, amarres, varada anual, mantenimiento, reparaciones y seguro, el coste de poseer una embarcación de 10 metros puede estar alrededor de los 10 a 15.000 euros.
- Según una encuesta realizada en Nautal los propietarios de las embarcaciones las usan una media de 13 días al año.
- Alquilar un velero de 10 metros durante una semana puede costar una media de 700 euros en temporada baja y de 1.500 euros en temporada alta.
- Muchos clientes del chárter náutico valoran positivamente el poder ir cambiando de tipo de embarcación o de destino gracias a no poseer una embarcación propia.

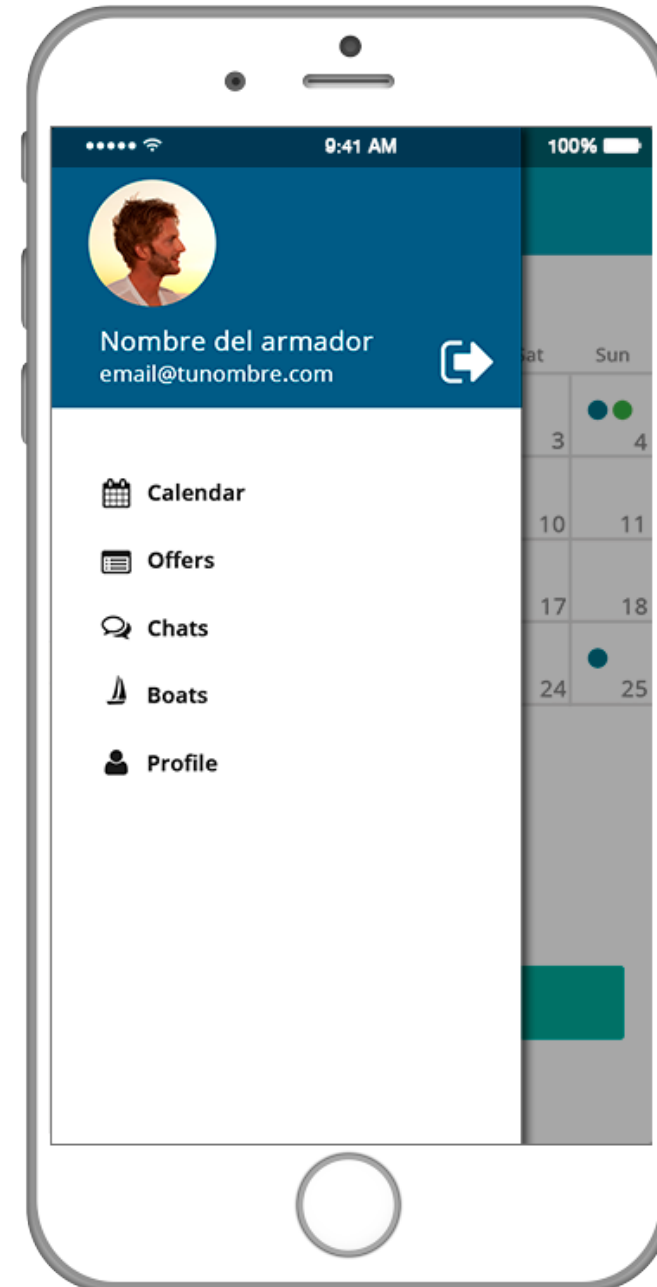
## Nautal Apps

### Aplicación para armadores

Nuestra app para armadores puede ser utilizada tanto en teléfonos iPhone como Android para que el día a día de los armadores sea más fácil.

De un vistazo podrás ver los próximos check-in y check-outs, ver qué peticiones tienes pendientes de enviar ofertas y el estado de las ofertas enviadas. Asimismo, podrás intercambiar mensajes con los clientes y enviar ofertas en el momento oportuno para conseguir la máxima conversión.

Finalmente, pero no menos importante, podrás modificar las fichas de tus barcos y añadir fotografías usando la comodidad de la cámara de tu Smartphone.





## Aplicación para clientes

- Es la primera app 100% enfocada al cliente de chárter. Incluye el primer check-list para que no se escape nada importante al momento del check-in y herramientas de ayuda al navegante para planificar y disfrutar del alquiler.

La App es totalmente gratis y sin compras integradas. Entre las herramientas que se incluyen encontramos:

- Antes del alquiler: Un completo sistema de meteorología náutica, con información a 7 días vista y en franjas de 3 horas de la intensidad y la dirección del viento, la altura de las olas o la presión atmosférica, aparte de los elementos más tradicionales como temperatura y pluviosidad.
- Al momento de entrar en el barco: El primer check-list para que el cliente se asegure que repasa todo lo relevante mientras hace el check-in, pudiendo dejar una prueba fotográfica de cualquier anomalía que pudiera existir.
- Durante el chárter: Un mapa con información detallada de los puntos de interés que puede visitar un cliente de chárter, como playas o puertos y una brújula náutica, con indicación de las coordenadas actuales.



## Sobre Nautal

Nautal es la agencia de alquiler de barcos líder en España con presencia en más de 30 países y más de 30.000 clientes satisfechos.

¡Nuestro equipo sigue creciendo!



**17.500 Barcos**  
en 32 países

**+30.000 clientes satisfechos**  
con valoración media de 4,5 sobre 5

**+1.300.000 usuarios**  
al año



**Octavi Uyà**  
CEO y Patrón de yate



**Roger Llovet**  
COO y Patrón de  
Altura



**Eduard Llovet**  
Head of UX y patrón  
de embarcaciones de  
recreo



**Jaume Bosch**  
CTO y patrón de  
embarcaciones de  
recreo



**Rodolfo  
Küstermann**  
CMO



**Jules Lalonde**  
Sales Manager



**Jasper Hissink**  
Country Manager  
Países Bajos



**Anke Schreiber**  
Country Manager  
Alemania



**Mirko Miniello**  
Country Manager Italia

**¿Aún no eres parte de Nautal?**

**Somos la agencia on-line líder  
en España de alquiler de barcos**

**Anuncia tu barco gratis:**

***[nautal.es/anuncia-tu-barco-gratis](http://nautal.es/anuncia-tu-barco-gratis)***



**Nautal**  
SMART SAILING

**[www.nautal.es](http://www.nautal.es)**

**[info@nautal.es](mailto:info@nautal.es)  
(+34) 93 551 14 38  
(+34) 93 551 14 37**