

NAÚTICA

PROFESIONAL

Embarcaciones, tecnología
y servicios para la náutica de recreo

www.interempresas.net

2026 / 03



PROPSPEED®
EL GOLD STANDARD™
Rendimiento comprobado desde 1999

LÍDERES

EN COMUNICACIÓN,
MARKETING Y APOYO
COMERCIAL B2B

Innovamos mediante la creatividad
y la tecnología para generar crecimiento
a través de la relevancia.



Coordinación Editorial:
Carmina Meneses, Oriol Cortés

Coordinación Comercial:
Emili Alsina, Marc Alsina

Edita: **Interempresasmedia**

Director Ejecutivo: Aleix Torné
Director Área Industrial: Ibon Linacisoro
Director Área Agricultura: Ángel Pérez
Director Área Construcción e Infraestructura: David Muñoz
Directora Área Tecnología y Medio Ambiente: Mar Cañas
Director Área Belleza y Salud: Marc Florensa
Directora Área Internacional: Sònia Larrosa

www.interempresas.net/info
comercial@interempresas.net
redaccion_nautica@interempresas.net

GRUPO
Interempresas

Presidente: Albert Esteves
Director General: Marc Esteves
Director de Desarrollo de Negocio: Aleix Torné
Director Técnico: Joan Sánchez Sabé
Director Administrativo: Xavier Purrà
Director Logístico: Ricard Vilà
Controller: Elena Gibert
Director agencia Fakoy: Alexis Vegas

Amadeu Vives, 20-22
08750 Molins de Rei (Barcelona)
Tel. 93 680 20 27

Delegación Madrid
Santa Leonor, 63, planta 3a, nave L
28037 Madrid
Tel. 91 329 14 31

Delegación Lisboa (Induglobal)
Avenida Defensores de Chaves, 15, 3.º F
1000-109 Lisboa, Portugal

www.grupointerempresas.com

Interempresas Media es miembro de:



conectia

Revista trimestral
DL: B 4128-2024
ISSN Revista: 2938-639X
ISSN Digital: 2938-6403

SUMARIO

ACTUALIDAD

6



Electrónica marina: más conectividad, integración y asistencia a la navegación

12

Entrevista a Hubert Lascaux, country manager España-Portugal de AD Nautic

26



Autonomía y eficiencia, prioridades en la evolución de los dispositivos energéticos

34

Las matriculaciones en el mercado náutico crecen un 7% hasta septiembre

45

Entrevista a Javier Candela, director comercial de Marina Estrella

48



Suelos: entre mantener la apuesta por la teca natural y el paso hacia la teca sintética

54



El Salón Náutico reafirma su apuesta por la internacionalización

62

Del laboratorio al mar

66

Cinco comprobaciones del seguro antes de navegar

68

Cambio de titularidad de una embarcación: quién lo tramita, qué documentos lleva y qué plazos hay

70



Cannes Yachting Festival cierra su última edición con 56.000 visitantes

72



Metstrade se consolida como punto de encuentro del sector

74

El II Congreso de Marinas de España se celebrará en Las Palmas de Gran Canaria

77

«La suscripción a esta publicación autoriza el uso exclusivo y personal de la misma por parte del suscriptor. Cualquier otra reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta publicación sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares. En particular, la Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa, excepto si tienen la autorización específica. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra, o si desea utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com: 91 702 19 70/93 272 04 47)»



SISTEMA FOULFREE MULTI-SURFACE DE PROPSPEED: PROTECCIÓN GALARDONADA Y SIN BIOCIDAS PARA LOS COMPONENTES MARINOS MODERNOS

El rendimiento de una embarcación depende en gran medida de lo que ocurre bajo la línea de flotación. A medida que las embarcaciones se vuelven más avanzadas, también lo hacen los componentes que utilizan los constructores para ofrecer mayor comodidad, seguridad y rendimiento en el agua. Desde los sistemas de estabilización y los propulsores hasta las aletas, los interceptores, los tubos de las embarcaciones semirrígidas (RIB) y los motores fueraborda, cada uno de ellos desempeña un papel importante.

En las cálidas aguas del Mediterráneo, donde las incrustaciones se adhieren con fuerza, la vegetación marina puede afectar negativamente a la experiencia de navegación, aumentando la resistencia, reduciendo la velocidad y elevando los costes de combustible y mantenimiento. Hasta ahora, la protección de estos componentes se ha descuidado en gran medida o se ha confiado a los recubrimientos antiincrustantes tradicionales a base de biocidas.

INNOVACIÓN GALARDONADA: SISTEMA FOULFREE MULTI-SURFACE

En respuesta a la creciente demanda del sector de una solución más eficaz y libre de biocidas, Propspeed ha desarrollado el sistema Foulfree Multi-Surface, un sistema de recubrimiento antiincrustante diseñado para proteger los componentes no metálicos situados bajo la línea de flotación. Basado en casi tres décadas de experiencia de Propspeed en recu-

brimientos antiincrustantes, Foulfree ofrece una protección reconocida en el sector y una adherencia fiable sobre metales con recubrimiento de fábrica, plásticos, materiales compuestos, fibra de carbono, PVC e Hypalon.

El sistema ganó un Premio IBEX a la Innovación de 2026 en la categoría de 'Cuidado y mantenimiento de embarcaciones', otorgado por un jurado compuesto por miembros de Boating Writers International.



Marcus Hamilton, CEO de Propspeed, destaca que "hemos desarrollado Foulfree Multi-Surface para dar respuesta a una necesidad clara del sector, extendiendo nuestra protección probada contra las incrustaciones más allá de los tradicionales componentes metálicos sumergidos sin recubrimiento a la creciente gama de componentes y sustratos que se utilizan en las embarcaciones actuales".

Este rendimiento está respaldado por pruebas. El sistema se ha sometido a ensayos según los criterios de las normas ISO y ASTM en más de 20 clases de sustratos, incluidas piezas de fabricante original (OEM) y recubrimientos de fábrica, alcanzando los índices de adhesión más altos en todos los sustratos.

Foulfree mantiene limpios estos componentes con un acabado invisible y no invasivo, conservando la eficiencia hidrodinámica tanto en entornos de agua salada como de agua dulce. Su flexibilidad le permite adaptarse a los flotadores de las embarcaciones semirrígidas (RIB) y, al aplicarse de forma transparente, no altera los acabados de fábrica ni la estética de la embarcación. Con un tiempo de aplicación de diez minutos a 20°C y un curado completo en 12 horas, Foulfree se adapta a los calendarios de varada previstos con una interrupción mínima.

CONFIANZA DEL SECTOR: HUMPHREE RESPALDA FOULFREE

Propspeed colabora estrechamente con fabricantes de equipos originales (OEM), constructores de embarcaciones y empresas del sector náutico para integrar Foulfree Multi-Surface en sistemas de componentes sumergidos cada vez más complejos. Entre ellos se encuentra Humphree, una empresa especializada en estabilización náutica que ha respaldado oficialmente el uso de Foulfree en toda su gama de aletas e interceptores.



Johan Cavefors, Director Sales Marine Professional de Humphree, apunta que "Foulfree Multi-Surface ofrece una solución que favorece la eficiencia sin comprometer la facilidad de manejo, y estamos seguros de que nuestros clientes valorarán las ventajas que aporta a sus equipos de estabilización".

EL ESTÁNDAR DE REFERENCIA

Desde 1999, Propspeed ha marcado la pauta en materia de protección contra las incrustaciones sin biocidas, ganándose la confianza de los profesionales del sector náutico de todo el mundo gracias a una protección contrastada que ayuda a reducir la resistencia al avance y a mantener el rendimiento de la embarcación. Detrás de este emblemático recubrimiento dorado se encuentra una red mundial de aplicadores cualificados y un equipo técnico sobre el terreno, que aportan los conocimientos y el apoyo necesarios para una aplicación correcta y una fiabilidad a largo plazo.

Foulfree Multi-Surface amplía los sistemas de recubrimiento de Propspeed, reconocidos en el sector, a toda la gama de componentes operativos y el tren de propulsión situados bajo la línea de flotación, excepto el casco. Con Foulfree Multi-Surface para los componentes no metálicos y Propspeed para los metales sumergidos, los constructores de embarcaciones, los astilleros y las empresas del sector náutico cuentan con una marca de confianza para proteger los componentes que garantizan el rendimiento. ■



www.propspeed.com

+44 1929 209990

Santander acogerá la 14ª edición del Congreso Náutico de ANEN

El Palacio de Festivales de Cantabria será la sede de la próxima edición del Congreso Náutico, organizado por ANEN, que volverá a reunir a empresarios, profesionales e instituciones de la náutica de recreo.

El 14º Congreso Náutico se celebrará los próximos 4 y 5 de marzo de 2027 en Santander, una ciudad estrechamente vinculada al mar que tomará el relevo de Huelva como anfitriona de este encuentro anual de la comunidad náutica. Tras trece ediciones, el Congreso Náutico se ha consolidado como uno de los principales foros de encuentro, reflexión y networking del sector en España. Durante dos jornadas, volverá a reunir a representantes empresariales, profesionales, instituciones y expertos para compartir experiencias, intercambiar conocimiento y aportar nuevas perspectivas sobre la evolución de la industria y la actividad náutica.

La elección de Santander como sede de esta 14ª edición refuerza la vinculación del Congreso con ciudades de tradición marítima y destinos estrechamente ligados a la náutica. Santander combina su identidad marinera con una destacada oferta cultural y turística. Su bahía, sus instalaciones portuarias y su relación histórica con la navegación configuran un entorno especialmente atractivo para acoger un encuentro que reúne a los principales agentes de la náutica de recreo. El Palacio de Festivales de Cantabria será el escenario de esta nueva edición. Situado frente a la bahía de Santander, es uno de los edificios más emblemáticos de la ciudad y un referente de su actividad cultural. Con esta nueva cita, ANEN reafirma su compromiso de impulsar el Congreso Náutico como espacio de conexión, diálogo y proyección del sector, favoreciendo el intercambio de ideas y las relaciones profesionales entre los distintos actores que integran la comunidad náutica.



La gestión portuaria, la tecnología y la sostenibilidad centrarán las V Jornadas Profesionales de Marinas de Andalucía

El encuentro se celebrará los días 26 y 27 de noviembre en La Línea de la Concepción y reunirá a profesionales, empresas y administraciones vinculadas al sector náutico y portuario.



Marinas de Andalucía celebrará sus V Jornadas Profesionales los días 26 y 27 de noviembre de 2026 en el Palacio de Congresos de La Línea de la Concepción (Cádiz), en colaboración con el puerto asociado Alcaidesa Marina. Durante dos días, profesionales,

empresas y representantes de distintas administraciones se darán cita para compartir experiencias y abordar algunos de los asuntos que forman parte de la actividad diaria de los puertos deportivos. La gestión de embarcaciones abandonadas, el control de la calidad del agua, la digitalización, los riesgos medioambientales o la planificación portuaria serán algunos de los temas de esta quinta edición. Manuel Raigón, presidente de Marinas de Andalucía, ha señalado que "hemos querido preparar un programa muy pegado a la realidad de los puertos deportivos, con temas que forman parte de nuestra gestión diaria y sobre los que siempre es útil conocer otras experiencias y formas de trabajar".

El programa de ponencias lo abrirá Ports Debts Collectors, hablando sobre 'Soluciones a la problemática de embarcaciones abandonadas', mientras que PortWaterControl abordará el control ambiental de las aguas portuarias con la ponencia 'La marina que conoce su agua: control ambiental real como ventaja competitiva'. Uno de los contenidos destacados llegará de la mano de Pandora Global, que presentará una nueva propuesta para la transformación de la gestión portuaria y la relación con su entorno. La segunda jornada empezará con la ponencia 'Responsabilidad Medioambiental en Marinas', a cargo de Torres & Puerto Mediadores-Agencia AXA y, posteriormente, Maditerranean Algae ofrecerá una ponencia relacionada con la sostenibilidad y la gestión ambiental de los puertos deportivos. La última parte del programa estará dedicada a la gestión y planificación portuaria, con las ponencias 'Integración de usos portuarios en la Bahía de Algeciras: presente y futuro' y 'Ruta estratégica 2026/2030 de los puertos autonómicos en Andalucía: impacto sobre las instalaciones náutico-recreativas'.

La matriculación de embarcaciones nuevas en Catalunya crece un 10% en el periodo enero-septiembre

El mercado de particulares crece un 1,9% en Catalunya, mientras que el mercado de alquiler crece un 23,5% en el territorio catalán durante los primeros nueve meses del año.

Durante el periodo enero-septiembre de 2026, la matriculación de embarcaciones nuevas en Catalunya ha aumentado un 10%, pasando de 681 a 749 embarcaciones respecto al mismo periodo de 2025, según el informe elaborado por el Clúster Nàutic Català con datos de la Dirección General de la Marina Mercante. Desglosando por particulares y alquiler, en Catalunya el mercado de particulares (lista 7ª) creció un 1,9%, pasando de 426 a 434 matriculaciones, mientras que el mercado del alquiler (lista 6ª) registró un incremento del 23,5%, pasando de

255 a 315 embarcaciones. Además, el mercado de alquiler ya representa el 42,1% del total de nuevas matriculaciones en Catalunya, confirmando su relevancia dentro de la actividad náutica catalana. Barcelona concentra el 75,8% de las nuevas matriculaciones, seguida de Palamós (17%) y Tarragona (7,2%).

Por tipos de embarcación, los mayores crecimientos en Catalunya corresponden a las neumáticas (+29,2%), seguidas de las semirrígidas (+21,8%) y de las rígidas (+19,5%), mientras que las motos acuáticas retroceden un 2,4% y las embarcaciones a vela caen un 17,1%. Por esloras, se registran crecimientos en todas las franjas analizadas. Las embarcaciones de menos de 6 metros aumentan un 4,3%, las de 6 a 8 metros crecen un 7,1% y las de 8 a 12 metros aumentan un



13,6%. El mayor aumento se registra en las embarcaciones de 12 a 24 metros, con un 82,4% más de matriculaciones. En cuanto al mercado de ocasión, en Catalunya crece un 10,9% y representa el 74,5% del mercado, con una ratio aproximada de 2,9 embarcaciones de ocasión por cada nueva matrícula.

El Gobierno Vasco impulsa cerca de 100 nuevos amarres en Bermeo

Euskadiko Kirol Portuak licitó el pasado mes de julio las obras para ejecutar la nueva zona de pantalanes de Artza, en el puerto de Bermeo, en una actuación que supondrá una inversión de 2.672.648,81 euros.



Esta inversión permitirá crear cerca de 100 nuevos amarres, además de habilitar nueve plazas para embarcaciones en tránsito, que se sumarán a las seis ya existentes. Con esta actuación, prevista para estar finalizada el próximo verano, el puerto de Bermeo alcanzará cerca de 530 amarres, consolidándose como el principal puerto de referencia de Bizkaia en materia de servicios para la náutica deportiva y recreativa. Amaia Barredo, consejera de Alimentación, Desarrollo Rural, Agricultura y Pesca, ha destacado que “seguimos modernizando nuestros puertos para ofrecer mejores servicios, responder a la demanda existente y reforzar el atractivo de la costa vasca para la náutica deportiva y recreativa. Esta actuación permitirá ampliar la capacidad del puerto de Bermeo y mejorar la calidad de las instalaciones para todos los usuarios”. La nueva zona de pantalanes permitirá reorganizar los atraques del puerto, trasladando las embarcaciones de mayores dimensiones actualmente ubicadas en Portuzarra y en la zona de fondeo. Del total de nuevas plazas, aproximadamente la mitad estarán destinadas a embarcaciones de entre 8 y 10 metros de eslora, mientras que 16 amarres serán para embarcaciones de entre 10 y 12 metros y otros 12 para esloras de entre 12 y 15 metros, adaptándose así a la demanda existente.

El proyecto de Real Decreto sobre Abanderamiento y Matriculación de Buques y Embarcaciones entra en fase de audiencia pública



En nuevo proyecto cuenta con importantes novedades que actualizarán y simplificarán los procedimientos administrativos aplicables a las embarcaciones de recreo.

El Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible ha sometido a audiencia e información pública el Proyecto de Real Decreto por el que se aprueba el Reglamento sobre Abanderamiento y Matriculación de Buques y Embarcaciones en los Registros Marítimos Españoles, cuyo plazo de participación finalizó el pasado 20 de octubre de 2026. La futura norma introduce importantes medidas de simplificación administrativa para la náutica de recreo y recoge varias de las propuestas que ANEN ha ido trasladando

a la Dirección General de la Marina Mercante para adaptar la normativa a la realidad actual del sector. Entre los principales avances desde ANEN destacan:

Menos burocracia y mayor agilidad para navegar tras la compra de una embarcación

Para las embarcaciones de hasta 8 metros, de uso privativo y con marcado CE, se establece un procedimiento simplificado mediante declaración responsable, con inscripción y expedición automática del Certificado de Registro y Navegación. En el caso de las embarcaciones de más de 8 metros, una vez presentada electrónicamente la solicitud de matriculación, podrán navegar provisionalmente mientras se resuelve el expediente, con las limitaciones previstas en el propio Reglamento. Esta

medida responde directamente a una petición de ANEN para evitar que las embarcaciones permanezcan inmovilizadas únicamente por los tiempos de tramitación administrativa.

Una regulación más ajustada a las embarcaciones de competición

El proyecto amplía la exención registral para estas embarcaciones, de forma que no se limita únicamente a la participación en regatas, sino que incluye también entrenamientos, pruebas, puesta a punto y desplazamientos vinculados a la competición.

Solución específica para la formación deportiva de base

El texto contempla un tratamiento adaptado para determinadas embarcaciones de vela ligera y embarcaciones menores destinadas a iniciación, enseñanza, entrenamiento o tecnificación deportiva. Esta modificación responde a una problemática planteada por la Real Federación Española de Vela, en cuya resolución ANEN ha colaborado activamente ante la Dirección General de la Marina Mercante. Asimismo, el proyecto amplía el concepto de formación vinculada a las embarcaciones de Lista Sexta, aportando mayor seguridad jurídica a actividades como los cursos de perfeccionamiento y navegación práctica.

Desde ANEN valoran muy positivamente que varias de las propuestas defendidas por la Asociación hayan sido incorporadas al proyecto, con cambios concretos que pueden traducirse en menos cargas administrativas, procedimientos más ágiles y una regulación más adaptada a la náutica actual.

Entra en vigor la nueva exigencia de titulación para embarcaciones de alquiler de hasta 5 metros

La medida no afecta a las embarcaciones de menor eslora de uso privado o deportivo, y su objetivo es aumentar la seguridad marítima y prevenir accidentes.

El 1 de octubre entró en vigor la modificación del artículo 10 del Real Decreto 875/2014, de 10 de octubre. Esta modificación establece que estarán obligados a disponer de una licencia de navegación o una titulación acorde con la normativa vigente las personas que gobiernen una embarcación en régimen de arrendamiento náutico, incluidas las embarcaciones de recreo a motor, de hasta 5 metros de eslora y con una potencia nominal máxima de 15 CV, sin dispositivo reductor de potencia, que hasta ahora estaban exentas de este

requisito en determinadas condiciones de navegación. Esta medida altera el criterio que se venía aplicando, pero solo para las embarcaciones de este tipo destinadas a un uso comercial.

Así, la medida no afecta a las embarcaciones de menor eslora de uso privado o deportivo, ni tampoco afecta a las motos acuáticas, que ya estaban excluidas de esta excepción y a las que se les seguirán aplicando los requisitos de titulación regulados en el artículo 5 del Real Decreto 259/2002, de 8 de marzo, de forma que para su gobierno se deberá estar siempre en posesión de una licencia o titulación, salvo en la modalidad de alquiler por horas o fracción. El objetivo de este cambio normativo es aumentar la seguridad marítima y prevenir los incidentes y



accidentes que se producen con la implicación de embarcaciones en régimen de arrendamiento náutico, entendiéndose que la formación y la titulación por parte de los arrendatarios que acceden al gobierno de estas embarcaciones de menor eslora puede ayudar a reducirlos y a mejorar las condiciones de seguridad de todos los usuarios del mar.

Barcelona destinará 150 millones de euros a impulsar la economía azul hasta 2030

La nueva hoja de ruta, liderada por Barcelona Activa, prevé una inversión municipal directa de 150 millones de euros en proyectos clave hasta el año 2030.



El Ajuntament de Barcelona ha presentado una nueva estrategia municipal para reforzar la economía azul como uno de los sectores estratégicos de la ciudad, y prevé invertir 150 millones de euros en proyectos clave hasta el 2030, según la hoja de ruta liderada por Barcelona Activa. Esta estrategia da continuidad al plan desarrollado entre los años 2021 y 2025, durante el cual se invirtieron más de 98 millones de euros en infraestructuras e iniciativas vinculadas a la economía azul. En esta nueva etapa, Barcelona se quiere consolidar como una ciudad de referencia internacional en innovación marítima, sostenibilidad y desarrollo económico relacionado con el mar y los recursos hídricos.

La nueva hoja de ruta de la ciudad condal planea tres grandes proyectos: incorporar los proyectos vinculados al agua dulce y a la gestión sostenible de los recursos hídricos; ampliar el impacto de los proyectos a largo plazo y reforzando su proyección internacional; e implicar al conjunto del ecosistema mediante una colaboración más estrecha entre administraciones, empresas, centros de conocimiento y ciudadanía. Entre las actuaciones previstas destacan el desarrollo de infraestructuras estratégicas, el apoyo a la innovación y el emprendimiento, la captación de talento e inversión y la creación de ocupación de calidad.

NorthStandard, IME y Zostera Marine reúnen en Madrid al sector marítimo para abordar la gestión de riesgos

La jornada, celebrada el 17 de septiembre, trasladó a los asistentes situaciones vinculadas al día a día de armadores y fletadores para analizar cómo la identificación y gestión de los riesgos puede contribuir a reducir las fricciones contractuales y proteger el resultado económico de las operaciones.

NorthStandard, el Instituto Marítimo Español (IME) y Zostera Marine celebraron el pasado 17 de septiembre en Madrid la jornada 'Navigating Complex Marine Risks', un encuentro que reunió a representantes de la Administración y de empresas vinculadas a la navegación, el fletamento, el brokerage, la abogacía marítima, los clubes P&I y otros servicios especializados del sector. El evento tuvo lugar en el hotel VP Plaza España Design.

La jornada se enmarca en la colaboración entre las tres entidades organizadoras, que comparten el objetivo de acercar al mercado español conocimiento especializado, experiencia internacional y espacios de encuentro en torno a los principales desafíos que afronta actualmente la industria marítima.

Un viaje marítimo como hilo conductor

NorthStandard planteó un formato dinámico para abordar los diferentes riesgos que pueden surgir durante una operación marítima. Para ello, la jornada tomó como hilo conductor un viaje completo, recorriendo sucesivamente las etapas de pre-fixture, puerto de carga, viaje, puerto de descarga y post-fixture.



La jornada 'Navigating Complex Marine Risks' abordó los principales riesgos a los que se enfrentan armadores y fletadores durante una operación marítima.

Tras la intervención de Mercedes Pardo, CEO del IME, y Joel Grau, director general de Zostera Marine, que presentaron el enfoque de la jornada, Tricia Forrest, Head of Mediterranean & Ireland de NorthStandard asumió el papel de un armador o fletador y planteó al panel diferentes situaciones que pueden surgir durante una operación.

Las cuestiones abordadas incluyeron la solvencia de las contrapartes, las sanciones internacionales, los riesgos geopolíticos y de guerra, P&I, combustible, retrasos, cartas de indemnidad y reclamaciones posteriores al viaje.

Desde sus respectivas áreas de especialización, Simon MacLeod, Loss Prevention Director – Mediterranean & Ireland, Middle East, India & Africa; Juan Maldonado, P&I Claims Senior

Executive – Americas & UK; Feirín McConville, Head of FD&D Claims – Mediterranean & Ireland; Stephen Rehair, Deputy Global Head of Mutual Underwriting y Head of Underwriting – Mediterranean & Ireland; y Nick Rowe, Head of Strike & Delay, dieron respuesta a las situaciones planteadas.

Sus intervenciones permitieron ofrecer una visión práctica sobre la identificación y gestión de los distintos riesgos, así como sobre las vías para limitar su impacto en las operaciones.

Asimismo, Craig McBurnie, Head of Coastal & Inland, presentó las soluciones aseguradoras que esta área especializada de NorthStandard ofrece para buques de menos de 10.000 GT, ampliando la visión sobre las coberturas disponibles para diferentes perfiles de flota.

CASFEM presenta la carga sin cables de una embarcación eléctrica



Ona Bombi
(Clúster MAV),
Eugeni Llagostera
(Magnetika), Jaume
Canals (Light Mobility
Cluster), Albert
Chamorro (V2 Group).

El consorcio del proyecto presentó en Barcelona una tecnología pionera que quiere contribuir a transformar la movilidad marítima sostenible, mostrando en un entorno real de uso náutico una solución que combina la transferencia sin cables y la fabricación aditiva de gran formato.

El pasado 21 de julio, el consorcio del proyecto CASFEM (del catalán *Carregador Sense Fils per Embarcacions Elèctriques Sostenibles d'Impressió 3D*) presentó públicamente una tecnología innovadora de carga sin cables para embarcaciones eléctricas, desarrollada íntegramente en Catalunya. El acto tuvo lugar en Marina Vela Barcelona, donde se realizó la primera demostración pública del sistema de carga inductiva integrado en una embarcación eléctrica fabricada mediante impresión 3D de gran formato.

En el acto de presentación participaron Albert Chamorro, CEO de V2 Group, y Eugeni Llagostera, CEO de Magnetika, las dos empresas que, junto con el Clúster de Materials Avançats de

Catalunya y el Light Mobility Cluster y el apoyo de ACCIÓ, han apostado por eliminar los conectores físicos en la recarga de embarcaciones para ofrecer una solución más segura, eficiente y sostenible en los entornos portuarios.

En el desarrollo de CASFEM, Magnetika ha aportado su experiencia en transferencia sin cables de energía (WPT) mediante el desarrollo del sistema de carga inductiva sin contacto, mientras que V2 Group ha aplicado sus conocimientos en fabricación aditiva de gran formato e impresión 3D robotizada a la construcción de un catamarán monolítico fabricado íntegramente con tecnología LFAM. El proyecto ha permitido avanzar en la integración de estas tecnologías para dar respuesta a uno de los retos asociados a la electrificación del sector marítimo: la necesidad de disponer de sistemas de recarga más seguros, eficientes y adaptados a las condiciones específicas de los entornos náuticos. En este sentido, la eliminación de conectores físicos y cables en el proceso de carga contribuyen a mejorar la seguridad y la fiabilidad de las operaciones de recarga en entornos expuestos a la humedad, la salinidad y las vibraciones.

Albert Chamorro y Eugeni Llagostera presentaron los resultados del proyecto, y destacaron la validación tecnológica del proyecto, "con una integración exitosa de carga inductiva de <3,3 kW en estructuras LFAM". Asimismo, destacaron la "eliminación de puntos críticos de corrosión mediante sistemas de estanques sin contacto" y resaltaron su eficiencia, ya que el sistema ofrece un "rendimiento superior al 93%, comparable con sistemas de carga por cable tradicionales". En cuanto al futuro del proyecto, Chamorro y Llagostera hablaron del inicio de un camino hacia una infraestructura portuaria automatizada, inteligente y libre de cables. Y en cuanto a la escalabilidad del proyecto, apuntaron a la "adaptación de la tecnología para flotas de alquiler y embarcaciones de mayor eslora". Asimismo, apuntaron que el desarrollo de este proyecto debe permitir a Catalunya "consolidarse como hub de innovación en náutica sostenible".

El acto de presentación del proyecto CASFEM finalizó con una demostración práctica de la carga de la embarcación, además de una pequeña prueba de navegación.

ELECTRÓNICA MARINA: MÁS CONECTIVIDAD, INTEGRACIÓN Y ASISTENCIA A LA NAVEGACIÓN

El desarrollo de la electrónica marina está marcado por la integración de sistemas, la conectividad y la aparición de nuevas funciones de asistencia a la navegación, al tiempo que la digitalización, la automatización y los avances en sensores e inteligencia artificial están ampliando las prestaciones a bordo. En este informe analizamos la evolución del segmento y los factores que condicionan su desarrollo, las principales tendencias tecnológicas, la transformación de la experiencia de navegación y las nuevas necesidades de los consumidores, así como los criterios que determinan la elección de los equipos. También analizamos las innovaciones que marcarán el futuro de la categoría y las expectativas de crecimiento.

Oriol Cortés



La electrónica marina continúa ganando protagonismo en la náutica recreativa, impulsada por la digitalización, la conectividad entre equipos y una mayor atención a la seguridad y la facilidad de uso. El segmento avanza hacia sistemas cada vez más integrados, en los que los distintos dispositivos trabajan conjuntamente para ofrecer una visión más completa de lo que sucede a bordo y facilitar la toma de decisiones. Al mismo tiempo, el mercado muestra una mayor exigencia por parte de los compradores, que analizan las inversiones y buscan soluciones que aporten beneficios tangibles, en un contexto en el que la evolución tecnológica convive con factores económicos que condicionan el ritmo de renovación de los equipos. Uno de los cambios más destacados es precisamente la transición desde los dispositivos independientes hacia ecosistemas conectados y, en este sentido, Michelle Hildyard, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine, apunta que “la electrónica náutica ha seguido su transición de ser un conjunto de dispositivos individuales a convertirse en un ecosistema a bordo más conectado. Los navegantes ya no evalúan los productos basándose únicamente en características individuales, como el tamaño de la pantalla o la potencia de procesamiento. Cada vez prestan más atención a cómo la navegación, la sonda, el radar, la termovisión, la automatización, la conectividad y los dispositivos móviles funcionan conjuntamente como un sistema integrado”.

Asimismo, Alfredo Pons, Mediterranean sales manager de Furuno, destaca que “la electrónica marina continúa evolucionando de forma positiva, impulsada principalmente por una demanda creciente de equipos más conectados, integrados y fáciles de utilizar. El usuario busca disponer de más información a bordo, pero también acceder a ella de una forma cada vez más sencilla e intuitiva”, mientras que Hubert Lascaux, country manager España-

Portugal de AD Nautic, subraya que “el segmento de la electrónica marina ha experimentado una evolución muy positiva en los últimos años, consolidándose como una de las categorías con mayor proyección dentro de la náutica recreativa. Ya no es un nicho reservado a perfiles muy técnicos: hoy forma parte del equipamiento habitual de un número creciente de embarcaciones. El usuario medio busca ahora mejorar su experiencia a bordo con soluciones prácticas, no necesariamente complejas”. En paralelo, la electrónica marina evoluciona hacia una mayor asistencia a la navegación, con el objetivo de facilitar el manejo de las embarcaciones y reducir la carga de trabajo del usuario. En esta línea, Sangwon Shin, vice president of recreational marine de Avikus, considera que “el avance más significativo del último año ha sido el creciente énfasis en cómo la electrónica puede ayudar a los navegantes a tomar decisiones y a manejar sus embarcaciones con mayor seguridad. Disponer de mejores pantallas y más información sigue siendo valioso, pero el siguiente paso es reducir la carga de trabajo que supone interpretar esa información y actuar en consecuencia”.

La seguridad constituye, asimismo, uno de los principales motores del desarrollo de la categoría. Francisco García, fundador de Navegar y Pescar, apunta que “la renovación de equipos existentes, la mayor demanda de conectividad y seguridad y la incorporación de tecnologías que antes estaban reservadas a embarcaciones de mayor eslora están ayudando a mantener el dinamismo del segmento”, mientras que Alfredo Pons, Mediterranean sales manager de Furuno, destaca que “factores como la digitalización, la conectividad entre equipos, la incorporación de nuevas funciones de asistencia a la navegación y una mayor preocupación por la seguridad están condicionando claramente el desarrollo del mercado”. La conectividad también está elevando

las expectativas de los navegantes, cada vez más acostumbrados a utilizar tecnologías integradas en su vida cotidiana. “La expansión del acceso a Internet a través de soluciones como Starlink ha aumentado las expectativas respecto a las embarcaciones siempre conectadas”, comenta Michelle Hildyard, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine, quien añade además que “los avances en inteligencia artificial, tecnologías de sensores y automatización están abriendo nuevas posibilidades para la navegación, la seguridad y el apoyo a la toma de decisiones”. Otro de los ámbitos que está ganando relevancia es la actualización de las instalaciones existentes, y en este sentido, Lucas Lobato, marine sales manager de Garmin Iberia, señala que “la electrónica es una de las áreas más dinámicas de la náutica de recreo. Sigue creciendo el peso de la electrónica en el equipamiento de las embarcaciones, tanto en barco nuevo como en refit, con la situación económica en general (que afecta al ritmo de compra) y la rapidez con la que evoluciona la tecnología (que anima al usuario a renovar sus equipos) como factores más influyentes”. Asimismo, Alfredo Pons, Mediterranean sales manager de Furuno, observa “una tendencia hacia la actualización y modernización de embarcaciones existentes, donde la compatibilidad y la posibilidad de ampliar progresivamente la instalación cobran especial importancia”, mientras que Ramon Mir, CEO de Nautric, destaca “el avance del digital switching, una tendencia que está influyendo en los sistemas incorporados por los astilleros”.

No obstante, el dinamismo tecnológico convive con un comprador más prudente y exigente. “Durante el último año hemos visto un mercado más normalizado y exigente. Después de unos años de fuerte crecimiento, el cliente analiza más la inversión y busca que cada actua-

lización aporte un beneficio real a bordo. Aun así, la electrónica sigue ganando peso dentro del equipamiento de una embarcación”, detecta Francisco García, fundador de Navegar y Pescar. En este contexto, la innovación debe responder a necesidades concretas y justificar la inversión, sin introducir dificultades adicionales en el manejo de los equipos. Esta exigencia sitúa la facilidad de uso, la fiabilidad y la relación calidad-precio entre los aspectos que deben acompañar al desarrollo tecnológico, un aspecto que resalta Michelle Hildyard, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine: “Debemos reconocer que los navegantes siguen dando prioridad a aspectos prácticos como la fiabilidad, la facilidad de instalación y la relación calidad-precio. El reto del sector consiste en ofrecer innovación sin añadir complejidad”. Desde el punto de vista comercial, esta evolución también abre oportunidades para la distribución y, por ejemplo, Hubert Lascaux, country manager España-Portugal de AD Nautic, remarca que “esta evolución ha incrementado el valor percibido y, en consecuencia, el tique medio de la categoría. Desde el punto de vista comercial, la electrónica marina aporta un doble interés, por un lado, genera ventas de mayor valor añadido y, por otro, impulsa la venta cruzada (instalación, accesorios, actualizaciones)”.

LAS TENDENCIAS QUE MARCAN EL DESARROLLO DE LA ELECTRÓNICA MARINA

La integración de sistemas, la conectividad y la simplificación del control a bordo son algunas de las tendencias que están marcando el desarrollo del segmento de electrónica marina. Las pantallas multifunción concentran cada vez más prestaciones, mientras que la domótica, la monitorización remota y la automatización amplían las posibilidades de gestión de las embarcaciones. A ello se suman los avances en sensores inteligentes, software e

inteligencia artificial, así como la creciente importancia de incorporar la electrónica desde las primeras fases del diseño de los barcos y de adaptarla a las nuevas necesidades de la náutica recreativa.

Integración de sistemas y centralización del control a bordo

La integración se consolida como la principal tendencia en el desarrollo de la electrónica marina. Los fabricantes y profesionales del sector coinciden en señalar la evolución desde los dispositivos independientes hacia ecosistemas capaces de compartir información y funcionar de manera coordinada, con las pantallas multifunción como centro de control de la embarcación. Alfredo Pons, Mediterranean sales manager de Furuno, destaca que “una de las principales tendencias es la integración. Cada vez se busca más concentrar en una misma plataforma información procedente del radar, sonda, piloto automático, AIS, cámaras, cartografía y otros sensores instalados a bordo”, y en la misma línea, Michelle Hildyard, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine, señala que “la tendencia más significativa es la evolución hacia ecosistemas marinos integrados. Las pantallas multifunción actúan cada vez más como centro de mando de toda la embarcación, conectando el sonar, el radar, las cámaras térmicas, los pilotos automáticos, el AIS, las comunicaciones, la conmutación digital y los servicios conectados a la nube”, mientras que Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, apunta que “la gran tendencia es que la electrónica marina está dejando de entenderse como un conjunto de dispositivos independientes para convertirse en un ecosistema integrado. Hoy el valor no está solo en tener una buena pantalla, un radar, un AIS o un piloto automático, sino en que todos esos sistemas dialoguen entre sí y hagan que la navegación sea más intuitiva, segura y eficiente”.

Esta centralización también se extiende a la gestión de los diferentes equipos y servicios de la embarcación. Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, comenta que “cada vez más sistemas del barco, navegación, motores, energía, climatización, iluminación o seguridad, pueden gestionarse desde unas pocas pantallas”, y Víctor Fernández, CCO de Marine Point, identifica como principal tendencia “la integración total bajo buses NMEA2000 y el domo digital (smart switching). Las consolas saturadas de relojes independientes han pasado a la historia; el mercado exige puentes de mando limpios con pantallas multifunción hiperintuitivas que centralicen navegación, cartografía de última generación, gestión de motores y monitorización energética de un solo vistazo”.

Simplificación de las interfaces y facilidad de uso

La integración de más sistemas y funcionalidades viene acompañada de otra tendencia compartida: la simplificación de la experiencia del usuario. El objetivo es facilitar el acceso a la información y el control de la embarcación sin que el navegante tenga que enfrentarse a una tecnología cada vez más compleja. En este sentido, Francisco García, fundador de Navegar y Pescar, observa “una evolución hacia interfaces más sencillas, mayor conectividad con dispositivos móviles, monitorización remota y una creciente automatización de determinadas funciones. El usuario quiere disponer de más información, pero no necesariamente quiere tener que entender toda la tecnología que hay detrás”. En esta línea se expresa también Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, quien afirma que “el cliente quiere tecnología, pero no quiere complejidad. Quiere que el barco le ayude a navegar mejor, a anticipar problemas, a controlar consumos, a tener más seguridad y a disfrutar más de la experiencia”, mientras que Michelle Hildyard, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine,



destaca “una creciente demanda de diseño e integración simplificados de los sistemas. A medida que los sistemas marinos ganan en capacidad, los clientes, distribuidores y constructores de embarcaciones necesitan soluciones que reduzcan la complejidad y faciliten la configuración, la instalación y el funcionamiento”.

La evolución de las interfaces también se traduce en cambios en las pantallas y los puestos de mando, y tal y como comenta Lucas Lobato, marine sales manager de Garmin Iberia, “las pantallas son cada vez más grandes y táctiles”, mientras que para Ramon Mir, CEO de Nautric, “existe una nueva tendencia de los sistemas domóticos para un fácil entendimiento por el usuario, todo en el único display, igual que si se tratase de un vehículo”, y Víctor Fernández, CCO de Marine Point, coincide en destacar la demanda de “pantallas multifunción intuitivas y de puestos de mando menos saturados de instrumentos independientes”.

Domótica y digital switching

La centralización del control a bordo está impulsando también el desarrollo de la domótica y la conmutación digital. Estas soluciones permiten gestionar diferentes sistemas de la embarcación desde interfaces comunes, simplificando su utilización. Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, señala que “está avanzando mucho la domótica a bordo, permitiendo controlar de forma sencilla iluminación, climatización, persianas, equipos audiovisuales o diferentes servicios del barco”. Otros profesionales destacan también la implantación de sistemas domóticos que facilitan el manejo por parte del usuario. Esta tendencia se relaciona con la integración de los sistemas eléctricos y de gestión de la embarcación, y se incluye la conmutación digital entre los sistemas que se están incorporando a los ecosistemas marinos integrados. Las valoraciones, en su conjunto, apuntan a una mayor centralización de las funciones y a la simplificación de su control desde el puesto de mando.

Conectividad móvil y monitorización remota

La conexión entre los equipos electrónicos y los dispositivos personales constituye otra de las tendencias destacadas en la electrónica marina. El teléfono móvil y otros dispositivos conectados amplían las posibilidades de planificación y control de la navegación, mientras que la monitorización remota permite consultar información de la embarcación sin necesidad de estar a bordo. Así, por ejemplo, Lucas Lobato, marine sales manager de Garmin Iberia, destaca que “crece el uso de apps y dispositivos conectados, como el móvil o el reloj, para planificar y controlar la navegación”, y Alfredo Pons, Mediterranean sales manager de Furuno, considera también que “están ganando protagonismo la conectividad con aplicaciones móviles cada vez de más calidad y más características integradas que te permiten crear rutas, ver la meteorología, crear amarres dinámicos y tomar fotos para luego visualizarse en el multifunción, entre otras características”.

LAS PRINCIPALES INNOVACIONES EN EL SEGMENTO

Para tratar de analizar cómo seguirá evolucionando el sector en el futuro próximo, hemos pedido a los profesionales que identifiquen las innovaciones tecnológicas que, a su juicio, tendrán mayor impacto en el segmento en los próximos años. A continuación, recogemos las valoraciones más destacadas:

Avikus: “Creo que la percepción basada en la inteligencia artificial y la fusión de sensores tendrán un impacto significativo, sobre todo cuando se relacionen con la navegación y el control de la embarcación. La combinación de la información procedente de cámaras y otros sensores a bordo puede proporcionar una comprensión más útil del entorno y facilitar una asistencia oportuna y relevante. Las aplicaciones más valiosas abordarán situaciones específicas que los navegantes encuentran exigentes, como maniobrar en espacios reducidos, acercarse a un muelle o mantener la atención en vías navegables con mucho tráfico”.

Furuno: “Creemos que la inteligencia artificial tendrá un papel cada vez más relevante, especialmente aplicada al procesamiento y análisis de la información que generan los distintos sensores de una embarcación. El objetivo no será únicamente disponer de más datos, sino ayudar al usuario a interpretarlos y tomar decisiones con mayor rapidez. También esperamos avances importantes en la automatización y optimización de rutas. La combinación de radar, AIS, cámaras, sonar, posicionamiento y otras fuentes de información permitirá ofrecer una visión cada vez más completa del entorno de la embarcación y mejorar la seguridad a bordo”.

Garmin: “Destacaré el sonar en tiempo real, que permite ver el fondo y los peces en movimiento,

y la automatización de la navegación, con pilotos automáticos y motores eléctricos de proa. También la comunicación por satélite, que permite enviar y recibir mensajes y lanzar un SOS desde cualquier parte del mundo a través de la red de satélites, aunque no haya cobertura móvil. Para quien navega lejos de la costa, esto supone un cambio importante en seguridad”.

Nautric: “Todas las nuevas marcas que están saliendo y las tecnologías con relé de estado sólido hacen que la domótica y el digital switching sean mucho más estables”.

Navegar y Pescar: “Creo que veremos avances importantes en automatización, procesamiento de datos y sistemas de asistencia a la navegación. La inteligencia artificial probablemente tendrá también un papel creciente, especialmente cuando sea capaz de convertir la gran cantidad de información disponible a bordo en recomendaciones realmente útiles para el navegante. También será importante la evolución de los sensores, las comunicaciones y la gestión energética. El verdadero salto no estará únicamente en generar más datos, sino en conseguir que los diferentes sistemas sean capaces de interpretarlos y utilizarlos de una forma sencilla y fiable”.

Teledyne Raymarine & FLIR Marine: “Es probable que la inteligencia artificial sea una de las tecnologías más transformadoras. Esperamos que la IA se integre cada vez más en la electrónica náutica, ayudando a los navegantes a interpretar las señales del sonar, identificar peligros para la navegación, optimizar las rutas y simplificar la toma de decisiones en el mar. Lo que hoy se considera innovador puede convertirse en una

funcionalidad habitual en el futuro. La conectividad también tendrá un profundo impacto. La capacidad de acceder de forma remota a los datos de la embarcación, sincronizar la información entre los sistemas de a bordo y los dispositivos móviles, y recibir actualizaciones en tiempo real de la meteorología, las cartas náuticas y el software seguirá redefiniendo las expectativas de los usuarios. Además, las tecnologías avanzadas de detección, como los sonares de última generación, los radares y la termografía, seguirán mejorando la conciencia situacional y la seguridad”.

AD Nautic: “El futuro de la electrónica marina pasa por una transformación clara: más conectividad, más automatización y una experiencia de usuario cada vez más sencilla. En los próximos años, varias innovaciones van a marcar un antes y un después en la náutica recreativa. Una de las más relevantes es la integración total de sistemas a bordo. Los equipos dejarán de funcionar como elementos independientes para convertirse en ecosistemas conectados. Esta centralización simplifica la toma de decisiones y mejora notablemente la experiencia del usuario. Muy ligada a esto está la evolución del IoT náutico. Cada vez será más habitual poder monitorizar la embarcación en remoto. Otra tendencia clave es la inteligencia artificial aplicada a la navegación. Sistemas capaces de asistir en maniobras, optimizar rutas en función de las condiciones meteorológicas o incluso anticipar necesidades de mantenimiento. No hablamos de sustituir al navegante, sino de darle herramientas más inteligentes. También veremos avances importantes en eficiencia energética y electrificación. Por último, la usabilidad seguirá siendo un factor decisivo”.

La conectividad se extiende asimismo a la supervisión de la embarcación, y Víctor Moure apunta en esta línea que “la conectividad NMEA 2000, las pantallas multifunción, la monitorización remota y los sistemas inteligentes de gestión del barco están marcando claramente el camino”, mientras que Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, señala como tendencia “la conectividad remota, que permite consultar desde el teléfono el estado del barco, las baterías, niveles o posibles alarmas”. Esta posibilidad amplía el acceso a la información y facilita el seguimiento de distintos parámetros de la embarcación.

Sensores inteligentes, automatización y nuevas funciones de asistencia

La evolución de los sensores y del software está ampliando las capacidades de los sistemas electrónicos, especialmente en los ámbitos de la navegación, la detección y la seguridad. Sangwon Shin, vice president of recreational marine de Avikus, destaca tres tendencias estrechamente relacionadas: “Sensores más inteligentes, asistencia más integrada y una colaboración más estrecha con los constructores navales”, y explica que “las cámaras, por ejemplo, pueden llegar a ser algo más que una fuente de vídeo y pueden ayudar a identificar objetos, calcular distancias y alertar al operador de posibles peligros. Los pilotos automáticos pueden evolucionar hacia una asistencia a la navegación que tenga en cuenta las condiciones del entorno, mientras que el control mediante joystick puede desarrollarse hacia una asistencia al atraque que utilice el conocimiento del entorno de la embarcación”.

Asimismo, Michelle Hildyard, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine, destaca “la creciente importancia del software, la inteligencia y las tecnologías de detección. Aunque el hardware sigue siendo esencial, gran parte de la

innovación actual se produce en áreas como el procesamiento avanzado de sonar, el seguimiento de objetivos por radar, el análisis térmico, la cartografía, la automatización y la experiencia del usuario”, y Lucas Lobato, marine sales manager de Garmin Iberia, señala que “el sonar en tiempo real se está extendiendo”, una tecnología que está ganando presencia en el equipamiento electrónico. La automatización también está vinculada a la seguridad y al control de la embarcación, y en esta línea Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, apunta que “en navegación y seguridad estamos viendo soluciones cada vez más próximas a las de la automoción, como sistemas de cámaras perimetrales, que facilitan las maniobras y mejoran la visibilidad alrededor de la embarcación. En los próximos años veremos además una mayor incorporación de inteligencia artificial en navegación, diagnóstico y mantenimiento preventivo”.

Electrónica integrada desde la fase de diseño de la embarcación

El avance hacia sistemas más complejos e interconectados también está modificando la relación entre los fabricantes de electrónica y los constructores de embarcaciones. Sangwon Shin, vice president of recreational marine de Avikus, remarca que “la instalación y el diseño de la embarcación cobran mayor importancia. La ubicación de los sensores, la geometría del casco, la configuración de la

propulsión y la calibración influyen en el rendimiento. Esto hace que sea aún más necesario tener en cuenta la electrónica en las primeras fases del desarrollo de la embarcación”. Esta visión coincide con la demanda de soluciones que simplifiquen tanto el diseño como la instalación. “Las tecnologías emergentes para embarcaciones, entre las que se incluyen la electrificación y las plataformas de embarcaciones conectadas, están creando nuevas oportunidades para que los fabricantes de electrónica marina den respuesta a las necesidades de la próxima generación de embarcaciones de recreo”, concluye Michelle Hildyard, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine.

LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS REDEFINEN LA EXPERIENCIA DE NAVEGACIÓN

Las nuevas tecnologías están transformando la experiencia de navegación hacia un modelo más conectado, intuitivo y automatizado, en el que los distintos sistemas de la embarcación trabajan de forma coordinada y facilitan el acceso a la información y el control a bordo. Los usuarios demandan soluciones compatibles, fáciles de manejar y capaces de simplificar tanto la navegación como el mantenimiento, la supervisión remota y la gestión de los equipos. Esta evolución también refuerza la importancia del asesoramiento especializado, la correcta instalación y el soporte téc-

La integración de sistemas, la conectividad y la simplificación del control a bordo son algunas de las tendencias que están marcando el desarrollo del segmento

nico para garantizar que una mayor integración tecnológica se traduzca en una experiencia más sencilla, segura y adaptada a las necesidades de cada embarcación.

Para Sangwon Shin, vice president of recreational marine de Avikus, las nuevas tecnologías que se están integrando en la electrónica marina "permiten que la embarcación funcione como un sistema coordinado. Cuando los sistemas de navegación, detección, propulsión y control comparten la información relevante, el operador puede dedicar menos tiempo a cambiar de un dispositivo a otro y a interpretar fuentes de datos independientes", y destaca que esta conectividad puede facilitar el diagnóstico remoto, las actualizaciones de software y un servicio más eficiente. Sin embargo, advierte que "la asistencia crítica a bordo debe seguir siendo fiable cuando la conexión a Internet sea limitada o no esté disponible. Para los usuarios, la expectativa

es clara: la tecnología debería facilitar el manejo y el mantenimiento de la embarcación". Por su parte, Alfredo Pons, Mediterranean sales manager de Furuno, considera que las nuevas tecnologías "están permitiendo que la navegación sea más sencilla, intuitiva y conectada. El usuario ya no concibe necesariamente cada equipo como un elemento independiente, sino como parte de un ecosistema en el que los diferentes sistemas intercambian información y trabajan conjuntamente", mientras que Lucas Lobato, marine sales manager de Garmin Iberia, remarca que "el usuario ya no busca un equipo aislado, sino un sistema conectado".

Asimismo, Ramon Mir, CEO de Nautric, destaca que "actualmente, juntando el digital switching con una conexión Starlink está permitiendo que las embarcaciones queden totalmente protegidas a distancia o se puede hacer un claro diagnóstico de dónde están los errores sin tener que desplazarse

en el barco". Francisco García, fundador de Navegar y Pescar, apunta que las nuevas tecnologías "están haciendo que la experiencia de navegación sea mucho más intuitiva y ofreciendo posibilidades que hace pocos años eran difíciles de imaginar. Hoy un usuario espera encontrar a bordo una experiencia tecnológica similar a la que ya tiene en su coche o en otros dispositivos de uso cotidiano", aunque avisa que "cuanto mayor es la integración entre sistemas, más importante resulta que exista un buen asesoramiento detrás". Finalmente, Michelle Hildyard, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine, comenta que la conectividad, la digitalización y la integración de sistemas "están transformando la navegación al hacer que las embarcaciones sean más inteligentes, más sencillas y estén más conectadas. Los clientes de hoy en día quieren que la electrónica náutica funcione de forma integrada, al igual que lo hacen sus smartphones, sus



vehículos y sus hogares inteligentes. Esperan que los datos fluyan sin problemas entre dispositivos y sistemas sin necesidad de tener amplios conocimientos técnicos". Además, añade que "para los navegantes, esto se traduce en un acceso más sencillo a la información, una mayor automatización y una mejor experiencia general. La navegación, el radar, el sonar, las cámaras, los datos del motor y los controles de la embarcación pueden visualizarse y gestionarse cada vez más a través de una interfaz unificada. La integración móvil permite a los usuarios supervisar e interactuar con sus sistemas antes, durante y después de su estancia en el agua". Y concluye que "el reto para los fabricantes es que una mayor capacidad suele conllevar una mayor complejidad".

FIABILIDAD, FACILIDAD DE USO Y SEGURIDAD, PRIORIDADES DEL COMPRADOR

La fiabilidad, la facilidad de uso y la seguridad continúan siendo los principales criterios que orientan la elección de equipos electrónicos para embarcaciones de recreo. A estos factores se

suman la integración y la compatibilidad entre sistemas, la conectividad, la personalización de las instalaciones y una adecuada relación entre prestaciones y precio. Asimismo, el asesoramiento especializado, la calidad de la instalación y la capacidad de respuesta del servicio posventa adquieren un papel relevante, tanto para garantizar el correcto funcionamiento de los equipos como para ofrecer confianza y respaldo durante toda su vida útil.

Fiabilidad y facilidad de uso

Sangwon Shin, vice president of recreational marine de Avikus, opina que "la fiabilidad y la facilidad de uso son lo primero, y la seguridad está estrechamente relacionada con ambas. Los navegantes deben confiar en el equipo y saber cómo utilizarlo, sobre todo en situaciones en las que ya tienen una gran carga de trabajo" y, en esta línea, Alfredo Pons, Mediterranean sales manager de Furuno, destaca que "la fiabilidad y la seguridad siguen siendo aspectos fundamentales en un entorno como el mar y son dos valores que históricamente han estado muy ligados a Furuno. Junto

a ellos, cada vez tienen más peso la facilidad de uso, la integración entre diferentes equipos y la posibilidad de configurar una solución adaptada a las necesidades concretas de cada embarcación", y también Michelle Hildyard, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine, comparte que "la fiabilidad sigue siendo fundamental, ya que los navegantes dependen de estos sistemas en entornos en los que un fallo es sencillamente inaceptable. Más allá de la fiabilidad, la facilidad de uso está cobrando cada vez más importancia. Los clientes nos dicen constantemente que quieren interfaces intuitivas, un funcionamiento simplificado y una tecnología que funcione sin una curva de aprendizaje demasiado pronunciada".

Asimismo, Francisco García, fundador de Navegar y Pescar, considera que "la fiabilidad y la facilidad de uso siguen siendo fundamentales, junto con la integración, la conectividad, la seguridad y una buena relación entre prestaciones y precio", Lucas Lobato, marine sales manager de Garmin Iberia,



Schenker

CONSUMO ELÉCTRICO **-80%**

Watt/h.lit.

Equipo	Consumo (Watt/h.lit.)
TRADITIONAL	~18
Schenker	~4

TRADITIONAL Schenker

NAUTRIC
DISTRIBUCION DE SISTEMAS NAVALES

www.nautric.com

✉ info@nautric.com

☎ tel. +34 937 929 200



Schenker

TRUDESIGN
LEADERS IN MARINE COMPOSITE FITTINGS

REMORAN

veratron
MARINE

Hy-ProDrive
Marine Steering Technology

Hypro
MARINE

destaca “sobre todo, la fiabilidad y la facilidad de uso”, y Hubert Lascaux, country manager España-Portugal de AD Nautic, señala que “los clientes buscan, ante todo, fiabilidad y facilidad de uso. En el mar, la electrónica debe funcionar siempre, por lo que priorizan marcas contrastadas y equipos intuitivos”, mientras que Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, afirma que “lo que más se valora es la facilidad de uso. El cliente puede estar muy informado, pero no quiere sentirse condicionado por la tecnología. Quiere sistemas claros, interfaces intuitivas y una experiencia parecida a la que ya vive en otros entornos premium: todo conectado, todo accesible y todo fácil de entender”, y Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, apunta que el consumidor busca “principalmente facilidad de uso, integración y fiabilidad. El cliente quiere tecnología que simplifique el manejo y la vida a bordo, no que los haga más complejos”.

Asistencia postventa

Más allá de la fiabilidad y la facilidad de uso, otro de los aspectos que, según los profesionales, tiene en cuenta el consumidor es todo lo relacionado con el servicio postventa, que en el sector náutico cobra especial relevancia. Así, Hubert Lascaux, country manager España-Portugal de AD Nautic, afirma que “el asesoramiento en tienda y el servicio postventa son decisivos. Contar con el respaldo de una red de tiendas aporta confianza y facilita la decisión de compra”. En esta línea, Francisco García, fundador de Navegar y Pescar, detecta que otro factor especialmente importante es “el respaldo que existe detrás del producto. Una buena preventa permite dimensionar correctamente una instalación, comprobar compatibilidades y evitar muchos problemas antes de que se produzcan. Y cuando surge una incidencia, disponer de un servicio posventa especializado y con capacidad real de respuesta puede ser tan importante como las propias prestaciones del equipo”, mientras que

Víctor Fernández, CCO de Marine Point, apunta que “la conectividad vende el producto en el catálogo, pero el stock real y el soporte posventa cierran la venta en la puerta del taller. En plena temporada, un barco parado por un fallo de bus de datos o una pantalla averiada pierde chárters y miles de euros al día. Los profesionales no arriesgan: trabajan con el distribuidor que garantiza la pieza en almacén para entrega en 24 horas y asistencia técnica directa al teléfono para resolver la instalación sobre la marcha”.

Asimismo, Alfredo Pons, Mediterranean sales manager de Furuno, señala que “es especialmente importante el servicio posventa. La electrónica marina requiere no solo un buen producto, sino también una correcta instalación, asesoramiento técnico y capacidad de respuesta durante toda su vida útil”, y Sangwon Shin, vice president of recreational marine de Avikus, comenta que “la asistencia postventa merece la misma atención. La calidad de la instalación, la calibración, la formación inicial y el acceso al servicio técnico influyen en la experiencia del cliente. En el caso de los sistemas avanzados de asistencia, la capacidad del distribuidor para explicar, poner en marcha y dar soporte al equipo es una parte esencial del valor del producto”.

Integración

“La integración también es un factor clave, ya que los compradores quieren tener la seguridad de que todos los sistemas a bordo funcionarán juntos a la perfección”, señala Michelle Hildyard, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine, mientras que Hubert Lascaux, country manager España-Portugal de AD Nautic, destaca que los consumidores “también valoran mucho la integración entre dispositivos (que todo esté conectado y sea fácil de gestionar) y una buena relación calidad-precio, entendida como inversión duradera”, y Sangwon Shin, vice president of recreational marine

de Avikus, apunta que “la integración también es importante. Una función útil resulta mucho más atractiva cuando se integra de forma natural con las pantallas, el sistema de propulsión y los mandos que ya hay en la embarcación”.

Más allá de estos tres criterios, Ramon Mir, CEO de Nautric, valora también que “los clientes se están fijando mucho en el diseño de la personalización de cada astillero para tener elementos sencillos y no se fijan tanto por ahora en el servicio postventa o en las eficiencias energéticas”, y Michelle Hildyard, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine, apunta como factor clave la seguridad, “sobre todo a medida que tecnologías avanzadas como el radar, el sonar, la termografía y los sistemas de piloto automático están cada vez más interconectadas”, y añade que “la conectividad también está cobrando mayor importancia, ya que los clientes esperan acceso remoto, integración con dispositivos móviles y funcionalidades basadas en la nube”.

EL SECTOR VE UN FUTURO POSITIVO EN EL SEGMENTO DE LA ELECTRÓNICA

Las perspectivas del segmento de la electrónica marina son positivas, con oportunidades de crecimiento vinculadas tanto a la renovación de los equipos de la flota existente como a la incorporación de nuevas tecnologías en las embarcaciones de nueva construcción. La conectividad, la automatización, la seguridad y la asistencia a la navegación seguirán impulsando su desarrollo, junto con soluciones más intuitivas y fáciles de instalar e integrar. No obstante, el reto será trasladar estos avances a aplicaciones prácticas que simplifiquen la experiencia del usuario, al tiempo que se refuerzan el asesoramiento especializado, la formación y el soporte técnico para garantizar el correcto funcionamiento de los sistemas a lo largo de su vida útil.



Así, Sangwon Shin, vice president of recreational marine de Avikus, se siente "optimista respecto a las oportunidades a largo plazo de la electrónica náutica, que aporta una clara mejora en cuanto a confianza, comodidad y facilidad de uso", y también Alfredo Pons, Mediterranean sales manager de Furuno, señala que "las perspectivas son positivas, especialmente por el ritmo de innovación tecnológica que está experimentando el sector", mientras que Francisco García, fundador de Navegar y Pescar, también indica que "somos positivos respecto a la evolución del segmento, aunque probablemente el crecimiento será más selectivo que en años anteriores. Existe un parque muy amplio de embarcaciones que irá renovando progresivamente su electrónica y, al mismo tiempo, las nuevas embarcaciones incorporan cada vez más tecnología de serie".

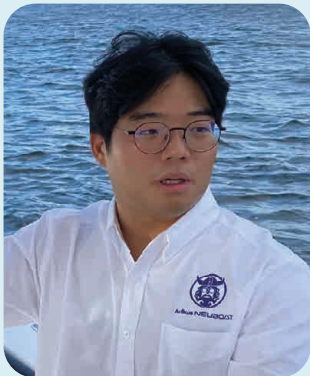
Sobre las oportunidades de crecimiento que los profesionales detectan en el sector, Lucas Lobato, marine sales manager de Garmin Iberia, afirma que "las principales oportunidades están en la renovación de equipos de la flota existente, en la integración completa del barco y en acercar la tecnología a nuevos perfiles de navegantes, para que les resulte más sencillo y seguro salir al mar", mientras que Ramon Mir,

CEO de Nautric, considera que "el futuro de la electrónica naval pasa por tener unos equipos 'plug and play' como si fuese una electrónica de su consumo doméstico, donde puedan ir interconectando y conectando elementos y que entre ellos se entiendan, sin la necesidad de un técnico que lo sepa configurar". Asimismo, Francisco García, fundador de Navegar y Pescar, comenta que "la conectividad, la seguridad, la eficiencia energética, la automatización y la modernización de embarcaciones existentes ofrecen importantes oportunidades. Pero creemos que este aumento de la tecnología también generará una necesidad creciente de conocimiento técnico, formación y soporte. Por eso, el futuro de la electrónica marina no pasa simplemente por instalar más tecnología a bordo, sino por conseguir que sea más sencilla, más segura y más fiable, y que el usuario y el profesional sepan que cuentan con respaldo cuando lo necesitan".

Por su parte, Alfredo Pons, Mediterranean sales manager de Furuno, observa "oportunidades tanto en las nuevas embarcaciones como en la modernización de la flota existente, cuyos propietarios buscan incorporar tecnologías que mejoren la seguridad, la comodidad y la experiencia de navegación. En los próximos años esperamos

que áreas como la conectividad, la integración de sistemas, la inteligencia artificial, la visión avanzada, la cartografía y la automatización continúen ganando protagonismo", y señala que "el reto estará en trasladar toda esa capacidad tecnológica al usuario de una manera sencilla y realmente útil". Finalmente, Sangwon Shin, vice president of recreational marine de Avikus, considera que "la integración en embarcaciones de nueva construcción ofrece una oportunidad importante, ya que la ubicación de los sensores y los requisitos del sistema pueden tenerse en cuenta desde el principio. El mercado de la modernización también tiene un potencial significativo, respaldado por distribuidores con la experiencia necesaria para evaluar la compatibilidad, instalar los equipos con precisión y calibrarlos adecuadamente". Y concluye que "aprovechar esta oportunidad requerirá un esfuerzo conjunto. Los proveedores de tecnología deben ofrecer sistemas fiables y adaptables; los constructores navales deben integrarlos en la embarcación y transmitir las necesidades de los clientes; y los distribuidores deben garantizar una instalación y puesta en marcha satisfactorias, así como un soporte técnico continuo. Esa colaboración será fundamental para convertir la capacidad técnica en una mejor experiencia náutica". ■

LA OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES



► **SANGWON SHIN,**
vice president of recreational marine de Avikus

“Desde mi punto de vista, el avance más significativo del último año ha sido el creciente énfasis en cómo la electrónica puede ayudar a los navegantes a tomar decisiones y a manejar sus embarcaciones con mayor seguridad. Disponer de mejores pantallas y más información sigue siendo valioso, pero el siguiente paso es reducir la carga de trabajo que supone interpretar esa información y actuar en consecuencia. Considero que esta evolución está influenciada por las expectativas generadas por la tecnología automovilística, la complejidad que supone manejar una embarcación y el deseo de hacer que la navegación sea más accesible. Para nuestro sector, el reto consiste en ofrecer una asistencia que funcione de forma fiable en diferentes embarcaciones y condiciones de navegación, sin dejar de ser intuitiva para la persona que está al timón”.



► **ALFREDO PONS,**
Mediterranean sales manager de Furuno

“Creemos que la inteligencia artificial tendrá un papel cada vez más relevante, especialmente aplicada al procesamiento y análisis de la información que generan los distintos sensores de una embarcación. El objetivo no será únicamente disponer de más datos, sino ayudar al usuario a interpretarlos y tomar decisiones con mayor rapidez. También esperamos avances importantes en la automatización y optimización de rutas. La combinación de radar, AIS, cámaras, sonar, posicionamiento y otras fuentes de información permitirá ofrecer una visión cada vez más completa del entorno de la embarcación y mejorar la seguridad a bordo”.

FURUNO



► **LUCAS LOBATO,**
marine sales manager de Garmin Iberia

“Los clientes valoran, sobre todo, la fiabilidad y la facilidad de uso. Les siguen otros criterios como la integración con el resto de equipos, la calidad de la cartografía y el servicio posventa, mientras que la seguridad pesa cada vez más en la decisión de compra. De cara al futuro somos optimistas, y las principales oportunidades que detectamos están en la renovación de equipos de la flota existente, en la integración completa del barco y en acercar la tecnología a nuevos perfiles de navegantes, para que les resulte más sencillo y seguro salir al mar”.

GARMIN.

LA OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES

► RAMÓN MIR, CEO de Nautric

"La electrónica marina de este último año ha evolucionado mucho hacia el digital switching. Detectamos una nueva tendencia hacia los sistemas domóticos, para un fácil entendimiento por el usuario, todo en un único display, igual que si se tratase de un vehículo. Los clientes se están fijando mucho en el diseño de la personalización de cada astillero para tener elementos sencillos y no se fijan tanto, por ahora, en el servicio posventa o en las eficiencias energéticas. El futuro de la electrónica naval pasa por tener unos equipos 'plack and play' como si fuese una electrónica de consumo doméstica, que puedan ir interconectando y conectando elementos y que entre ellos se entiendan, sin la necesidad de un técnico que lo tenga que configurar".



► FRANCISCO GARCÍA, fundador de Navegar y Pescar

"Creo que veremos avances importantes en automatización, procesamiento de datos y sistemas de asistencia a la navegación. La inteligencia artificial probablemente tendrá también un papel creciente, especialmente cuando sea capaz de convertir la gran cantidad de información disponible a bordo en recomendaciones realmente útiles para el navegante. También será importante la evolución de los sensores, las comunicaciones y la gestión energética. El verdadero salto no estará únicamente en generar más datos, sino en conseguir que los diferentes sistemas sean capaces de interpretarlos y utilizarlos de una forma sencilla y fiable".



► MICHELLE HILDYARD, vice president and general manager de Teledyne Raymarine & FLIR Marine

"La tendencia más significativa es la evolución hacia ecosistemas marinos integrados. Las pantallas multifunción actúan cada vez más como centro de mando de toda la embarcación, conectando el sonar, el radar, las cámaras térmicas, los pilotos automáticos, el AIS, las comunicaciones, la conmutación digital y los servicios conectados a la nube. Una segunda tendencia importante es la creciente importancia del software, la inteligencia y las tecnologías de detección. Aunque el hardware sigue siendo esencial, gran parte de la innovación actual se produce en áreas como el procesamiento avanzado de sonar, el seguimiento de objetivos por radar, el análisis térmico, la cartografía, la automatización y la experiencia del usuario".



LA OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES



► **HUBERT LASCAUX,**
country manager España-Portugal de AD Nautic

“La electrónica marina va hacia un modelo más inteligente, conectado y accesible. Y eso no solo transforma el producto, sino también la forma de venderlo: menos técnico, más experiencial y con mayor valor añadido. Los clientes buscan, ante todo, fiabilidad y facilidad de uso. En el mar, la electrónica debe funcionar siempre, por lo que priorizan marcas contrastadas y equipos intuitivos. También valoran mucho la integración entre dispositivos (que todo esté conectado y sea fácil de gestionar) y una buena relación calidad-precio, entendida como inversión duradera. Por último, el asesoramiento en tienda y el servicio postventa son decisivos”.



► **VÍCTOR MOURE,**
CEO de Kumbra Yachts

“La gran tendencia es que la electrónica marina está dejando de entenderse como un conjunto de dispositivos independientes para convertirse en un ecosistema integrado. Hoy el valor no está solo en tener una buena pantalla, un radar, un AIS o un piloto automático, sino en que todos esos sistemas dialoguen entre sí y hagan que la navegación sea más intuitiva, segura y eficiente. La conectividad NMEA 2000, las pantallas multifunción, la monitorización remota y los sistemas inteligentes de gestión del barco están marcando claramente el camino. También vemos una tendencia muy clara hacia la simplificación. El cliente quiere tecnología, pero no quiere complejidad. Quiere que el barco le ayude a navegar mejor, a anticipar problemas, a controlar consumos, a tener más seguridad y a disfrutar más de la experiencia. En una embarcación premium, la electrónica ya no es solo una cuestión técnica: forma parte de la experiencia del usuario”.



► **JAVIER CANDELA,**
director comercial de Marina Estrella

“La principal tendencia es la integración. Cada vez más sistemas del barco, navegación, motores, energía, climatización, iluminación o seguridad, pueden gestionarse desde unas pocas pantallas. También está avanzando mucho la domótica a bordo, permitiendo controlar de forma sencilla iluminación, climatización, persianas, equipos audiovisuales o diferentes servicios del barco. En navegación y seguridad estamos viendo soluciones cada vez más próximas a las de la automoción, como sistemas de cámaras perimetrales, que facilitan las maniobras y mejoran la visibilidad alrededor de la embarcación. A esto se suma la conectividad remota, que permite consultar desde el teléfono el estado del barco, las baterías, niveles o posibles alarmas. En los próximos años veremos además una mayor incorporación de inteligencia artificial en navegación, diagnóstico y mantenimiento preventivo”.



LA OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES

► VÍCTOR FERNÁNDEZ,
CCO de Marine Point

"La tendencia es la integración total bajo buses NMEA 2000 y el domo digital (smart switching). Las consolas saturadas de relojes independientes han pasado a la historia; el mercado exige puentes de mando limpios con pantallas multifunción hiperintuitivas que centralicen navegación, cartografía de última generación, gestión de motores y monitorización energética de un solo vistazo. La conectividad vende el producto en el catálogo, pero el stock real y el soporte posventa cierran la venta en la puerta del taller. En plena temporada, un barco parado por un fallo de bus de datos o una pantalla averiada pierde chárter y miles de euros al día".

marinepoint

IEMAQ

EL PORTAL DE MAQUINARIA DE SEGUNDA MANO

Industria – Construcción – Agricultura – Logística

 iemaq.com

“El sector está claramente impulsado por grandes transformaciones, como la digitalización, la electrificación y la sostenibilidad”



Con una red de 165 establecimientos repartidos por todo el mundo, AD Nautic apuesta por poner al cliente en el centro de sus operaciones mientras busca cumplir su objetivo de que cada tienda sea rentable. En esta entrevista, Hubert Lascaux, country manager España-Portugal de AD Nautic, repasa la trayectoria del negocio, así como los aspectos que lo diferencian dentro del sector, además de analizar la situación de la náutica recreativa.

Oriol Cortés

AD Nautic nació en Francia en 1974 con la marca Accastillage Diffusion, “fue un astillero que tuvo la idea de tener en stock un surtido de accesorios náuticos para su propio consumo y las distintas solicitudes de sus clientes”, explica Hubert Lascaux, country manager España-Portugal de AD Nautic. Más tarde, la compañía

se unió a otros empresarios para abrir las primeras cuatro tiendas, “y en 1977 la necesidad de abrir una central de compras se acabó materializando de manera natural, con lo que se dio vida a un nuevo sistema de distribución en el sector náutico, bajo un formato de franquicias”, detalla Hubert Lascaux.



El equipo de AD Nautic Empuriabrava, con Hubert Lascaux al frente.

¿Cómo ha ido evolucionando el negocio a lo largo de su trayectoria? ¿Cuáles han sido los principales hitos que han marcado la evolución de AD Nautic?

Nacimos en 1974 desde un astillero, muy cerca del cliente, y hoy somos una red internacional con más de 150 puntos de venta, respaldada por la capacidad del grupo Alliance Marine, líder europeo en 'aftermarket', al que pertenecemos desde el año 2010. Nuestro crecimiento no ha sido casual, sino que ha sido fruto de la suma de una estructuración fuerte con central de compras y una marca reconocida, junto con una amplia expansión internacional que nos ha llevado, más allá de Francia, a España, Italia, Portugal, Grecia, Chipre o Marruecos, entre otros países. Asimismo, contamos con una digitalización real (comercio electrónico, Click & Collect y herramientas de gestión), además de un modelo de franquicia probado y flexible, incluyendo formatos como los AD Corner.

Un gran punto de inflexión en la historia reciente fue el rebranding de la marca en 2023. Además, en 2024 celebramos nuestro 50 aniversario, consolidando una marca moderna, potente y preparada para el futuro.

¿Y qué significa todo esto para un franquiciado?

Para los franquiciados esto supone entrar en una marca con historia, pero, sobre todo, con futuro, con el apoyo de una red estructurada, rentable y en crecimiento. Y les permite formar parte de un modelo que combina tienda física, tienda digital y servicios, que son clave hoy en día en el retail. En resumen, no empiezan desde cero, sino que parten con ventaja.

¿Cuál es la filosofía de trabajo que define a AD Nautic?

La filosofía de AD Nautic es muy clara: poner al cliente en el centro y convertir cada tienda en un negocio rentable, apoyado por una red fuerte. Con esta idea, trabajamos sobre tres pilares clave:

- Proximidad y expertise. Venimos del terreno, del astillero y de la tienda, por lo tanto, conocemos al cliente náutico y hablamos su mismo idioma.

- Fuerza de red, no estás solo. Formas parte de un ecosistema respaldado por Alliance Marine, con central de compras, herramientas, marketing y acompañamiento constante.
- Mentalidad comercial y adaptación. AD Nautic evoluciona con el mercado: digitalización, omnicanalidad y nuevas formas de consumo, siempre con el claro objetivo de vender más y mejor.

En una frase, lo podríamos resumir como 'cercanía de tienda local con la potencia de una gran red internacional'.

Cuentan con una amplia red de tiendas repartidas por todo el mundo. ¿Cuáles son los principales mercados en los que están presentes?

AD Nautic ha construido, a lo largo de los años, una red internacional que refleja tanto la solidez de su modelo como su capacidad de adaptación a los diferentes mercados náuticos. Lejos de una expansión improvisada, su presencia geográfica responde a una estrategia clara: implantarse allí donde la náutica forma parte del estilo de vida y donde existe un verdadero potencial de desarrollo para el retail especializado.

El punto de partida fue Francia, cuna de la marca y donde se ha consolidado como un referente. Este mercado histórico ha servido como laboratorio para desarrollar un modelo de tienda eficiente, centrado en el cliente y altamente profesionalizado. A partir de esta base sólida, AD Nautic ha ido extendiendo su presencia hacia otros países clave del entorno mediterráneo.

España representa hoy uno de los ejes principales de crecimiento. Con un litoral privilegiado, una fuerte cultura náutica y un mercado en evolución, el país ofrece grandes oportunidades para emprendedores que buscan integrarse en una red estructurada y con recorrido. En la misma línea, Portugal e Italia refuerzan la posición de la marca en el Mediterráneo, aportando volumen, visibilidad y sinergias comerciales en una de las zonas más dinámicas del sector.

Más allá de Europa, AD Nautic ha sabido dar el salto a los territorios de ultramar, también, donde la náutica no es solo ocio, sino una necesidad cotidiana. Esta presencia internacional aporta una dimensión global a la red, enriqueciendo la experiencia, el conocimiento del cliente y la capacidad de adaptación del modelo.

En conjunto, AD Nautic no solo está presente en distintos mercados, sino que está implantada en los territorios donde la náutica tiene sentido y futuro, lo que convierte a su red en una plataforma especialmente atractiva para franquiciados que buscan crecer con una marca consolidada, internacional y con visión a largo plazo.

¿Qué criterios tienen en cuenta a la hora de seleccionar los territorios y las ubicaciones en los que abren sus tiendas?

AD Nautic no deja nada al azar cuando se trata de expandir su red. Cada nueva apertura responde a un análisis riguroso, en el que el objetivo no es solo crecer, sino garantizar la rentabilidad y la viabilidad a largo plazo de cada franquiciado.

A la hora de seleccionar territorios y ubicaciones, la marca trabaja sobre varios criterios clave:

- En primer lugar, el potencial náutico de la zona. AD Nautic prioriza ubicaciones donde el mar, la navegación y las actividades náuticas forman parte del día a día, como puedan ser zonas costeras activas, puertos deportivos, áreas con alta densidad de embarcaciones o fuerte turismo náutico. No se trata solo de estar cerca del mar, sino de estar donde está el cliente real.
- Otro factor fundamental es el tejido económico y comercial. Se buscan zonas con dinamismo, buena accesibilidad y flujo constante de público, donde una tienda pueda integrarse fácilmente en el entorno y generar tráfico. La proximidad a puertos, marinas o polos de actividad náutica suele ser determinante.
- También se analiza en profundidad la competencia y el grado de especialización del mercado. Más que evitar la competencia, AD Nautic busca espacios donde pueda aportar valor diferencial: surtido, servicio, asesoramiento técnico y una experiencia de compra más completa.
- Por supuesto, un elemento clave es el perfil del franquiciado. La marca apuesta por emprendedores implicados, con mentalidad comercial y, preferiblemente, afinidad con el mundo náutico. La ubicación es importante, pero el éxito del punto de venta depende en gran parte de quién lo lidera.

En España cuentan con cerca de 30 tiendas. ¿En qué momento y por qué decidieron introducirse en el mercado español?

La llegada de AD Nautic a España, en 2002, no fue casual, sino el resultado de una visión clara de crecimiento en mercados con una fuerte cultura náutica. A comienzos de su expansión internacional, la compañía identificó en España un territorio especialmente atractivo: más de 8.000 kilómetros de costa, una climatología privilegiada y una creciente afición por la navegación de recreo. Pero más allá del potencial del mercado, había otro factor clave: la fragmentación del sector. Muchas tiendas especializadas operaban de forma independiente, con dificultades para acceder a condiciones competitivas de compra, marketing estructurado o herramientas de gestión avanzadas. AD Nautic vio ahí una oportunidad para aportar valor, profesionalizar el canal y crear una red sólida de puntos de venta bajo un mismo estándar de calidad.



AD Nautic cuenta con cerca de 30 tiendas en España, con una oferta integral de productos para la náutica recreativa.

Su implantación comenzó en zonas estratégicas del litoral (especialmente en el Mediterráneo), donde la densidad de embarcaciones y la actividad náutica garantizaban un flujo constante de clientes. Desde el inicio, el modelo fue bien recibido por emprendedores y profesionales del sector, atraídos por la posibilidad de integrarse en una red que combinaba la independencia local con el respaldo de una marca consolidada. Hoy, con cerca de 30 tiendas en España, AD Nautic se ha consolidado como un actor clave en el mercado, demostrando que su modelo no solo se adapta al entorno local, sino que impulsa el crecimiento sostenible de sus franquiciados.

¿Qué diferencias detectan entre el mercado español y su otro gran mercado, el francés?

Las diferencias entre el mercado español y el francés han sido clave para adaptar el modelo de AD Nautic y maximizar su éxito en ambos países. Aunque comparten una sólida cultura náutica, el comportamiento del consumidor y la estructura del mercado presentan matices importantes.

Por un lado, Francia es un mercado más maduro y estructurado. Existe una larga tradición de navegación, con clientes muy técnicos y exigentes, habituados a redes organizadas y a procesos de compra más planificados. Esto se traduce en un tique medio más elevado y en una mayor fidelidad a las marcas y a los puntos de venta.

España, en cambio, es un mercado más dinámico y estacional. La actividad está muy ligada a la temporada, con picos de demanda un poco más marcados. El cliente suele ser más práctico e inmediato en su decisión de compra, y valora especialmente la cercanía, el asesoramiento directo y la disponibilidad del producto. Además, el tejido comercial ha estado históricamente más fragmentado, lo que abre mayores oportunidades de desarrollo para modelos de red como AD Nautic.

Estas diferencias, lejos de ser un obstáculo, han permitido a la marca enriquecer su enfoque: aplicar la solidez y la estructura del modelo francés, adaptándolo a la flexibilidad y al potencial de crecimiento del mercado español. El resultado es un posicionamiento equilibrado, capaz de responder a las expectativas de ambos perfiles de cliente y de ofrecer a los franquiciados un modelo probado, pero adaptable a cada realidad local.

**¿Qué tipología de productos ofrecen en sus tiendas?
¿Cuáles son los que tienen mayor salida en el mercado y los que se venden más?**

AD Nautic ofrece un surtido amplio y muy especializado, pensado para cubrir todas las necesidades del navegante, desde el aficionado ocasional hasta el usuario más técnico. El enfoque es claro: ser una tienda donde el cliente encuentre todo lo necesario para equipar, mantener y disfrutar su embarcación. El corazón de la oferta se estructura en varias grandes familias: seguridad (chalecos salvavidas, balsas, señalización...), equipamiento de cubierta (cabos, anclas, defensas...), mantenimiento (pinturas, antifouling, limpieza...), electrónica, confort a bordo y, cada vez más, textil técnico y accesorios de uso personal vinculados a la navegación, como la ropa técnica o los juguetes náuticos (SUP, wake, Efoil...).

Pero hay un elemento diferencial clave en el modelo: la gestión inteligente del stock. Gracias a la potencia y al conocimiento de la red AD Nautic, trabajamos con una lógica muy clara: tener en tienda el 20% de los productos que generan el 80% de las ventas. Es decir, exactamente lo que más se compra cuando tienes un barco. Esto es posible gracias al acceso a datos reales de consumo y a estadísticas de toda la red, lo que permite optimizar el surtido, reducir el inmovilizado y maximizar la rotación. El franquiciado no tiene que adivinar qué vender: trabaja con un mix de producto probado, ajustado a la demanda real del mercado.

AD Nautic ofrece un surtido amplio y variado de productos, pensados para cubrir cualquier necesidad del navegante.



En cuanto a rotación, destacan especialmente los productos de consumo recurrente y necesidad inmediata. Todo lo relacionado con mantenimiento (antifouling, productos de limpieza, aceites, baterías...) tiene una salida constante, ya que responde a ciclos anuales obligatorios para cualquier embarcación. A esto se suman los consumibles de cubierta como cabos o defensas, que tienen alta demanda por desgaste o reposición. También tienen un peso importante los artículos de seguridad, especialmente en momentos clave de la temporada o revisiones obligatorias, y el textil técnico, que ha ganado protagonismo en los últimos años.

¿Qué criterios utilizan para seleccionar los productos y marcas que ofrecen en sus tiendas? ¿Siguen los mismos criterios en todos sus mercados o cada tienda funciona de manera independiente?

La selección de productos y marcas en AD Nautic no es aleatoria, sino el resultado de un equilibrio muy trabajado entre potencia de red y adaptación local. El objetivo es claro: ofrecer siempre un surtido competitivo, fiable y alineado con lo que realmente demanda el cliente náutico.

En primer lugar, el criterio principal es la demanda real del mercado. Gracias al conocimiento global de la red AD Nautic, trabajamos con datos consolidados de ventas que permiten identificar qué productos funcionan mejor, cuáles tienen mayor rotación y qué categorías son imprescindibles en cualquier tienda. Esto permite construir un surtido base optimizado, evitando decisiones intuitivas o poco rentables. A esto se suma un segundo filtro clave: la calidad y fiabilidad de las marcas. En un sector técnico como el náutico, el cliente exige productos duraderos y seguros, por lo que priorizamos fabricantes reconocidos, testados y con garantías. No se trata de tener muchas marcas, sino las adecuadas. Otro criterio importante es la coherencia de gama. Cada tienda debe poder responder a las necesidades completas del cliente: desde el mantenimiento básico hasta el equipamiento más técnico. Por eso se busca un equilibrio entre profundidad de gama y claridad en la oferta, facilitando la venta y la experiencia en tienda.

Ahora bien, aunque existe esta base común, el modelo no es rígido. AD Nautic combina una estructura centralizada con flexibilidad local. Hay un surtido principal definido por la red, basado en datos y mejores prácticas. Pero cada tienda puede adaptarlo según su zona: tipo de cliente, nivel técnico, estacionalidad o particularidades del puerto o región. Por ejemplo, no es lo mismo una tienda en una zona de pesca que en un puerto deportivo de alto nivel, y el surtido se ajusta en consecuencia.



El enfoque de AD Nautic pasa por ofrecer un servicio integral al cliente.

Además de la venta de equipamiento para náutica recreativa, ¿qué otros servicios ofrecen a sus clientes?

Más allá de la venta de equipamiento, nuestro enfoque pasa por ofrecer un servicio integral al cliente, acompañándolo en todas las fases de la vida de su embarcación. Por un lado, el asesoramiento técnico especializado es clave. No se trata solo de vender un producto, sino de ayudar al cliente a elegir la solución más adecuada en función de su barco, su uso y su presupuesto. Aquí es donde la experiencia y el conocimiento del equipo marcan la diferencia.

También tiene un peso importante el servicio postventa, que incluye soporte técnico, gestión de garantías y resolución de incidencias. En un sector como el náutico, donde la fiabilidad es esencial, este acompañamiento genera mucha confianza y fidelidad. Otro pilar es la disponibilidad de producto y rapidez de suministro. Gracias a nuestra red, podemos acceder a un amplio catálogo y garantizar plazos de entrega muy ajustados, algo especialmente valorado en temporada alta.

Además, muchas tiendas ofrecen servicios complementarios, como instalación de equipos, mantenimiento básico o incluso formación al cliente en el uso de determinados sistemas, especialmente en electrónica y energía a bordo.

En su página web defienden también su compromiso medioambiental. ¿Qué estrategias llevan a cabo en este sentido?

El compromiso medioambiental forma parte, cada vez más, de nuestra estrategia, no solo como una declaración de intenciones, sino como una línea de trabajo concreta que aplicamos en el día a día. Apostamos claramente por la promoción de productos más sostenibles, incorporando

a nuestro catálogo soluciones que permiten reducir el impacto ambiental de la navegación: sistemas de energía renovable a bordo, baterías de nueva generación o equipos más eficientes en consumo. También ponemos el foco en la optimización logística, reduciendo al máximo desplazamientos innecesarios gracias a la capilaridad de nuestra red y a una gestión eficiente del stock. Esto nos permite no solo ser más competitivos, sino también disminuir nuestra huella de carbono.

Otro eje importante es la sensibilización del cliente. Desde tienda, asesoramos sobre prácticas más responsables, fomentando un uso eficiente de los recursos a bordo y promoviendo soluciones que alarguen la vida útil de los equipos. Además, a nivel interno, trabajamos en la reducción de residuos y el uso de embalajes más sostenibles, así como en la mejora continua de nuestros procesos. Todo ello apoyado por la estructura de Alliance Marine, que impulsa iniciativas globales en esta materia. Entendemos que el futuro de la náutica pasa por un equilibrio entre disfrute y responsabilidad, y queremos ser parte activa de esa transición.

¿Qué importancia tienen la sostenibilidad y el respeto hacia el medio ambiente en el sector de la náutica recreativa?

La sostenibilidad ha pasado de ser un valor añadido a convertirse en un factor estratégico clave dentro del sector de la náutica recreativa. Cada vez hay una mayor conciencia, tanto por parte de los usuarios como de los profesionales, de la necesidad de proteger el entorno en el que se desarrolla la propia actividad. El cliente es hoy mucho más sensible al impacto ambiental de su embarcación, y busca soluciones que le permitan navegar de forma más eficiente, reducir consumos y minimizar emisiones, sin renunciar a la comodidad. Esto está impulsando la demanda de tecnologías más limpias y de productos diseñados bajo criterios de sostenibilidad. Al mismo tiempo, el propio sector está evolucionando, con fabricantes y distribuidores que integran estos principios en su oferta y en su forma de operar. Además, no hay que olvidar el papel de la regulación, cada vez más exigente en materia medioambiental, que está acelerando esta transformación y obligando a todos los actores a adaptarse.

En cuanto al consumidor, ¿detecta algún cambio significativo en sus hábitos de consumo en los últimos años?

Sí, en los últimos años se perciben cambios bastante claros en los hábitos de consumo del cliente náutico, y todos ellos apuntan hacia un perfil más informado, exigente y racional en su forma de comprar. Por un lado, el cliente está hoy mucho más documentado y llega a tienda habiendo investigado previamente, comparando opciones y con

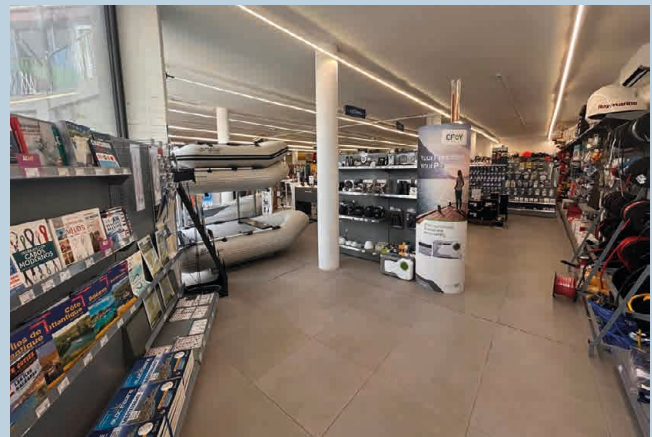
una idea bastante clara de lo que necesita. Esto eleva el nivel de la conversación y hace que el asesoramiento sea más técnico y personalizado. También se observa una mayor búsqueda de valor a largo plazo. Frente a compras más impulsivas del pasado, ahora se priorizan productos duraderos, eficientes y que realmente aporten una mejora en la experiencia a bordo. En ese sentido, la inversión se analiza más, pero cuando el cliente está convencido, apuesta por soluciones de mayor calidad. Otro cambio relevante es la creciente sensibilidad hacia la autonomía y la autosuficiencia: todo lo relacionado con energía, electrónica o conectividad tiene cada vez más peso, porque el usuario quiere depender menos de infraestructuras externas. Además, el cliente valora mucho más la disponibilidad inmediata, quiere encontrar el producto cuando lo necesita, especialmente en temporada.



En AD Nautic consideran que el asesoramiento especializado es clave en el sector de la náutica recreativa.

¿Qué importancia tiene el asesoramiento especializado en un sector como el de la náutica recreativa?

El asesoramiento especializado es, sin duda, uno de los pilares fundamentales en el sector de la náutica recreativa. A diferencia de otros ámbitos, aquí no se trata simplemente de elegir un producto, sino de tomar decisiones que afectan directamente a la seguridad, el rendimiento y la experiencia a bordo. Cada embarcación es diferente, y también lo es el uso que hace de ella cada armador. Por eso, el cliente necesita algo más que una oferta amplia: necesita a alguien que entienda su contexto y le recomiende la solución más adecuada. Un buen asesoramiento permite evitar errores de compra, optimizar la inversión y asegurar que todos los equipos funcionen de forma coherente entre sí. Además, con la creciente complejidad de productos como la electrónica o los sistemas energéticos, el papel del experto se vuelve aún más relevante. No solo ayuda a elegir, sino también a integrar correctamente los equipos y a sacarles el máximo partido.



AD Nautic ha ido evolucionando hacia un modelo más eficiente y profesionalizado.

¿Cómo valora la situación actual del sector de la náutica recreativa en España? ¿Y a nivel global?

La situación actual del sector de la náutica recreativa puede definirse como estable, pero en fase de normalización, tanto en España como a nivel global, tras unos años atípicos de fuerte crecimiento.

En España, venimos de un periodo pospandemia muy dinámico, donde la náutica se benefició de un mayor interés por las actividades al aire libre. Hoy el mercado sigue activo, pero con un cliente más prudente y selectivo. Se mantiene una buena base de demanda, especialmente en mantenimiento, equipamiento y mejora de embarcaciones existentes, aunque se percibe cierta moderación en el ritmo de crecimiento. Aun así, el sector demuestra solidez, apoyado en una afición cada vez más consolidada.

A nivel global, la tendencia es similar. Tras el boom de los últimos años, el mercado entra en una fase más racional, marcada por factores como la inflación, el contexto macroeconómico y la evolución de los costes. Sin embargo, hay elementos estructurales muy positivos: el interés por la navegación sigue creciendo. Además, el sector está claramente impulsado por grandes transformaciones, como la digitalización, la electrificación y la sostenibilidad, que no solo generan nuevas oportunidades de negocio, sino que también elevan el nivel de exigencia del mercado.

¿Cuáles son los principales retos que debe enfrentar el retail en el sector de la náutica recreativa?

Nosotros tenemos claro que pertenecemos al retail especializado, lo que nos ayudó a tomar las decisiones correctas desde hace años ya. Hemos evolucionado hacia un modelo más eficiente, profesionalizado y centrado en el cliente para afrontar los retos actuales del mercado. Nuestra prioridad fue avanzar hacia una verdadera omnicanalidad, donde el cliente pueda interactuar con nosotros de forma fluida



La misión de AD Nautic es convertirse en una marca pionera de equipamiento náutico.

entre un entorno digital y de tienda física. Esto implica disponer de visibilidad de stock, facilitar servicios como el Click & Collect en plazos cortos y utilizar canales directos de comunicación para asesoramiento y venta.

Otro aspecto clave es la optimización de la gestión de stock. La estacionalidad del negocio y la dependencia de proveedores hacen imprescindible trabajar con una selección clara de productos estratégicos, asegurar la disponibilidad de referencias clave y evitar tanto las roturas como el sobrestock. La centralización de compras y la implantación de sistemas simples de reposición ayudan a mejorar la rentabilidad de la red.

En paralelo, resulta fundamental elevar el nivel comercial en el punto de venta. El cliente náutico demanda cada vez más asesoramiento técnico, por lo que la formación continua de los equipos y la capacidad de ofrecer soluciones completas, más allá del producto individual, marcan la diferencia en la experiencia de compra y en el incremento del tique medio.

La presión sobre los márgenes, derivada de la competencia online y los marketplaces, obliga a adoptar estrategias que vayan más allá del precio. En este sentido, el desarrollo de marcas propias, la creación de packs de producto con valor añadido y la incorporación de servicios complementarios como la instalación o el mantenimiento permiten diferenciar la oferta y proteger la rentabilidad.

Asimismo, el perfil del cliente está evolucionando hacia un consumidor más digital, menos fidelizado y que busca simplicidad y rapidez en la compra. Adaptarse a este cambio requiere una comunicación más clara, visual y orientada al uso real del producto, facilitando la toma de decisiones en tienda y en los canales digitales.

La sostenibilidad también empieza a jugar un papel relevante, tanto por la creciente sensibilidad del consumidor como por la presión regulatoria. Sin necesidad de grandes transformaciones, es posible avanzar incorporando productos más respetuosos con el medio ambiente y comunicando sus beneficios de forma sencilla.

Por otro lado, la tienda física debe transformarse en un espacio más experiencial, donde el asesoramiento, la demostración de producto y la generación de comunidad cobren protagonismo frente al modelo tradicional centrado únicamente en la exposición y el almacenamiento.

Finalmente, uno de los retos más importantes es la gestión del talento. La dificultad para encontrar perfiles con conocimiento técnico y habilidades comerciales hace imprescindible invertir en formación interna, estandarizar procesos de venta y compartir buenas prácticas dentro de la red. Todo ello debe ir acompañado de una animación comercial estructurada, con campañas claras a lo largo del año y el seguimiento de indicadores clave que permitan medir y mejorar el rendimiento de las tiendas.

¿Cuáles son los objetivos de AD Nautic a corto, medio y largo plazo?

En AD Nautic trabajamos con una visión clara y estructurada en el tiempo, con objetivos definidos a corto, medio y largo plazo:

A corto plazo, nuestro foco está en consolidar el crecimiento de la red de tiendas, mejorar la rentabilidad de los puntos de venta y seguir optimizando la experiencia de cliente, tanto en tienda como en el canal online. También priorizamos la disponibilidad de producto y la eficiencia logística.

A medio y largo plazo, buscamos reforzar nuestro posicionamiento como referente en la náutica recreativa en Europa, ampliando nuestra oferta con soluciones más innovadoras y sostenibles, y desarrollando aún más la omnicanalidad. Asimismo, queremos seguir profesionalizando la red de franquicias y potenciando el valor del asesoramiento técnico.

Nuestra misión es ser la marca pionera de equipamiento náutico con una red europea 'figital' (física + digital) de tiendas dinámicas y responsables. La red AD Nautic debe seguir siendo reconocida por su experiencia, por la disponibilidad de productos a un precio justo y por su carisma. ■

FICHA TÉCNICA



- **Año de inicio del negocio:** 1974
- **Nº de tiendas:** 165
- **Número de empleados:** 50 en la central y más de 600 en tiendas
- **Persona de contacto:** Hubert Lascaux
- **Correo electrónico:** contacto@ad-nautic.es
- **Teléfono:** (+34) 96 047 57 31

SCHENKER: CONECTADA Y CONTROLADA DESDE TU DISPLAY

Schenker, el mayor fabricante europeo de las desalinizadoras de bajo consumo, presenta este año como gran novedad el nuevo modelo de las desalinizadoras Qube supercompactas con un diseño contemporáneo y esencial.



El nuevo modelo de desalinizadoras Qube, de Schenker, es ideal para instalaciones donde el espacio disponible permite una desalinizadora supercompacta de forma rectangular.

Incorpora un sistema de recuperación de energía de última generación que logra una eficiencia extremadamente alta, un consumo mínimo de energía y alimentación directa por batería.

También presentan su nuevo display MINI Touch, que permite un control intuitivo en un modelo compacto que cabe en todas las mesas de cartas.



Además, Schenker no solo actualiza modelos de control y equipos adaptándose a las necesidades del mercado, sino también la electrónica interna. Con la nueva interface que permite visualizar y controlar el equipo desde el display existente a bordo conectando con todas las grandes marcas del mercado: Simrad, B&G, Garmin, Raymarine o Furuno. ■

CONSUMO ELÉCTRICO -80%



Para más información

info@nautric.com

(+34) 93 792 92 00

SITUACIÓN DE LOS DISPOSITIVOS ENERGÉTICOS EN LA NÁUTICA RECREATIVA

AUTONOMÍA Y EFICIENCIA, PRIORIDADES EN LA EVOLUCIÓN DE LOS DISPOSITIVOS ENERGÉTICOS

Los sistemas energéticos a bordo evolucionan hacia instalaciones más integradas, con baterías de litio, paneles solares y soluciones de gestión inteligente que permiten mejorar la autonomía y reducir la dependencia del generador diésel. El aumento de los consumos eléctricos y la demanda de mayor confort en fondeo están impulsando el desarrollo de equipos más eficientes y conectados. En este informe, analizamos la evolución del mercado de los dispositivos energéticos, los productos más demandados, las tendencias tecnológicas y las innovaciones con mayor impacto, así como los retos y oportunidades que afronta la categoría. Para ello, contamos con las valoraciones de los diferentes agentes económicos especializados en el sector de la náutica recreativa.

Carmina Meneses

Las baterías de litio, los paneles solares y los sistemas de gestión energética están ganando peso en el equipamiento de las embarcaciones de recreo. La demanda de mayor autonomía en fondeo, junto con el aumento de los consumos eléctricos a bordo, está impulsando soluciones capaces de alimentar más equipos y reducir el uso del generador diésel. La

evolución de esta categoría también está vinculada a la mejora de la eficiencia de los cargadores, inversores y equipos auxiliares, especialmente la climatización marina.

La integración de los distintos componentes y la monitorización del consumo centran buena parte de los avances tec-

nológicos. Los sistemas que coordinan la generación, el almacenamiento y la distribución de la energía permiten conocer mejor los recursos disponibles y ajustar su uso a las necesidades de cada embarcación. Por su parte, la electrificación y la hibridación de la propulsión abren nuevas líneas de desarrollo, aunque su implantación depende de las prestaciones de los equipos y de las características de cada uno.

Este informe recoge las perspectivas de los profesionales del sector sobre la evolución de las ventas, los productos más demandados, las innovaciones con mayor impacto y los factores que pueden condicionar el desarrollo de la categoría, entre otros aspectos.

LA DEMANDA DE AUTONOMÍA Y CONFORT IMPULSA EL MERCADO

El mercado español de dispositivos energéticos para la náutica recreativa evoluciona en un entorno con mayores exigencias de autonomía, comodidad y fiabilidad. Los propietarios esperan disponer de más servicios eléctricos a bordo, tanto durante la navegación como en las estancias en fondeo, lo que incrementa las necesidades de almacenamiento y suministro energético. Esta tendencia coincide con el dinamismo registrado en determinados segmentos de embarcaciones, especialmente en las esloras de mayor tamaño, donde la inversión en equipamiento energético adquiere mayor relevancia.

Para Richard IJzelendoorn, sales manager de Victron Energy, "durante el último año, hemos observado un crecimiento sólido y sostenido de la demanda de soluciones energéticas a bordo en el mercado de la náutica de recreo. Los propietarios de embarcaciones buscan cada vez más autonomía, comodidad y fiabilidad. Mientras que antes los sistemas energéticos se utilizaban principalmente para funciones básicas a bordo, hoy en día los usuarios esperan disfrutar en el mar de las mismas comodidades de las que disfrutaban en casa, como aire

acondicionado, refrigeración, cocinas de inducción, conexión a internet y dispositivos electrónicos avanzados". Y Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, explica que "según ANEN, las matriculaciones de embarcaciones de recreo en España crecieron un 7% entre enero y agosto de 2026 frente al mismo periodo de 2025, con especial dinamismo en las esloras de 12 a 16 metros y en las superiores a 16 metros, segmentos donde la inversión en sistemas energéticos suele tener más peso".

La transformación de los sistemas energéticos a bordo está estrechamente vinculada al desarrollo tecnológico y a la necesidad de optimizar los recursos disponibles. El aumento del equipamiento eléctrico obliga a prestar más atención al consumo, el peso, el espacio y la integración de los componentes, tanto en embarcaciones de nueva construcción como en las instalaciones que se modernizan.

Tal y como comenta Hubert Lascaux, country manager España-Portugal de AD Nautic, "en los últimos años, el segmento de los dispositivos energéticos ha vivido una auténtica transformación, impulsado tanto por la innovación tecnológica como por un cambio claro en las prioridades del usuario. El mercado evoluciona hacia embarcaciones más autónomas, sostenibles y tecnológicamente avanzadas, donde la energía deja de ser una limitación para convertirse en un elemento estratégico". Mientras que Armelle Roland, head of sales & marketing de Cristec, valora que "el mercado español sigue la tendencia general europea hacia una mayor autonomía energética y unos sistemas eléctricos a bordo cada vez más sofisticados. Las embarcaciones llevan cada vez más equipamiento eléctrico, mientras que los navegantes esperan mayor comodidad cuando están en el mar y menor dependencia de los motores o generadores. Por su parte, los astilleros prestan cada vez más atención a la eficiencia energética, el peso, el espacio disponible, la facilidad

de instalación y la integración de los sistemas". Y Antonio Picot, ingeniero industrial especializado en energías renovables y socio fundador de Energy Nautic, considera que "la evolución del mercado es muy positiva, en los últimos años hemos notado una mayor preocupación por el consumo de energías primarias, como la electricidad y el gasoil. Venimos observando un incremento en la demanda de baterías de litio, ya que estas ofrecen casi el doble de energía útil real que una de AGM debido a su gran diferencia en la capacidad de descarga".

INTEGRACIÓN, ESPECIALIZACIÓN Y CONECTIVIDAD MARCAN LA EVOLUCIÓN DE LOS DISPOSITIVOS ENERGÉTICOS

La creciente complejidad de las instalaciones energéticas está elevando las exigencias tanto en el diseño como en la ejecución y el mantenimiento. La incorporación de baterías de litio, paneles fotovoltaicos y sistemas de gestión requiere profesionales con conocimientos técnicos capaces de integrar los componentes de acuerdo con las características de cada embarcación. A estas necesidades se suma la importancia de disponer de infraestructuras portuarias preparadas, equipos seguros y un servicio técnico cualificado que aporte confianza al usuario.

Así, Antonio Picot, socio fundador de Energy Nautic, explica que "trabajamos este mercado desde un equipo técnico especializado compuesto por ingenieros y arquitectos, por lo que nos parece muy importante apostar por una mayor profesionalización y especialización en las empresas que realizan instalaciones energéticas en los barcos. Buscar empresas especialistas con capacidad técnica para orientar al cliente en la solución idónea para él y su embarcación. Ya que no se trata únicamente de instalar una batería o de poner tres paneles fotovoltaicos sino de buscar la mejor solución para cada cliente en concreto dependiendo de su tipo de embarcación y de

su estilo de vida a bordo". Por su parte, Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, destaca que "para que los sistemas energéticos evolucionen de verdad, las marinas y puertos deportivos tienen que avanzar al mismo ritmo que los barcos. No basta con que el astillero incorpore mejores baterías, cargadores o soluciones híbridas si después el entorno no está preparado para dar soporte a esa transición". Y añade: "El cliente necesita saber que estos sistemas son seguros, homologados, mantenibles y que cuentan con servicio técnico cualificado. En energía a bordo, especialmente con baterías de litio y sistemas de alta demanda, la instalación y el mantenimiento son tan importantes como el producto". Y Richard IJzelendoorn, sales manager de Victron Energy, manifiesta que "el mayor impacto provendrá de los sistemas energéticos inteligentes y totalmente integrados. El futuro no solo consiste en generar y almacenar energía, sino también en utilizarla de la forma más eficiente posible. Observamos una creciente demanda de sistemas que permitan a los usuarios supervisar y gestionar toda su instalación energética desde cualquier parte del mundo. La conectividad, los datos en tiempo real y el diagnóstico remoto se están convirtiendo en componentes esenciales de los sistemas energéticos marinos modernos".

Un cliente más exigente que busca soluciones adaptadas a sus necesidades

El perfil de usuario de embarcaciones de recreo está evolucionando hacia un mayor conocimiento de las tecnologías energéticas y una mayor disposición a invertir en soluciones que mejoren la experiencia a bordo. La elección de los equipos responde cada vez más a necesidades concretas de autonomía, eficiencia y reducción de la dependencia de fuentes externas de suministro. De esta manera, la decisión de compra no se limita a comparar prestaciones de cada dispositivo, sino que requiere valorar su adecuación al tipo de embarcación y a los hábitos de navegación. El asesoramiento técnico adquiere

especial importancia para dimensionar correctamente las instalaciones y evitar soluciones que no respondan a los consumos reales.

Tal y como comenta Alejandro Román, sales engineer de Yanmar, "apreciamos una evolución en el perfil del cliente, que muestra un mayor conocimiento de las soluciones energéticas disponibles y una mayor disposición a invertir en tecnologías que mejoren la experiencia a bordo, reduzcan la dependencia de fuentes externas de energía y aumenten la eficiencia general de la embarcación". Mientras que Andrei Pilu, director de Vetus España & Portugal, añade que "el mercado de la náutica de recreo está avanzando hacia soluciones más sostenibles, eficientes e inteligentes. Cada vez vemos más interés por tecnologías relacionadas con la electrificación, los sistemas híbridos y combustibles renovables como el HVO, que permiten reducir el impacto ambiental sin renunciar a la autonomía o las prestaciones. Además, los usuarios valoran cada vez más las marcas que hacen de la sostenibilidad uno de sus pilares y la convierten en parte de su propuesta de valor".

LAS BATERÍAS DE LITIO Y LAS ENERGÍAS RENOVABLES IMPULSAN LA DEMANDA

El almacenamiento energético se ha convertido en uno de los principales focos de interés del mercado, con las baterías de litio como protagonistas frente a las tecnologías tradicionales. Su menor peso, mayor aprovechamiento de la capacidad disponible y vida útil contribuyen a explicar su creciente implantación en embarcaciones de recreo. Este avance está estrechamente relacionado con la voluntad de ganar autonomía durante las estancias en fondeo y reducir la dependencia de la conexión eléctrica en puerto o del funcionamiento del motor y el generador.

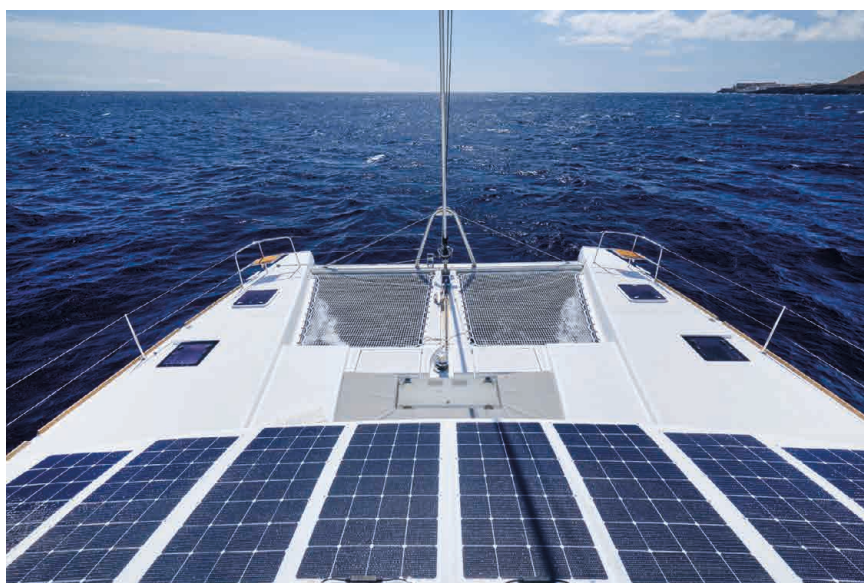
Así, Hubert Lascaux, country manager España-Portugal de AD Nautic, valora que "el auge de las baterías de litio, que se han consolidado como la gran alter-

nativa a las tradicionales. Su menor peso, mayor capacidad de almacenamiento y vida útil más larga las han convertido en una opción cada vez más demandada, especialmente en embarcaciones que buscan autonomía y eficiencia. En paralelo, estamos viendo una fuerte apuesta por las energías renovables a bordo, principalmente a través de paneles solares. Cada vez más armadores quieren reducir su dependencia del motor o del puerto, apostando por soluciones que les permitan ganar autonomía y, al mismo tiempo, minimizar su impacto ambiental". Por su parte, Antonio Picot, ingeniero industrial especializado en energías renovables y socio fundador de Energy Nautic, explica que "el mayor incremento lo han tenido las baterías de litio. Hace unos años el litio generaba desconfianza, pero tras años de estar en el mercado y, dada su efectividad, cada vez más clientes buscan esta solución para ganar autonomía energética. Hay dos factores clave que han contribuido a este incremento. Por un lado, el coste económico, las embarcaciones buscan ser lo más autosuficientes y no depender de la electricidad del puerto/marina o del motor y/o generador cuando se están fondeando. Por otro lado, también hay una mayor conciencia social respecto a la sostenibilidad y eso está contribuyendo a instalar cada vez más sistemas de energías renovables tanto en industria, como en residencial, como en la náutica". Y José Martín, gestor comercial fuera-bordas y embarcaciones de Touron, opina que "en el terreno energético, la clave estará en baterías de litio con mayor densidad y tiempos de carga más cortos, en una gestión digital de la energía integrada en la embarcación -consumo, autonomía y estado de carga en tiempo real- y en la llegada de sistemas eléctricos e híbridos capaces de mover esloras y potencias mayores. Buena parte de esta evolución llega heredada del sector de la automoción y adaptada a las exigencias del entorno marítimo. El objetivo es siempre el mismo: una navegación más eficiente, sencilla y accesible".

Eficiencia y electrificación amplían las opciones de equipamiento

La búsqueda de una navegación más silenciosa y eficiente está impulsando soluciones que van más allá del almacenamiento y la gestión de la electricidad. Entre ellas destacan los sistemas de climatización de menor consumo y los equipos combinados de carga e inversor, que permiten atender las necesidades de confort sin incrementar innecesariamente el consumo energético. También crece el interés por los pequeños fuerabordas eléctricos, una alternativa especialmente adecuada para determinadas embarcaciones auxiliares, aguas interiores y zonas donde el uso de motores de combustión está limitado.

Tal y como comenta Víctor Fernández, director comercial de Marine Point, "las baterías de litio y los sistemas de climatización eco-eficientes lideran la demanda con diferencia, escoltados por los cargadores/inversores combinados y la regulación solar MPPT. Este crecimiento responde a la búsqueda de autonomía silenciosa, la eliminación de humos en cala y la necesidad imperiosa de optimizar peso y espacio en la sentina". A lo que José Martín, gestor comercial fuera-bordas y embarcaciones de Touron, añade que "la propulsión eléctrica en embarcaciones todavía está dando sus primeros pasos y su implantación es aún tímida, aunque el interés crece año a año. Donde sí se aprecia un empuje claro es en las soluciones de menor coste que ofrecen al usuario resultados muy satisfactorios en prestaciones y practicidad: pequeños fuerabordas eléctricos y, ligadas a ellos, las baterías de litio y los sistemas de carga. Detrás de este crecimiento hay necesidades muy concretas: navegar sin ruido ni emisiones, reducir el mantenimiento y el coste por uso, poder transportar y cargar el equipo con facilidad, y acceder a zonas protegidas o aguas interiores donde la combustión está limitada".



TENDENCIAS QUE MARCARÁN LA EVOLUCIÓN DE LOS DISPOSITIVOS ENERGÉTICOS

La evolución tecnológica apunta hacia instalaciones en las que baterías, cargadores, inversores y fuentes de generación dejarán de funcionar como elementos independientes para operar de manera coordinada. La comunicación entre equipos facilitará una gestión más eficiente de la energía disponible y permitirá simplificar el control de los distintos sistemas de a bordo. La conectividad será determinante para optimizar el rendimiento de cada componente y adaptar su funcionamiento a las necesidades reales de la embarcación. La energía solar también avanzará en este proceso, gracias a la mejora de los paneles y de los reguladores de carga, que permitirán aprovechar mejor la producción fotovoltaica.

Así, Armelle Roland, head of sales & marketing de Cristec, afirma que "varias tendencias importantes marcarán los sistemas energéticos a bordo: la electrificación, la energía solar, las comunicaciones y la integración de sistemas. La energía solar se está convirtiendo en una auténtica fuente alternativa de energía a bordo. Las mejoras en la eficiencia de los paneles, combinadas con reguladores de carga cada vez más eficientes, hacen que la energía solar ya no sea

simplemente una forma de mantener las baterías. En muchas embarcaciones, ahora puede contribuir de manera significativa a la producción diaria de energía y, por lo tanto, a la autonomía a bordo". Por su parte, Hubert Lascaux, country manager España-Portugal de AD Nautic, detalla que "hay una tendencia clara hacia la integración de sistemas: baterías, cargadores, inversores y fuentes de energía trabajan cada vez más de forma conectada, creando ecosistemas energéticos completos a bordo. En conjunto, el mercado evoluciona hacia embarcaciones más autónomas, sostenibles y tecnológicamente avanzadas, donde la energía deja de ser una limitación para convertirse en un elemento estratégico". Y Andrei Pilu, director de Vetus España & Portugal, especifica que "la tendencia hacia soluciones más sostenibles está impulsando la demanda de sistemas energéticos más avanzados, pero también de soluciones capaces de trabajar juntas. La integración y la conectividad entre los distintos equipos de a bordo serán clave en los próximos años, permitiendo una gestión más sencilla y eficiente de la embarcación".

La electrificación continuará extendiéndose en la náutica recreativa, tanto en los sistemas auxiliares como en la propulsión. El desarrollo de baterías de litio con mayor densidad energética y

tiempos de recarga más reducidos contribuirá a mejorar las prestaciones de las instalaciones eléctricas y a facilitar su incorporación a un mayor número de embarcaciones.

Tal y como detalla José Martín, gestor comercial fuerabordas y embarcaciones de Touron, "el último año ha confirmado una tendencia que ya veníamos

observando: el interés por los dispositivos energéticos crece de forma sostenida y paulatina en la náutica de recreo. No es un cambio brusco, sino una evolución constante y sólida. Desde el segundo trimestre del año, la demanda se ha acelerado respecto a temporadas anteriores. El cliente ha cambiado: ya no busca únicamente prestaciones, sino un producto que

combine sostenibilidad, diseño e innovación, y está dispuesto a invertir en gama alta cuando la tecnología aporta un valor real a su forma de navegar". Mientras que Alejandro Román, sales engineer de Yanmar, considera que "la electrificación y la hibridación serán, sin duda, dos de las tendencias que marcarán la evolución del sector náutico en los próximos años. A medida que aumenten las necesidades energéticas a bordo y se endurecerán los requisitos en materia de eficiencia y sostenibilidad, las embarcaciones demandarán sistemas de generación y gestión de energía cada vez más avanzados".

DE LOS COMPONENTES INDIVIDUALES A LOS SISTEMAS ENERGÉTICOS INTEGRADOS

La creciente implantación de las baterías de litio está favoreciendo la demanda de otros dispositivos necesarios para garantizar el funcionamiento adecuado de la instalación. Cargadores inteligentes, inversores-cargadores, convertidores CC/CC, sistemas de carga por alternador y reguladores solares adquieren mayor relevancia al permitir adaptar las distintas fuentes de energía a las necesidades de consumo y almacenamiento. También ganan protagonismo los sistemas de gestión de baterías (BMS), la monitorización y los mecanismos de protección, especialmente en instalaciones que combinan diferentes tecnologías y niveles de tensión.

Para Armelle Roland, head of sales & marketing de Cristec, "las baterías de litio están impulsando, como es lógico, una parte significativa del mercado, pero su desarrollo también está generando una fuerte demanda de todos los equipos que las rodean: cargadores de baterías inteligentes y potentes, convertidores CC/CC, soluciones de carga por alternador, reguladores de carga solar y dispositivos de monitorización y protección. La conversión CC/CC reviste especial importancia, ya que las embarcaciones modernas combinan cada vez más diferentes tecnologías de baterías y niveles de tensión". Por su parte, Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, destaca que "vemos una demanda más sofisticada. El cliente ya no pregunta solo por baterías, cargadores o generadores de forma aislada. Pregunta por el sistema completo: cuánto tiempo puede estar fondeando, qué consumos puede soportar, cómo se monitoriza la energía, qué mantenimiento requiere y cómo afecta todo ello al confort. En el sector se está hablando cada vez más de baterías de litio, paneles solares, inversores-cargadores, sistemas híbridos y monitorización energética como piezas de una misma arquitectura de eficiencia a bordo". Según Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, "destacan las baterías de litio, junto con inversores, cargadores y sistemas inteligentes de gestión energética. También está aumentando el interés por la energía solar, especialmente en veleros y catamaranes. Más que un componente concreto, la tendencia es hacia una gestión integral de la energía, buscando mayor autonomía y confort, y menos horas de funcionamiento del generador". Y David de Haro, director de sostenibilidad de Mundo Marino, explica que "el crecimiento está especialmente en la combinación de baterías de litio, BMS, inversores/cargadores de alta potencia y sistemas inteligentes de gestión de energía. Ya no se trata solamente de instalar una batería con mayor capacidad. Lo importante es diseñar correctamente todo el ecosistema: producción, almacenamiento, conversión, distribución, monitorización y seguridad".

Más autonomía eléctrica para mejorar el confort en fondeo

Reducir la dependencia del generador diésel constituye uno de los principales objetivos de la evolución de los sistemas energéticos a bordo. La combinación de baterías de litio de mayor capacidad, energía solar y gestión inteligente permite alimentar durante más tiempo los equipos auxiliares, incluso cuando la embarcación permanece fondeada. La climatización marina destaca entre los consumos que más condicionan el dimensionamiento de las instalaciones, lo que favorece el interés por equipos de velocidad variable y bajo consumo, capaces de funcionar con alimentación procedente de las baterías.

Para Víctor Fernández, director comercial de Marine Point, "el mercado ha dejado de comprar componentes sueltos para exigir proyectos integrales de ingeniería a bordo. El armador busca un 'confort de hotel' en fondeo sin depender del ruidoso generador diésel. Aquí el gran dinamizador es la climatización marina: la demanda del aire acondicionado se ha disparado, pero con un cambio claro de paradigma. El cliente exige hoy equipos de máxima calidad con tecnología inverter de velocidad variable y bajísimo consumo para poder funcionar directamente desde el banco de baterías durante la noche". Por su parte, David de Haro,

director de sostenibilidad de Mundo Marino, resalta que “uno de los cambios más interesantes no está únicamente en la electrificación de la propulsión, sino en la electrificación de los consumos de a bordo. Cada vez vemos más sentido en instalar paquetes de baterías de litio con suficiente capacidad para reducir de forma importante -o incluso evitar durante determinados periodos- el funcionamiento del generador diésel. Esto permite alimentar climatización, iluminación, electrónica y otros servicios auxiliares mientras el barco está fondeando o navegando. El beneficio no es solo energético. Durante las horas en que el generador permanece apagado se elimina su ruido, vibraciones y olores, además de reducir consumo de combustible, emisiones locales y horas de mantenimiento”. Y Richard IJzelendoorn, sales manager de Victron Energy, determina que “el principal motor es el deseo de una mayor independencia energética. Los propietarios de embarcaciones quieren pasar periodos más largos fondeando sin depender de ir a tierra o poner en marcha un generador. Al mismo tiempo, el consumo eléctrico a bordo sigue aumentando a medida que más equipos pasan a funcionar con electricidad, necesitando sistemas energéticos cada vez más grandes y sofisticados. La combinación de baterías de litio, energía solar y gestión inteligente de la energía ha transformado el mercado. Las soluciones que antes estaban reservadas a los yates de lujo se instalan ahora cada vez más en veleiros y yates a motor de tamaño medio”.

LOS RETOS PARA CONSOLIDAR EL CRECIMIENTO DE LOS DISPOSITIVOS ENERGÉTICOS

La incorporación de nuevos dispositivos energéticos exige abordar la instalación como un conjunto, no como una simple sustitución de componentes. La convivencia de baterías de litio, sistemas de climatización de bajo consumo y equipos de generación y distribución eléctrica obliga a revisar el diseño de la instalación, las protecciones y los sistemas de carga. Esta complejidad aumenta la importancia de la prescripción técnica y de la colaboración entre fabricantes, astilleros y talleres desde las primeras fases del proyecto.

Así, Armelle Roland, head of sales & marketing de Cristec, valora que “uno de los principales retos es combinar la innovación tecnológica con la simplicidad y la robustez. Una embarcación es un entorno exigente. Los productos deben soportar el calor, la humedad, las vibraciones y un uso intensivo, sin dejar de ser fáciles de instalar, configurar y mantener. Otro factor importante es la capacidad de los fabricantes para colaborar estrechamente con los astilleros. Es posible que haya que adaptar las dimensiones, las conexiones, los protocolos de comunicación, los perfiles de carga y la integración mecánica a la arquitectura del astillero”. Y Víctor Fernández, director comercial de Marine Point, considera que “el gran reto que vivimos en la distribución B2B es la prescripción técnica: migrar un barco a litio e integrar climatización de alta eficiencia no es sustituir una máquina

por otra; exige redefinir esquemas eléctricos, alternadores, aisladores de carga y protecciones. Así, es importante no solo suministrar el equipo, sino auditar y diseñar el esquema energético junto al astillero o taller para garantizar que la instalación sea 100% segura y fiable”.

La expansión de los dispositivos energéticos requiere avanzar en varios frentes que van más allá de la propia tecnología. La formación de instaladores, distribuidores y profesionales comerciales será esencial para explicar las posibilidades de estos sistemas, dimensionarlos correctamente y orientar al cliente en función de sus necesidades.

Tal y como comenta José Martín, gestor comercial fuerabordas y embarcaciones de Touron, “uno de los principales retos es formación e información, tanto para los profesionales del sector como para los clientes. Se abre un escenario realmente apasionante y debemos estar preparados para afrontar el futuro de la náutica como se merece. Junto a ello, hay tres retos que considero decisivos: desarrollar infraestructura de carga en puertos y marinas, contar con un marco normativo claro para la instalación y el uso de baterías a bordo, y reforzar una red de concesionarios y servicio técnico especializado que dé confianza al usuario en la posventa”. A lo que Richard IJzelendoorn, sales manager de Victron Energy, añade que “es esencial una estrecha colaboración entre fabricantes, distribuidores, instaladores y puertos deportivos. Los sistemas energéticos modernos son cada vez más sofisticados y requieren conocimientos y asistencia especializados. Por esto, es importante seguir invirtiendo en formación técnica, asistencia profesional y redes de servicio globales para garantizar que los clientes disfruten de la mejor experiencia posible”.

Más control y eficiencia sin añadir complejidad a bordo

La aceptación de las nuevas soluciones energéticas dependerá de su capacidad para aportar mejoras perceptibles en la



INNOVACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO EN EL SECTOR

La integración de las distintas fuentes de energía y de los equipos de almacenamiento será una de las innovaciones con mayor capacidad para transformar las instalaciones a bordo. La conexión entre la alimentación desde tierra, la carga procedente del alternador, la generación solar y las baterías permitirá coordinar mejor los recursos disponibles y aprovecharlos según las necesidades de la embarcación. El avance no consistirá únicamente en incorporar más dispositivos, sino en conseguir que funcionen de forma conjunta y eficiente.

Así, Armelle Roland, head of sales & marketing de Cristec, detalla que “la embarcación del futuro tendrá que combinar de forma inteligente la alimentación en tierra, la carga del alternador, la producción solar y el almacenamiento de energía a bordo, al tiempo que hace que toda esta complejidad resulte casi imperceptible para el propietario”. Y Richard IJzelendoorn, sales manager de Victron Energy, resalta que “la transición energética ya no es una tendencia de futuro. Cada vez son más los propietarios de embarcaciones que eligen soluciones energéticas más limpias, silenciosas y eficientes que aumentan su independencia y comodidad a bordo. Creemos que el futuro reside en ecosistemas energéticos totalmente integrados en los que la generación, el almacenamiento y la monitorización de la energía funcionen como un único sistema inteligente”.

Los sistemas de monitorización y gestión inteligente permitirán conocer con mayor precisión el funcionamiento energético de la embarcación y ajustar el consumo a los recursos disponibles. La evolución de estas soluciones facilitará el seguimiento de parámetros como la producción, el nivel de carga de las baterías y la demanda de los equipos, proporcionando una visión más completa del conjunto de la instalación. El siguiente paso será avanzar hacia sistemas capaces de coordinar estos procesos y optimizar automáticamente la producción, el almacenamiento y el consumo.

Tal y como comenta Hubert Lascaux, country manager España-Portugal de AD Nautic, “un aspecto clave es la gestión inteligente de la energía. Los sistemas de monitorización y control han evolucionado mucho, permitiendo al usuario tener una visión completa del consumo, optimizar el uso de los equipos y evitar sorpresas. Ya no se trata solo de tener energía, sino de saber gestionarla de forma eficiente”. A lo que Alejandro Román, sales engineer de Yanmar, añade que “tendrán un papel relevante las innovaciones relacionadas con el almacenamiento energético, especialmente las baterías de nueva generación, así como los sistemas inteligentes de monitorización y gestión de la energía, capaces de optimizar automáticamente la producción, el almacenamiento y el consumo a bordo”.

experiencia de navegación. La sostenibilidad tendrá mayor recorrido comercial cuando se traduzca en ventajas concretas para el armador, como reducir el ruido, aumentar la autonomía, mejorar el confort y controlar el gasto operativo. Así, la integración de motores, baterías, alternadores, paneles solares y sistemas de control permitirá avanzar hacia embarcaciones más eficientes y coordinadas.

De esta manera, Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, detalla que “el crecimiento llegará cuando la sostenibilidad deje de percibirse como una renuncia y un extracoste y se entienda como una mejora de la experiencia: más silencio, más autonomía, menos consumo, más confort y una navegación más coherente con el futuro del mar”. Por su parte, Andrei Pilu, director de Vetus España & Portugal, valora que “al final,

la tecnología debe aportar algo más que prestaciones: debe dar tranquilidad. Poder supervisar y controlar los diferentes sistemas desde una única plataforma ayuda a que el navegador se centre en disfrutar del mar, con la confianza de que todo funciona de forma fiable y coordinada”. Y Alejandro Román, sales engineer de Yanmar, determina que “el futuro pasa por embarcaciones cada vez más conectadas, eficientes y energéticamente autónomas, donde la integración de motores, baterías, alternadores de alta capacidad, paneles solares y sistemas de control inteligentes permitirá el confort al tiempo que se reduce el impacto medioambiental y el coste operativo”.

El crecimiento del mercado de los dispositivos energéticos dependerá no solo de los avances tecnológicos, sino también de la capacidad del sector para adap-

tarse a unas instalaciones cada vez más complejas. La progresiva electrificación de las embarcaciones exige reforzar la formación de los profesionales, avanzar hacia un marco regulatorio claro y elevar el nivel de especialización en el diseño, la instalación y el mantenimiento de los sistemas de generación, almacenamiento y gestión de la energía.

Así, Alejandro Román, sales engineer de Yanmar, concluye que “para impulsar el crecimiento del mercado de los dispositivos energéticos será fundamental acompañar la evolución tecnológica con una adecuada formación, regulación y profesionalización del sector. La creciente electrificación de las embarcaciones está incrementando tanto las capacidades energéticas instaladas como la complejidad de los sistemas de generación, almacenamiento y gestión de la energía a bordo”. ■

LA OPINIÓN DEL SECTOR

En la náutica recreativa, los dispositivos energéticos engloban los equipos y sistemas destinados a generar, almacenar, transformar y gestionar la energía necesaria para el funcionamiento de una embarcación. Baterías, cargadores, inversores, paneles solares y sistemas de monitorización permiten alimentar tanto los equipos de navegación y seguridad como los servicios auxiliares y de confort. La evolución de esta categoría está ligada al aumento de los consumos eléctricos a bordo, la búsqueda de una mayor autonomía y el desarrollo de soluciones más eficientes. La integración de los equipos, la electrificación, la gestión inteligente de la energía y la mejora de las prestaciones de las baterías plantean nuevas oportunidades, pero también retos relacionados con la instalación, la seguridad y la especialización técnica. A continuación, recogemos las valoraciones de los profesionales del sector, que analizan las perspectivas de la categoría, los productos con mayor demanda, las innovaciones previstas y los principales desafíos y oportunidades para las empresas.

► **HUBERT LASCAUX,**
country manager España-Portugal de AD Nautic

"En los últimos años, el segmento de los dispositivos energéticos ha vivido una auténtica transformación, impulsado tanto por la innovación tecnológica como por un cambio claro en las prioridades del usuario. El mercado evoluciona hacia embarcaciones más autónomas, sostenibles y tecnológicamente avanzadas, donde la energía deja de ser una limitación para convertirse en un elemento estratégico".

Categorías con mayor demanda

"Destaca el auge de las baterías de litio, que se han consolidado como la gran alternativa a las tradicionales. Su menor peso, mayor capacidad de almacenamiento y vida útil más larga las han convertido en una opción cada vez más demandada, especialmente en embarcaciones que buscan autonomía y eficiencia. En paralelo, estamos viendo una fuerte apuesta por las energías renovables a bordo, principalmente a través de paneles solares. Cada vez más armadores quieren reducir su dependencia del motor o del puerto, apostando por soluciones que les permitan ganar autonomía y, al mismo tiempo, minimizar su impacto ambiental".



► **ARMELLE ROLAND,**
head of sales & marketing de Cristec

"El mercado español sigue la tendencia general europea hacia una mayor autonomía energética y unos sistemas eléctricos a bordo cada vez más sofisticados. Las embarcaciones llevan cada vez más equipamiento eléctrico, mientras que los navegantes esperan mayor comodidad cuando están en el mar y menor dependencia de los motores o generadores. Por su parte, los astilleros prestan cada vez más atención a la eficiencia energética, el peso, el espacio disponible, la facilidad de instalación y la integración de los sistemas".

Categorías con mayor demanda

"Las baterías de litio están impulsando, como es lógico, una parte significativa del mercado, pero su desarrollo también está generando una fuerte demanda de todos los equipos que las rodean: cargadores de baterías inteligentes y potentes, convertidores CC/CC, soluciones de carga por alternador, reguladores de carga solar y dispositivos de monitorización y protección. La conversión CC/CC reviste especial importancia, ya que las embarcaciones modernas combinan cada vez más diferentes tecnologías de baterías y niveles de tensión".



LA OPINIÓN DEL SECTOR

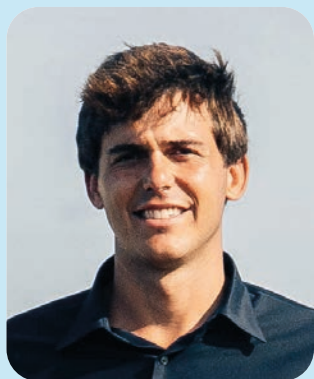


► **ANTONIO PICOT**, ingeniero industrial especializado en energías renovables y socio fundador de Energy Nautic

“La evolución del mercado es muy positiva, en los últimos años hemos notado una mayor preocupación por el consumo de energías primarias, como la electricidad y el gasoil. Venimos observando un incremento en la demanda de baterías de litio, ya que estas ofrecen casi el doble de energía útil real que una de AGM debido a su gran diferencia en la capacidad de descarga”.

Categorías con mayor demanda

“El mayor incremento lo han tenido las baterías de litio. Hace unos años el litio generaba desconfianza, pero tras años de estar en el mercado y, dada su efectividad, cada vez más clientes buscan esta solución para ganar autonomía energética. Hay dos factores clave que han contribuido a este incremento. Por un lado, el coste económico, las embarcaciones buscan ser lo más autosuficientes y no depender de la electricidad del puerto/marina o del motor y/o generador cuando se están fondeando. Por otro lado, también hay una mayor conciencia social respecto a la sostenibilidad y eso está contribuyendo a instalar cada vez más sistemas de energías renovables tanto en industria, como en residencial, como en la náutica”.



► **VÍCTOR MOURE**, CEO de Kumbra Yachts

“Valoramos que es un mercado en clara evolución, aunque con una lectura distinta a la de otros sectores. No hablaríamos solo de un crecimiento en volumen, sino de un cambio en las prioridades del cliente. El armador cada vez piensa más en la autonomía, eficiencia, confort a bordo y reducción de dependencia del generador o de la conexión a puerto. Será clave adoptar un enfoque realista y tecnológico-neutral. La transición no tendrá una única solución para todos los barcos: convivirán baterías, sistemas híbridos, combustibles alternativos, energía solar, mejoras de eficiencia y soluciones distintas según uso, eslora y zona de navegación”.

Categorías con mayor demanda

“Vemos una demanda más sofisticada. El cliente ya no pregunta solo por baterías, cargadores o generadores de forma aislada. Pregunta por el sistema completo: cuánto tiempo puede estar fondeando, qué consumos puede soportar, cómo se monitoriza la energía, qué mantenimiento requiere y cómo afecta todo ello al confort. En el sector se está hablando cada vez más de baterías de litio, paneles solares, inversores-cargadores, sistemas híbridos y monitorización energética como piezas de una misma arquitectura de eficiencia a bordo”.



► **JAVIER CANDELA**, director comercial de Marina Estrella

“Estamos viendo un interés creciente por soluciones que aumenten la autonomía energética y el confort a bordo, especialmente reduciendo la necesidad de utilizar el generador. Un buen ejemplo es el denominado Hotel Mude, que permite obtener durante la noche servicios de alto consumo, como el aire acondicionado o determinados sistemas de estabilización, mediante baterías de gran capacidad. Esto supone menos ruido, vibraciones y emisiones durante el fondeo. También empezaron a incorporarse soluciones Mild Hybrid, que permiten utilizar propulsión eléctrica en navegaciones cortas a baja velocidad, como entradas y salidas de puerto o desplazamientos en calas, reduciendo emisiones y ruido”.

Categorías con mayor demanda

“Destacan las baterías de litio, junto con inversores, cargadores y sistemas inteligentes de gestión energética. También está aumentando el interés por la energía solar, especialmente en veleros y catamaranes. Más que un componente concreto, la tendencia es hacia una gestión integral de la energía, buscando mayor autonomía y confort, y menos horas de funcionamiento del generador”.

LA OPINIÓN DEL SECTOR

► VÍCTOR FERNÁNDEZ, director comercial de Marine Point

"El mercado ha dejado de comprar componentes sueltos para exigir proyectos integrales de ingeniería a bordo. El armador busca un 'confort de hotel' en fondeo sin depender del ruidoso generador diésel. Aquí el gran dinamizador es la climatización marina: la demanda del aire acondicionado se ha disparado, pero con un cambio claro de paradigma. El cliente exige hoy equipos de máxima calidad con tecnología inverter de velocidad variable y bajísimo consumo para poder funcionar directamente desde el banco de baterías durante la noche".

Categorías con mayor demanda

"Las baterías de litio y los sistemas de climatización eco-eficientes lideran la demanda con diferencia, escoltados por los cargadores/inversores combinados y la regulación solar MPPT. Este crecimiento responde a la búsqueda de autonomía silenciosa, la eliminación de humos en cala y la necesidad imperiosa de optimizar peso y espacio en la sentina".



 **marinepoint**

► DAVID DE HARO, director de sostenibilidad de Mundo Marino

"Uno de los cambios más interesantes no está únicamente en la electrificación de la propulsión, sino en la electrificación de los consumos de a bordo. Cada vez vemos más sentido en instalar paquetes de baterías de litio con suficiente capacidad para reducir de forma importante -o incluso evitar durante determinados periodos- el funcionamiento del generador diésel. Esto permite alimentar climatización, iluminación, electrónica y otros servicios auxiliares mientras el barco está fondeando o navegando. El beneficio no es solo energético. Durante las horas en que el generador permanece apagado se elimina

su ruido, vibraciones y olores, además de reducir consumo de combustible, emisiones locales y horas de mantenimiento".

Categorías con mayor demanda

"Creemos que el crecimiento está especialmente en la combinación de baterías de litio, BMS, inversores/cargadores de alta potencia y sistemas inteligentes de gestión de energía. Ya no se trata solamente de instalar una batería con mayor capacidad. Lo importante es diseñar correctamente todo el eco-sistema: producción, almacenamiento, conversión, distribución, monitorización y seguridad".



 **mundomarino**
GRUPO

► JOSÉ MARTÍN, gestor comercial fuerabordas y embarcaciones de Touron

"El último año ha confirmado una tendencia que ya veníamos observando: el interés por los dispositivos energéticos crece de forma sostenida y paulatina en la náutica de recreo. No es un cambio brusco, sino una evolución constante y sólida. Desde el segundo trimestre del año, la demanda se ha acelerado respecto a temporadas anteriores. El cliente ha cambiado: ya no busca únicamente prestaciones, sino un producto que combine sostenibilidad, diseño e innovación, y está dispuesto a invertir en gama alta cuando la tecnología aporta un valor real a su forma de navegar".

Categorías con mayor demanda

"La propulsión eléctrica en embarcaciones todavía está dando sus primeros pasos y su implantación es aún tímida, aunque el interés crece año a año. Donde sí se aprecia un empuje claro es en las soluciones de menor coste que ofrecen al usuario resultados muy satisfactorios en prestaciones y practicidad: pequeños fuerabordas eléctricos y, ligadas a ellos, las baterías de litio y los sistemas de carga. Detrás de este crecimiento hay necesidades muy concretas: navegar sin ruido ni emisiones, reducir el mantenimiento y el coste por uso, poder transportar y cargar el equipo con facilidad, y acceder a zonas protegidas o aguas interiores donde la combustión está limitada".



 **touron**

LA OPINIÓN DEL SECTOR

► **ANDREI PILU**, director de Vetus España & Portugal

"El mercado de la náutica de recreo está avanzando hacia soluciones más sostenibles, eficientes e inteligentes. Cada vez vemos más interés por tecnologías relacionadas con la electrificación, los sistemas híbridos y combustibles renovables como el HVO, que permiten reducir el impacto ambiental sin renunciar a la autonomía o las prestaciones. Además, los usuarios valoran cada vez más las marcas que hacen de la sostenibilidad uno de sus pilares y la convierten en parte de su propuesta de valor".

Categorías con mayor demanda

"La tendencia hacia soluciones más sostenibles está impulsando la demanda de sistemas energéticos más avanzados, pero también de soluciones capaces de trabajar juntas. La integración y la conectividad entre los distintos equipos de a bordo serán clave en los próximos años, permitiendo una gestión más sencilla y eficiente de la embarcación".

► **RICHARD IJZELEENDOORN**, sales manager de Victron Energy

"El mayor impacto provendrá de los sistemas energéticos inteligentes y totalmente integrados. El futuro no solo consiste en generar y almacenar energía, sino también en utilizarla de la forma más eficiente posible. Observamos una creciente demanda de sistemas que permitan a los usuarios supervisar y gestionar toda su instalación energética desde cualquier parte del mundo. La conectividad, los datos en tiempo real y el diagnóstico remoto se están convirtiendo en componentes esenciales de los sistemas energéticos marinos modernos".

Categorías con mayor demanda

"El principal motor es el deseo de una mayor independencia energética. Los propietarios de embarcaciones quieren pasar periodos más largos fondeando sin depender de ir a tierra o poner en marcha un generador. Al mismo tiempo, el consumo eléctrico a bordo sigue aumentando a medida que más equipos pasan a funcionar con electricidad, necesitando sistemas energéticos cada vez más grandes y sofisticados. La combinación de baterías de litio, energía solar y gestión inteligente de la energía ha transformado el mercado. Las soluciones que antes estaban reservadas a los yates de lujo se instalan ahora cada vez más en veleros y yates a motor de tamaño medio".

► **ALEJANDRO ROMÁN**, sales engineer de Yanmar

"Paulatinamente, hemos observado una creciente demanda de soluciones energéticas a bordo, impulsada principalmente por el aumento de los equipos de confort y servicios que incorporan las embarcaciones de recreo. Elementos como frigoríficos de mayor capacidad, cocinas eléctricas, sistemas de climatización, desalinizadoras, equipos electrónicos avanzados o sistemas de entretenimiento incrementan de forma significativa el consumo energético a bordo. Paralelamente, la mayor accesibilidad y disponibilidad de estas tecnologías está haciendo que un número creciente de armadores priorice el confort y la autonomía durante la navegación".

Categorías con mayor demanda

"Actualmente, observamos una fuerte demanda de soluciones relacionadas con la generación, almacenamiento y gestión de energía a bordo. En las instalaciones actuales es habitual encontrar soluciones híbridas que combinan baterías de gran capacidad con sistemas complementarios de generación y recarga, como paneles solares, generadores, cargadores inteligentes e inversores. La integración de estas tecnologías permite optimizar el consumo energético, mejorar la experiencia a bordo y responder a una demanda creciente de eficiencia, sostenibilidad y confort".





CRECIMIENTO IMPULSADO POR LOS BARCOS A MOTOR Y LAS ESLORAS MAYORES

LAS MATRICULACIONES EN EL MERCADO NÁUTICO CRECEN UN 7% HASTA SEPTIEMBRE

Las matriculaciones de embarcaciones de recreo alcanzan las 4.642 unidades entre enero y septiembre de 2026, lo que representa un 7% más que en el mismo periodo del año pasado. Los barcos a motor, que representan el 43,2% del mercado, crecieron un 16,2% mientras que, por esloras, los mayores avances se registran en las embarcaciones de más de 12 metros.

El mercado náutico en España cierra los nueve primeros meses del año con un crecimiento del 7% con respecto al mismo periodo de 2025, tras haberse registrado 4.642 matriculaciones de embarcaciones de recreo entre enero y septiembre, frente a las 4.339 regis-

tradas el año pasado. Asimismo, solo en el mes de septiembre se han registrado 271 matriculaciones, un 6,3% más que en septiembre de 2025. Por su parte, el mercado de alquiler náutico acumula 1.440 matriculaciones entre enero y septiembre, un 8,1% más con

respecto a los primeros nueve meses de 2025. Todo esto son datos revelados en el 'Informe del mercado de embarcaciones de recreo' elaborado por ANEN a partir de los registros facilitados por la Dirección General de la Marina Mercante.

LAS ESLORAS SUPERIORES A 12 METROS REGISTRAN LOS MAYORES CRECIMIENTOS

Analizando los datos por eslora, todos los segmentos mejoran frente al mismo periodo de 2025, destacando el mayor crecimiento de los segmentos de entre 12 y 16 metros (+38%) y de las embarcaciones de más de 16 metros (+51%). Por su parte, las embarcaciones de hasta 6 metros, que siguen representando la mayor parte del mercado con una cuota del 67,8%, alcanzaron las 3.149 matricu-

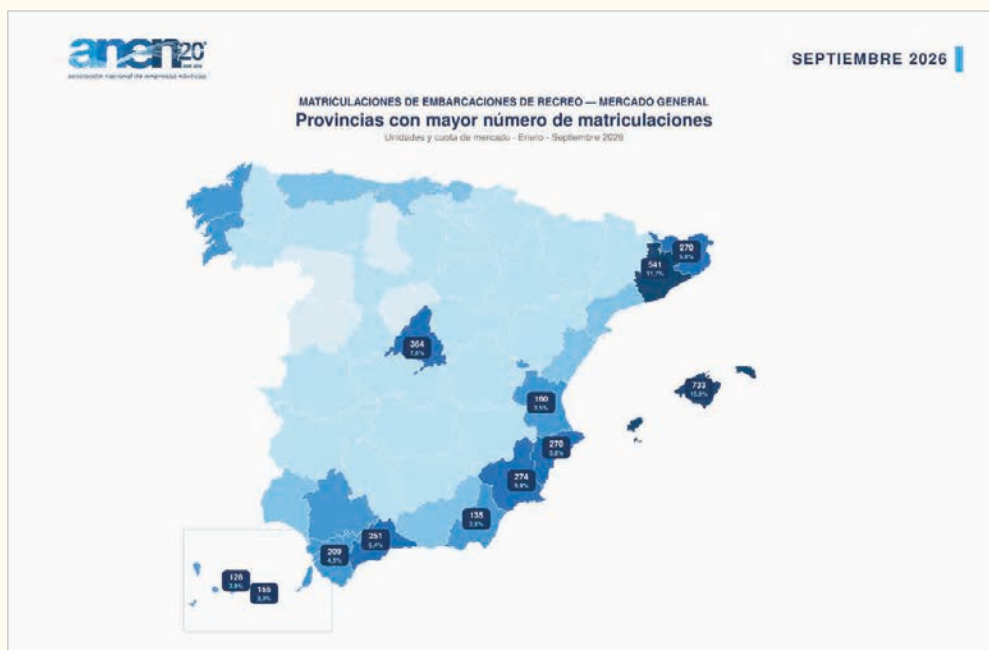
laciones, lo que representa un 4,5% más que el año anterior, mientras que el segmento de 6 a 8 metros suma 886 unidades matriculadas y registra un crecimiento del 10,5%, y las embarcaciones de 8 a 12 metros avanzan un 3,9% hasta las 369 unidades matriculadas.

LOS BARCOS A MOTOR SIGUEN LIDERANDO EL MERCADO

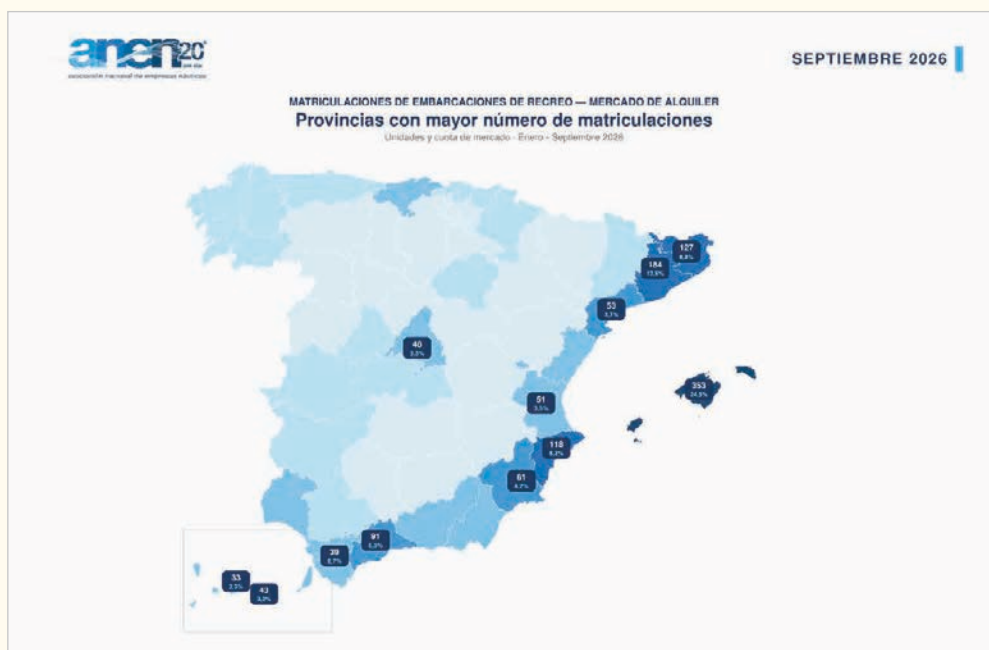
Por tipo de embarcación, los barcos a motor mantienen el mejor comportamiento entre las principales tipologías,

con 2.004 matriculaciones y un crecimiento del 16,2% respecto a 2025. Las motos de agua, segundo segmento por volumen, registraron 1.319 matriculaciones y crecieron ligeramente (+1,1%), mientras que las embarcaciones neumáticas plegables alcanzaron las 555 unidades matriculadas, con un incremento del 8,2%. Por su parte, los veleros se mantienen estables, con 210 unidades matriculadas en el periodo analizado. En el sentido contrario, las neumáticas semirrígidas, con 473 matriculaciones, retrocedieron un 4,1%.

Provincias con mayor número de matriculaciones (mercado general). Fuente: ANEN.



Provincias con mayor número de matriculaciones (mercado alquiler). Fuente: ANEN.



PROVINCIA	2024	2025	2026	% 2026
Baleares	802	642	733	15,8%
Barcelona	500	514	541	11,7%
Madrid	311	313	364	7,8%
Murcia	193	250	274	5,9%
Alicante	227	284	270	5,8%
Girona	301	250	270	5,8%
Málaga	254	217	251	5,4%
Cádiz	155	213	209	4,5%
Valencia	201	162	160	3,5%
Las Palmas	153	143	155	3,3%
Almería	156	140	135	2,9%
Santa Cruz de Tenerife	174	137	128	2,8%
A Coruña	125	131	127	2,7%
Pontevedra	110	142	119	2,6%
Sevilla	101	104	117	2,5%
Granada	90	65	109	2,4%
Huelva	90	103	96	2,1%
Bizkaia	70	55	92	2,0%
Tarragona	105	98	91	2,0%
Cantabria	79	68	88	1,9%
Asturias	30	49	51	1,1%
Castellón	54	53	49	1,1%
Gipuzkoa	37	27	18	0,4%
Melilla	19	18	18	0,4%
Córdoba	24	12	17	0,4%
Zaragoza	15	13	16	0,3%
Badajoz	21	14	16	0,3%
Navarra	9	13	14	0,3%
Ceuta	7	9	12	0,3%
Extranjero	15	12	11	0,2%
Toledo	6	9	9	0,2%
Lugo	10	13	8	0,2%
Lleida	5	8	7	0,2%
Jaén	9	8	7	0,2%
Guadalajara	2	1	7	0,2%
Cáceres	5	3	6	0,1%
Valladolid	2	4	6	0,1%
Álava	4	7	6	0,1%
Ourense	3	3	5	0,1%
Albacete	3	2	4	0,1%
Ávila	4	4	4	0,1%
Ciudad Real	6	1	4	0,1%
Burgos	3	3	3	0,1%
Huesca	1	3	2	0,0%
Cuenca	0	0	2	0,0%
La Rioja	11	2	2	0,0%
León	8	6	2	0,0%
Teruel	3	2	1	0,0%
Soria	0	0	1	0,0%
Segovia	1	0	0	0,0%
Palencia	0	1	0	0,0%
Zamora	1	1	0	0,0%

Matriculaciones de embarcaciones de recreo por provincias enero-septiembre 2026. Fuente: ANEN con datos de la DGMM.

EL MERCADO DE ALQUILER TAMBIÉN CRECE HASTA SEPTIEMBRE

El mercado de chárter náutico acumula 1.440 matriculaciones entre enero y septiembre de este año, lo que representa un 8,1% más que en 2025, aunque todavía es una cifra un 12,9% inferior a la registrada en el mismo periodo de 2024.

Por esloras, destacan los crecimientos en los segmentos de 12 a 16 metros (+40,3%) y de más de 16 metros (+68,4%), siguiendo la tónica del mercado general. Por tipologías de embarcación, las motos de agua concentran el 44,9% del mercado de alquiler y crecen un 15,2%, mientras que los barcos a motor, con una cuota del 36%, aumentan un 9,3%.

BALEARES, BARCELONA Y MADRID CONCENTRAN EL MAYOR NÚMERO DE MATRICULACIONES

Por provincias, Baleares registra el mayor número de matriculaciones, con 733 unidades y una cuota de mercado del 15,8%, seguida de Barcelona, con 541 unidades y el 11,7% del mercado, y Madrid, con 364 matriculaciones y una cuota del 7,8%. A continuación, se sitúan Murcia, con 274 matriculaciones; Alicante y Girona, con 270 matriculaciones cada una; Málaga, con 251 matriculaciones; y Cádiz, con 209 unidades matriculadas.

En el mercado de alquiler, Baleares concentra también el mayor número de matriculaciones, con 353 unidades y una cuota de mercado del 24,5%. La siguen Barcelona, con 184 matriculaciones, y Girona, con 127 unidades registradas para chárter. ■

“El futuro de la náutica no pasa solo por vender más barcos, sino por conseguir que nuestros clientes naveguen más”

JAVIER CANDELA,
DIRECTOR COMERCIAL DE MARINA ESTRELLA



Marina Estrella apuesta por una visión de negocio que va más allá de la venta de embarcaciones. La compañía ha evolucionado hacia un modelo integral de servicios orientado a acompañar al armador durante todo el ciclo de vida de su embarcación. En esta entrevista, Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, nos explica la transformación y las principales líneas estratégicas de la empresa, además de analizar cómo debe evolucionar la industria para conseguir no solo vender más embarcaciones, sino fomentar que sus usuarios naveguen más y mejor.

Carmina Meneses

Marina Estrella ha evolucionado desde un modelo centrado en la distribución de embarcaciones hacia una propuesta integral de servicios náuticos, con el objetivo de acompañar al cliente durante todo el ciclo de vida de su barco. La compañía combina actualmente la comercialización de embarcaciones nuevas y de ocasión con servicios de mantenimiento, brokerage, charter, gestión de embarcaciones, seguros, financiación y asesoramiento técnico. Entre sus principales líneas de actuación se encuentran el refuerzo de su estructura de servicios, la digitalización de procesos y la consolidación de su portfolio de marcas internacionales. Con una estrategia orientada al crecimiento sostenible, Marina Estrella busca reducir la dependencia de los ciclos de venta y fortalecer las relaciones a largo plazo con los armadores, apostando por mejorar su experiencia y fomentar una mayor vinculación con la navegación.

¿Cómo ha evolucionado Marina Estrella en los últimos años y cuáles considera que han sido los principales hitos que han marcado su desarrollo?

Marina Estrella ha evolucionado de forma natural, adaptándose a los cambios en el mercado náutico nacional. Durante muchos años el foco estaba puesto principalmente en la venta de embarcaciones. Hoy el cliente espera mucho más de nosotros. Busca asesoramiento, servicios, soporte técnico, acompañamiento y una empresa que siga a su lado mucho después de la entrega del barco. Nuestra evolución ha consistido precisamente en responder a esa realidad. Hemos pasado de ser un distribuidor de embarcaciones a convertirnos en una empresa de servicios náuticos, capaz de acompañar al cliente durante todo el ciclo de vida de su embarcación. Ese cambio ha ido acompañado de una expansión territorial que hoy nos permite estar presentes en gran parte de la costa peninsular española y en Baleares, de la incorporación de nuevas marcas internacionales y, sobre todo, del fortalecimiento de nuestros equipos técnicos y comerciales. Pero, si tuviera que resumir nuestro principal hito, diría que ha sido cambiar nuestra forma de entender el negocio. Para nosotros, la venta nunca es el final del proceso; es el comienzo de una relación con el cliente que, en muchos casos, dura décadas.

La empresa ha construido un modelo de negocio que integra distintas áreas de actividad. ¿Qué ventajas aporta esta estructura tanto a la compañía como a sus clientes?

Creemos que el modelo tradicional del distribuidor, basado casi exclusivamente en la venta de barcos nuevos, tiene cada vez menos recorrido. La náutica, como cualquier otro sector, está sujeta a ciclos económicos. Sin embargo, las necesidades del armador no desaparecen tras comprar una embarcación. De hecho, empiezan en ese momento.



Equipo de profesionales que conforman la plantilla de Marina Estrella.

Por eso hace años apostamos por construir una empresa que pudiera responder a todas esas necesidades. Hoy combinamos la venta de embarcaciones nuevas y de ocasión con servicios de mantenimiento, brokerage, charter, gestión de embarcaciones, seguros, financiación y asesoramiento técnico. Esta visión aporta estabilidad a la empresa, pero sobre todo genera confianza en el cliente. Tener un único interlocutor que conoce su historial, su embarcación y su forma de navegar simplifica enormemente la experiencia. Creemos que el distribuidor del futuro será, sobre todo, una empresa de servicios náuticos completos.

El servicio posventa y el mantenimiento se han convertido en factores decisivos para la fidelización del cliente. ¿Qué importancia tiene esta área dentro de la estrategia de Marina Estrella y cómo ha evolucionado en los últimos años?

Es probablemente el área que más ha cambiado en los últimos años. Hace tiempo que dejamos de considerar el servicio técnico como un complemento de la venta. Hoy es uno de los pilares estratégicos de la compañía. Las principales marcas fabrican excelentes embarcaciones, por lo que la diferencia ya no está únicamente en el producto, sino en la experiencia que vive el armador durante los años siguientes. Nuestra filosofía es sencilla: la mejor manera de vender un segundo barco es conseguir que el cliente disfrute plenamente del primero. Eso significa minimizar incidencias, responder con rapidez, ofrecer mantenimiento preventivo y estar disponibles cuando el cliente nos necesita. La fidelización no se consigue vendiendo más, se consigue ayudando al cliente a navegar más y mejor.

¿Cuáles son las principales líneas de trabajo que está potenciando Marina Estrella en la actualidad? ¿Qué novedades o proyectos verán la luz en los próximos meses?

Estamos trabajando en tres grandes ejes. El primero es seguir reforzando nuestra estructura de servicios, porque creemos que ahí estará una parte importante del crecimiento del sector durante los próximos años. El segundo es la digitalización. No entendida únicamente como tecnología, sino como una forma de mejorar procesos, compartir información entre nuestras delegaciones y ofrecer respuestas más rápidas y personalizadas a los clientes. Y el tercero es seguir consolidando nuestro posicionamiento como representantes de algunas de las marcas más prestigiosas de la náutica internacional, incorporando nuevas marcas como, por ejemplo, YYachts, que aporten valor tanto al cliente como a la propia industria. Nuestro objetivo no es crecer por crecer, sino hacerlo de forma sostenible y sin aventuras poco estudiadas.

El perfil de comprador y de usuario de embarcaciones está evolucionando. ¿Qué cambios están detectando en las demandas de sus clientes y cómo está adaptando la empresa su oferta a estas nuevas necesidades?

El comprador actual está extraordinariamente informado. Hace quince años una parte importante de nuestro trabajo consistía en explicar las características de cada embarcación, pero hoy el cliente llega después de haber leído comparativas, visto vídeos, consultado foros y analizado precios en distintos mercados europeos. Eso no reduce nuestro papel; al contrario. Nuestro trabajo ha dejado de ser proporcionar información para convertirse en aportar criterio y apoyo. El cliente busca asesoramiento independiente, experiencia y confianza. También presta mucha más atención al servicio posventa, al coste de mantenimiento, al valor residual de la embarcación y a la solvencia de la empresa que tendrá detrás durante los próximos años. En realidad, cada vez se compra menos un barco y más una experiencia de propiedad.

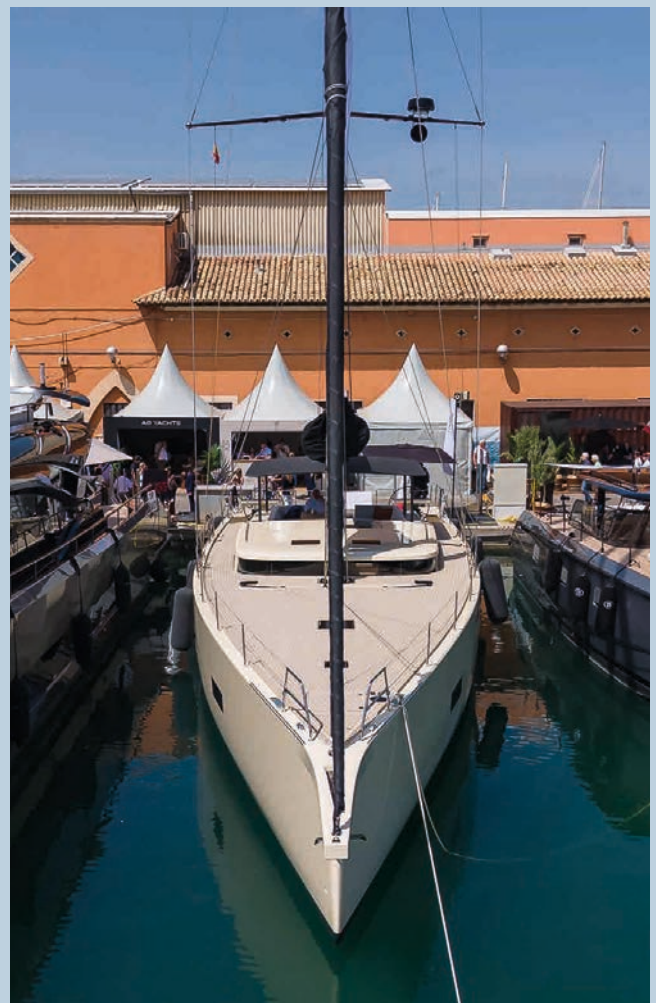
¿Cómo valora la situación actual del mercado de la náutica de recreo? ¿Qué factores están condicionando su evolución?

Venimos de unos años excepcionales, marcados por una demanda muy superior a la capacidad de producción de los astilleros, pero aquella situación no era estructural, y hoy volvemos a un mercado más equilibrado, donde el cliente compara más, dispone de mayor oferta y analiza cuidadosamente su inversión antes de tomar cualquier decisión. Eso obliga a todos los actores del sector a aportar más valor que hace unos años. El contexto socioeconómico internacional y el coste de la financiación han influido especialmente en el mercado de embarcaciones nuevas, mientras que el mercado de ocasión mantiene un

comportamiento muy dinámico. Además, España continúa teniendo una de las menores tasas de penetración de la náutica entre los grandes países europeos, pese a contar con unas condiciones excepcionales para navegar. Eso significa que el potencial de crecimiento sigue siendo enorme.

¿Qué innovaciones considera que tendrán mayor impacto en el sector en los próximos años, tanto en las embarcaciones como en los servicios asociados?

Además de la implantación de la electrificación de los sistemas de propulsión y las mejoras en sistemas de almacenamiento de energía, creemos que la inteligencia artificial va a transformar muchos procesos, especialmente en mantenimiento, atención al cliente, gestión comercial y análisis de datos. Pero creo que la verdadera revolución será menos visible, pues las embarcaciones serán cada vez más fáciles de utilizar, más eficientes, más conectadas y más sencillas de mantener. La mejor tecnología será aquella que el usuario casi no perciba porque simplemente haga que navegar resulte más cómodo, más seguro y más intuitivo. La innovación debe eliminar complejidad, no añadirla.



CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LA NÁUTICA DE RECREO

Al preguntar a Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, por qué aspectos considera prioritarios para seguir impulsando el crecimiento y la competitividad de la náutica de recreo en nuestro país, señala que “España reúne prácticamente todos los ingredientes para convertirse en uno de los grandes referentes europeos de la náutica. Tenemos una costa privilegiada, una industria cada vez más competitiva, excelentes profesionales y un enorme atractivo para el turismo náutico, y debemos seguir avanzando en la modernización de infraestructuras, facilitar la inversión, atraer talento y continuar profesionalizando el sector”. Y añade: “Pero también debemos hacer un esfuerzo por acercar la náutica a nuevos públicos, pues durante demasiado tiempo hemos hablado de vender barcos cuando quizá deberíamos haber hablado más de navegar, ya sea en un barco propio o alquilando un barco de cualquier tipo. Cuantas más personas descubran que la náutica puede formar parte de su estilo de vida, más sólido será el crecimiento de todo el sector”.

¿Qué factores considera que son hoy determinantes para diferenciarse y mantener una posición de referencia dentro del sector?

La reputación, pues es un activo que tarda décadas en construirse y que puede perderse muy rápidamente. Después situaría el conocimiento y la profesionalización, ya que nuestro sector sigue siendo un negocio de personas, donde los clientes realizan inversiones importantes y esperan encontrar profesionales capaces de asesorarles con honestidad y experiencia. Y añadiría un tercer factor: la capacidad de adaptación, pues el mercado está cambiando más deprisa que nunca y las empresas que mantengan una posición de referencia serán aquellas capaces de evolucionar sin renunciar a los valores que las han llevado hasta aquí.

¿Cuáles son los objetivos de Marina Estrella a corto, medio y largo plazo?

Nuestro objetivo es mantenernos como una de las empresas de referencia en servicios náuticos del sur de Europa. A corto plazo queremos continuar mejorando la experiencia del cliente y reforzando nuestra estructura de servicios (charter, brokerage, mantenimiento, etc.). A medio plazo seguiremos invirtiendo en personas, digitalización, nuevos productos y nuevas áreas de negocio que aporten valor al armador. Y a largo plazo queremos seguir desarrollando un modelo empresarial menos dependiente de los ciclos de venta y más apoyado en relaciones duraderas con nuestros clientes. Estamos convencidos de que las empresas que liderarán el sector dentro de diez años no serán necesariamente las que más barcos vendan cada temporada, sino las que mejor sepan acompañar al armador durante toda la vida útil de su embarcación.

¿Desea añadir algún comentario más?

Creo que el éxito del sector no debería medirse únicamente por el número de embarcaciones matriculadas cada año. También deberíamos preguntarnos cuántos



barcos navegan realmente, cuánto disfrutan sus propietarios y cuántos permanecen vinculados a la náutica con el paso del tiempo. Nuestro verdadero competidor no es otra marca de embarcaciones. Es el tiempo libre de nuestros clientes. Si conseguimos que navegar sea cada vez más sencillo, cómodo y atractivo, toda la industria saldrá beneficiada: los fabricantes, los distribuidores, los puertos, las empresas de servicios y, por supuesto, los propios armadores. Ese es el futuro en el que creemos y hacia el que estamos orientando Marina Estrella. ■

ELEGIR LA SOLUCIÓN DE ACCESO ADECUADA: UNA DECISIÓN ESTRATÉGICA PARA LOS PROYECTOS NÁUTICOS

Los edificios industriales presentan necesidades muy específicas. Astilleros, naves de mantenimiento, centros logísticos, áreas de reparación y espacios de ensamblaje requieren soluciones de acceso capaces de adaptarse a distintas aplicaciones, elevados ciclos de uso y condiciones ambientales exigentes. Por ello, la elección de la puerta industrial adecuada no debe entenderse como una decisión aislada, sino como una parte estratégica del proyecto desde sus fases iniciales.



Elegir la solución de acceso correctamente influye directamente en la eficiencia operativa, el coste del proyecto, la seguridad de las instalaciones, el consumo energético y la continuidad de la actividad. El tamaño, los flujos internos de trabajo, las necesidades de ventilación, la resistencia al viento o la frecuencia

de aperturas y cierres deben analizarse antes de definir la solución más adecuada.

“Uno de los errores más habituales es seleccionar una puerta únicamente por sus dimensiones. Es fundamental analizar también cómo va a utilizarse la instalación, qué procesos se desa-

rollarán en ella, cual es el entorno en el que se va a instalar y utilizar el equipo y cuáles serán los requerimientos futuros. Un asesoramiento especializado desde el inicio permite tomar decisiones con una visión a largo plazo”, explica Vitor Santos, director de Ventas de Obra Nueva de ASSA ABLOY Entrance Systems.



Un ejemplo son las puertas de grandes dimensiones Megadoor, una solución adecuada para muchas instalaciones del sector náutico. Diseñadas para cubrir huecos de gran tamaño, permiten facilitar el acceso de embarcaciones y equipos de gran volumen, manteniendo al mismo tiempo elevados estándares de fiabilidad, durabilidad y eficiencia operativa.

Pero el éxito de un proyecto no depende únicamente de la elección del producto. La fase de ejecución resulta igualmente determinante para garantizar que la solución funcione según lo previsto durante toda su vida útil.

“Cualquier instalación de una solución de acceso industrial requiere una planificación exhaustiva y una coordinación precisa entre todos los agentes implicados en el proyecto. Nuestro objetivo es garantizar que cada fase se desarrolle de forma eficiente, minimizando riesgos, plazos e incidencias”, señala Jesús Solana, director de Instalaciones de ASSA ABLOY Entrance Systems.

La gestión operativa del proyecto abarca aspectos como la coordinación con la dirección facultativa, la planificación logística de los equipos de instalación y la puesta en marcha final de la solución. Una ejecución adecuada permite evitar desviaciones y asegurar que la solución instalada responde a los requisitos definidos durante la fase de diseño.

“Tan importante como elegir la puerta correcta es garantizar que todo el proceso de instalación y puesta en marcha se desarrolla bajo los más altos estándares de calidad y seguri-

dad. La experiencia y la coordinación son factores clave para alcanzar ese objetivo”, añade Jesús Solana.

En un sector tan especializado como el náutico, contar con un socio como ASSA ABLOY Entrance Systems, capaz de aportar asesoramiento técnico desde el inicio del proyecto y una gestión integral durante la ejecución se convierte en un factor diferencial. La combinación de la solución adecuada y una implantación eficiente es la mejor garantía para obtener instalaciones preparadas para responder a las exigencias operativas del presente y del futuro. ■

ASSA ABLOY

www.assaabloyentrance.com/es/es

info.es.aaes@assaabloy.com

900 850 900

SUELOS: ENTRE MANTENER LA APUESTA POR LA TECA NATURAL Y EL PASO HACIA LA TECA SINTÉTICA

El avance de las cubiertas sintéticas, la diversificación de materiales y la creciente exigencia de sostenibilidad están redefiniendo el mercado de suelos para embarcaciones de recreo. La mejora de las prestaciones, la personalización de los diseños y la reducción de las necesidades de mantenimiento impulsan la evolución de la oferta, mientras la digitalización de los procesos productivos gana peso. Sin embargo, la teca natural conserva su posición en la náutica de alta gama y mantiene abierto el debate sobre la durabilidad, la calidad y el impacto ambiental de las distintas soluciones. En este informe, tratamos de analizar algunos de los aspectos que están marcando (y marcarán) el desarrollo del segmento, así como las tendencias que detectan los profesionales o las principales innovaciones que marcan el rumbo del mercado, entre otros aspectos.

Oriol Cortés



El segmento de los suelos para embarcaciones de recreo continúa avanzando hacia una mayor implantación de las soluciones sintéticas, especialmente en las embarcaciones de nueva construcción y en los proyectos de renovación. Las valoraciones de los profesionales consultados reflejan, sin embargo, diferentes perspectivas sobre esta evolución: mientras algunos destacan la consolidación de la teca sintética como una alternativa cada vez más aceptada, otros apuntan a una progresiva sustitución de la madera en las grandes marcas y reivindican el valor diferencial de la teca natural. Así, por ejemplo, Ángel Cárdenas, director de operaciones de 4Deck, señala que “el último año ha confirmado una consolidación de la teca sintética como alternativa real —y ya no solo como sustituto ‘de emergencia’— a la teca natural en el sector recreativo” y observa “un crecimiento sostenido de la demanda tanto en obra nueva (astilleros que incorporan el material en su oferta de serie o como opción premium) como en refit, donde muchos propietarios sustituyen cubiertas de teca natural degradadas por soluciones sintéticas de nueva generación”. En esta misma línea, Alberto Silva, gerente de Deckmarine, apunta que “este último año sigue la tendencia y evolución hacia las cubiertas sintéticas en grandes marcas de embarcaciones, dejando la madera para megayachts o como opcional”.

No obstante, esta evolución no cuenta con una valoración unánime. José Luis Piñeiro, director general de Nauteka, ofrece una visión más crítica del proceso: “Más que de una evolución en profundidad, deberíamos hablar de un cambio de rumbo que roza la involución. Hoy en día se busca categorizar materiales como el PVC, el poliuretano o las espumas modificadas como ‘cubiertas de yate’, cuando en realidad son meros revestimientos sintéticos para el suelo. Una auténtica cubierta de yate es de teca; no existe ningún otro material ni madera en el mercado

que iguale sus prestaciones técnicas, su durabilidad, su personalidad y el prestigio que aporta a la embarcación”. Así, podemos ver cómo la incorporación de materiales sintéticos en la oferta de los fabricantes convive con la permanencia de la madera.

Factores clave en el segmento

La evolución del segmento de los suelos para embarcaciones de recreo está condicionada por factores económicos, técnicos y de mantenimiento, que favorecen la búsqueda de alternativas a la teca natural. Entre los principales factores que impulsan el auge de la teca sintética destaca la escasez y el encarecimiento de la teca natural certificada, que llevan tanto a los astilleros como a los propietarios a considerar otras soluciones para las cubiertas de las embarcaciones. A esta situación se suma la mejora de las prestaciones estéticas y táctiles de los materiales sintéticos, especialmente de las soluciones basadas en resinas de poliuretano, capaces de reproducir con gran fidelidad el aspecto de la madera, su calidez y su agarre. Estos avances contribuyen a reforzar su atractivo como alternativa a la teca natural, al tiempo que amplían las opciones disponibles para los fabricantes y usuarios. Asimismo, el mantenimiento constituye otro factor determinante. La búsqueda de materiales que reduzcan las tareas de conservación favorece las soluciones sintéticas, que no requieren barnizados ni blanqueados y ofrecen resistencia a la radiación ultravioleta y a la sal. Asimismo, la facilidad y el menor coste de las reparaciones representan ventajas para los propietarios que buscan reducir los gastos y el trabajo asociados al mantenimiento de las cubiertas. Ángel Cárdenas, director de operaciones de 4Deck, comenta al respecto que “los factores que más están impulsando el desarrollo de la teca sintética son la escasez y encarecimiento de la teca natural certificada, la mejora notable en la calidad estética y táctil de los materiales sintéticos

actuales, y el factor mantenimiento, con un propietario que apuesta por soluciones que reduzcan el trabajo de conservación y sean de reparación fácil y económica”.

Sin embargo, esta evolución también plantea interrogantes sobre la fiabilidad y la sostenibilidad de algunos de los materiales alternativos. En este sentido, José Luis Piñeiro, director general de Nauteka, apunta que “muchos de los nuevos materiales sintéticos presentan carencias de fiabilidad tanto a corto como a largo plazo, además de inconvenientes clave como una alta acumulación de calor bajo el sol y un importante impacto medioambiental, tanto en su fabricación como en su posterior degradación. Por todo ello, considero que el sector debe reflexionar sobre si estos materiales representan un verdadero avance o un retroceso en la náutica de calidad”.

TENDENCIAS EN EL DESARROLLO DEL SEGMENTO DE SUELOS PARA EMBARCACIONES DE RECREO

La evolución del segmento de suelos para embarcaciones de recreo está marcada por una mayor diversidad de materiales, diseños y prestaciones, en respuesta a las necesidades de los armadores y a las estrategias de los fabricantes. La estética, la sostenibilidad, el mantenimiento y el confort ganan protagonismo, mientras que la teca natural mantiene su posición en determinados segmentos, especialmente en la náutica de alta gama. Al mismo tiempo, las alternativas sintéticas y otros materiales, como el corcho o la espuma EVA, amplían su presencia en función del tipo de embarcación, el uso previsto y el presupuesto disponible. Y cabe destacar que el suelo ha dejado de ser un detalle menor para el usuario, hasta convertirse en una parte esencial de la experiencia a bordo, en el que influyen la estética, la seguridad, la comodidad y la sensación general de calidad.



El segmento avanza hacia una oferta más diversificada, en la que conviven la personalización estética, la mejora de las prestaciones funcionales, la búsqueda de alternativas sostenibles y la optimización de los procesos productivos. La teca natural conserva su relevancia en determinados nichos, mientras que los materiales sintéticos y otras soluciones amplían sus posibilidades de aplicación. Así, la tendencia general apunta a una mayor adaptación de los suelos a las características de cada embarcación y a las prioridades de sus propietarios, aunque persisten diferencias de criterio sobre qué materiales ofrecen el mejor equilibrio entre prestaciones, durabilidad y sostenibilidad.

Personalización y renovación del diseño

Una de las tendencias más visibles desde el punto de vista de la demanda es la renovación del diseño de las cubiertas, con una progresiva diversificación de los acabados y una búsqueda de propuestas más actuales. Ángel Cárdenas, director de operaciones de 4Deck, apunta que "cada

vez más propietarios y astilleros piden combinaciones de colores y diseños más actuales, dejando atrás el clásico diseño de teca natural. Notamos un repunte destacable en colores claros y diseños poco cargados. También crece la exigencia de sostenibilidad, con preguntas frecuentes sobre el origen y la reciclabilidad de los materiales". En la misma línea, Alberto Silva, gerente de Deckmarine, señala que "la tendencia está siendo sobre todo el diseño. Nos estamos alejando ya del clásico alistonado intentando simular los listones de teca sustituyéndolos por diseños más frescos y limpios".

Sostenibilidad y búsqueda de alternativas a la teca natural

La sostenibilidad y la búsqueda de alternativas a la teca natural constituyen otro de los grandes ejes de desarrollo, aunque las valoraciones muestran diferentes interpretaciones sobre cómo debe evolucionar el mercado. Por ejemplo, algunos profesionales observan una mayor exigencia de sostenibilidad por parte de los clientes, que plantean preguntas sobre el origen y la reciclabilidad de los materiales. Y en esta línea, José Luis

Piñeiro, director general de Nauteka, reclama que "los armadores deben adquirir la responsabilidad de defender, proteger y cuidar el medio en el que navegan y disfrutan sus días de recreo. Por ello, es su compromiso ético emplear materiales que respeten de verdad ese entorno". Por su parte, Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, comenta que "la teca natural sigue teniendo un peso emocional muy fuerte en la náutica, especialmente en el segmento premium, pero el mercado está mucho más abierto a alternativas que reduzcan mantenimiento, peso y dependencia de maderas tropicales", y añade que "la evolución no va tanto de sustituir un material por otro de forma absoluta, sino de ofrecer más opciones según el tipo de barco, el uso y el estilo del propietario".

Esta diversificación también se refleja en la oferta de materiales y, por ejemplo, Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, apunta que "existe una búsqueda clara de alternativas más sostenibles. Algunos fabricantes están experimentando con materiales naturales como el corcho, mientras

que otros incorporan soluciones como BlueTeak, una madera natural de ingeniería procedente de reforestación certificada FSC, que busca mantener la estética y las prestaciones de la teca tradicional". Asimismo, Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, considera que "están creciendo mucho los materiales sintéticos de nueva generación, composites, corcho, EVA, PVC avanzado, soluciones recicladas, etc..".

La alta gama sí apuesta por la teca natural

La diversificación de materiales no supone una pérdida de protagonismo de la teca natural en todos los segmentos. José Luis Piñeiro, director general de Nauteka, afirma que "la verdadera tendencia en el sector de la alta náutica es el retorno a lo auténtico. Tanto armadores como astilleros son cada vez más conscientes de que las embarcaciones deben ser verdaderamente ecológicas y sostenibles, sin perder la elegancia y categoría que exige un yate", y en esta línea comparte que "durante el último año hemos constatado un claro repunte en las ventas de cubiertas de teca natural. Los clientes han comprobado que la madera noble es lo único que ofrece una fiabilidad del 100%, una durabilidad probada a lo largo de las décadas y un impacto ambiental neutro si procede de fuentes responsables. La lógica del mercado está devolviendo el protagonismo a la teca natural". Y Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, defiende también que "la teca natural continúa siendo una referencia, especialmente en embarcaciones de alta gama". Esta visión contrasta con la apuesta por las alternativas sintéticas y pone de manifiesto que la elección del material sigue siendo objeto de diferentes planteamientos dentro del sector.

Especialización de los materiales según el tipo de embarcación

La adaptación de las soluciones a las características de cada embarcación y a su uso es otra de las tendencias destacadas. En este sentido, Víctor Fernández, CCO de Marine Point, describe que "el mercado se ha polarizado: teca sintética de base PVC para quien busca la estética tradicional de cubierta sin las servidumbres de la madera, y suelos de espuma EVA (celda cerrada) para semirrígidas, barcos de pesca y esloras medias por su agarre en mojado, amortiguación al pisar, ligereza y coste competitivo".

Mayor atención al confort, la seguridad y el mantenimiento

Junto a la elección del material, el confort, la seguridad y la facilidad de mantenimiento adquieren una importancia creciente en las decisiones de compra. Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, destaca



JOIN
THE LARGEST
EUROPEAN NETWORK
OF BOAT EQUIPMENT STORES

ad-nautic.es

que “el cliente busca un suelo bonito, cómodo al pisar descalzo, antideslizante, resistente al sol, fácil de limpiar y coherente con el diseño del barco”, y Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, señala que “también adquieren cada vez más importancia aspectos como el mantenimiento, la durabilidad y el comportamiento frente al sol”. De este modo, el suelo se considera no solo un elemento estético, sino también un componente que influye en la comodidad y la experiencia a bordo.

Industrialización de la fabricación y ampliación de las gamas

Desde el punto de vista de la oferta, otra tendencia relevante es la industrialización de los procesos de fabricación y la ampliación de las gamas de producto. Así, por ejemplo, Ángel Cárdenas, director de operaciones de 4Deck, destaca que “el corte por CNC a partir de patrones digitales (DXF) ha sustituido en gran medida al corte manual, lo que permite mayor precisión, tiempos de fabricación más cortos y series más consistentes. Además, los fabricantes vamos ampliando gamas de producto —distintos espesores, texturas y niveles de precio— para cubrir desde la embarcación de recreo estándar hasta el proyecto de refit premium”.

INNOVACIONES CLAVE PARA EL FUTURO DEL SECTOR

Las innovaciones que marcarán la evolución del segmento de suelos para embarcaciones de recreo se centrarán en el desarrollo de materiales con mejores prestaciones térmicas, mayor resistencia a la radiación UV y al desgaste, y un menor impacto ambiental, sin renunciar a la estética, el confort y la durabilidad. Mientras las soluciones sintéticas de nueva generación, los materiales reciclados y reciclables, el corcho y las maderas de ingeniería amplían sus posibilidades, también se mantiene la apuesta por la teca natural de procedencia certificada. Paralelamente, la digitalización de los procesos de diseño y fabricación, mediante tecnologías como el escaneo 3D y el corte por CNC, permitirá mejorar la precisión, reducir las mermas de material y agilizar los trabajos de instalación y renovación de cubiertas.

Para Ángel Cárdenas, director de operaciones de 4Deck, “a nivel de materiales, creemos que el mayor impacto vendrá de las resinas de poliuretano de nueva generación, cada vez más estables frente a la radiación UV y con mejor comportamiento térmico bajo el sol, un punto históricamente débil de los sintéticos frente a la madera real”, además de destacar que las for-

mulaciones con mayor porcentaje de componentes reciclados o de menor huella de carbono están también ganando terreno como respuesta a una demanda cada vez más elevada de sostenibilidad. “A nivel de proceso, el siguiente salto vendrá de la digitalización del diseño y el corte: escaneo 3D de cubiertas para generar patrones más precisos, optimización automática del nesting para reducir mermas de material, y sistemas de fabricación cada vez más rápidos que acorten los plazos de entrega sin perder precisión en el despiece”, añade. Por su parte, Alberto Silva, gerente de Deckmarine, cree que “los próximos años la evolución irá hacia el sintético. En gama económica las reinas siguen siendo las cubiertas tipo Foam, y en gama TOP destacan, sobre todo, las resinas de poliuretano sintéticas, que cada vez se ven más dada su alta calidad, resistencia y la menor temperatura que otros sintéticos”, mientras que José Luis Piñeiro, director general de Nauteka, comenta que “muchas de las innovaciones actuales se centran en polímeros derivados del petróleo. Aunque a menudo se comercialicen como materiales reciclados, no dejan de ser plásticos que liberan micro-partículas con el lavado diario de la cubierta, vertiendo un residuo imperceptible pero enormemente dañino para el ecosistema marino” y por ello reclama que el plástico no debería formar parte de la ecuación de respeto al mar: “Frente a la proliferación sintética, la mayor evolución consistirá en volver a alinearnos con la naturaleza. La teca de procedencia certificada es el material noble por excelencia para la náutica, garantizando la máxima calidad sin degradar los mares y océanos que disfrutamos”.

En otro sentido, Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, destaca que “las innovaciones con más impacto serán aquellas que consigan mantener una estética premium reduciendo el mantenimiento, el peso y la huella ambiental. Veremos más materiales



ASPECTOS QUE MÁS EVOLUCIONAN EN EL SEGMENTO

Sobre el futuro del segmento, hemos querido preguntar a las empresas especializadas por los aspectos que consideran que más están evolucionando en el desarrollo de los suelos náuticos y cuáles serán los más determinantes en los próximos años.

4Deck: “Hoy por hoy, donde más notamos la evolución es en materiales y personalización: la calidad de las resinas ha dado un salto grande en pocos años, y la posibilidad de personalizar color, textura y despiece se ha convertido en algo que el cliente da casi por hecho. Los procesos de fabricación también avanzan de la mano de esa personalización, ya que el corte CNC permite ofrecer diseños a medida sin disparar los plazos. De cara a los próximos años, creemos que los aspectos más determinantes serán la sostenibilidad (cada vez más exigida tanto por el usuario final como por la normativa del sector náutico) junto con el mantenimiento: el material que ofrezca menor conservación y una reparación sencilla y económica será el que gane cuota frente a otras alternativas”.

Deckmarine: “Los procesos de fabricación han evolucionado hacia el proceso digital. En nuestro caso, por ejemplo, todo se realiza digitalmente, desde la fabricación de plantillas con diferentes medios digitales a producción con maquinaria CNC de última generación. En todas nuestras cubiertas el mantenimiento es nulo y en el final de su vida útil, por ejemplo, nuestro sintético ECO es reciclable prácticamente en su totalidad y eso es algo que los clientes valoran mucho”.

Nauteka: “Una cubierta de teca natural no requiere un mantenimiento complejo; simplemente exige una limpieza adecuada. Hoy en día existen selladores y protectores de última generación que preservan su color natural y la protegen contra manchas sin alterar la madera. La teca únicamente requiere cuidado y limpieza habitual adecuada. A cambio, otorga a la embarcación una calidez, un valor estético y un prestigio inigualables que ningún polímero puede replicar”.

reciclados o reciclables, PVC de origen bioatribuido, composites más ligeros, corcho técnico, superficies con mejor comportamiento térmico y soluciones con mayor resistencia UV, a manchas y desgastes”. Además, destaca también la importancia de la industrialización del proceso, y a medio plazo cree que “el gran avance estará en conseguir materiales que sean más sostenibles sin renunciar al lujo, a la vez que mantienen mejor su temperatura, que cada vez son más altas. El cliente premium no quiere que la sostenibilidad implique perder belleza, confort o durabilidad. Quiere una solución mejor en todos los sentidos”. Javier Candela, director comercial de Marina Estrella, considera que “veremos una mayor variedad de materiales capaces de mantener

la estética y la calidad que espera el cliente, pero con menor impacto ambiental y mejores prestaciones en mantenimiento y durabilidad. No creemos que exista un único sustituto de la teca, sino diferentes soluciones según el tipo de embarcación, su utilización y el posicionamiento de cada fabricante”, y, finalmente, Víctor Fernández, CCO de Marine Point, apunta como innovaciones que marcarán el desarrollo del segmento “los nuevos compuestos con tecnologías de baja absorción térmica (que reducen drásticamente la temperatura de la cubierta a pleno sol) y la digitalización del trazado mediante escáner 3D y corte por CNC. Esto permite a cualquier astillero o taller diseñar y sustituir un suelo a medida con precisión milimétrica, reduciendo a cero los tiempos muertos en varadero”.

EXPECTATIVAS PARA EL FUTURO DEL SEGMENTO

De cara a los próximos años, todo hace prever que se mantendrá el pulso entre la apuesta por la teca natural y el cambio hacia la teca sintética, con los profesionales que defienden cada uno su posición. Así, por ejemplo, José Luis Piñeiro, director general de Nauteka, defiende que “el futuro pasa inevitablemente por la teca natural certificada, procedente de bosques de gestión 100% sostenible y trazable”, y añade que “la evolución técnica se volcará en refinar los procesos de diseño, la precisión de corte y los sistemas de instalación, pero siempre manteniendo la madera noble como esencia”. Asimismo, también apunta que “a medida que aumente la concienciación medioambiental y los armadores asuman el compromiso de cuidar el entorno marino por el que navegan, las alternativas plásticas irán perdiendo peso. Defender el mar implica elegir materiales que no lo contaminen, y la teca natural es la única opción que une la excelencia estética con la auténtica sostenibilidad”.

Por su parte, Ángel Cárdenas, director de operaciones de 4Deck, cree que “la teca sintética seguirá creciendo y ganando peso frente a la teca natural, hasta convertirse en la opción por defecto en buena parte del mercado de recreo, reservando la madera natural para proyectos muy concretos de gama alta o restauración”, y señala que “veremos una oferta más diversificada, con materiales y acabados adaptados a distintos presupuestos y usos, y fabricantes cada vez más orientados a acortar plazos y ofrecer un servicio integral sin perder la calidad y personalización que hoy demanda el cliente”, mientras que Alberto Silva, gerente de Deckmarine, espera “una evolución muy positiva, sobre todo en la gama sintética y ecológica”. ■

LA OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES



► **ÁNGEL CÁRDENAS,**
director de operaciones de 4Deck

"El último año ha confirmado una consolidación de la teca sintética como alternativa real —y ya no solo como sustituto 'de emergencia'— a la teca natural en el sector recreativo. Desde 4Deck observamos un crecimiento sostenido de la demanda tanto en obra nueva (astilleros que incorporan el material en su oferta de serie o como opción premium) como en refit, donde muchos propietarios sustituyen cubiertas de teca natural degradadas por soluciones sintéticas de nueva generación. Creemos que el segmento seguirá creciendo y ganando peso frente a la teca natural, hasta convertirse en la opción por defecto en buena parte del mercado de recreo, reservando la madera natural para proyectos muy concretos de gama alta o restauración".



► **ALBERTO SILVA,**
gerente de Deckmarine

"Creemos que los próximos años la evolución es hacia el sintético. En gama económica las reinas siguen siendo las cubiertas tipo Foam y, en gama TOP, sobre todo las resinas de poliuretano sintéticas, como nuestros sintéticos rígidos ECO que cada vez se ven más dada su alta calidad, resistencia y la menor temperatura que otros sintéticos. La tendencia está siendo sobre todo el diseño, nos estamos alejando ya del clásico alistonado intentando simular los listones de teca, sustituyéndolos por diseños más frescos y limpios. De cara al futuro, creemos en una evolución muy positiva, sobre todo en la gama sintética y ecológica".



► **JOSÉ LUIS PIÑEIRO,**
director general de Nauteka

"Muchas de las innovaciones actuales se centran en polímeros derivados del petróleo. Aunque a menudo se comercialicen como materiales reciclados, no dejan de ser plásticos que liberan micropartículas con el lavado diario de la cubierta, vertiendo un residuo imperceptible pero enormemente dañino para el ecosistema marino. Los armadores tienen la responsabilidad directa de proteger el medio en el que navegan. El plástico no puede formar parte de esa ecuación de respeto al mar. Frente a la proliferación sintética, la mayor evolución consistirá en volver a alinearnos con la naturaleza: la teca de procedencia certificada es el material noble por excelencia para la náutica, garantizando la máxima calidad sin degradar los mares y océanos que disfrutamos".



LA OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES

► VÍCTOR MOURE,
CEO de Kumbra Yachts

"En suelos y cubiertas, la tendencia principal es el equilibrio entre estética, confort, sostenibilidad y mantenimiento. La teca natural sigue teniendo un peso emocional muy fuerte en la náutica, especialmente en el segmento premium, pero el mercado está mucho más abierto a alternativas que reduzcan mantenimiento, peso y dependencia de maderas tropicales. Desde la demanda, el cliente busca un suelo bonito, cómodo al pisar descalzo, antideslizante, resistente al sol, fácil de limpiar y coherente con el diseño del barco. Desde la oferta, están creciendo mucho los materiales sintéticos de nueva generación, composites, corcho, EVA, PVC avanzado, soluciones recicladas, etc."

**KUMBRA**
YACHTS**► JAVIER CANDELA,**
director comercial de Marina Estrella

"La teca natural continúa siendo una referencia, especialmente en embarcaciones de gama alta, pero existe una búsqueda clara de alternativas más sostenibles. Algunos fabricantes están experimentando con materiales naturales como el corcho, mientras que otros incorporan soluciones como BlueTeak, una madera natural de ingeniería procedente de reforestación certificada FSC, que busca mantener la estética y las prestaciones de la teca tradicional. También adquieren cada vez más importancia aspectos como el mantenimiento, la durabilidad y el comportamiento frente al sol".


**marina
estrella****► VÍCTOR FERNÁNDEZ,**
CCO de Marine Point

"Los nuevos compuestos con tecnologías de baja absorción térmica (que reducen drásticamente la temperatura de la cubierta a pleno sol) y la digitalización del trazado mediante escáner 3D y corte por CNC son las principales innovaciones que consideramos que tendrán un mayor impacto en la evolución del segmento durante los próximos años. Esto permite a cualquier astillero o taller diseñar y sustituir un suelo a medida con precisión milimétrica, reduciendo a cero los tiempos muertos en varadero".


marinepoint

El Salón Náutico reafirma su apuesta por la internacionalización

El Salón Náutico Internacional de Barcelona cerró el pasado 18 de octubre una de las mejores ediciones de los últimos años, tanto por el alto nivel de marcas y modelos presentados como por la ampliación de su oferta a nuevos sectores y áreas experienciales.

Organizado por Fira de Barcelona con la colaboración de la Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN), el Salón Náutico Internacional de Barcelona celebró su última edición del 14 al 18 de octubre en el Port Vell de Barcelona y se ha reafirmado en su posición dentro del mercado español y en Europa tras conseguir reunir a más de 226 embarcaciones de todas las esloras y 170 expositores con más de 300 marcas representadas. En este sentido, la gran actividad comercial registrada y los contactos de negocio establecidos que se cerrarán en los próximos meses han motivado la satisfacción generalizada entre los expositores.

Por otra parte, la renovada propuesta expositiva del salón ha atraído este año a un público especialmente cualificado, con un claro interés por la adquisición de embarcaciones, equipamiento y accesorios, así como por conocer las últimas tendencias, innovaciones y experiencias vinculadas al mundo de la náutica y los deportes marítimos.

Durante sus cinco días de celebración, el evento ha recibido cerca de 20.000 visitantes, de los cuales un 35% son de fuera de Catalunya. La presencia internacional ha alcanzado el 15% del total, con visitantes llegados principalmente de Francia, Italia, Alemania, Estados Unidos y Reino

Unido. Asimismo, ha destacado la afluencia de compradores procedentes de Madrid, Baleares, la Comunidad Valenciana, Andalucía y Galicia.

Luis Conde, presidente del certamen, reafirmó que "esta edición confirma la apuesta por reforzar el negocio, la internacionalidad y la calidad del evento. Hemos dado un salto cualitativo en todos los sentidos. El nivel de las marcas, modelos, innovaciones y público sitúan al evento de Barcelona entre los grandes de Europa y consolidan al salón como una plataforma estratégica para el sector". Asimismo, reconoció que la de Barcelona ya es la cuarta cita más importante en Europa, tan solo por



detrás de Dusseldorf, Cannes y Génova. Por su parte, Silvia Paneque, consejera de Territori, Habitatge i Transició Ecològica de la Generalitat y diputada al Parlament de Catalunya, destacó durante la inauguración del certamen el papel del Puerto de Barcelona en el desarrollo del sector náutico.

AMPLIA OFERTA DE PRIMER NIVEL

La edición de 2026 ha supuesto el regreso de marcas de veleros de alta gama como Oyster, Amel y YYachts, después de varios años de ausencia. Su participación, junto con la presencia de firmas y grupos de primer nivel británicos, italianos, franceses o alemanes como Grupo Beneteau, Fountaine Pajot, Jeanneau, Lagoon, Excess, Mercury, Fjord, Bluegame, Sea Ray o X-Yachts, ha reforzado el atractivo internacional y el perfil cualitativo del salón. En este contexto, cabe destacar la presentación de una novedad mundial, así como la participación de diez modelos nominados a mejor barco europeo del año.

Por su parte, la industria náutica española ha tenido también un destacado protagonismo con la presencia de un total de 20 astilleros (Amura, Nicolau, Auxinavy, Caral, De Antonio, Dipol, Elyd, Girbau, Kattum, Kumbra, Lasai, Lema, Level, Maxim, Nuva, Pantiera, Quer, Simbad, Sasga y Zephyr), que han mostrado la capacidad de innovación, diseño y construcción del sector nacional.

NUEVOS ESPACIOS EN EL SALÓN

La edición de 2026 ha ampliado su propuesta con nuevas áreas y el Moll de la Fusta acogió dos de las grandes novedades de este año. Bajo el concepto SeaMotion se estrenó como gran novedad el Indoor Pavilion, con contenidos sobre puertos deportivos de toda España, submarinismo, deportes acuáticos y estilo de vida náutico, divididos en dos áreas temáticas. La primera, Marinas & Harbour Facilities, puso en valor el papel de los puertos deportivos como infraestructuras



MÁS DE 240 PUERTOS DEPORTIVOS SE REUNIERON EN EL SALÓN NÁUTICO INTERNACIONAL DE BARCELONA

La 63ª edición del evento dio mayor protagonismo a las actividades vinculadas a la práctica de la náutica deportiva y de recreo. El nuevo espacio Marinas & Harbour Facilities contó con la participación, directa o indirectamente, de más de 240 instalaciones portuarias, que dieron a conocer sus servicios y las posibilidades que ofrecen como destino náutico. Además de una destacada presencia de puertos y marinas que participaron como expositores, estuvieron presentes también gestores como la Agencia Pública de Puertos de Andalucía, la Associació Catalana de Ports Esportius y Turístics (ACPET) o Marinas de España.

Este nuevo espacio ha sido fruto del acuerdo del Saló Nàutic Internacional de Barcelona con la ACPET, asociación catalana que tiene como objetivo defender los intereses del sector, además de impulsar proyectos compartidos en materia de promoción, formación, sostenibilidad e innovación. La iniciativa contó también con el apoyo de Marinas de España, quien se sumó al proyecto con el objetivo de fortalecer la competitividad de las instalaciones náuticas y poner en valor la contribución económica y social del turismo náutico.

clave del sector náutico y del turismo del mar con la participación directa e indirecta de más de 240 instalaciones portuarias. La segunda área, Diving, Shopping & Water Sports, promovió el submarinismo, los deportes acuáticos y el estilo de vida náutico entre profesionales y aficionados.

Asimismo, esta edición del Saló Nàutic Internacional de Barcelona ha reforzado su apuesta por la innovación y la navegación sostenible. Para ello contó con una nueva área, el Innovation Dock, que reunió una

muestra de embarcaciones y gadgets 100% eléctricos. Este espacio combinó superficie expositiva en tierra y demostraciones en el mar para ofrecer al visitante una amplia visión de las nuevas soluciones de movilidad náutica para evitar emisiones contaminantes y el impacto acústico. Josep Antoni Llopart, director del Saló Nàutic Internacional de Barcelona, comentó que esta edición está "marcada por la inclusión de nuevos segmentos" y destacó el carácter más transversal del certamen, abrazando más segmentos del sector náutico.



ÁGORA-PORT

El programa del certamen se completó con las sesiones profesionales del Ágora-Port, coordinadas por el Port de Barcelona y Barcelona Clúster Nàutic en Marina Port Vell. Así, del 14 al 16 de octubre se ofrecieron varias sesiones para abordar cuestiones como la formación de los profesionales de la náutica, la convivencia entre puertos y ciudades, las nuevas formas de consumo de la náutica deportiva y de recreo o el futuro de la navegación adaptada, entre otros temas de interés para el sector. La principal novedad para este año ha sido la apuesta de la organización por un formato más de debate, para favorecer la participación de todos los profesionales del sector, tal y como señaló David Pino, director del Port Vell.

La primera jornada del Ágora-Port contó con un primer debate sobre los grandes retos del sector náutico, que contó con la participación de Francesc Macias, subdirector general de puertos y aeropuertos de la Generalitat, Raimon Roca, presidente de ACPET, Tomás Azcárate, presidente de Marinas de España, y Jordi Carrasco, director de ANEN. Durante este primer debate, los protagonistas analizaron aspectos como la sostenibilidad, el impacto económico del sector, la regulación o el financiamiento. Durante la charla, los

profesionales coincidieron en apuntar las trabas que, muchas veces, representa la burocracia, especialmente a la hora de aumentar la competitividad de las empresas o de aplicar procesos más sostenibles. La jornada se completó con una ponencia a cargo de Jared Gil, cofundador de Mestral Ventures y WeRise, sobre las aplicaciones de la inteligencia artificial en el sector náutico. En su charla, Jared compartió diferentes casos prácticos sobre cómo se puede integrar la IA en diferentes niveles del sector, desde un agente de IA que controla los diferentes aspectos de la embarcación para analizar posibles problemas y ofrecer soluciones, hasta su aplicación en talleres para acelerar sus procesos y hacerlos más eficientes o su uso junto a los dispositivos AIS de las embarcaciones que estén navegando, para crear rutas seguras o rápidas.

La segunda jornada contó con dos debates. El primero sobre la convivencia, la competencia y la transformación del sector náutico de marinas y puertos, en la que participaron David Pino, director de Port Vell, y Esther Roca, directora general de Ports de la Generalitat. Y el segundo debate se centró en las nuevas formas de consumo de la náutica, en el que Kiko Fargas, director de This is Med, Xavier Perxachs, presidente de la asociación catalana de escuelas náuti-

cas, Laia Tutzó, manager de De Antonio Yachts Club, y Juan Álvarez de Lara, de Ruta de Capitanes, analizaron los nuevos modelos de atracción a la náutica. Por la tarde, la sesión 'Yes we Sail: tecnología, inclusión y el futuro de la navegación adaptada' contó con la participación de Dani Anglada Pich, regatista ciego, quien compartió su experiencia y habló sobre las posibilidades y el futuro para una navegación adaptada.

Finalmente, la tercera jornada del Ágora-Port ofreció un primer debate sobre los servicios náuticos de alto valor y cómo responder a las nuevas demandas del mercado. Víctor Moure, CEO de Kumbra Yachts, Andrei Pílu, CEO de Vetus Hispania, Vladimir Celar, capitán, y Rubén Carmona, director de IT y digitalización de MB92, debatieron sobre la excelencia del servicio, las nuevas expectativas y oportunidades del cliente náutico del futuro o los servicios que impulsan la experiencia náutica. Los ponentes destacaron, por ejemplo, una mayor exigencia por parte del consumidor en cuanto a servicios o una mayor demanda de personalización. Asimismo, apuntaron que hablar de sostenibilidad está muy bien, pero el consumidor todavía no está dispuesto a pagar más por ello, y destacaron como gran cambio la mejora de las herramientas de monitorización, que permiten hacer mucho más y son capaces de realizar predicciones a partir de los datos y registros históricos que han ido recogiendo. El segundo debate de la jornada se centró en cómo ha cambiado el refit&repair en embarcaciones de hasta 25 metros, y contó con la participación de Bernat Ubia, director de VdeBravado, Jordi Martí, director de Nautic Center, Jared Gil, cofundador de Mestral Ventures y WeRise, y Matías Deleo, capitán. La actividad en el Ágora-Port puso punto final con el cierre institucional a cargo de David Pino, director de Port Vell, y Josep Antoni Llopart, director del Salón Náutico Internacional de Barcelona. ■

En 2027, el **Salón Náutico Internacional de Barcelona** tendrá lugar del **13 al 17 de octubre** en el **Port Vell** de la capital catalana.

NAUTRIC



Nautric, empresa con más de 15 años de experiencia en el sector náutico, estuvo presente en la pasada edición del Salón Náutico Internacional de Barcelona, presentando sus últimas novedades y productos destacados en tratamiento de agua y dispositivos electrónicos. Una de las principales novedades es la línea Qube de desalinizadoras de bajo consumo y también destacaron las válvulas de tres pulgadas de TrueDesign. Entre sus productos destacados se encuentra la línea de ingeniería de digital switching y de conversión a NMEA 2000 mediante los equipos Veratron, así como las últimas novedades en electrónica de las marcas Simrad y B&G.



Ramon Mir, CEO, junto al equipo de ventas de Nautric.

YACHTS & GO



Ricard Andreu (hijo) y Ricard Andreu (padre), responsables de Yachts & Go.

Yachts & Go presentó en el Salón Náutico Internacional de Barcelona su embarcación profesional Pilot 420, en el stand de Honda Marine. Se trata de una embarcación de trabajo diseñada específicamente para operaciones de asistencia y maniobra en puertos y marinas. Construida en aluminio marino H5083, cuenta con un casco de 5 mm de espesor y con una estructura interna reforzada de 3 mm que garantizan resistencia y durabilidad. Incorpora también una defensa perimetral de poliuretano de 20 cm de ancho, y está equipada con dos puntos de remolque estructurales (proa y popa), pasamanos perimetrales y cubierta auto vaciante.



David de Haro,
director de sostenibilidad
de Mundo Marino

Los buques de oportunidad —ships of opportunity— son embarcaciones que aprovechan sus recorridos habituales para recoger datos científicos. Su aplicación al turismo náutico abre una vía de colaboración entre operadores e investigadores, con el valor añadido de acercar la observación marina al pasajero.

Del laboratorio al mar

OBSERVAR PARA CONSERVAR

Conocer cómo cambia el mundo marino es una condición para protegerlo y conservarlo para las futuras generaciones. Ese conocimiento necesita observaciones continuadas, datos que puedan compararse y una interpretación científica que ayude a comprenderlos. La actividad cotidiana de la flota ofrece una vía de colaboración para ampliar esa información.

Los buques oceanográficos reúnen capacidades esenciales para la investigación, aunque requieren una elevada dedicación de personal y recursos. Para complementar esa labor, las embarcaciones que ya realizan recorridos regulares pueden asumir determinadas tareas de observación. Los avances tecnológicos facilitan esta colaboración al ofrecer opciones más asequibles para obtener y gestionar los datos.

La incorporación de instrumentos a estos trayectos ya permite recoger y transmitir datos sin organizar una salida específica para cada medición.

EL VALOR DE LAS RUTAS HABITUALES

La repetición de un recorrido permite plantear un seguimiento frecuente de determinados tramos de costa. Su interés científico depende de dónde y cuándo se toman las medidas, de la calidad del registro y de la pregunta que se pretende responder. Una mayor cantidad de datos resulta útil cuando puede interpretarse y compararse con garantías.

Por eso, se han empezado a diseñar pruebas piloto con investigadores para definir qué se va a medir, en qué puntos y cómo se recogerá la información. El procedimiento debe ajustarse a las rutas y horarios del barco e incluir cómo se envían, guardan y revisan los datos. Registrar los cambios en la forma de medir y las condiciones de cada salida permite comparar los resultados. También es necesario tener en cuenta los días sin servicio o las interrupciones, porque afectan a la continuidad de las observaciones.



Catamarán de Mundo Marino en navegación.
Fuente: Mediterranean Maritime Living Lab.



INTEGRAR TECNOLOGÍA EN UN BARCO EN SERVICIO

La dificultad está en mantener el sistema operativo durante la actividad real. El espacio disponible, la alimentación eléctrica y la conectividad condicionan la instalación, junto con la humedad, la salinidad y el movimiento. La accesibilidad de los equipos influye en el tiempo necesario para limpiarlos, revisarlos o retirarlos.

Una prueba a bordo permite evaluar tanto el funcionamiento técnico como el trabajo añadido a la tripulación. La continuidad del registro, las incidencias y el tiempo de mantenimiento son posibles indicadores para valorar su viabilidad. El presupuesto debe contemplar la instalación, la formación y el soporte durante el uso.

La cooperación entre fabricantes, investigadores y operadores requiere definir quién mantiene los equipos, quién valida los datos y bajo qué condiciones pueden utilizarse. Cuando participan varios proveedores, el intercambio de información y

la resolución de fallos de integración merecen atención desde el diseño. La seguridad y la continuidad del servicio delimitan la prueba.

UN CASO EN EL TURISMO NÁUTICO

Las embarcaciones turísticas de Mundo Marino ilustran el potencial de este planteamiento. A través de Mediterranean Maritime Living Lab, la empresa estudia cómo incorporar tecnología y protocolos de observación a su operativa. La propuesta se centra en aprovechar recorridos habituales para aportar datos a los investigadores y acercar la ciencia al pasajero.

El interés sectorial reside en demostrar que la solución puede adaptarse a otros barcos con una actividad similar. Esa posibilidad exige documentar las condiciones de instalación y mantenimiento, los costes y las limitaciones detectadas. La experiencia de este piloto podrá servir a otros operadores para identificar qué funciona y qué ajustes requiere cada embarcación.

LA CIENCIA TAMBIÉN VIAJA CON EL PASAJERO

El turismo náutico añade una dimensión educativa a la observación. Durante una excursión, el pasajero puede conocer qué se mide, cómo se recoge una muestra y para qué sirve esa información. Explicar el procedimiento y la labor de los investigadores ayuda a relacionar el entorno que contempla con las preguntas sobre su conservación.

Un material divulgativo y el acceso posterior a resultados validados permitirían prolongar la experiencia después de desembarcar. Para sostener ese vínculo, los contenidos necesitan revisión y un lenguaje que diferencie lo observado de las conclusiones científicas, con sus límites.

El alcance de estas iniciativas dependerá de su capacidad para aportar datos útiles y mantener la colaboración en el tiempo. Convertir parte de la navegación cotidiana en una oportunidad de observación puede ampliar la contribución del sector al conocimiento del mar y a su conservación para las próximas generaciones. ■



Víctor Cabrera Bellón,
CEO de Nautilux
Marine Broker

Antes de salir a navegar, conviene comprobar mucho más que el estado del motor o la previsión meteorológica. La póliza de seguro también requiere una revisión, especialmente cuando se amplía la zona de navegación, se incorporan nuevos equipos, cambia el uso de la embarcación o se participa en una regata. En este artículo, Víctor Cabrera Bellón, CEO de Nautilux Marine Broker, repasa cinco comprobaciones clave para asegurarse de que las coberturas contratadas se ajustan realmente a las necesidades de cada navegación.

Cinco comprobaciones del seguro antes de navegar



Antes de salir, revisamos el motor, la previsión meteorológica, y el equipo de seguridad. La póliza merece también unos minutos, sobre todo si hemos comprado el barco, cam-

biado de planes o decidido participar en una regata. El recibo al día no resuelve todas las dudas, sino que conviene comprobar qué hemos contratado.

DÓNDE VAMOS A NAVEGAR

La ruta prevista debe encajar en los límites geográficos de la póliza. También hay que comprobar que el capital de responsabilidad civil contratado alcanza los mínimos que pueda exigir la legislación del país o territorio por el que vayamos a navegar. Si este año queremos ir más lejos o pasar una temporada en otro país, hay que consultarlo antes. También conviene revisar si existen restricciones por fechas o condiciones de permanencia en determinadas zonas.

CÓMO SE VALORA LA EMBARCACIÓN

La cifra asegurada no explica por sí sola cómo se calculará una indemnización. En pólizas sin un valor convenido, una suma asegurada inferior al valor del interés puede generar infraseguro. En un siniestro parcial, salvo que el contrato excluya esa regla, la indemnización puede reducirse en la misma proporción. Si hemos renovado la electrónica o añadido equipos, conviene comprobar que figuran incluidos y con qué límites.

COBERTURAS CONTRATADAS

El seguro obligatorio de responsabilidad civil no cubre todos los daños del propio barco y es solo el punto de partida. Como mínima recomendable, conviene incluir los gastos de salvamento y la remoción de restos: una asistencia compleja, una varada o un hundimiento pueden generar costes relevantes, y la retirada puede ser exigida por la autoridad portuaria. También hay que confirmar que la tripulación esté cubierta frente a accidentes, especialmente si navegamos



fuera de España, y si la asistencia sanitaria y la repatriación corren a cargo de la póliza o requieren un seguro personal adicional.

QUÉ DOCUMENTOS TENEMOS A MANO

Póliza, suplementos y justificante de pago deben estar localizables, junto al contacto para comunicar un siniestro. Guardar facturas de mantenimiento y fotografías recientes ayuda a documentar el estado y el equipo del barco. Si ocurre un incidente, la seguridad va primero; después, conviene comunicarlo cuanto antes y conservar las pruebas disponibles.

QUÉ USO TENDRÁ EL BARCO

El uso privado y la participación en regatas no son situaciones intercambiables. Si vamos a participar en una regata, hay que comprobar que la póliza lo permite antes de competir. La cobertura de regata no debe

darse por incluida: puede requerir un suplemento o una mención expresa en la póliza. No basta con que la póliza diga 'recreo'.

CONSEJO EXTRA

La renovación también merece planificación. Conviene revisarla con tiempo, especialmente antes de una travesía larga: si hay que ajustar garantías o cambiar de compañía por una alternativa más adecuada, los plazos, la documentación y las comunicaciones se gestionan mejor desde tierra. Una vez en navegación, toca centrarse en disfrutar. ■

Víctor Cabrera Bellón

(+34) 614 901 587

www.nautiluxinsurance.com





Joan Piñol i Saborido,
Ingeniero náutico
(FNB-UPC) y cofundador
de Tramitfy

Comprar o vender un barco de segunda mano termina con un trámite ante Capitanía Marítima que suele dejarse para el final. Repasamos quién debe hacerlo, qué documentos hacen falta y en qué plazos, según la normativa vigente.

Cambio de titularidad de una embarcación: quién lo tramita, qué documentos lleva y qué plazos hay

Cuando una embarcación de recreo cambia de manos, el contrato de compraventa formaliza la transmisión entre las partes, pero en el Registro de Buques de Capitanía Marítima el barco sigue a nombre del vendedor hasta que se presenta la transferencia de propiedad. Ese trámite, conocido como cambio de titularidad, es el que inscribe al nuevo propietario y actualiza la hoja de asiento de la embarcación.

QUIÉN DEBE COMUNICARLO

El Real Decreto 1435/2010, que regula el abanderamiento y la matriculación de las embarcaciones de recreo, lo indica en su artículo 17.3: la transferencia debe comunicarla el vendedor, y también puede hacerlo el comprador, en un plazo máximo de tres meses desde la fecha de la transferencia.

En la práctica, el más interesado en que el trámite se haga es el comprador, porque hasta entonces navega con un barco que sigue a nombre de otra persona. Por eso lo más sensato es acordar el día de la firma quién se encarga de presentarlo y en qué plazo, y dejarlo por escrito.

ANTES DE FIRMAR: LA HOJA DE ASIENTO

Una comprobación sencilla evita la mayoría de los problemas: pedir una copia actualizada de la hoja de asiento a la Capitanía Marítima de matrícula. Es el documento oficial que recoge la información registral del barco: matrícula, NIB, eslora, marca y modelo, motor acoplado, quién figura como titular registral y las cargas, embargos o reservas de dominio que pesen sobre la embarcación. Si el titular no coincide con quien vende o hay cargas pendientes, conviene resolverlo antes de firmar.

QUÉ DOCUMENTOS LLEVA EL EXPEDIENTE

- La solicitud de transferencia de propiedad, en el impreso oficial de Capitanía Marítima, firmada por vendedor y comprador.
- El contrato de compraventa, con la identificación completa de comprador y vendedor, los datos de la embarcación (matrícula, marca, modelo y NIB) y los del motor.



- El justificante de haber liquidado el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) o, en herencias y donaciones, el Impuesto de Sucesiones y Donaciones.
- Copia del DNI de comprador y vendedor.
- La documentación original de la embarcación.
- La hoja de asiento no se aporta: la custodia la propia Capitanía Marítima y es precisamente el documento que se actualiza con este trámite.

Una vez presentado el expediente, el comprador recibe un resguardo provisional con el que, junto con la documentación original de la embarcación y el contrato de compraventa, puede navegar legalmente mientras Capitanía Marítima resuelve.

LOS PLAZOS: PRIMERO HACIENDA, DESPUÉS CAPITANÍA

El proceso tiene dos partes y el orden importa, porque el justificante del impuesto forma parte del expediente.

1. Si el vendedor es un particular, el comprador liquida el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales ante la Hacienda de la comunidad autónoma donde reside el comprador, no en la del puerto donde está el barco. No es un matiz menor: de los expedientes de cambio de titularidad tramitados por Tramitfy en el último año, uno de cada cinco liquidó el ITP en una comunidad sin costa. El plazo lo fija cada comunidad autónoma: Cataluña, Comunidad Valenciana y Canarias dan un mes desde la fecha del contrato; Andalucía, dos meses; donde no hay plazo propio rige el estatal de 30 días hábiles. Conviene comprobarlo antes de firmar, porque el retraso genera recargos.
2. Con el ITP liquidado, se presenta el expediente de transferencia ante Capitanía Marítima dentro de los tres meses siguientes a la transferencia,

CAMBIO DE TITULARIDAD · EMBARCACIONES DE RECREO
Quién está obligado a comunicar la venta
Lo que la ley dice, y lo que se cree en el pantalón

LA LEY
El vendedor
La transferencia de titularidad debe ser comunicada por el **vendedor** a Capitanía Marítima, en el plazo de tres meses. El comprador puede hacerlo también, pero con carácter **potestativo**.

LA CREENCIA
El comprador
Firmado el contrato y entregadas las llaves, se da por hecho que el papelito pasó al que compra. **No es así.**

Mientras no se comunica, el barco sigue figurando a nombre de quien lo vendió: él recibe las notificaciones y **anota** esa embarcación en cualquier trámite posterior.
Artículo 17/3 del Real Decreto 1435/2010

Fuente: RD 1435/2010, de fidejamentum y matriculación de embarcaciones de recreo

Tramitfy

La norma obliga al vendedor a comunicar la transferencia; el comprador puede hacerlo, pero solo con carácter potestativo.

EXPEDIENTE DE CAMBIO DE TITULARIDAD
Los cinco documentos de la carpeta
Lo que se presenta ante Capitanía Marítima

- Solicitud de transferencia de propiedad**
El impreso oficial de Capitanía Marítima, firmado por vendedor y comprador. Si el no se alista expediente.
- Contrato de compraventa**
Identificación completa de comprador y vendedor, datos de la embarcación (**matrícula, marca, modelo y año**) y datos del motor.
- Justificante del impuesto**
Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) o, en herencias y donaciones, Impuesto de Sucesiones y Donaciones.
- DNI**
Copia del DNI de comprador y vendedor, en vigor.
- Documentación de la embarcación**
La documentación original del barco. Presentado el expediente, el comprador navega con un **resguardo provisional**.

No hay que llevar la hoja de asiento: la custodia la propia Capitanía Marítima y es, precisamente, el documento que este trámite viene a actualizar.

Fuente: RD 1435/2010 y solicitud oficial Capitanía Marítima (versión 10, julio 2014)

Tramitfy

Los cinco documentos del expediente de cambio de titularidad. La hoja de asiento no se aporta: la custodia Capitanía Marítima.

PLAZOS DEL CAMBIO DE TITULARIDAD
Primero Hacienda, después Capitanía
Dos trámites, dos relojes distintos

PASO 1 - EL COMPRADOR
Impuesto de Transmisiones
Se liquida ante la Hacienda de la comunidad autónoma donde reside el comprador, no donde está el barco.

Cataluña	1 mes
Comunidad Valenciana	1 mes
Canarias	1 mes
Andalucía	2 meses
Resto: plazo propio o, en su defecto, el estatal	30 días hábiles

El plazo del impuesto lo fija cada comunidad y siempre es más corto que el de Capitanía: **compruébelo antes de firmar**. El retraso lleva recargo.

PASO 2 - EL EXPEDIENTE
Capitanía Marítima
3 meses
desde la fecha de la transferencia, aunque no coincida con la de cualquier documento previo.
No hace falta ir a la Capitanía de matrícula: puede presentarse en cualquier otra o por vía telemática.
Junto con el expediente se abona la **tasa 790 025**.

Fuente: normativa autonómica del ITP y RD 1435/2010

Tramitfy

Dos trámites y dos plazos distintos. El del impuesto lo fija cada comunidad y es siempre más corto que el de Capitanía.

junto con el pago de la tasa 790 025. No hace falta acudir a la Capitanía de matrícula: puede presentarse en cualquier otra o por vía telemática.

Un expediente completo y presentado dentro de plazo se resuelve sin sobresaltos: en la práctica, Capitanía Marítima suele tardar entre tres y cuatro semanas, según la carga de trabajo de cada oficina. Los retrasos que más vemos vienen de lo mismo: una solicitud sin firmar por las dos partes, el ITP sin liquidar o un plazo que se dejó pasar. ■

Joan Piñol i Saborido,
Ingeniero náutico (FNB-UPC) y cofundador de Tramitfy
Sobre el autor: Ingeniero náutico por la Facultat de Nàutica de Barcelona (UPC) y cofundador de Tramitfy, gestoría especializada en cambios de titularidad, matriculaciones y trámites de embarcaciones de recreo ante Capitanía Marítima y las haciendas autonómicas.

Cannes Yachting Festival cierra su última edición con 56.000 visitantes

Del 8 al 13 de septiembre se celebró una nueva edición del Cannes Yachting Festival en Vieux Port y Port Canto, con más 600 expositores y 700 embarcaciones de todas las esloras.

Del 8 al 13 de septiembre el Cannes Yachting Festival volvió a celebrarse en Vieux Port y Port Canto, reuniendo a 660 expositores y 700 embarcaciones desde 5 a 55 metros de eslora, incluyendo alrededor de 150 primicias mundiales. Esta 49ª edición, que ha supuesto una gran fuente de inspiración para los 56.000 visitantes procedentes de todo el mundo, ha confirmado el importante papel que desempeña el mayor salón náutico en

el agua de Europa dentro del ecosistema internacional. Para su primera edición al frente del evento, Constance Brément ha querido preservar el ADN del festival, al mismo tiempo que ha reforzado la calidad de la experiencia, su alcance internacional y su papel como plataforma de presentación. "Esta edición inaugural como directora del Cannes Yachting Festival seguirá siendo un momento profundamente memorable para mí. Un año más, en el

corazón de los dos puertos emblemáticos de Cannes, hemos reunido una oferta excepcionalmente rica, expositores comprometidos y los socios que hacen posible un evento tan dinámico y con vocación internacional. Su confianza, unida al notable compromiso de nuestros equipos, ha permitido que el salón cumpliera plenamente su promesa: dar inicio a la temporada náutica internacional, poner de relieve los principales cambios del sector y fomentar numerosos encuentros entre profesionales, aficionados y visitantes", ha señalado Constance Brément, directora de Cannes Yachting Festival.

EL MUNDO DE LA NAVEGACIÓN SE REÚNE EN DOS PUERTOS ICÓNICOS

Con una superficie neta de exposición de 100.000 m², el Cannes Yachting Festival volvió a ofrecer un panorama excepcional del mundo náutico contemporáneo. Desde veleros y lanchas a motor, monocascos y multicascos, hasta embarcaciones nuevas y yates de segunda mano, embarcaciones de día, equipamiento, motores, destinos, artículos de ocio y servicios: todos los ámbitos de la náutica estuvieron representados, ofreciendo a cada visitante la oportunidad de disfrutar del mar a su manera y explorar nuevos horizontes.

Dedicado a la navegación a motor, Vieux Port acogió una prestigiosa selección de embarcaciones nuevas con esloras que iban desde los 12 hasta los 50 metros. Los visitantes pudieron descubrir las últimas creaciones de los principales astilleros internacionales, así como las innovaciones de los fabri-





BEST OF BOATS AWARD 2026

Por primera vez, el Cannes Yachting Festival acogió la presentación de los 31 finalistas del premio 'Best of Boats Award 2026', uno de los premios internacionales más importantes dedicados a las embarcaciones a motor. Celebrada el 9 de septiembre en el Port Canto VIP Club, esta ceremonia reunió a astilleros internacionales, periodistas y profesionales del sector en siete categorías, celebrando la amplia variedad de tendencias náuticas. Este nuevo hito confirma el papel del festival como evento inaugural de la temporada náutica, sirviendo de escenario exclusivo para las embarcaciones y las innovaciones que marcan el futuro del sector.

cantes de motores, los proveedores de equipamiento, los diseñadores, los puertos deportivos y las empresas de servicios. Situado en el corazón del puerto, el Power Cat Village reunió a una treintena de catamaranes a motor, entre los que se encontraban algunos de los modelos más innovadores del mercado. En Port Canto, la zona dedicada a la vela presentó 120 nuevos veleros de más de 10 metros de eslora, entre los que se incluían tanto monocascos como multicascos. El puerto deportivo de embarcaciones a motor reunió 180 embarcaciones a motor de hasta 13 metros, entre las que se incluían embarcaciones de día y lanchas neumáticas rígidas, mientras que la zona de venta de yates de segunda mano exhibió cerca de 45 yates de más de 25 metros de eslora. La zona de juguetes completó esta muestra con las últimas innovaciones dedicadas al ocio náutico y nuevas y emocionantes formas de disfrutar del agua.

NUEVAS TENDENCIAS EN LA EDICIÓN DE 2026

Esta 49ª edición ha demostrado claramente que el sector náutico está experimentando una importante transformación. Desde la propulsión híbrida, la energía solar y las baterías reciclables

hasta la hidrogenación, los materiales reciclados, los procesos de fabricación optimizados y los recubrimientos de bajo impacto: lejos de basarse en una única tecnología, la transición del sector se apoya ahora en una multitud de soluciones complementarias.

El evento también puso de relieve nuevas formas de reinventar y vivir la navegación a vela. El 'Slow yachting', basado en la comodidad, el silencio, la autosuficiencia y las escalas de alta calidad, se está consolidando como una tendencia muy potente. Los visitantes descubrieron embarcaciones diseñadas como auténticos espacios habitables, junto con destinos y redes de puertos deportivos que hacen cada vez más hincapié en los itinerarios, el descubrimiento de las regiones loca-

les y la experiencia general a bordo. Durante seis días, astilleros, proveedores de equipamiento, arquitectos, diseñadores, corredores, patrones y navegantes compartieron sus conocimientos y visiones en un entorno exclusivo donde convergen la innovación, la elegancia y el arte de vivir.

CON LA MIRADA PUESTA EN LA 50ª EDICIÓN

En 2027, el Cannes Yachting Festival celebrará cincuenta años de historia náutica, pasión e innovación del 7 al 12 de septiembre. Esta edición de aniversario reunirá una vez más, entre el Vieux Port y el Port Canto, a todos los actores internacionales que han contribuido desde 1977 a convertir el Festival en un evento verdaderamente único. ■

Metstrade se consolida como punto de encuentro del sector

Del 17 al 19 de noviembre RAI Ámsterdam acoge una nueva edición de Metstrade, el evento que reúne a profesionales del sector náutico de recreo de más de 140 países para establecer contactos, colaborar e impulsar el comercio en los ámbitos de la construcción naval y la tecnología náutica.

La próxima edición de Metstrade se celebra del 17 al 19 de noviembre en RAI Ámsterdam, con más de 1.700 expositores repartidos en 13 pabellones y profesionales de los diferentes ámbitos

de la industria de la náutica recreativa. La edición de este año refuerza la posición de Metstrade como plataforma internacional para operadores de puertos deportivos, promotores,

inversores y proveedores. Servirá de punto de encuentro para las personas, los proyectos y los conocimientos especializados que están dando forma al futuro del desarrollo de los puertos deportivos en todo el mundo, en un momento marcado por importantes inversiones y cambios. Tras haberse trasladado a un espacio más amplio en el pabellón 9, la proximidad de las zonas 'Marina & Yard' y 'Superyacht' y su estrecha relación con la Yacht Infrastructure Summit permitirá crear un potente centro neurálgico en el que convergerán la infraestructura de los puertos deportivos, la inversión y el desarrollo. Junto con los contenidos específicos del sector y las oportuni-





WOMEN IN THE MARINE INDUSTRY INTERNATIONAL CONTARÁ CON UN PANEL EN METSTRADE 2026

Women in the Marine Industry International ha anunciado un grupo de líderes femeninas visionarias para su desayuno anual de mesas redondas y networking, que tendrá lugar en Metstrade 2026 la mañana del miércoles 18 de noviembre. Se trata de un evento presencial y gratuito, aunque es necesario inscribirse. Fiona Richardson, vicepresidenta de Recursos Humanos Globales del Grupo Navico de Brunswick Corporation; Paulee Day, presidenta y directora ejecutiva de West Marine; Victoria Low, directora ejecutiva de The Magenta Project; y Erna Rusi, directora ejecutiva de Saxdor Yachts, subirán al escenario de Metstrade para participar en el debate de este año: 'El futuro del ámbito laboral náutico: formar a la próxima generación de líderes'. El panel ofrecerá una potente combinación de experiencia que abarca el liderazgo empresarial a nivel mundial, el marketing y la transformación digital, el comercio minorista y las operaciones, la diversidad y la inclusión, el desarrollo del talento, el espíritu emprendedor y la fabricación naval de alto crecimiento.

dades de establecer contactos, esto facilitará a los profesionales de los puertos deportivos el contacto con compañeros, proveedores, promotores, inversores y responsables de la toma de decisiones de todo el sector náutico de ocio a nivel mundial.

La zona 'Marina & Yard' se está ampliando a medida que los operadores y los astilleros se enfrentan a importantes decisiones de inversión. Los yates, cada vez más grandes y sofisticados, requieren instalaciones y servicios mejorados; los requisitos de sostenibilidad y eficiencia energética son cada vez mayores, y la digitalización está transformando la gestión de los puertos deportivos y el servicio al cliente. Al mismo tiempo, la inversión continua en el desarrollo de puertos deportivos, instalaciones de reacondicionamiento e infraestructuras costeras —incluida la consolidación de puertos deportivos más pequeños en redes más amplias— está impulsando la demanda de soluciones más inteligentes y eficientes. Esta zona ofrece a los visitantes una visión clara del 'puerto deportivo del futuro' y un entorno específico en el que evaluar esas soluciones y hacer negocios.

A lo largo de Metstrade, los profesionales del sector de los puertos deportivos tendrán acceso a un programa cuidadosamente seleccionado de charlas y debates que abordarán las cuestiones operativas y estratégicas que subyacen a esas decisiones de inversión. Las sesiones analizarán el futuro de la gestión de los puertos deportivos, las expectativas de los clientes, la sostenibilidad, la eficiencia energética, la tecnología, las infraestructuras y el desarrollo empresarial, al tiempo

que ayudarán a los visitantes a identificar soluciones prácticas y nuevas oportunidades comerciales.

PROGRAMA DE CONFERENCIAS COMPLETO

La organización ha presentado el programa de la feria, que combinará sesiones de conferencias, casos prácticos y oportunidades para establecer contactos. El programa se presenta en un momento en que los recientes análisis de mercado de ICOMIA y Boats Group apuntan a una presión conti-



nuada en el mercado de gran volumen. Los precios medios de las embarcaciones nuevas han descendido un 6,9% interanual, mientras que el segmento de gama alta se ha mantenido, con un crecimiento del volumen del 10,6% en la categoría de yates de entre 56 y 79 pies. Los constructores navales y los proveedores también están buscando formas de reducir costes, mejorar la eficiencia de la producción, reforzar las cadenas de suministro y aprovechar en mayor medida la digitalización y las nuevas tecnologías.

Patricia Becker, directora de la feria Metstrade, ha afirmado que “el sector náutico de recreo está evolucionando rápidamente, lo que plantea tanto nuevas oportunidades como retos complejos. Nuestro programa de contenidos para 2026 se ha diseñado cuidadosamente para garantizar que los asistentes obtengan información valiosa, ideas prácticas y acceso a los debates más relevantes. Queremos que todos adquieran conocimientos que puedan aplicar directamente a sus negocios”. El programa se divide en tres temas: Accesibilidad e inclusión, Sostenibilidad y Tecnologías emergentes.

Accesibilidad e inclusión

El programa de accesibilidad e inclusión abordará cuestiones relacionadas con la plantilla, con sesiones dedicadas al desarrollo del liderazgo, la formación del personal, la tutoría y la inclusión en el lugar de trabajo. Entre los eventos se incluyen el Desayuno Internacional ‘Mujeres en la Industria Naval’ y el Club de Jóvenes Profesionales, centrados en la contratación y el desarrollo profesional dentro del sector.

Sostenibilidad

El programa de sostenibilidad analizará diferentes enfoques para la descarbonización y la gestión medioambiental, incluyendo la reducción de emisiones, la economía circular, la restauración de los ecosistemas marinos y la normativa. Entre las sesiones se incluyen el ‘Marine Impact Lab’, debates sobre sostenibilidad en los que participarán ICOMIA y otras asociaciones, así como ponencias de la Water Revolution Foundation. En ellas se analizará cómo las organizaciones están poniendo en práctica las medidas de sostenibilidad.

Tecnologías emergentes

El programa de tecnologías emergentes analizará los avances que afectan al diseño y la construcción de embarcaciones, entre los que se incluyen la digitalización, la automatización, la inteligencia artificial y los materiales avanzados. Las sesiones abarcarán el uso de datos, las tecnologías conectadas, la innovación de las start-ups, los sistemas de propulsión avanzados y la transferencia de tecnología de los deportes de élite a las aplicaciones náuticas.

Además del programa de conferencias, Metstrade acogerá los DAME Design Awards y los Boat Builders Awards. Los DAME Design Awards reconocen los avances en el diseño de equipamiento náutico, y las candidaturas se evalúan en aspectos como la funcionalidad, la sostenibilidad, la estética y la experiencia del usuario. Y los Boat Builder Awards reconocen a empresas, equipos y personas que trabajan en el sector de la construcción naval, con categorías que abarcan ámbitos como la fabricación, la sostenibilidad, la experiencia del cliente y el liderazgo empresarial. ■

El II Congreso de Marinas de España se celebrará en Las Palmas de Gran Canaria

El encuentro, que se celebrará bajo la Presidencia de Honor de S.M. el Rey los días 4 y 5 de noviembre, culminará con la firma del Pacto Canario por las Marinas y el Desarrollo Costero Sostenible y cuenta con la colaboración del Gobierno de Canarias, a través de la Consejería de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad, y de Puertos Canarios.



El II Congreso de Marinas de España se celebrará los días 4 y 5 de noviembre en Las Palmas de Gran Canaria.



Esta segunda edición del congreso prevé abordar los grandes retos del sector.

El Congreso reunirá a representantes de las administraciones, gestores, concesionarios, empresas y especialistas procedentes de distintos territorios españoles

Las Palmas de Gran Canaria acogerá los próximos 4 y 5 de noviembre el II Congreso de Marinas de España, que se celebra bajo la Presidencia de Honor de S.M. el Rey y sitúa al archipiélago como escenario del principal encuentro nacional de los puertos deportivos y turísticos españoles. La elección responde a la estrecha vinculación de Canarias con el mar, al proceso de modernización de sus instalaciones y a la colaboración entre el sector y las administraciones públicas. El Congreso, que se celebrará bajo el lema 'Infraestructuras estratégicas para el desarrollo del litoral', reunirá a representantes de las administraciones, gestores, concesionarios, empresas y especialistas procedentes de distintos territorios españoles.

La celebración de esta segunda edición en Canarias es fruto de la implicación institucional en torno al encuentro. La organización cuenta con el respaldo de la Consejería de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad del Gobierno de Canarias y Puertos Canarios, y la representación territorial del sector en el archipiélago. La elección permite trasladar el debate nacional sobre las marinas a un territorio en el que las infraestructuras portuarias presentan condicionantes propios derivados de la insularidad y mantienen una relación directa con el turismo, la movilidad marítima, las actividades náuticas, el tejido empresarial y la economía azul. El Gobierno de Canarias ha situado en los últimos años la modernización de los puertos y marinas entre sus

líneas de actuación, en el marco de una estrategia de ecopuertos inteligentes orientada a impulsar instalaciones más sostenibles, digitalizadas, eficientes y mejor integradas en sus entornos.

El consejero de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad del Gobierno de Canarias, Pablo Rodríguez Valido, ha señalado que la celebración del II Congreso de Marinas de España forma parte de la estrategia desarrollada durante la legislatura para transformar las marinas, modernizar las instalaciones, mejorar su sostenibilidad y elevar la calidad de los servicios. Canarias no será únicamente territorio anfitrión, sino también uno de los casos de estudio del encuentro: su experiencia en colaboración público-privada, sostenibilidad y evolución de los modelos de gestión permitirá compartir aprendizajes con el resto del sector. Desde Puertos Canarios, entidad adscrita a la Consejería de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad y responsable de medio centenar de instalaciones portuarias en el archipiélago, se ha planteado igualmente el congreso como una oportunidad para intercambiar experiencias, modelos de gestión y proyectos con representantes de todo el país.



Tomás Azcárate, presidente de Marinas de España.

PROGRAMA COMPLETO EN DOS JORNADAS

El programa se articula en dos jornadas con perfil diferenciado. El miércoles 4 de noviembre tendrá lugar la jornada técnica, en la que los profesionales del sector trabajarán en cinco comisiones simultáneas sobre los aspectos operativos y de gestión del día a día de los puertos deportivos. El jueves 5 de noviembre, la jornada institucional —abierta al público— abordará los grandes retos del sector a través de cuatro ejes temáticos: gobernanza y marco competencial, régimen concesional y administrativo, desarrollo territorial y actividad económica, y sostenibilidad e innovación.

La jornada institucional culminará con la firma del Pacto Canario por las Marinas y el Desarrollo Costero Sostenible, un compromiso colectivo entre administraciones públicas, empresas del sector y agentes territoriales que establecerá principios compartidos y líneas de actuación concretas para el futuro de los puertos deportivos españoles.

Tomás Azcárate señala, además, que “el congreso tiene también una dimensión de encuentro profesional muy relevante. Reunir en un mismo espacio a gestores y concesionarios de cerca de 100 puertos junto a representantes de las administraciones genera oportunidades de intercambio y colaboración que difícilmente se dan en otros contextos”. Y concluye que “España cuenta con más de 360 puertos deportivos que gestionan cerca de 130.000 amarres a lo largo de 8.000 kilómetros de costa. Son infraestructuras con capacidad real para generar empleo, atraer turismo náutico y vertebrar la economía del litoral, pero marcos concesionales desactualizados y una regulación fragmentada impiden que desplieguen todo ese potencial. Este congreso existe para trabajar en soluciones concretas, y Canarias es el escenario idóneo para hacerlo”. ■

Para Marinas de España, la elección de Canarias responde a la voluntad de que el Congreso tenga una dimensión territorial y permita conocer sobre el terreno distintas realidades del sistema español de puertos deportivos y marinas. Tras la primera edición, celebrada en 2025 en Puerto Sotogrande (Cádiz), la Federación traslada su segunda cita nacional al archipiélago para seguir acercando estos debates a administraciones y gestores y favorecer una visión compartida sobre los retos del sector. Tomás Azcárate, presidente de Marinas de España, ha destacado

que “la implicación del Gobierno de Canarias, de la Consejería de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad y de Puertos Canarios demuestra el valor de la colaboración entre administraciones, gestores y concesionarios para afrontar juntos los retos del sector”. El secretario general de la Asociación de Puertos Deportivos de Canarias, José Juan Calero, ha situado la celebración del congreso como un reconocimiento al trabajo de los puertos deportivos canarios y como una oportunidad para compartir con el resto de España la experiencia acumulada.

NÁUTICA

PROFESIONAL

Embarcaciones, tecnología
y servicios para la náutica de recreo

Contenidos exclusivos y especializados para 2027

Presentamos el plan de contenidos 2027 para cada una de las tres ediciones de la revista Náutica Profesional – Interempresas, que publicaremos a lo largo del próximo año. Se trata de contenidos exclusivos y especializados en el negocio de la náutica recreativa, que haremos llegar al profesional a través de la revista, y que se complementa con su versión digital, el canal sectorial y el newsletter bisemanal.

Informe SITUACIÓN DEL SECTOR DE LA NÁUTICA RECREATIVA

► N° 20 Febrero 2027

En el primer número del año, publicamos un análisis sobre la situación actual de la náutica recreativa. El informe aborda los principales retos que enfrenta el sector y las oportunidades que se presentan en el mercado, derivadas de la innovación tecnológica. Además, examinamos las tendencias que están marcando el rumbo del mercado, como la sostenibilidad y la digitalización de servicios. Para ofrecer una visión completa, el reportaje incluye las valoraciones de los diferentes agentes económicos vinculados al sector de la náutica, proporcionando una radiografía del estado del sector y sus perspectivas de futuro.



fabricantes y navegantes, incluyendo la transición hacia soluciones más sostenibles. Para ello, contamos con las opiniones y valoraciones de empresas y marcas especializadas en propulsión, ofreciendo un análisis sobre cómo se perfila el futuro de este ámbito estratégico para la náutica.

Especial HÉLICES

► N° 21 Junio 2027

Este informe pone el foco en la categoría de hélices dentro de la náutica recreativa y en su incidencia directa sobre el comportamiento de las embarcaciones. Analizamos cómo el diseño, los materiales y el correcto mantenimiento influyen en el rendimiento del motor, el consumo y la maniobrabilidad. Además, abordamos la evolución del mercado y las principales líneas de desarrollo tecnológico, con el respaldo de fabricantes y especialistas del sector.



Especial PROPULSIÓN MARINA Y COMBUSTIBLES

► N° 20 Febrero 2027

El informe se centra en las innovaciones tecnológicas que están transformando el segmento de la propulsión marina y los combustibles, desde sistemas más eficientes hasta la integración de energías alternativas. Asimismo, abordamos los desafíos que enfrentan



Especial TEJIDOS TÉCNICOS

► N° 21 Junio 2027

El reportaje analiza la relevancia de los tejidos técnicos en la industria náutica y su aplicación en velas, equipamiento y tapicería. Se



aborda cómo sus prestaciones en términos de resistencia, impermeabilidad y durabilidad repercuten en la seguridad y el confort a bordo. El análisis cuenta con la participación de empresas y marcas especializadas, que aportarán su visión sobre la evolución de esta categoría.

Especial SEGURIDAD Y SEÑALIZACIÓN

► N° 21 Junio 2027

Este informe aborda el papel de los dispositivos de señalización en el ámbito de la seguridad marítima. Se repasan las últimas novedades en balizas, luces de navegación, reflectores de radar y sistemas electrónicos, así como su adaptación a las nuevas exigencias normativas y tecnológicas.

La visión de fabricantes y expertos permite contextualizar el momento que vive este segmento.

Especial PINTURAS Y ANTIFOULINGS

► N° 21 Junio 2027

El reportaje analiza la evolución del mercado de pinturas y antifoulings, con especial atención a las tendencias que están marcando el mantenimiento de las embarcaciones. Se revisan las distintas soluciones disponibles y el avance hacia formulaciones más respetuosas con el entorno, en línea con las demandas de sostenibilidad del sector. El informe incluye la valoración de empresas y marcas especializadas en esta categoría.

Especial ELECTRÓNICA MARINA

► N° 22 Octubre 2027

Analizamos las principales innovaciones que están transformando el equipamiento electrónico a bordo, desde los sistemas multifunción

y la integración de datos hasta las nuevas soluciones de conectividad. La búsqueda de una navegación más segura, eficiente y cómoda impulsa el desarrollo de tecnologías cada vez más avanzadas, convirtiendo estos dispositivos en elementos esenciales para los profesionales. Para conocer la situación actual del mercado, contamos con las opiniones y valoraciones de especialistas del sector.

Especial DISPOSITIVOS ENERGÉTICOS

► N° 22 Octubre 2027

Abordamos las tendencias que están marcando la evolución de los dispositivos energéticos, con especial atención a las soluciones orientadas a mejorar la autonomía, la eficiencia y la sostenibilidad de las embarcaciones. Desde la incorporación de energías renovables hasta los nuevos sistemas de almacenamiento y control energético, el sector continúa avanzando hacia modelos más eficientes y respetuosos con el medio marino. El análisis se completa con las aportaciones de empresas y marcas especializadas en esta categoría.

Especial SUELOS

► N° 22 Octubre 2027

Repasamos las principales tendencias en materiales, acabados y personalización, así como las innovaciones enfocadas a mejorar la resistencia, la seguridad y el confort en los suelos de embarcaciones de recreo. La creciente apuesta por soluciones más sostenibles y por materiales con mejores prestaciones térmicas y acústicas está impulsando la evolución de esta categoría. Para profundizar en estas cuestiones, recogemos las valoraciones de compañías especializadas en el diseño y fabricación de suelos para embarcaciones. ■





Informe: SITUACIÓN DEL SECTOR DE LA NÁUTICA RECREATIVA

Analizaremos la evolución y el panorama actual del sector de la náutica recreativa, prestando atención a los principales desafíos que afronta y a las oportunidades de crecimiento que ofrece el mercado. El informe repasará los factores que están condicionando su desarrollo, desde los avances tecnológicos hasta el impulso de la sostenibilidad y la digitalización de los servicios. Asimismo, recogeremos las perspectivas de los distintos agentes económicos vinculados a la actividad náutica, con el objetivo de ofrecer una visión global de la realidad del sector, sus prioridades y sus expectativas de futuro.



Informe: PROPULSIÓN MARINA Y COMBUSTIBLES

La evolución de los sistemas de propulsión y los combustibles ocupa un lugar destacado en la transformación de la náutica recreativa. En este informe examinaremos las principales novedades tecnológicas de esta categoría, con especial atención al desarrollo de soluciones más eficientes y a la incorporación de fuentes de energía alternativas. También abordaremos los retos que plantea la transición hacia modelos de propulsión más sostenibles, tanto para los fabricantes como para los usuarios. Para conocer de primera mano la evolución del mercado y las perspectivas de esta área estratégica, contaremos con las valoraciones de empresas y marcas especializadas.



Dossier: FERIAS NÁUTICAS

Recopilaremos las principales novedades, citas y datos de interés relacionados con las ferias y los encuentros profesionales que han tenido lugar recientemente y los que están previstos para los próximos meses. Entre los eventos destacados figurará el Congreso Náutico organizado por ANEN, cuya 14ª edición se celebrará los días 4 y 5 de marzo de 2027 en Santander. Esta cita reúne a representantes empresariales, instituciones, expertos y otros actores relevantes de la industria náutica y la economía azul, y constituye un espacio de referencia para analizar los retos, las tendencias y las oportunidades de desarrollo del sector.

¿Quiere formar parte del próximo
NÁUTICA Profesional?

¡Contacte con nosotros!

Fecha de cierre de reservas de publicidad:

· **12/02/2027**

Fecha de cierre de material de publicidad:

· **23/02/2027**

Solicite el media kit de la publicación donde encontrará la planificación de contenidos, calendario editorial, difusión de la revista y tarifas de publicidad.

mail: **comercial@interempresas.net**

telf.: **+34 93 680 20 27**

web: **www.interempresas.net/info**

SUSCRÍBASE A

Interempresasmedia

NÁUTICA

PROFESIONAL

Embarcaciones, tecnología
y servicios para la náutica de recreo

Reciba puntualmente la
edición en papel de la
revista de los **profesionales**
de la náutica de recreo

39€/año



Consulte la última
edición en formato
digital



ASSA ABLOY

Especialistas en puertas para la industria náutica



Fiabilidad

Seguridad

Alta resistencia
al viento

Máxima eficiencia en las condiciones más exigentes

Nuestras puertas de grandes dimensiones están diseñadas para soportar las condiciones más extremas de viento, suciedad, corrosión y temperatura. Máxima calidad que garantiza la seguridad y un acceso eficiente a sus instalaciones.

ASSA ABLOY

www.assaabloyentrance.com/es/es

☎ 900 850 900

✉ info.es.aaes@assaabloy.com

Experience a safer
and more open world