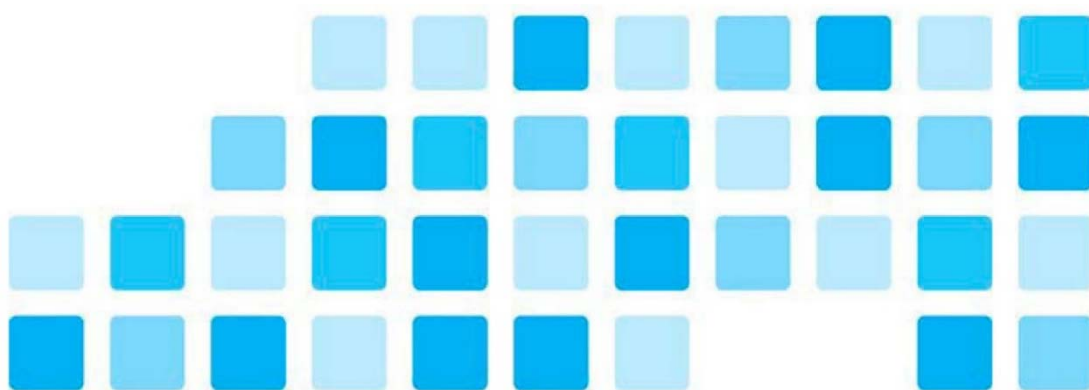




ESTUDIO INTEGRAL SOBRE EL SECTOR MARÍTIMO-RECREATIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA, Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO.

2017



Ronda Vall de Uxó, 125
03206 Elche (Alicante)
www.ceeielche.com
ceei@ceei-elche.com



Ciutat Administrativa 9 d'Octubre - Torre 2
C/ Castán Tobeñas, 77
46018 Valencia
www.ivace.es
info.ivace@gva.es



Avgda. Alfons el Savi, 6
03004 Alacant
www.mediterrania.online
cluster@mediterrania.online

ÍNDICE

I. Objeto del estudio.	3
II. Análisis del entorno.	5
III. Análisis de la oferta.	17
IV. Análisis de la demanda.	25
IV.a. Análisis particular de la demanda de actividades náuticas por residentes de la propia Comunidad Valenciana.	25
IV.b. Análisis general de la demanda.	25
IV.c. Caracterización del perfil de demandante de actividades náuticas.	28
IV.d. Análisis de tendencias de la demanda nacional.	31
IV.e. Análisis de la demanda desde la perspectiva de tendencias de búsqueda en Google.	33
V. Diagnóstico sectorial.	38
V.a. Diagnóstico sectorial. PONENCIAS.	40
V.b. Diagnóstico sectorial. Cuestionarios. Resultados relativos a MEJORA COMPETITIVA.	56
V.c. Diagnóstico sectorial. Cuestionarios. Resultados relativos a EMPLEO.	59
V.d. Diagnóstico sectorial. Cuestionarios. Resultados relativos a ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.	61
V.e. Diagnóstico sectorial. ENTREVISTAS PERSONALES.	64
VI. Análisis DAFO.	98
VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	103
VIII. ADENDA.	114
IX. Anexo. CENSO SECTORIAL.	117
Censo. Ámbito general para toda la Comunidad Valenciana.	
Censo. Provincia de Alicante.	
Censo. Provincia de Castellón.	
Censo. Provincia de Valencia.	

I. Objeto del estudio.

El sector marítimo-recreativo se compone de múltiples operadores, tanto públicos como privados; administraciones públicas, empresas y entidades sin ánimo de lucro como los Clubs Náuticos.

El presente estudio del sector marítimo-recreativo abarca el sector en un sentido amplio, en el que conviven muchos perfiles de entidades y subsectores económicos; desde Clubs Náuticos -entidades sin ánimo de lucro- hasta empresas auxiliares que prestan servicios de reparación y mantenimiento, pasando por empresas de turismo activo y actividades náuticas diversas -muchas de ellas ubicadas en playas-. Las disciplinas abarcadas son muy variadas, desde la náutica a motor y vela, hasta las más novedosas -con altas dosis de adrenalina- como kitesurf o flyboard.

Satisface una demanda tanto interna -los propios usuarios residentes en la Comunidad Valenciana-, como externa -los turistas y visitantes-. En ambos casos hay margen para crecimiento, en el aspecto interno solo una pequeña parte de la población, en comparación con otros países de nuestro entorno, “disfruta” habitualmente de las actividades náuticas; y en el aspecto externo, ser potencia turística -la aportación del turismo al PIB de la Comunidad Valenciana se cuantifica en un 13,2% - nos sitúa en una posición inmejorable para potenciar el sector marítimo-recreativo.

El turismo náutico se configura como un elemento clave en la estrategia de diversificar la oferta turística de nuestra comunidad autónoma, uno de los elementos diferenciadores de nuestra oferta para no competir con otras zonas turísticas únicamente como destino de sol y playa. Dicho concepto queda reflejado en los actuales planes de marketing turísticos de la Comunidad Valenciana, en los que se prima la promoción basada en “producto” -en el caso que nos ocupa, “turismo náutico en la Comunidad Valenciana”-, frente a la promoción simplemente como “destino” - Comunidad Valenciana-¹.

Nuestros espectaculares recursos naturales, comunicaciones de calidad (aeropuertos, ferrocarriles, autovías y autopistas), junto con nuestra nutrida red de alojamientos y oferta de restauración y ocio; configuran el entorno ideal para el desarrollo de una oferta náutica de calidad con capacidad de crecimiento; el presente estudio refleja que hay potencial de crecimiento y margen de mejora, actualmente somos el tercer destino nacional para la práctica marítimo-recreativa, y debemos de aspirar a ser como mínimo el segundo destino nacional, ya que resulta difícil desbancar a las Islas Baleares como líder, por su condición insular.

El presente estudio se marca como principal objetivo evaluar la situación del sector, identificando las áreas de mejora, así como los factores o elementos sobre los que puede actuar la administración para favorecer el crecimiento del sector.

¹ <http://invattur.gva.es/noticia/la-agencia-valenciana-del-turisme-consolida-en-el-plan-de-marketing-de-turismo-2017-el-cambio-en-la-promocion-turistica-de-destino-a-producto/>

El sector marítimo-recreativo es identificado como estratégico dentro de la apuesta por la *Economía Azul*, que parte del precepto de una explotación sostenible de nuestros mares como eje económico; motor de empleo de calidad y de una economía competitiva y sostenible.

La Economía Azul es uno de los conceptos en los que se basa la apuesta de la Generalitat Valenciana² por un nuevo modelo económico orientado a la cohesión social valenciana y que apueste por la economía productiva y real; enmarcado en la estrategia global de la Unión Europea hacia un modelo de *Economía del Bien Común*, plasmado en el dictamen "*La Economía del Bien Común (EBC): un modelo económico sostenible orientado a la cohesión social*"³, aprobado por el Comité Económico y Social Europeo y la Economía del Bien Común (CESE).

² Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo.

http://www.indi.gva.es/inicio/area_de_prensa/not_detalle_area_prensa?id=651859

³ http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C_.2016.013.01.0026.01.SPA

II. Análisis del entorno.

Aunque el sector marítimo-recreativo es un sector transversal, necesariamente un análisis del entorno requiere su contextualización dentro del sector turístico de la Comunidad Valenciana, por ello vamos a iniciar nuestro análisis con un breve repaso a las estadísticas sobre nuestro sector turístico.

El peso del sector turístico en la economía de la Comunidad Valenciana es muy relevante, cuantificado en un 13,2% su aportación al PIB de la Comunidad Valenciana (fuente: *Impactur 2015, Exceltur-Agència Valenciana del Turisme*).

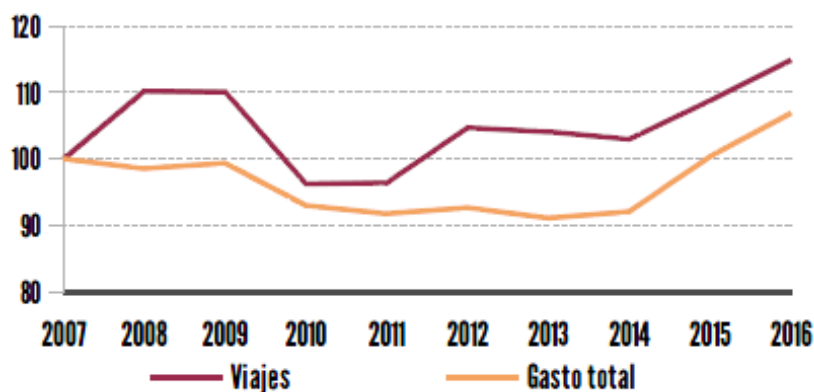
A continuación, se enuncian las principales magnitudes:

- 25 millones de turistas
- 167 millones de pernoctaciones
- 10.799 millones de gasto
- 13,2% participación en el PIB
- 14,4% participación en el empleo

Para evaluar la evolución de nuestro sector turístico, a continuación, se representan las magnitudes de número de viajes y gasto total, tomando como índice base 2007, para el periodo comprendido entre 2007 y 2016.

SERIE VIAJES Y GASTO TOTAL. Números índice base 2007

Fuente: Agència Valenciana del Turisme a partir de Turespaña e INE ETR-Familiar



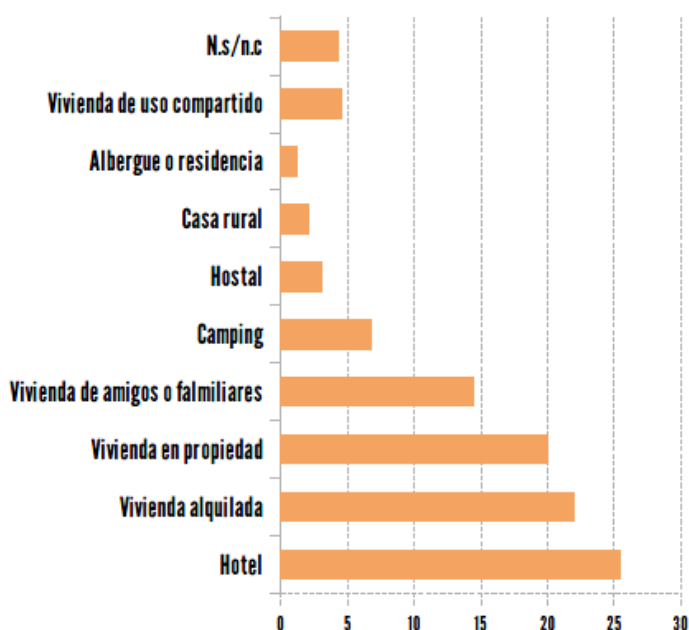
El gráfico anterior pone de manifiesto que después de las fuertes caídas a partir de 2009, el sector se ha ido recuperando, y ahora está creciendo de forma constante, tanto en número de viajeros como de gasto total de los mismos.

La oferta de alojamientos es amplia, a continuación, se analizan el tipo de alojamientos utilizados durante la estancia.

ALOJAMIENTO UTILIZADO DURANTE LA ESTANCIA (EN %).

AÑO 2016

Fuente: Agència Valenciana del Turisme.



Con respecto a la apuesta empresarial, es relevante destacar que actualmente se está ampliando nuestra base de alojamientos, aumentando el número de plazas en todas las tipologías, con un muy destacable aumento de las plazas de apartamentos turísticos, como demuestra el gráfico representado a continuación:

PLAZAS ABIERTAS EN LA COMUNITAT VALENCIANA, SEGÚN TIPOLOGÍA DE ALOJAMIENTO. AÑO 2016

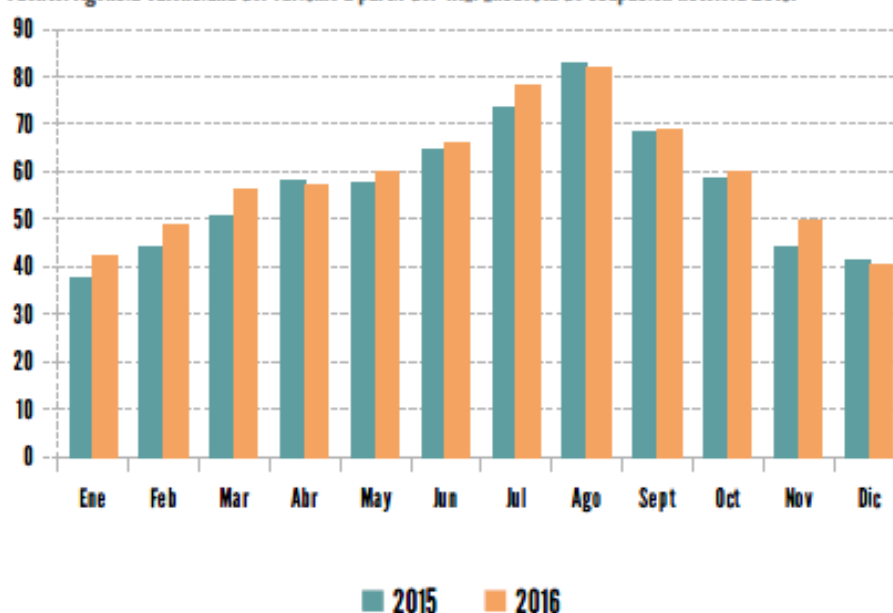
Fuente: Agència Valenciana del Turisme a partir de las *Encuestas de ocupación en alojamiento reglado* del INE

	Plazas abiertas	% Variación interanual
Hoteles	121.961	1,6
Campings	70.080	2,4
Apartamentos Turísticos	103.978	16,7
Alojamiento Rural	9.553	2,7
Total alojamientos	305.573	6,5

Con el fin de evaluar la estacionalidad de nuestro sector turístico, es relevante conocer los porcentajes de ocupación hotelera por meses, correspondientes al periodo 2015-2016.

GRADO % DE OCUPACIÓN DE LAS PLAZAS POR MESES. 2015-2016

Fuente: Agencia Valenciana del Turismo a partir del INE. Encuesta de ocupación hotelera 2016.



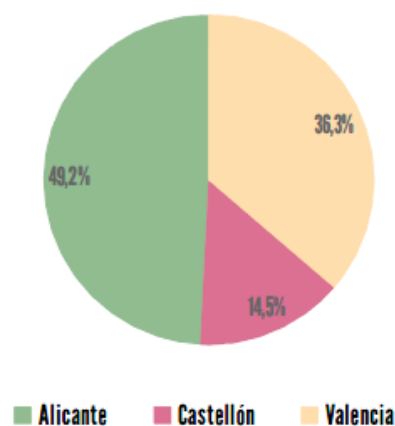
El análisis del gráfico arroja los siguientes datos relevantes:

- Se percibe una evolución positiva comparando el ejercicio 2015 con el ejercicio 2016.
- Es relevante, comparando 2015 con 2016, que la única reducción sea en agosto y en diciembre, lo cual pone de manifiesto la tendencia de los consumidores a no concentrar únicamente sus periodos vacacionales en los meses punta.
- De mayo a octubre -ambos inclusive- se obtienen porcentajes de ocupación superiores al 60%, garantizando por tanto un sector económicamente viable y saneado.

Con respecto a los destinos preferidos dentro de nuestra comunidad autónoma, a continuación, se representa la distribución de viajeros por provincias:

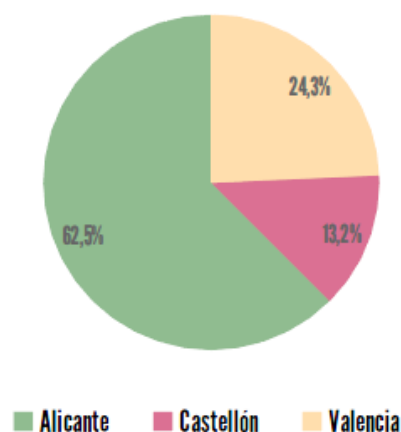
DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LOS VIAJEROS EN ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS

Fuente: Agencia Valenciana del Turisme a partir del INE. Encuesta de ocupación hotelera 2016



DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LAS PERNOCTACIONES EN ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS

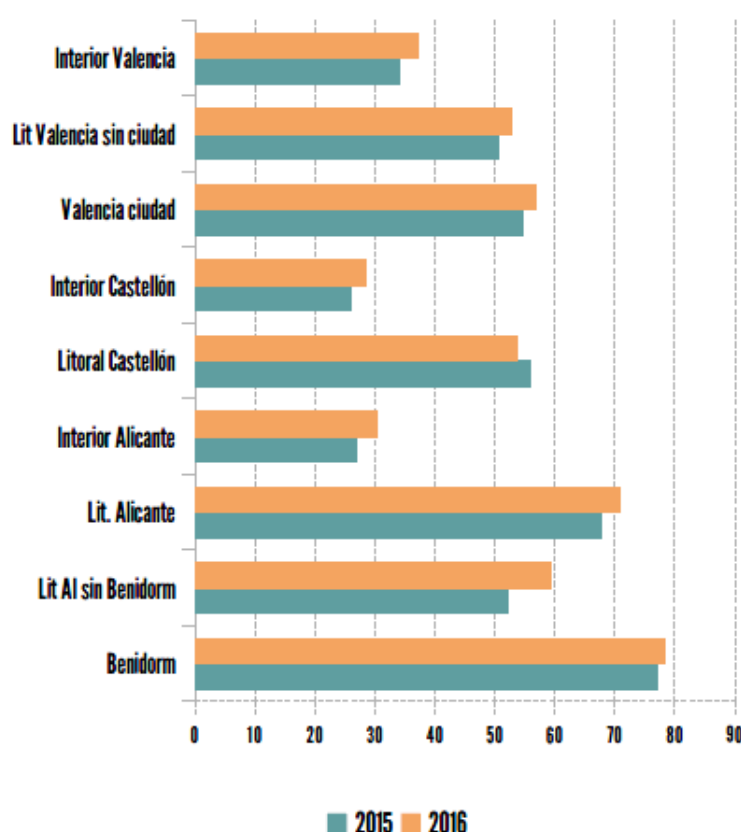
Fuente: Agencia Valenciana del Turisme a partir del INE. Encuesta de ocupación hotelera 2016



Como principales destinos dentro de nuestra Comunidad Autónoma podríamos diferenciar las siguientes zonas:

GRADO % DE OCUPACIÓN POR ZONAS. 2015-2016

Fuente: Agencia Valenciana del Turismo a partir del INE. Encuesta de ocupación hotelera 2016



En relación al objeto de nuestro estudio es relevante destacar la evolución en los siguientes destinos:

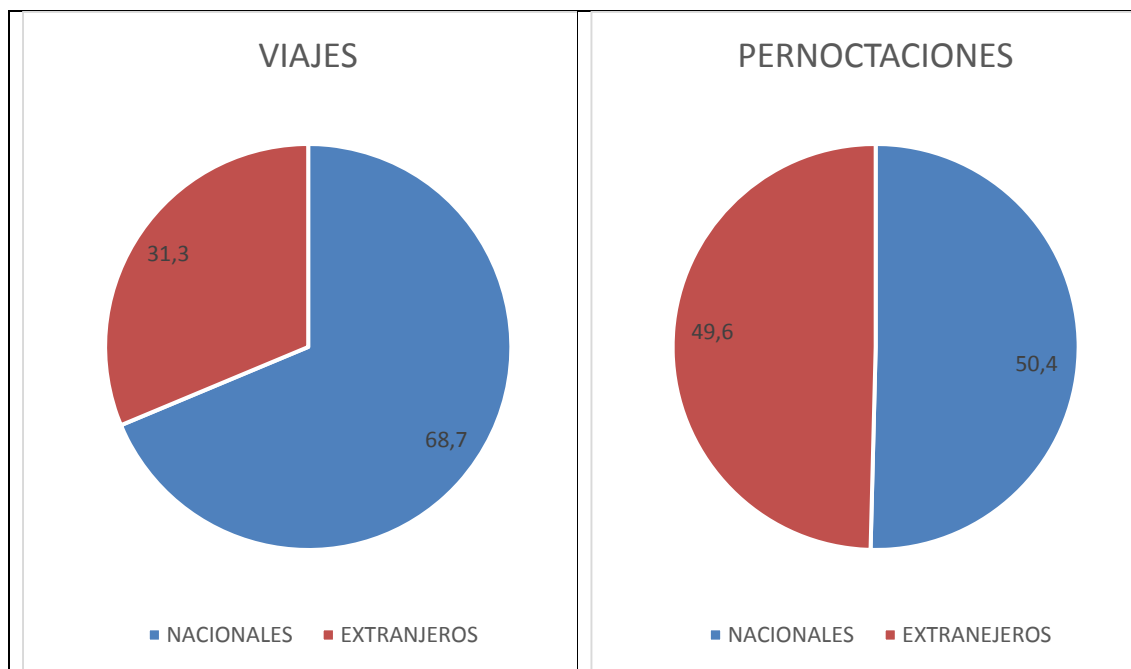
Litoral de Alicante sin Benidorm: creció un 10,1% en viajeros y un 12,1% en pernoctaciones. Crecimiento de la demanda nacional (9,8%) y de la extranjera (15%). El grado de ocupación medio anual por plazas fue del 59,21% y se incrementó un 13,6%. El número de plazas abiertas, 24.989, creció un 0,6%.

Litoral de Castellón: creció un 8,2% en número de viajeros y un 4,5% en pernoctaciones. La demanda española creció un 5,3%, la extranjera un 0,7%. El grado de ocupación por plazas fue de 53,69%, lo que supuso un descenso interanual del 3,8%; la media de plazas abiertas, estimada en 15.902, creció un 5,8%.

Litoral de Valencia: crecieron un 1,4% los viajeros y un 5% las pernoctaciones. El grado de ocupación por plazas, estimado en el 52,77% creció un 4,5%, al tiempo que la oferta media de plazas, estimada en 8.961, decreció un 2,6%.

Como se puede apreciar, el tirón de la demanda es más fuerte en Alicante y Castellón, que en el litoral de Valencia.

Para analizar el origen de nuestra demanda turística, la demanda nacional representó un 68,7% de los viajes y un 50,4% de las pernoctaciones.

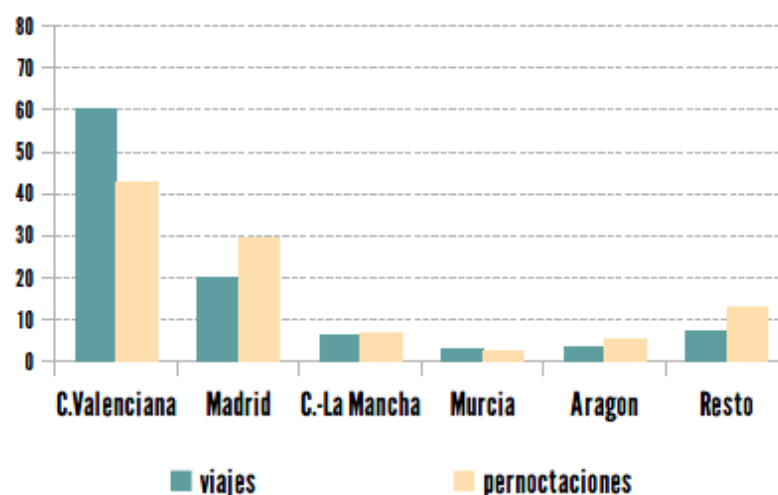


Fuente: Agencia Valenciana del Turisme a partir de Turespaña e INE

Los principales emisores de turistas son los siguientes:

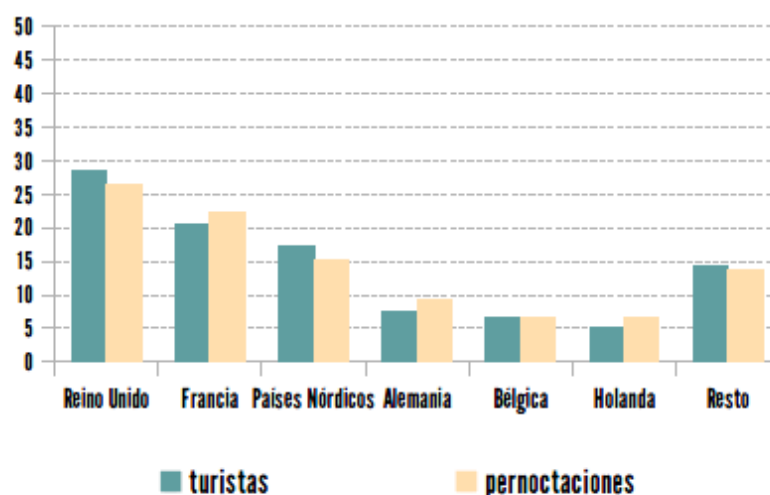
PRINCIPALES EMISORES NACIONALES. DISTRIBUCIÓN %

Fuente: Agència Valenciana del Turisme a partir de *ETR-Familiar*



PRINCIPALES EMISORES EXTRANJEROS. DISTRIBUCIÓN %

Fuente: Agència Valenciana del Turisme a partir de *Frontur-Egatur* del INE.

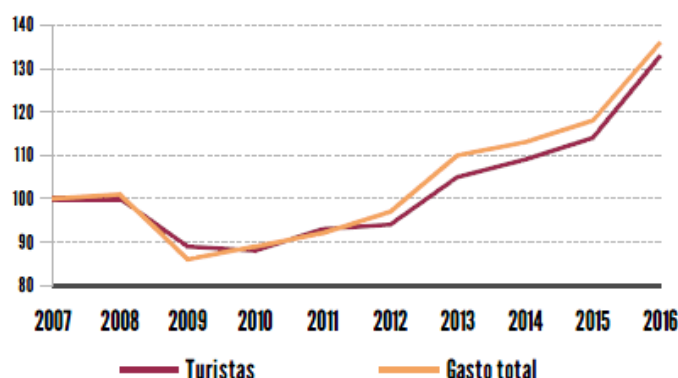


Como se aprecia en los gráficos anteriores, la demanda nacional principalmente tiene como origen los propios residentes en la comunidad, así como Madrid. Y en el caso de la demanda extranjera, Reino Unido, Francia, Alemania y países nórdicos son los principales emisores de turistas.

En 2016 el número de turistas extranjeros con destino en la Comunidad Valenciana creció un 16,6%, alcanzando un nuevo máximo histórico.

SERIE TURISTAS EXTRANJEROS Y GASTO TOTAL. Números índice, base 2007

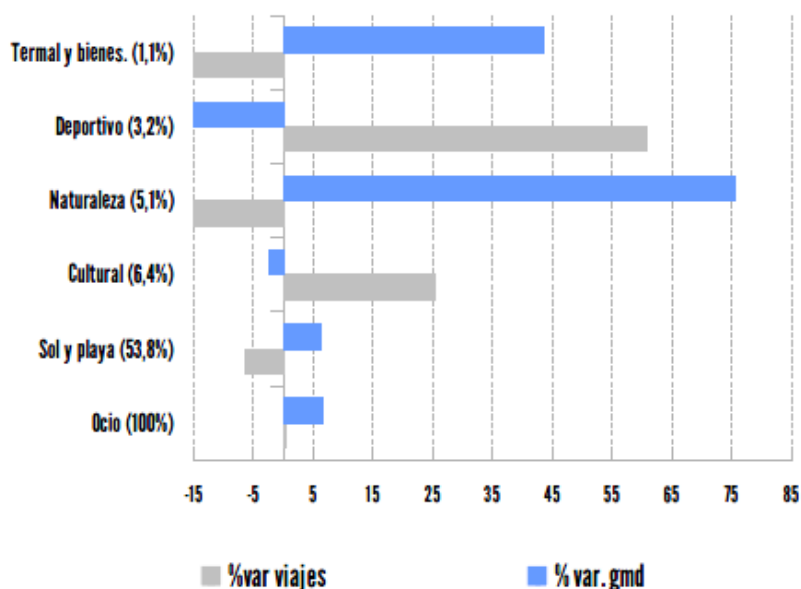
Fuente: Agència Valenciana del Turisme a partir de Turespaña e INE Frontur-Egatur



Es importante destacar en nuestro análisis las motivaciones de los viajeros; a continuación, se muestra en el siguiente gráfico las variaciones en las motivaciones, así como el gasto medio de los viajeros de cada uno de los perfiles.

EVOLUCIÓN 2016-15 VIAJES POR MOTIVO DE OCIO Y CUOTA

Fuente: Agència Valenciana del Turisme a partir de INE ETR-FAMILIAR

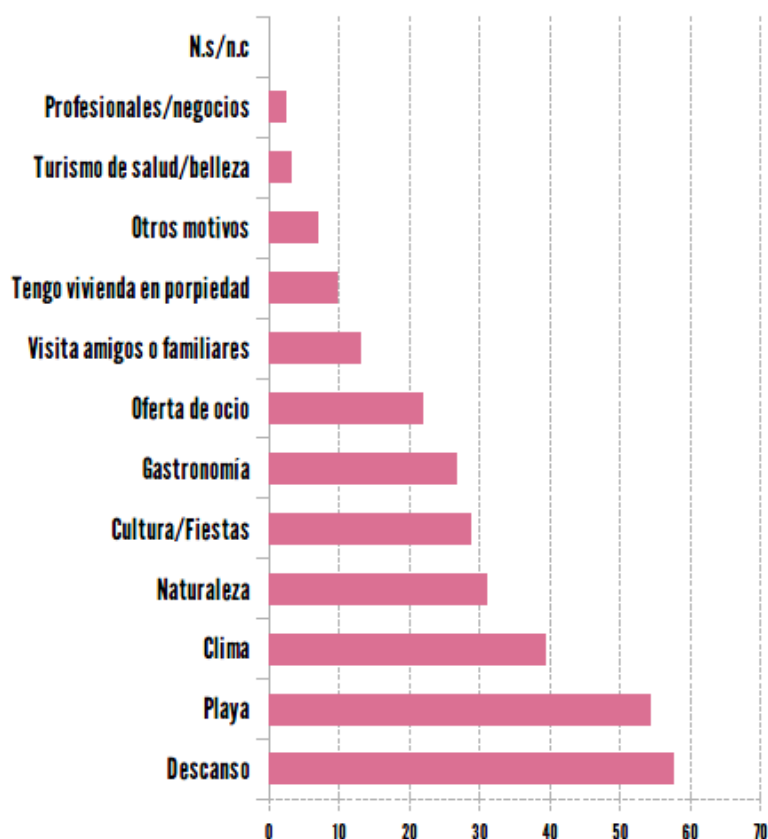


Es muy relevante el incremento de los viajes de turismo deportivo, una variación del 60,8% del periodo 2016 con respecto al periodo 2015.

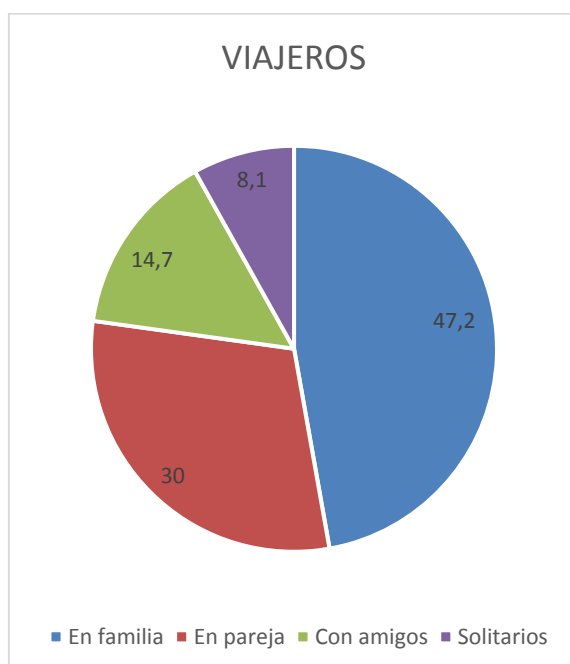
A continuación, se representan los resultados de la encuesta TOURIST INFO sobre los motivos de visita a nuestra comunidad.

PRINCIPALES MOTIVOS DE VISITA DE LOS ENCUESTADOS (EN %). AÑO 2016

Fuente: Agencia Valenciana del Turismo a partir de la explotación de cuestionarios.

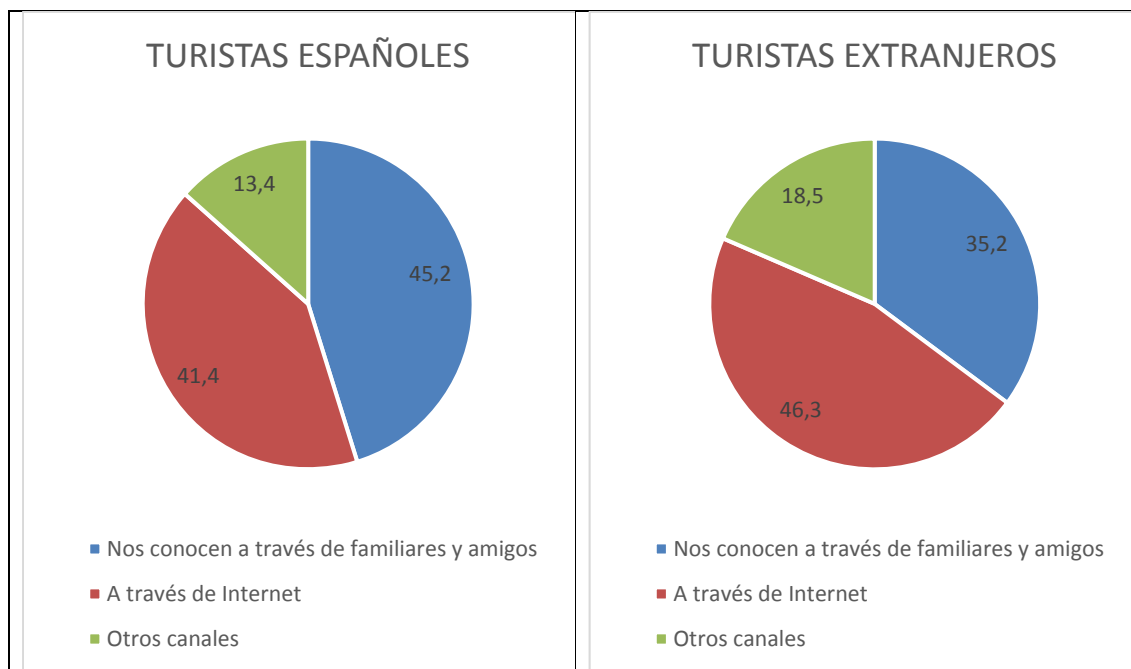


A continuación, se detalla cómo viajan nuestros visitantes, destacando el perfil de viajes en familia.



Fuente: Encuesta Tourist Info 2016. Agencia Valenciana del Turismo

Es importante también evaluar cómo conocen nuestra oferta los potenciales clientes; a continuación, se detallan los principales canales de información para conocer nuestra oferta.

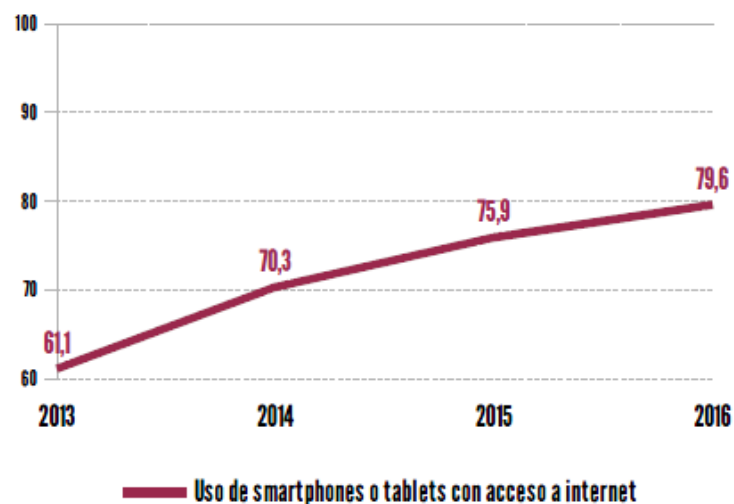


Fuente: Encuesta Tourist Info 2016. Agencia Valenciana del Turisme

Así mismo es importante analizar la evolución del uso de smartphones y tablets entre los visitantes de nuestra comunidad.

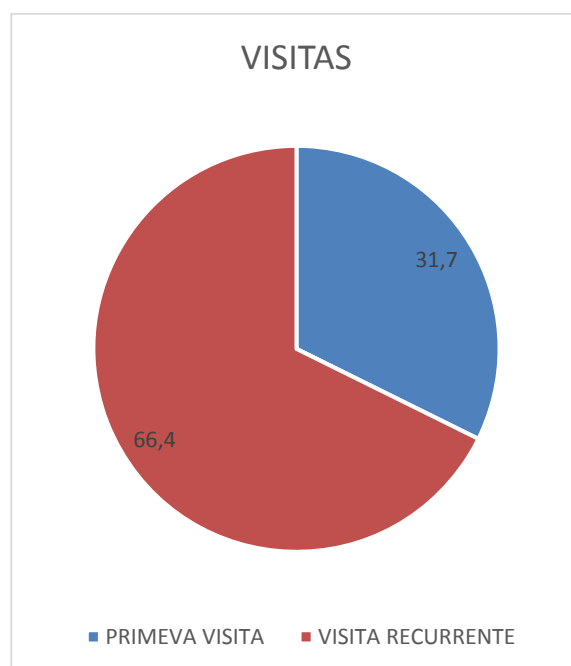
USO DE SMARTPHONES O TABLETS CON ACCESO A INTERNET DURANTE SU VISITA (EN %). EVOLUCIÓN 2013-2016

Fuente: Agencia Valenciana del Turisme a partir de la explotación de cuestionarios.

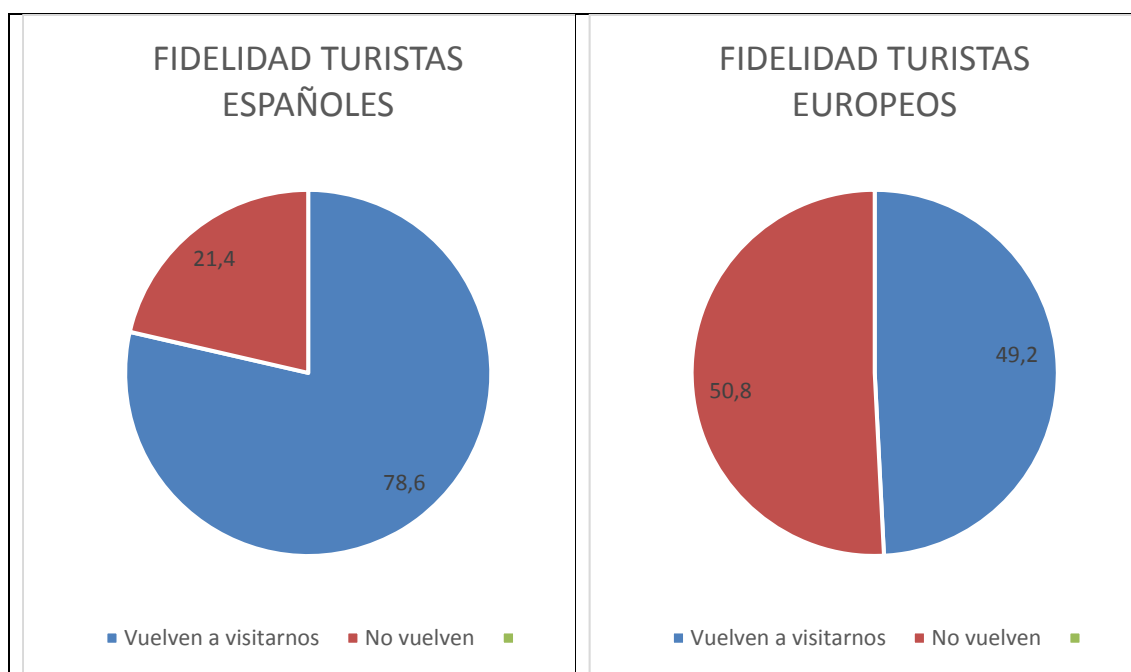


Las gráficas anteriores ponen de manifiesto la importancia de centrar el esfuerzo de promoción y difusión en el medio digital, tanto para dar a conocer nuestra oferta a nuestros visitantes potenciales, como para que durante su estancia tengan acceso a toda nuestra oferta de ocio y servicios.

En relación a la satisfacción de nuestros visitantes, a continuación, se detallan algunos datos relevantes.



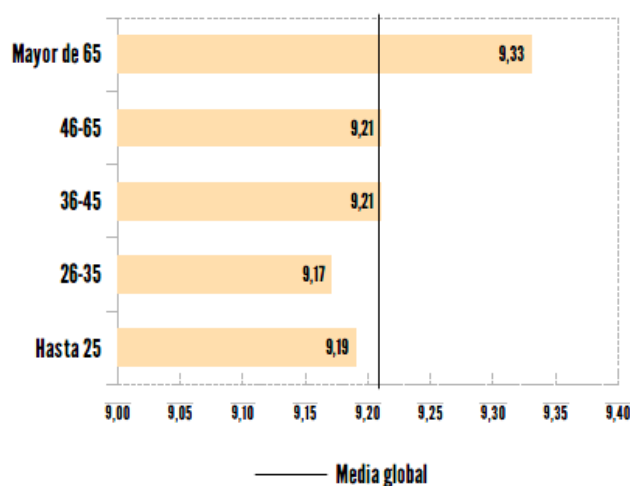
Fuente: Encuesta Tourist Info 2016. Agencia Valenciana del Turisme



Fuente: Encuesta Tourist Info 2016. Agencia Valenciana del Turisme

SATISFACCIÓN DE EXPECTATIVAS, SEGÚN EDAD DE LOS ENCUESTADOS. AÑO 2016

Fuente: Agencia Valenciana del Turismo a partir de la explotación de cuestionarios.



Analizados todos los datos anteriores, a modo de resumen, podríamos concluir que nuestro sector turístico goza de buena salud, con unos índices de satisfacción y fidelidad altos; aunque es excesiva la volatilidad de los turistas extranjeros, lo cual debe de mantenernos alerta sobre el necesario cuidado de la calidad de nuestra oferta. El perfil de los visitantes es principalmente familiar, y es muy destacable, por la repercusión en el estudio que nos ocupa, el incremento de las visitas relacionadas con las actividades deportivas; así mismo, como cambio de hábitos destacable, hay que reseñar el exponencial incremento en la utilización de internet, smartphones y tablets para conocernos, tanto antes como durante su visita.

III. Análisis de la oferta.

Nota preliminar: Como anexo al presente estudio se incluye un censo del sector actualizado con las entidades, empresas y clubs más relevantes.

A la hora de configurar la oferta náutica es de enorme importancia el papel de la climatología a la hora de practicar actividades náuticas. La Comunidad Valenciana cuenta con más de 300 días de sol al año y una temperatura media anual de 17,8°C, lo que supone un importante atractivo como destino náutico, tanto en invierno como en verano; lo cual sumado a los casi 500 km. de costa con la que contamos, actualmente nos sitúa como el tercer destino nacional.

La capacidad del sistema portuario valenciano es de 47 instalaciones náutico deportivas⁴ y 20.353 amarres (fuente: Conselleria de Infraestructuras y Transportes.). En estos puertos, se ubican 4 Estaciones Náuticas, 17 dársenas, 7 puertos de interior, 24 puertos marítimos y 1 marina seca.

El cuadro siguiente muestra una “foto” del sector náutico de la Comunidad Valenciana, formado por Clubs, Escuelas Homologadas, Centros de Buceo, Clubs de Remo, Marinas, Empresas Náuticas (chárter y turismo activo); así como una variedad de empresas auxiliares de venta, alquiler, reparación y mantenimiento de embarcaciones y materiales.

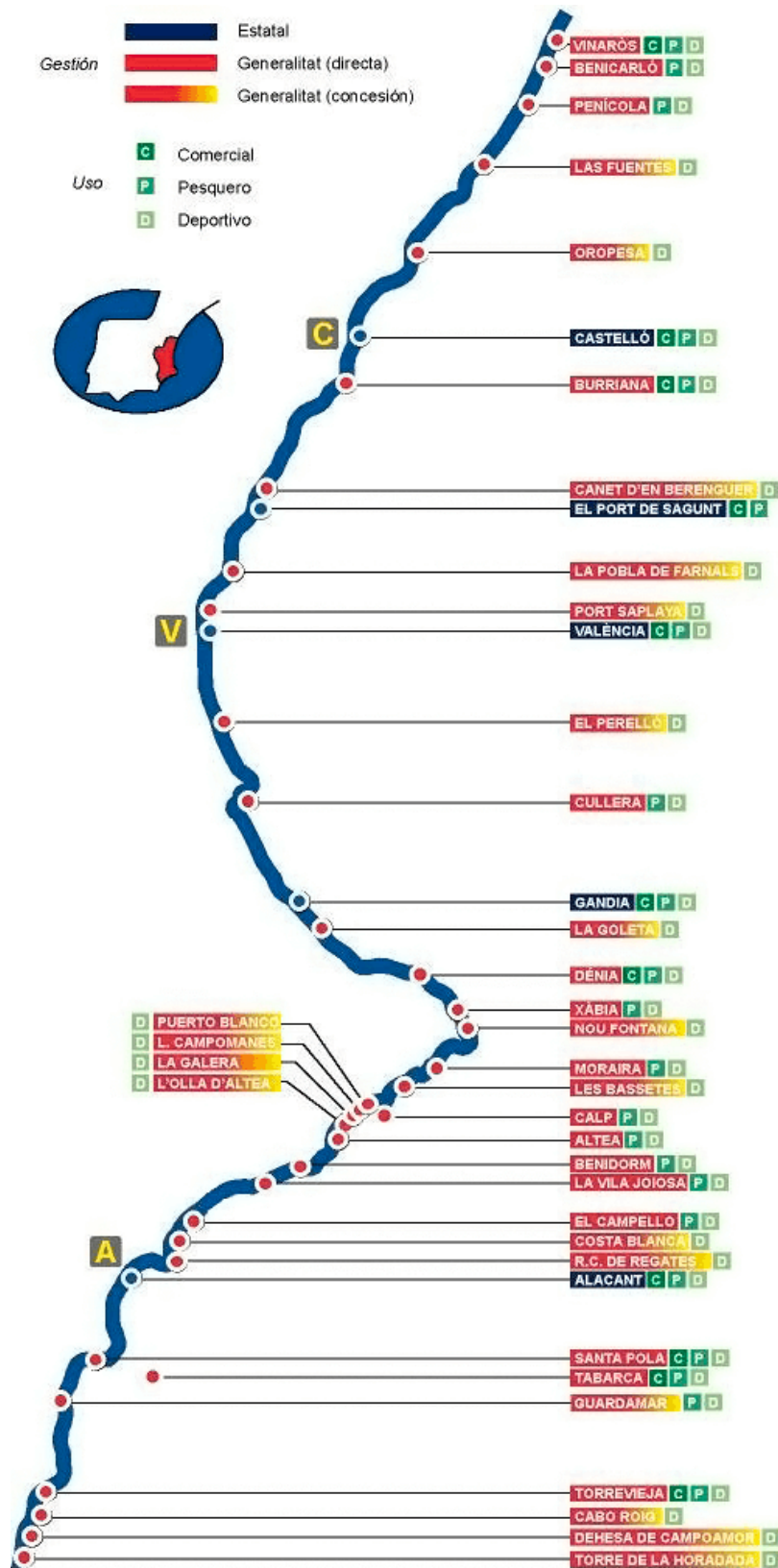


Con el fin de evaluar la ubicación geográfica de las principales instalaciones náutico deportivas de la Comunidad Valenciana, se incluyen a continuación los mapas

⁴ Fuentes: Conselleria de Infraestructuras y Transportes, ACNCV Asociación Clubs Náuticos Comunidad Valenciana y Asociación Española de Estaciones Náuticas.

de Puertos, Clubs Náuticos asociados a la ACNCV (Asociación Clubs Náuticos Comunidad Valenciana) y el mapa de Marinas Deportivas.

MAPA DE PUERTOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA



Puertos Comunidad Valenciana. Fuente: <http://www.habitatge.gva.es/ca/web/puertos/puertos-cv/mapa-cv>

MAPA DE CLUBS NÁUTICOS COMUNIDAD VALENCIANA



ACNCV. Fuente: <http://www.acncv.org/directorio-de-clubs/mapa-y-listado-de-clubes/>

MAPA DE MARINAS DEPORTIVAS COMUNIDAD VALENCIANA



Fuente: <http://agrupacionpuertoscv.es/puertos/>

MAPA DE CLUBS, PUERTOS Y MARINAS COMUNIDAD VALENCIANA



Fuente: Agència Valenciana del Turisme.

La Comunidad cuenta con 406 clubes federados en deportes náuticos.

En número de Clubs Náuticos, la Comunidad Valenciana se sitúa como la tercera región española; detrás de Andalucía y Cataluña (fuente: Asociación Nacional de Empresas Náuticas y Fira Barcelona).

La Comunidad Valenciana ocupa la tercera posición en número de amarres (detrás de Cataluña y Baleares) y la quinta en número de puertos (detrás de Galicia, Baleares, Cataluña y Andalucía).

Desde el punto de vista territorial, el 61% de la oferta de amarres de la Comunidad se concentra en Alicante (12.440 amarres), el 25% en Valencia (4.988 amarres), y el 14% en Castellón (2.925 amarres) (fuente: Conselleria de Infraestructuras y Transportes.). El 76,6% de los amarres son para embarcaciones de eslora menor a 10m.

Las instalaciones de náutica de recreo en la Comunidad tienen un tamaño promedio de 330 amarres / instalación (fuente: Observatorio Portuario, Instituto Portuario de Estudios y Cooperación de la Comunidad Valenciana).

El Plan de Infraestructuras Estratégicas 2010-2020 (PIE) prevé la construcción de tres nuevos puertos deportivos, la transformación de 16 frentes marinos portuarios y la generación de 5.000 nuevos puestos de amarre, un 25% más que los disponibles en la actualidad (fuente: Conselleria de Infraestructuras y Transportes.).

En 2017, 15 instalaciones náutica-deportivas de la Comunidad han sido galardonados con el distintivo Bandera Azul (fuente: Fundación de Educación Ambiental en Europa), de los cuales 11 han sido Clubs Náuticos; además, 3 de ellos han sido distinguidos con la “Q” de Calidad Turística.

PUERTOS DEPORTIVOS EN LA COMUNITAT VALENCIANA			
Provincia	Total	Puertos del Estado	Puertos de la Generalitat
Castellón	7	Castellón	Benicarló; Burriana; P.D. Las Fuentes (Alcossebre); P.D. Oropesa; Peñíscola; Vinaròs
Valencia	9	Gandia, Sagunto Valencia	Cullera; Dársena El Perelló; Dársena Port Saplaya (Alboraya); P.D. Siles (Canet de Berenguer); P.D. Puebla de Farnals; Dársena La Goleta (Oliva);
Alicante	24	Alicante	Altea; Benidorm; Calpe; Dársena Cabo Roig (Orihuela); Dársena Costa Blanca (Albufera); Dársena Dehesa Campoamor (Orihuela); Dársena La Galera (Altea); Dársena La Illeta (El Campello); Dársena Les Bassetes (Benissa); Dársena Puerto Blanco (Calp); Dársena Torre de la Horadada (Pilar de la Horadada); Dénia; Embarcadero L'Olla d'Altea (Altea); Isla de Tabarca; Jávea; Moraira (Teulada); P.D. Marina Greenwich (Altea); P.D. Marina de las Dunas (Guardamar del Segura); P.D. Nou Fontana (Jávea); Santa Pola; Torrevieja; Varadero R. Club de Regatas (Albufera); Villajoyosa.
ESTACIONES NÁUTICAS EN LA COMUNITAT VALENCIANA			
Castellón	1		Estación Náutica Benicarló-Peñíscola
Valencia	1		Estación Náutica Valencia (provisional)
Alicante	2		Estación Náutica Marina Alta; Bahía de Altea

Fuente: Conselleria de Infraestructuras y Transportes, y Asociación Española de Estaciones Náuticas.

Desde una perspectiva sectorial, la Comunidad Valenciana compite con otros destinos destacados en Cataluña, Canarias y las Islas Baleares, se puede decir que es un sector que ha sido capaz de sobrevivir a las duras condiciones de la crisis y que actualmente se encuentra en fase de expansión debido al aumento significativo de turistas internacionales.

El estudio realizado por Centro Europeo de Empresas e Innovación de Cartagena (CEEIC)⁵, "*Estudio de oportunidades de Negocio en el sector náutico*", pone de manifiesto que la facturación del sector no está aumentando en concordancia al incremento de usuarios, ya que se ha producido un cambio en la tipología de actividades demandadas. Actualmente, el crecimiento de la demanda se está centrando en actividades con un coste relativamente bajo, como el kayak y el paddle surf, o actividades con altas dosis de emoción, como el kitesurf y la motonáutica. A pesar de esto, los productos tradicionalmente punteros de este sector, como la navegación en vela y el buceo, siguen manteniendo una importante cuota de mercado. Los principales perjudicados por el cambio en el panorama son el windsurf y la navegación clásica, los cuales año tras año van perdiendo protagonismo.

Las agentes del sector destacan las siguientes dificultades para mejorar la competitividad de sus negocios:

⁵ <http://www.cceic.com>

- Restricciones normativas que limitan tanto el uso o el equipamiento de espacios marítimos y de playas con fin empresarial.
- Complejidad para tramitar la renovación de concesiones.
- Deficiencias en infraestructuras (por ejemplo, falta de inversiones en rampas de acceso).
- Compleja regulación a la hora de emprender en el sector náutico y las diversas instituciones que operan en dicho entorno.

Es relevante destacar el impacto del sector en nuestro tejido económico; un estudio elaborado por la Asociación Clubs Náuticos Comunidad Valenciana (ACNCV) pone de manifiesto el impacto en el empleo directo e indirecto que tienen los Clubs y las Marinas deportivas; a continuación, se resumen las principales magnitudes:

<i>por cada 100 amarres</i>	EMPLEOS DIRECTOS	EMPLEOS EN ACTIVIDADES DEPORTIVAS	EMPLEOS EN RESTAURACIÓN Y COMERCIO	EMPLEOS EN INDUSTRIA NÁUTICA
CLUBS NÁUTICOS	5,3 empleos	3,7 empleos	25 empleos	19 empleos
MARINAS DEPORTIVAS	2 empleos	1 empleo	9 empleos	7 empleos

Fuente: ACNCV. <http://www.acncv.org>

IV. Análisis de la demanda.

IV.a. Análisis particular de la demanda de actividades náuticas por residentes de la propia Comunidad Valenciana.

Los usuarios residentes en la propia Comunidad Valenciana, se estima actualmente un número de 40.000⁶ personas; lo cual, en comparación a nuestra población, sigue siendo un porcentaje pequeño; poniendo de manifiesto el potencial de crecimiento de la demanda interior, haciendo necesaria por tanto iniciativas que atraigan a un mayor porcentaje de nuestra población a las actividades náuticas.

Es muy destacable el papel de los Clubs Náuticos en satisfacer dicha demanda de usuarios residentes, siendo las cifras correspondientes al ejercicio 2016 las siguientes:

- 400 actividades deportivas anuales.
- 3.000.000 € de inversión anual en deporte; 250.000 € de inversión media por Club en el deporte⁷

Es muy importante destacar el crecimiento sostenido de la demanda en Escuelas Náuticas -tanto las pertenecientes a Clubs como homologadas-, se evalúa un crecimiento de la demanda en un 10,8% con respecto al ejercicio anterior, cifrándose para el 2016 en 12.400 los alumnos que han pasado por estas escuelas.

IV.b. Análisis general de la demanda.

Nota preliminar: Los datos estadísticos disponibles están relativamente desactualizados, al no haberse realizado en los últimos ejercicios informes FAMILITUR y FRONTUR que evalúan el perfil de demanda de turista nacional y extranjero, respectivamente.

La cuota de los españoles que realizaron deportes náuticos en la Comunidad Valenciana en 2009 fue del 4,8% (279.067 turistas) con respecto al total de turistas recibidos en la Comunidad. La Comunidad Valenciana fue la autonomía elegida por el mayor número de turistas españoles para realizar actividades náuticas en 2009 (19,3%) (fuente: Instituto de Estudios Turísticos. Familitur 2009).

En relación a la demanda de turistas extranjeros, la estimación actual sitúa en 500.000 los turistas extranjeros que practicaron actividades náuticas durante el ejercicio 2016⁸. Es muy importante comparar este dato con la último estudio FRONTUR realizado a nivel estatal por el Instituto de Estudios Turísticos – Turespaña (www.iet.tourspain.es)

⁶ Fuente: ACNCV Asociación Clubs Náuticos Comunidad Valenciana.

⁷ Fuente: ídem (ACNCV)

⁸ Fuente: ídem (ACNCV)

que situaba en 252.109 turistas el número de extranjeros que realizaron actividades náuticas, correspondiente al 5% de los extranjeros que visitaron la Comunidad Valenciana (fuente: Instituto de Estudios Turísticos. Frontur 2010). Es decir, que, en un periodo de 6 años, se ha duplicado la demanda, una vez más poniendo de manifiesto el carácter estratégico de este sector para consolidarnos como un destino turístico internacional competitivo y de calidad.

En relación al turista propietario de embarcación las estadísticas facilitadas por la ACNCV cifran para el ejercicio 2016 en 5.120 embarcaciones las que utilizaron nuestros amarres, contabilizando un total de 29.000 pernотaciones⁹.

Características de la demanda de turismo náutico en la Comunidad Valenciana

(fuente: Observatorio turístico de la Comunidad Valenciana)

- Las actividades de ocio náutico más practicadas durante el periodo estival en la Comunidad Valenciana son las relacionadas con la posesión de barco, la vela ligera y el windsurf. En temporada no estival son el submarinismo, kayak y kitesurf.
- Internet es el canal más utilizado para informarse sobre destinos de turismo náutico. Otras fuentes utilizadas son las recomendaciones de otros aficionados y del Club náutico al que pertenecen o las obtenidas a través de webs y revistas especializadas.
- El turista náutico en la Comunidad Valenciana contrata la actividad náutica desde casa. Aquellos que contratan en destino son los que practican chárter náutico, submarinismo o pesca subacuática.
- Se desplazan con vehículo propio. Se alojan en segunda residencia y en vivienda alquilada.
- En general, realizan la actividad náutica acompañados de amigos o con la familia.
- El gasto medio diario por persona para realizar la actividad náutica asciende a 91€.
- El material utilizado para llevar a cabo la actividad náutica es propio.
- Además de las actividades náuticas, realizan paseos, degustaciones gastronómicas y van a la playa.

Conclusiones de la encuesta de satisfacción del turista náutico en la Comunidad Valenciana (fuente: Observatorio turístico de la Comunidad Valenciana)

- El grado de satisfacción del turista náutico con la oferta de servicios náuticos de la Comunidad es muy alto.
- En relación al destino de la Comunidad elegido, valoran positivamente la accesibilidad desde el lugar de residencia, la oferta gastronómica y el paisaje.
- Con respecto al medio acuático y subacuático las mejores valoraciones las reciben las condiciones meteorológicas (régimen de vientos y olas) y la calidad de aguas y playas.

⁹ Fuente: ACNCV Asociación Clubs Náuticos Comunidad Valenciana.

- En referencia a las actividades náuticas, lo mejor valorado es la profesionalidad de los monitores de actividades y la calidad y estado de conservación del material náutico.
- El 97,6% de los entrevistados repetirán su visita a la Comunidad el próximo año y el 96% recomendarán el destino.
- El principal motivo de elección de la Comunidad Valenciana para la práctica de actividades náuticas es el de cercanía a la segunda residencia. El segundo motivo es precisamente la posibilidad de practicar una actividad náutica, es decir, eligen la Comunidad Valenciana por su oferta de actividades náuticas.
- Es un turista fiel a la Comunidad Valenciana. La mayoría de los entrevistados habían visitado anteriormente el destino y más de la mitad habían practicado anteriormente actividades náuticas en otros lugares de la Comunidad, fundamentalmente en la Marina Alta, Alicante, Valencia y la Marina Baja. Los practicantes entrevistados en Valencia suelen visitar la provincia de Castellón para practicar kayak, vela ligera, surf y excursiones en barco. El 57% de los entrevistados también han practicado la actividad náutica fuera de la Comunidad, destacando Baleares, Andalucía y Murcia.

Fuente: *Observatorio Turístico de la Comunidad Valenciana*¹⁰

10

https://www.turisme.gva.es/opencms/opencms/turisme/es/files/pdf/observatorio/estudios_mercado/Turismo_nautico_julio_2011.pdf

IV.c. Caracterización del perfil de demandante de actividades náuticas.

A continuación, se extraen una serie de conclusiones del estudio *"Motivación del turista hacia la práctica de deportes náuticos"*, publicado en la revista de análisis turístico de la *Asociación Española de Expertos Científicos en Turismo (AECIT)*, elaborado por la *Universidad de Las Palmas de Gran Canaria*.

- La práctica de deportes náuticos repercute y favorece la decisión del turista de repetir su visita al destino turístico.
- El perfil de turista que practica deportes náuticos se identifica con un estilo de vida "enérgico", asociándose también a valores de "salud", "sensaciones", etc. De lo que se infiere que un destino turístico que promocióne las actividades náuticas obtiene además como rédito que estos valores positivos se asocien a su imagen, repercutiendo positivamente en el destino turístico en su conjunto, aunque no todos los turistas visiten la zona por la oferta náutica.
- El turista que utiliza las actividades náuticas selecciona el destino en función de las posibilidades que le ofrece la zona para experimentar sensaciones intensas y enérgicas. Posicionarse como destino náutico por tanto atrae a este perfil de turistas "fieles" que repetirán su visita si encuentran las sensaciones que buscan; los usuarios de actividades náuticas no son esporádicos, sino que tienen un marcado carácter repetitivo, fidelizándose por tanto con el destino.
- El estudio también señala que, a diferencia con otros deportes, la edad no es un factor determinante para su práctica; por lo que se puede atraer a turistas en un rango muy amplio de edades; con lo que el potencial del mercado es muy amplio.

A continuación, se reproduce una tabla resumen con los distintos segmentos de público en los que se divide la demanda de actividades náuticas; dicha tabla está incluida en el "*Estudio de oportunidades de Negocio en el sector náutico*"¹¹.

Del análisis de dicha tabla se pueden extraer interesantes conclusiones:

- El mayor potencial de crecimiento de la demanda se encuentra en tres de los perfiles analizados: GRUPOS (grupos de escolares nacionales y extranjeros, grupos vinculados a agrupaciones y asociaciones, grupos vinculados a actividades empresariales de "*team building*" - fortalecimiento de equipos-, etc.); DEPORTISTAS (los usuarios de náutica que regularmente practican con intención de mejorar y competir; convirtiendo su pasión en el centro de su tiempo de vacaciones y ocio); y, AVENTUREROS (turistas que elijen los destinos en función de las sensaciones de las que van a poder disfrutar, por ejemplo, rutas en Kayak, iniciación al kitebaard, etc..).
- Los perfiles de demandantes menos condicionados por la época del año, a la hora de practicar actividades náuticas, son principalmente los DEPORTISTAS y AVENTUREROS; y también los GRUPOS, aunque éstos sí que suelen centrar sus actividades en unas épocas del año determinadas.

Estos datos son claves de cara a luchar contra uno de los principales problemas del sector, la estacionalidad; sin duda las estrategias enfocadas a reducir la estacionalidad deben de centrarse en atraer al público de perfil DEPORTISTA y AVENTURERO, así como en los GRUPOS. Coincidiendo además estos perfiles como los que tienen mayor potencial de crecimiento.

11

<http://www.institutofomentomurcia.es/documents/20147/169784/INFORME+OP.NEGOCIO+SECTOR+OCIO+N%C3%81UTICO+vDEF.pdf>

Perfil de la demanda	Temporada de práctica	Actividades	Servicios complementarios demandados	Capacidad de crecimiento
FAMILIAS	Verano	Vela ligera, piragüismo/kayak, SUP, patines, buceo	Actividades culturales, actividades grupales, restauración y alojamiento	MEDIA
GRUPOS	Primavera y otoño	Vela ligera, buceo, piragüismo/kayak	Actividades culturales, alojamiento	ALTA
DEPORTISTAS	Todo el año	Vela ligera, buceo, piragüismo/kayak, kitesurf y windsurf	Lugares de ocio, alojamiento y restauración	ALTA
AVENTUREROS	Todo el año	Kitesurf, SUP, buceo, windsurf, motonáutica, fly board, etc.	Lugares de ocio, restauración, y actividades culturales	ALTA
USUARIOS DE NAVEGACIÓN	Verano	Navegación y pesca deportiva	Restauración y actividades culturales	BAJA

IV.d. Análisis de tendencias de la demanda nacional.

Consideramos que, para evaluar la salud del sector, debemos de fijarnos en dos magnitudes, el número de embarcaciones matriculadas, y el número de nuevas titulaciones náuticas.

En relación al número de matriculaciones las estadísticas más recientes son las siguientes:

- 2016: Incremento del 3,59% con respecto al ejercicio anterior¹².
- Primer semestre de 2017: Crecimiento de un 13% con respecto al periodo anterior¹³.

El último informe elaborado por la Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN) pone de manifiesto que el alquiler se consolida como la tendencia más demandada para navegar, con un crecimiento de un 35,40% en las matriculaciones de embarcaciones destinadas a flotas de alquiler.

El número de nuevas embarcaciones matriculadas todavía esta lejos de las cifras récord previas al estallido de la crisis, pero reflejan un crecimiento continuado desde hace varios ejercicios.

En relación al número de nuevas titulaciones náuticas, dicha estadística es muy relevante para evaluar el interés del público por la náutica, en este sentido se puede ser muy optimista, en 2016 se emitieron 30.363 nuevos títulos, y durante el primer semestre de 2017, 21.000 títulos más; eso suman 51.000 títulos expedidos en el último año y medio¹⁴.

¹² ANEN. Asociación Nacional de Empresas Náuticas. <http://www.anen.es/las-matriculaciones-de-embarcaciones-de-recreo-cierran-2016-con-un-incremento-del-359/>

¹³ ANEN. Asociación Nacional de Empresas Náuticas.

¹⁴ <http://www.expansion.com/nauta360/turismo-puertos/2017/10/17/59e60fe2e5fdea487d8b45f3.html>

Los datos relativos a nuevas titulaciones sí que están por encima de niveles previos a la crisis; reflejan que desde hace 18 meses por cada barco nuevo en España habría casi seis nuevos patrones capacitados para su gobierno.

Se puede concluir que en nuestro país el interés por la náutica es creciente y que la “tabla de salvación” del sector y su potencial de crecimiento debe de girar entorno al alquiler y las nuevas plataformas colaborativas que nos brinda las nuevas tecnologías, evolucionando desde el concepto de propietario de barco a usuario de barco.

IV.e. Análisis de la demanda desde la perspectiva de tendencias de búsqueda en Google.

A continuación, se realiza un análisis de las tendencias de búsqueda en Google, utilizando para ello el "Big Data" del buscador Google; las herramientas utilizadas en el análisis son GOOGLE TRENDS¹⁵ y la herramienta de análisis SEMRUSH¹⁶. Mediante estas herramientas se pueden evaluar volúmenes de búsqueda de palabras clave, número de resultados para dichas palabras, así como fechas de búsqueda y lugares donde se producen dichas búsquedas.

Un conjunto de datos muy valioso que nos permite de forma objetiva analizar el comportamiento de los consumidores, así como detectar tendencias de consumo.

A continuación, se representan gráficamente conjuntos de datos sobre tendencias que se consideran relevantes, incluyéndose conclusiones sobre el análisis de los mismos.

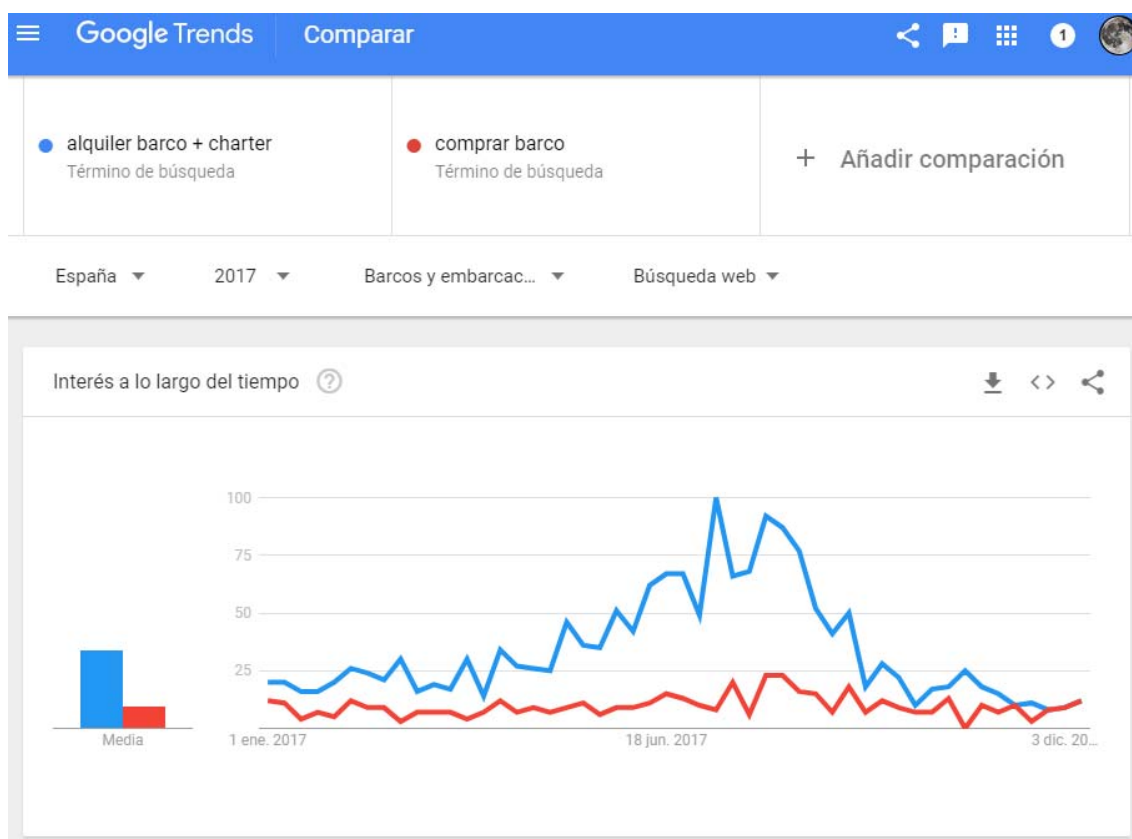
Alquiler vs. Compra de barcos

En el gráfico, incluido a continuación, realizado con *Google Trends* se evalúa el interés de los usuarios a lo largo del año 2017, comparando las búsquedas del término "alquiler barco" (añadiéndole el término equivalente "chárter") con el término "comprar barco"; se extraen las siguientes conclusiones:

- El índice de interés de los usuarios por las búsquedas de "alquiler" es mucho mayor que de "comprar"; siendo la media a lo largo del año para "alquiler" de 34 puntos y la media de "comprar" de 9 puntos.
- Los índices de interés para "comprar" son casi planos a lo largo del año, es decir, estas búsquedas no son estacionales; en cambio para "alquiler" son acentuadamente estacionales, concentrándose el interés en el periodo estival (desde finales de mayo hasta primeros de septiembre), con una subida puntual en Semana Santa.

¹⁵ Google Trends: <https://trends.google.es>

¹⁶ SEMRUSH: <https://es.semrush.com>

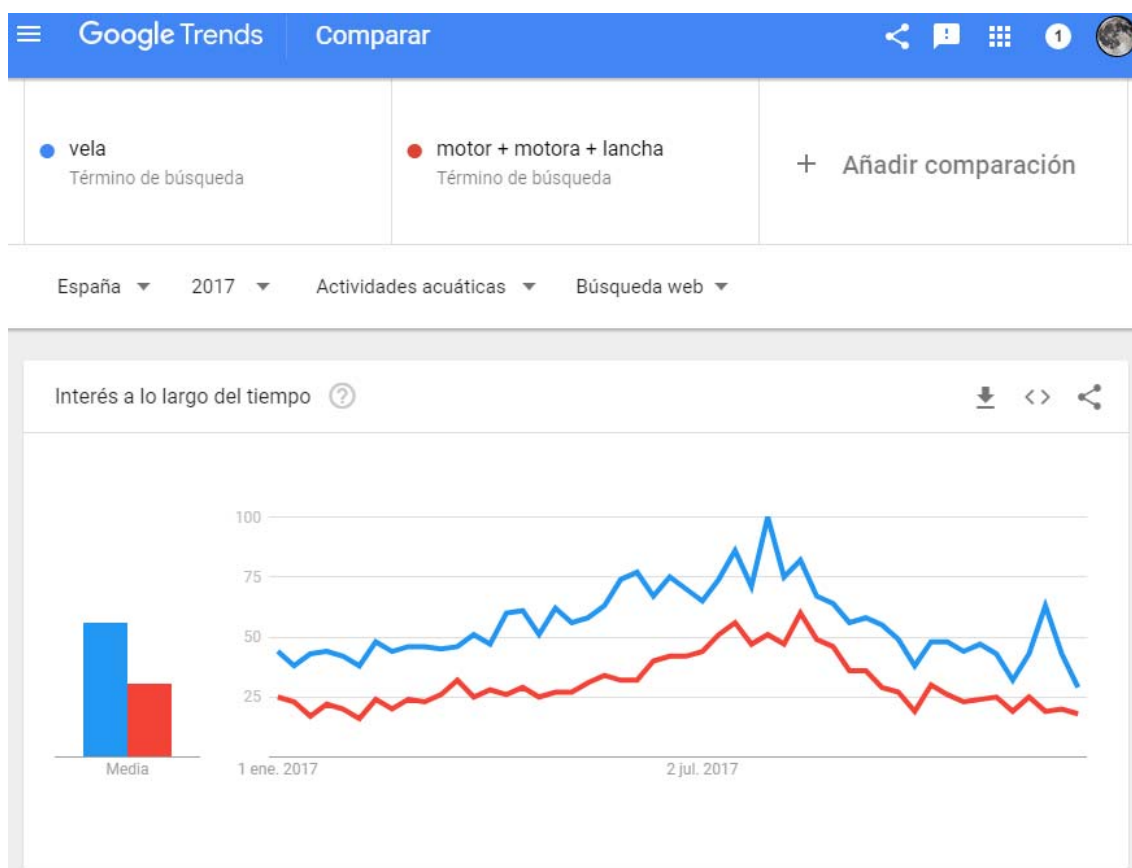


Versión online interactiva de la gráfica: <https://trends.google.es/trends/explore/TIMESERIES?cat=1140&date=2017-01-01+2017-12-31&geo=ES&q=alquiler+barco+%2B+charter,comprar+barco&hl=es&sni=1>

Vela vs. motor

En el gráfico, incluido a continuación, realizado con *Google Trends* se evalúa el interés de los usuarios a lo largo del año 2017, comparando las búsquedas del término “vela” con el término “motor” (añadiéndole los términos equivalentes “motora” y “lancha”); se extraen las siguientes conclusiones:

- El índice de interés de los usuarios por las búsquedas de “vela” es mayor que de “motor”; siendo la media a lo largo del año para “vela” de 56 puntos y la media de “motor” de 31 puntos.
- La estacionalidad de las búsquedas es similar, subiendo, en ambos casos, a partir de finales de mayo hasta mediados de septiembre



Versión online interactiva de la gráfica: <https://trends.google.es/trends/explore/TIMESERIES?cat=1002&date=2017-01-01+2017-12-31&geo=ES&q=vela,motor+%2B+motora+%2B+lancha&hl=es&sni=1>

Nuevas disciplinas (paddle surf, kayak, kitesurf, ...)

En la siguiente tabla, realizada con la herramienta de análisis *SEMRUSH*, se recogen conjuntos de datos correspondientes a búsquedas de palabras clave relativas a nuevas disciplinas cuya demanda está aumentando, gracias a su reducido coste frente a las actividades náuticas tradicionales.

Los datos corresponden al promedio de veces que han buscado los usuarios una determinada palabra clave al mes. Este valor se calcula tomando como referencia los últimos 12 meses.

Se extraen las siguientes conclusiones:

- La búsqueda del término “kayak” es con mucha diferencia la más popular en los últimos 12 meses.
- Entre el resto, destacan “paddle surf” y “kitesurf”; llamando la atención que las búsquedas por “windsurf” son bajas, al mismo nivel actualmente que una disciplina minoritaria como el “hoverboard”; se puede concluir que estas nuevas disciplinas están despertando un gran interés.

Palabra clave	Volumen ↕	Resultados ↕
kayak	550,000	181,000,000
paddle surf	9,900	7,930,000
kitesurf	8,100	9,870,000
hoverboard	5,400	20,900,000
windsurf	5,400	12,200,000
wakeboard	2,900	11,400,000
parasailing	1,600	5,960,000

Fuente: Keyword Tool | SEMrush | Google España

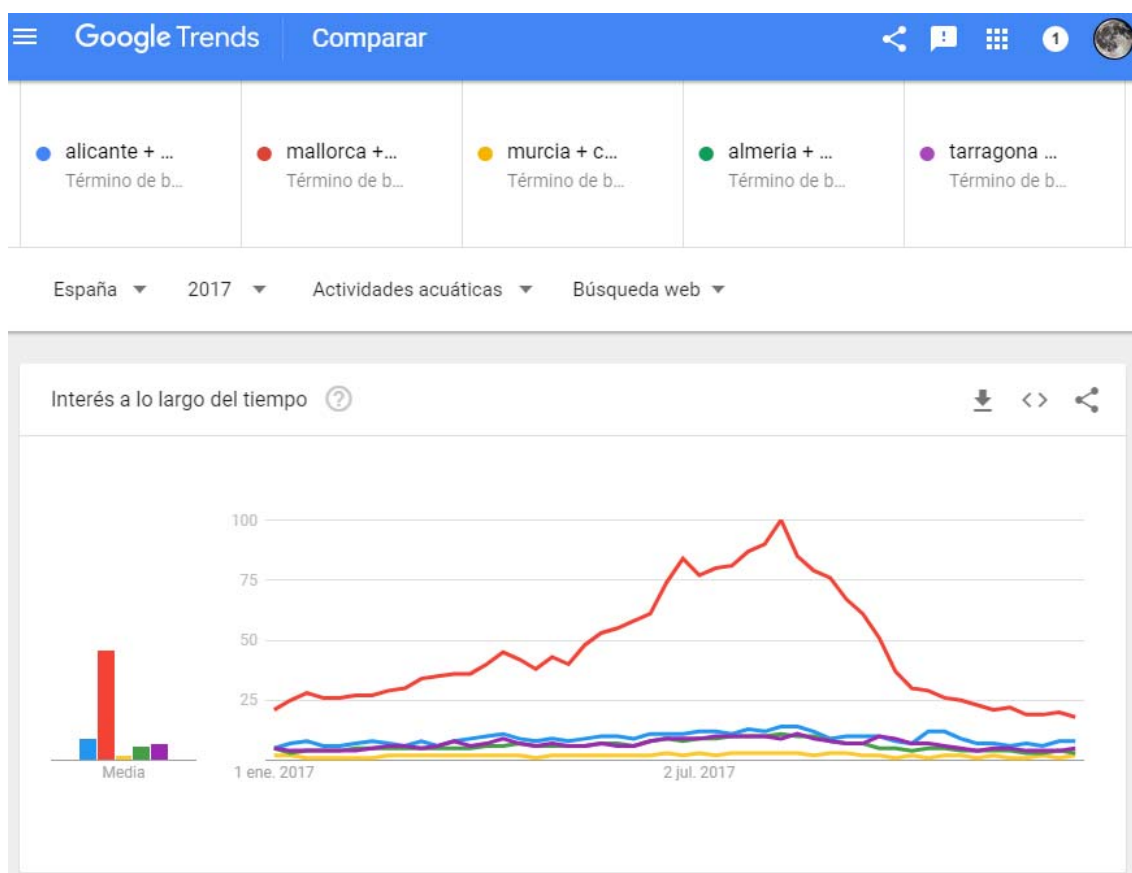
Zonas de interés para la práctica de actividades acuáticas

En el gráfico, incluido a continuación, realizado con *Google Trends* se evalúa en búsquedas vinculadas a las actividades acuáticas, el interés de los usuarios a lo largo del año 2017, en las diferentes zonas que se consideran nuestra competencia directa nacional; dichas zonas son las siguientes.

- Comunidad Valenciana: Alicante, Castellón y Valencia.
- Murcia: Cartagena y Mar Menor
- Baleares: Mallorca, Ibiza y Menorca
- Andalucía: Almería, Málaga, Cádiz y Huelva.
- Cataluña: Barcelona, Tarragona y Gerona.

Las conclusiones que se extraen son las siguientes:

- Claramente el interés de los usuarios en sus búsquedas para actividades acuáticas es Baleares, con un índice de 46 puntos; seguido por la Comunidad Valenciana, con un índice de 9 puntos; Cataluña, 7 puntos; Andalucía, 6 puntos; y, Murcia, 2 puntos.
- La estacionalidad de las búsquedas es mucho más acentuada en Baleares; siendo más estable en el resto de destinos, aumentando el nivel de búsquedas a partir de finales de marzo, y volviendo a descender a partir de primeros de octubre.



Versión online interactiva de la gráfica: <https://trends.google.es/trends/explore/TIMESERIES?cat=1002&date=2017-01-01+2017-12-31&geo=ES&q=alicante+%2B+valencia+%2B+castellon,mallorca+%2B+ibiza+%2B+menorca,murcia+%2B+cartagena+%2B+mar+menor,almeria+%2B+malaga+%2B+cadiz+%2B+huelva,tarragona+%2B+barcelona+%2B+gerona+%2B+catalu%C3%B1a&hl=es&sni=1>

V. Diagnóstico sectorial.

Con el objeto de analizar en profundidad el sector se ha realizado un trabajo de campo en colaboración con agentes relevantes del sector, recabando su visión, carencias e inquietudes. El presente estudio recoge los datos y conclusiones obtenidos mediante 13 cuestionarios, 9 entrevistas personales y 14 ponencias en el marco de las *Jornadas de Economía y Ocupación Azul*, organizadas en colaboración con el SERVEF¹⁷.

Los objetivos marcados para el trabajo de campo realizado han sido los siguientes:

- OFERTA. Caracterizar el perfil de la oferta.
- DEMANDA. Caracterizar el perfil de la demanda.
- MEJORA COMPETITIVA. Evaluar posibles actuaciones empresariales y nichos para el emprendimiento, orientados en ambos casos, a mejorar la competitividad del sector, aumentando el tamaño de este sector en nuestra economía, dentro de una estrategia global hacia una economía sostenible, la denominada *Economía Azul*.
- EMPLEO. Detectar carencias en la formación de los recursos humanos con objeto de elaborar recomendaciones orientadas a la mejora del empleo en el sector. Apuesta por un empleo de calidad dentro del sector náutico y marítimo. Dar a conocer las oportunidades de empleo de calidad dentro de este sector en auge, a las personas que adquieran las capacitaciones necesarias.
- ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. Qué pueden hacer las administraciones para apoyar este sector. Detectar carencias y problemas del sector que pueden -y deben- ser abordados desde las distintas administraciones públicas.

A continuación, se enumeran los colaboradores que han participado en el estudio, y la metodología empleada en cada caso.

¹⁷ Las *Jornadas de Economía y Ocupación Azul* se desarrollaron durante los días 23 y 24 de noviembre de 2017 en las localidades de Santa Pola y Altea; el contenido de las mismas está íntegramente disponible en formato de video en: <http://www.mediterrania.online/jornadas-servef-2017-videos>

TIPOLOGÍA	EMPRESA / ENTIDAD		CUESTIO- NARIO	PONEN- CIA	ENTRE- VISTA
ESCUELA DE VELA	Escuela de Vela de Guardamar www.escueladevelaguardamar.es	Serafín Antón	☒	☒	
EMPRESA DE TURISMO ACTIVO	Parres Watersports www.parreswatersports.com	Daniel Parrés		☒	
CENTROS DE BUCEO	Ali-Sub www.ali-sub.com Asociación de Centros de Buceo Comunidad Valenciana www.acbcv.org	Terencio Pérez	☒	☒	☒
FORMACIÓN REGLADA	Escuela Politécnica Marítimo –Pesquera de Alicante http://mestreacasa.gva.es/web/0300200700	Manuel Miralles	☒	☒	
SUMINISTROS NÁUTICOS	Briconáutica Embarcaciones y Accesorios Santa Pola www.fb.com/BriconauticSantaPola	Fernando Piedecausa	☒	☒	
VENTA Y MANTEN. EMBARCACIONES	Náutica BORONAD www.nauticaboronad.com	Juan Hernández	☒	☒	
VENTA Y MANTEN. EMBARCACIONES	Náutica Marina Blanca www.nauticamarinablanca.com	Marcelo Alonso	☒	☒	
REPARACIONES NÁUTICAS	Ancomaro Servicios Náuticos www.ancomaro.es	Antonio Vicente		☒	
CLUB NÁUTICO	Club Náutico de Altea www.cnaltea.com	Joaquim Such	☒	☒	
CLUB NÁUTICO	Club Náutico de Calpe www.rcnc.es	Jordi Carrasco	☒	☒	
CLUB NÁUTICO	Club Náutico Villajoyosa www.cnlavila.org	José Antonio Xapa	☒	☒	☒
CLUB NÁUTICO	Real Club de Regatas de Alicante www.rcra.es	Inés Herrador, directora	☒	☒	
CLUB NÁUTICO	Real Club de Regatas de Alicante www.rcra.es	Paula González, prensa	☒	☒	
CLUB NÁUTICO	Real Club de Regatas de Alicante www.rcra.es	Guillermo Beltri		☒	
FORMACIÓN NÁUTICA	CH Prácticas Náuticas Profesionales www.practicasnauticas.com	Hugo Grau	☒	☒	
EMPRESA DE TURISMO ACTIVO	Jet Dream Adventure www.jetdreamadventure.com	Alain Bohbot			☒
CLUB NÁUTICO	Real Club Náutico de Castellón www.rcncastellon.es	Elena Fores			☒
EMPRESA DE TURISMO ACTIVO	East Coast Surfers Spain www.fb.com/eastcoastsurfersspain	Julián Marbau			☒
EMPRESA DE TURISMO ACTIVO	Aloha Sport www.alohasport.es	Pedro, dirección técnica	☒		☒
CLUB NÁUTICO	Real Club Náutico Gandía www.rcngandia.com	Mariela Server			☒
ESCUELA DE VELA	EMV Escuela Mediterránea de Vela www.escueladevela.com	Fco. Javier Carratalá			☒
CHARTER	Fanautic Club Alicante www.fanauticclub.com/base-alicante	Virginia Monge			☒

V.a. Diagnóstico sectorial. PONENCIAS.

Como se ha indicado anteriormente, parte del trabajo de campo ha consistido en recopilar y analizar el contenido de las ponencias de las *Jornadas de Economía y Ocupación Azul* que se desarrollaron durante los días 23 y 24 de noviembre de 2017 en las localidades de Santa Pola y Altea.

En las distintas ponencias se abordó la situación del sector, centrándose cada ponente en su área de actividad específica, articulándose las ponencias en distintas mesas temáticas.

Hemos considerado la metodología más apropiada para los fines del presente estudio realizar un análisis DAFO con las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades que cada uno de los ponentes expusieron para su área de actividad. Al tratarse de un análisis DAFO específico para el área de actividad de cada uno de los ponentes, refleja de forma individualizada para cada subsector (buceo, vela, turismo activo, suministros náuticos, etc...) las inquietudes empresariales, oportunidades para el empleo y recomendaciones para el sector público. Así mismo cada uno de los DAFO será recogido en el análisis DAFO global de este estudio, que es de carácter previo a la redacción de las conclusiones y recomendaciones finales.

En la mayoría de las ponencias los ponentes se centraron en destacar los problemas a los que se enfrentan y como muchos de ellos pueden -y deben- ser abordados desde la administración; por lo que en varios casos los espacios de los DAFO destinados a fortalezas y oportunidades quedan muy escuetos, o incluso vacíos.

En caso de que pueda ser de interés, se puede acceder al contenido íntegro de cada una de las ponencias, al disponer de las mismas en formato video en los enlaces indicados a continuación, para cada una de las mesas temáticas de las referidas jornadas.

Ponente:	Serafín Antón
Entidad:	Escuela de Vela de Guardamar www.escueladevelaguardamar.es
Tipología:	ESCUELA DE VELA
Jornada:	Santa Pola, 23 de noviembre de 2017
Título:	<i>Mesa redonda de monitores, guías e instructores.</i>
Vídeo:	http://www.mediterrania.online/jornadas-servef-2017-mesa1

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Falta de fomento, por parte de las administraciones, de los deportes náuticos desde una perspectiva turística. • Ausencia de un plan de comunicación y marketing “serio” en la mayoría de las empresas del sector. • Falta de infraestructuras náuticas: Rampas, fondeaderos regulados, amarres, disponibilidad de espacios.	• Zona costera con la mayor concentración de escuelas náuticas.

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
• Sector estacionalizado. • Los jóvenes no perciben el potencial de nuestras playas y de nuestro mar. • Intrusismo, daña la imagen y es difícil de controlar; esto provoca una bajada de la calidad al no cumplirse unos mínimos requisitos y estándares de los servicios ofertados.	• Contamos con la mejor costa de España, y especialmente la provincia de Alicante. • Es un sector con gran potencial; tenemos los profesionales, tenemos los centros, tenemos grandísimos regatistas. Las administraciones tienen que darse cuenta de este potencial para potenciar su explotación como reclamo turístico. • Convertir nuestra pasión por el mar en nuestro oficio; nosotros mismos tenemos que creernos que se puede vivir de esta actividad todo el año, luchar contra la estacionalidad, explotar el potencial económico y dar empleo. • Incorporar los deportes náuticos en el curriculum de las actividades escolares.

Ponente:	Daniel Parrés
Entidad:	Parres Watersport www.parreswatersports.com
Tipología:	EMPRESA DE TURISMO ACTIVO
Jornada:	Santa Pola, 23 de noviembre de 2017
Título:	<i>Mesa redonda de monitores, guías e instructores.</i>
Vídeo:	http://www.mediterrania.online/jornadas-servef-2017-mesa1

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Falta de infraestructuras complementarias para ampliar servicios: Espacios y locales en playas y costa para albergar las instalaciones que las empresas necesitan; ej. Vestuarios, taquillas, acopio de material, estacionamiento, aulas para impartir la parte teórica, etc. • Alto coste de materiales y durabilidad del mismo al tratarse de equipos que por el sol y agua salada se deterioran rápidamente. • Las administraciones públicas “no creen en nosotros”, no valoran el potencial que tenemos para convertirnos en el motivo por el que nos eligen como destino turístico. • Limitaciones impuestas por las leyes de costas y regulaciones (normativa “incomprensible”) -limitaciones impuestas para el uso empresarial de zonas de playa y costas-; limitación de zonas de acceso de embarcaciones, rampas, fondeos, conflictos con zonas de baño. • Dificultades para encontrar personal cualificado; carencias detectadas: Idiomas, atención al público, etc.	

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
• Estacionalidad del sector; dificultades para la continuidad de la actividad; falta de percepción por parte del público que existe la posibilidad de practicar deportes náuticos fuera de la temporada de verano. • Al tratarse de instalaciones “de playa” (temporales), los clientes no nos identifican como un destino propiamente dicho, sino como un complemento de otras actividades e instalaciones.	• Potencial para convertirnos en el motivo principal por el que los turistas nos eligen como destino turístico. • Creación -con impulso y apoyo municipal- de un “polideportivo náutico”, donde una o varias empresas puedan ofrecer un servicio de calidad, contando con vestuarios, zonas de acopio de materiales, estacionamiento, etc.)

Ponente:	Terencio Pérez
Entidad:	Asociación de Centros de Buceo de la Comunidad Valenciana www.acbcv.org
Tipología:	CENTRO DE BUCEO
Jornada:	Santa Pola, 23 de noviembre de 2017
Título:	<i>Mesa redonda de monitores, guías e instructores.</i>
Vídeo:	http://www.mediterrania.online/jornadas-servef-2017-mesa1

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Falta de una normativa acorde con el resto de las Comunidades Autónomas, nuestra normativa de buceo es la más restrictiva. • En el ámbito estatal, nuestra normativa de buceo es la más restrictiva de toda Europa; impidiéndonos crecer. • Normativa de seguridad caduca. • La normativa depende del área de infraestructuras; sería más lógico depender de Turismo; lo que pone de manifiesto la falta de orientación. • Se exige la existencia de un técnico deportivo para realizar cursos, lo cual impide a grupos extranjeros utilizar nuestros centros de buceo para sus actividades, ya que ellos no cuentan con técnicos deportivos cualificados como nos exige nuestra comunidad autónoma. • Burocracia relacionada con la apertura de un centro de buceo. • La exigencia por normativa de que para realizar un bautismo de mar de buceo sea necesario pasar un reconocimiento médico, cuando es un tipo de actividad de iniciación sin ningún riesgo.	• Base de instructores de buceo formados. • Red nutrida de centros de buceo.

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
• Estacionalidad. • Intrusismo. Gente que trabaja por precios más económicos, pero sin las	• Los políticos tienen que percibirnos como la “materia prima” de la principal

condiciones que se requieren, seguro de accidente, seguro de responsabilidad civil, pago de impuestos, ... Especialmente grave en este sector al tratarse de un deporte de riesgo; faltan las necesarias medidas y controles para desarraigar al intruso. • En Europa no se nos perciben como destino de buceo, solo identifican Baleares, Cataluña y Canarias como destinos para practicar buceo en España. • A nivel internacional, en el ámbito mediterráneo, competimos con destinos alternativos como Croacia y Malta.	industria de la Comunidad Valenciana que es el turismo. • Nuestras costas y fondos nos permiten aspirar a que el levante español, y en especial la Costa Blanca, sea la ventana del mar para Europa. Tenemos que traer turismo, no solo conformarnos con un turismo del IMSERSO (muy respetable por otro lado), sino atraer también todo el año un turismo joven para poder así ampliar nuestras temporadas, creando empleo de calidad. • Dar a conocer nuestra costa, nuestros hoteles, restaurantes, ocio... un mar y un clima espectacular todo el año. • Participar en ferias internacionales de turismo y buceo, como la experiencia ya realizada con la <i>Agencia Valenciana de Turismo</i> en la Feria de Birmingham, en el que se dio a conocer con éxito nuestras costas como destino de Buceo. • La coyuntura actual en otros destinos del mediterráneo como Túnez y Egipto, nos abren una ventana de oportunidad para posicionarnos como un destino alternativo.
---	--

Ponente:	Manuel Miralles
Entidad:	Escuela Politécnica Marítimo–Pesquera de Alicante http://mestreacasa.gva.es/web/0300200700
Tipología:	FORMACIÓN NÁUTICO-MARÍTIMA REGLADA
Jornada:	Santa Pola, 23 de noviembre de 2017
Título:	<i>Mesa redonda profesionales de Navegación y Mecánica.</i>
Vídeo:	http://www.mediterrania.online/jornadas-servef-2017-mesa2

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Complejidad legislativa que hay que cumplir. • Depender de cuatro administraciones. • Falta de una clara diferenciación entre las atribuciones de las titulaciones profesionales y las de recreo. • Falla la coordinación entre empresas, entidades y administraciones; lo que nos impide aprovechar las oportunidades. • Burocracia.	• Todos los ejercicios salen nuevos titulados de nuestra escuela con una formación adecuada y un 100% de empleabilidad.

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
• Intrusismo; desempeño de labores profesionales con títulos de náutica de recreo. • Accidentes por falta de formación y profesionalidad; sobre todo en el ámbito de la náutica de recreo. • La falta de interés en los niveles escolares por introducir, aunque sea como actividades extraescolares, los deportes náuticos; nos condenan a que gran parte de nuestra población siga de espaldas al mar; desaprovechando el potencial que tiene como motor económico.	• Existe una gran demanda de profesionales por satisfacer; oportunidad para un empleo de calidad; actualmente nuestros titulados disfrutan de un 100% de empleabilidad. • Nuestra ubicación es privilegiada para las actividades náuticas. • Tenemos potencial para tener una mucho mayor flota, tanto mercante como de recreo. • La vela es un deporte que “engancha”, sobre todo si se inculca desde edades tempranas.

Ponente:	Fernando Piedecausa
Entidad:	Briconáutica Embarcaciones y Accesorios Santa Pola www.fb.com/BriconauticSantaPola
Tipología:	SUMINISTROS NÁUTICOS
Jornada:	Santa Pola, 23 de noviembre de 2017
Título:	<i>Mesa redonda de brokerage y astilleros.</i>
Vídeo:	http://www.mediterrania.online/jornadas-servef-2017-mesa3

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Altos costes de amarres impiden el acceso de muchas más personas a la compra de una embarcación. • Falta de mantenimiento de rampas que limitan su uso, dificultando a los usuarios poder utilizar sus embarcaciones que almacena en tierra.	

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
• La falta de facilidades, principalmente rampas, hacen que público propietario de embarcaciones que no disponen de amarre, y proceden de ciudades y zonas próximas, no nos seleccionen como destino para poder disfrutar de su embarcación; alejándose todos estos visitantes potenciales hacia otras localidades, perdiendo tanto la repercusión directa en la actividad local (náuticas locales, varaderos, etc.) como indirecta (servicios de restauración, alojamientos, etc.)	• Ampliar la visibilidad de las actividades locales relacionadas con la náutica mediante la organización de Ferias y Eventos Náuticos locales que atraigan a público de otras zonas. • Ofertar espacios y amarres a un precio más reducido en pantalanés públicos. • Creación en espacios públicos, desaprovechados actualmente, de marinas secas y zonas para pequeñas reparaciones; para reducir costes de mantenimiento, ampliando así las posibilidades de que muchas personas accedan a una embarcación en propiedad.

Ponente:	Juan Hernández
Entidad:	Náutica BORONAD www.nauticaboronad.com
Tipología:	VENTA Y MANTENIMIENTO DE EMBARCACIONES
Jornada:	Santa Pola, 23 de noviembre de 2017
Título:	<i>Mesa redonda de brokerage y astilleros.</i>
Vídeo:	http://www.mediterrania.online/jornadas-servef-2017-mesa3

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• La precariedad (o no renovación por plazos largos) de las concesiones de los clubs náuticos y puertos deportivos provocan incertidumbre y limitan el desarrollo e inversiones de entidades y empresas que no saben si van a poder continuar con su actividad. • Falta de competitividad en los precios. • Deficiencias en servicio, por ejemplo, la falta de capacitación en idiomas para ofrecer una buena atención a los extranjeros. • Falta de profesionalidad en el sector. • Falta de personal formado, al ser muy costosa la preparación del mismo.	• El sector ha demostrado flexibilidad y saber reinventarse durante los últimos años de crisis.

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
• Fiscalidad; somos el país más caro de Europa para comprarse un barco. • El actual sistema de titulaciones náuticas limita el desarrollo del sector. • El cliente propietario de embarcaciones no está acostumbrado a contratar los mantenimientos y puestas a punto a lo largo de todo el año; concentrándose la demanda en un periodo muy corto antes de la temporada alta; lo cual no nos posibilita ofrecer en muchas ocasiones un buen servicio al cliente. • Falta de acceso al mar, actualmente muy circunscrita a través de clubs privados; necesidad de crear en	• Disfrutamos del mejor litoral de Europa y estamos bien posicionados. • El sector tiene potencial, gente preparada y capacidad de negocio. El sector ha superado los años de crisis y vuelve a crecer. • Las nuevas disciplinas deportivas están abriendo el sector a más población; el crecimiento del surf, paddle surf, kitesurf, Es positivo todo el que se acerque al mar, de una forma o de otra.

espacios públicos rampas y accesos para las personas que no se pueden permitirse contratar un amarre.	
---	--

Ponente:	Marcelo Alonso
Entidad:	Náutica Marina Blanca www.nauticamarinablanca.com
Tipología:	VENTA, ALQUILER Y MANTENIMIENTO DE EMBARCACIONES
Jornada:	Altea, 24 de noviembre de 2017
Título:	<i>Mesa redonda profesionales técnicos y mecánicos de reparación, instalación, mantenimiento, etc.</i>
Vídeo:	http://www.mediterrania.online/jornadas-servef-2017-mesa4

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Falta de seriedad en muchos oficios y profesionales vinculados a la náutica; en muchas ocasiones se nos percibe como unos piratas. • Falta de personal preparado. • Falta de personal con las cualificaciones requeridas para prestar servicios de patrón, de transporte de embarcaciones o pasajeros en modalidad de chárter con patrón, o traslados. La normativa actual es excesivamente restrictiva para estas actividades profesionales vinculadas al ocio y turismo. • Falta de personal preparado para ofrecer una experiencia completa al cliente en servicios de chárter con patrón, por ejemplo, que pueda orientarlo sobre ofertas de ocio, restauración, turismo, etc.... • Falta de coordinación en los estudios náuticos, lo que limita y condiciona la continuidad en la formación de profesionales para el sector.	

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
----------	---------------

•Fiscalidad “tremenda” a la hora de comprar un barco, con un 12% adicional (el antiguo impuesto de lujo); las administraciones públicas nos perciben como un sector elitista y esto es un error. •Tenemos un “muro” al mar, solo se puede acceder al mar a través de un club náutico. La ausencia de rampas al mar impide que muchas personas puedan acceder a las actividades náuticas, limitando el desarrollo del sector. •Los intermediarios en las actividades de alquiler de embarcaciones se quedan con un porcentaje excesivo, encareciendo el precio final al cliente y mermando de forma drástica el margen para los propietarios que alquilan sus embarcaciones, y que son los que realmente se vinculan al cliente final prestándoles un servicio.	• Hay un gran potencial de actividad económica, un pantalán genera mucho trabajo; carpinteros, tapiceros, electricistas, mecánicos, etc. • Creación de canales de venta directos que eviten a los intermediarios para llegar a los clientes (principalmente a través de internet). • Abrir el mar a la población, “tiremos el muro”, pongamos rampas para facilitar el acceso a las actividades náuticas; potenciemos las actividades náuticas a través de los colegios, etc. • Creación de una imagen de marca de producto, para vincular nuestro destino turístico a las actividades náuticas.
--	---

Ponente:	Antonio Vicente Cortés
Entidad:	Ancomaro Servicios Náuticos www.ancomaro.es
Tipología:	REPARACIONES NÁUTICAS
Jornada:	Altea, 24 de noviembre de 2017
Título:	<i>Mesa redonda profesionales técnicos y mecánicos de reparación, instalación, mantenimiento, etc.</i>
Vídeo:	http://www.mediterrania.online/jornadas-servef-2017-mesa4

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Dificultad para encontrar trabajadores formados; ej. un mecánico necesita adaptarse a las particularidades que supone trabajar en un barco. • Falta de continuidad en la formación ofertada en la FP orientada a estos oficios vinculados a la náutica.	

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
• Concentración del trabajo en solo seis meses al año.	• Existe un gran potencial de empleo de calidad en el sector, la gente desconoce las posibilidades de empleo que ofrece este sector; pero se requiere que estos trabajadores estén formados.

Ponente:	Joaquim Such
Entidad:	Club Náutico de Altea www.cnaltea.com
Ponente:	Jordi Carrasco
Entidad:	Club Náutico de Calpe www.rcnc.es
Ponente:	José Antonio Xapa López
Entidad:	Club Náutico Villajoyosa www.cnlavila.org
Ponente:	Inés Herrador
Entidad:	Real Club de Regatas de Alicante www.rcra.es
Tipología:	CLUB NÁUTICO
Jornada:	Altea, 24 de noviembre de 2017
Título:	<i>Mesa redonda de Clubes y Marinas.</i>
Vídeo:	http://www.mediterrania.online/jornadas-servef-2017-mesa5

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Diversidad de legislación y de competencias administrativas. • Los propios estatutos y la modalidad de organización asamblearia de los Clubs Náuticos dificultan (y aumenta el coste) la operativa y gestión, frente a la competencia de operadores privados de marinas deportivas. • Instalaciones obsoletas y no adaptadas a las necesidades del mercado actual; en gran medida debido a falta de inversiones al no contar con la tranquilidad de tener renovada la concesión por un plazo razonable. • Dispersión empresarial y poca cohesión del sector. • Burocracia.	• Fuerte crecimiento de la actividad. La actividad de los Clubs Náuticos crece en 2017 un 10% sobre el año anterior. • Capacidad de atracción y soporte al desarrollo turístico. • Arraigo con la localidad en la que se encuentran los Clubs.

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
• Precariedad concesional. • Excesiva y arbitraria tributación. • Judicialización de los procedimientos administrativos. • Desconocimiento de la labor social y deportiva realizada por los clubs. • Concepción paternalista del dominio público por parte de la administración. • Visión elitista por parte de la administración. • Competencia de operadores de puertos deportivos que no invierten en deporte ni aspectos sociales, solo tienen una motivación económica. • Discrepancias con las administraciones públicas y puertos en planteamientos de urbanismo y ordenación portuaria. • La falta de inversiones -por la precariedad en las concesiones- limita la capacidad de ser competitivos.	• Los Clubs tienen capacidad de revitalizar la industria turística. • Los Clubs refuerzan la identidad local. • Los Clubs son generadores de empleo directo e indirecto; por cada amarre se crean 5,3 puestos de trabajo; así como otros muchos indirectos (restauración, talleres, etc.). • Los Clubs Náuticos dinamizan la contratación de personal especializado. • Los Clubs Náuticos promueven la inversión en turismo, deporte y restauración. • Los Clubs Náuticos son agentes de diversificación turística y de la mejora de su calidad. • Disfrutamos de un paraíso para la náutica, 500 km. de costa, 18 grados de temperatura media anual; condiciones para navegar todo el año. • Un sector turístico potente, con 24 millones de visitantes, tercer destino nacional.

Ponente:	Guillermo Beltri , Director Deportivo
Entidad:	Real Club de Regatas de Alicante www.rcra.es
Ponente:	Paula González , Departamento de Prensa
Entidad:	Real Club de Regatas de Alicante www.rcra.es
Tipología:	CLUB NÁUTICO
Jornada:	Altea, 24 de noviembre de 2017
Título:	<i>Mesa redonda técnicos de escuelas y eventos deportivos.</i>
Vídeo:	http://www.mediterrania.online/jornadas-servef-2017-mesa6

DEBILIDADES	FORTALEZAS
•Exigencia de titulaciones excesivas para algunas labores. •Escasa difusión de los eventos deportivos náuticos. •Burocracia necesaria para la organización de eventos y competiciones. •Falta de patrocinadores y colaboradores que ayuden a financiar parte de los gastos que supone la organización de eventos y competiciones.	

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
•Falta de una experiencia completa para los participantes y público que asisten a los eventos y competiciones; carencias en la oferta complementaria más allá de la propia competición.	•Organización de regatas y competiciones para atraer participantes y público de otras zonas. •Un aumento de la difusión de los eventos y competiciones crearía una sinergia con la imagen de la localidad, transmitiendo una imagen positiva de la localidad por su vinculación al deporte. •La organización de eventos y competiciones tiene también un impacto positivo en el empleo, al generarse mucha actividad alrededor

	del evento (limpieza, montaje carpas, seguridad, fotógrafos, etc.)
--	--

Ponente:	Hugo Grau
Entidad:	CH Prácticas Náuticas Profesionales www.practicasnauticas.com
Tipología:	FORMACIÓN NÁUTICA
Jornada:	Altea, 24 de noviembre de 2017
Título:	<i>Formación para servicios a bordo de cruceros, mercantes, marinería de recreo, etc.</i>
Vídeo:	http://www.mediterranea.online/jornadas-servef-2017-mesa7

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Falta de flexibilidad en las carreras náuticas; para muchas labores se exige una titulación excesiva. • La legislación relacionada con la formación requiere de una reforma y adaptación a las necesidades reales. • Falta de profesionalización del personal marítimo.	

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
	• Nuevas salidas laborales en actividades vinculadas al mar, en su sentido amplio; ej. Trabajo en cruceros de profesiones tradicionales como camarero, peluquería, músicos, etc... • Profesiones emergentes relacionadas con las nuevas actividades náuticas. • Empleo de calidad y demanda del mismo creciente.

V.b. Diagnóstico sectorial. Cuestionarios. Resultados relativos a MEJORA COMPETITIVA.

Todos los agentes del sector coinciden en que uno de los principales problemas es la **estacionalidad**; a pesar de contar con una climatología favorable durante muchos meses del año, actualmente se concentra la demanda solo en los meses estivales.

Considerándose clave para la **mejora competitiva** del sector, la definición y puesta en marcha de estrategias y acciones orientadas a reducir la estacionalidad y aumentar la demanda; se les solicita a los participantes en el estudio que valoren una serie de estrategias y acciones propuestas.

Todas las estrategias y acciones propuestas son viables e interesantes, esperándose de las mismas un impacto positivo en la mejora competitiva, aumento de la demanda y lucha contra la estacionalidad; pero se les pide a los participantes que las valoren con el fin de poder clasificar los resultados de tal forma que queden definidas por los propios agentes del sector, las acciones y estrategias que se consideran más prioritarias y efectivas para la mejora competitiva.

A continuación, se detallan los resultados obtenidos a partir de los cuestionarios cumplimentados por los participantes en esta parte del estudio. A partir de las valoraciones obtenidas se establece un orden de prioridades -según el criterio de los agentes sectoriales participantes en el estudio-, del 1 al 22; siendo la número 1, la acción o estrategia considerada más prioritaria para la **mejora competitiva** del sector, y así sucesivamente hasta la posición 22.

#	ESTRATEGIAS Y ACCIONES ORIENTADAS A LA MEJORA COMPETITIVA DEL SECTOR.
1	OFRECER BAUTISMOS E INICIACIONES A PRECIO REDUCIDO. Organizar Bautismo de Mar y Actividades de Iniciación a precios especiales para facilitar el acceso de nuevo público.
2	COLABORACION CON ALOJAMIENTOS. Colaborar con agencias de viajes o establecimientos de alojamiento (hoteles, albergues, campings, etc.) para ofrecer o promocionar paquetes de viaje+actividad.
3	PARTICIPAR EN FERIAS y SALONES NÁUTICOS. Participar en ferias para dar a conocer la oferta.
4	ORGANIZAR CAMPUS PARA NIÑOS Y JÓVENES. Organizar Campus para Niños y Jóvenes (ej. Campus de Verano, Campos Semana Santa, etc.); integrando actividades con monitores a lo largo de toda la jornada (náutica+animación). Incluso ofreciendo como opción servicio de comedor para los niños.
5	COLABORACIÓN CON AYUNTAMIENTOS. Colaborar con Ayuntamientos para ofrecer o promocionar paquetes incentivados (subvencionados) a colectivos (ej.: niños y jóvenes, discapacitados, colectivos desfavorecidos, etc...).

6	NUEVAS DISCIPLINAS Y ACTIVIDADES ALTERNATIVAS E INNOVADORAS. Introducción de nuevas disciplinas novedosas de coste reducido que atraigan a un nuevo público (ej.: kitesurf, hoverboard, parasailing, paddle surf).
7	ORGANIZAR COMPETICIONES. Organizar competiciones y certámenes que atraigan deportistas de otras procedencias.
8	ORGANIZAR JORNADAS DE PUERTAS ABIERTAS SIN COSTE PARA ATRAER AL PÚBLICO NO CLIENTE. Organizar jornadas de puertas abiertas que posibiliten al público en general conocer las actividades sin realizar un desembolso económico. Una primera toma de contacto.
9	OFERTA INTEGRADA CON ACTIVIDAD CULTURAL. Colaborar con entidades culturales para ofrecer experiencias que integren cultura y actividad náutica.
10	COLABORACIÓN CON ENTIDADES EDUCATIVAS. Colaborar con entidades educativas (Universidades, institutos, colegios, escuelas, etc...) para ofrecer o promocionar paquetes especiales a estudiantes.
11	OFRECER BONOS DE ACTIVIDAD TODO INCLUIDO. Ofrecer bonos (días sueltos, sin compromiso de permanencia) para niños y adultos que permitan la continuidad de la práctica deportiva (como continuación a los habituales cursos de corta duración) [bonos que incluya todo lo necesario -material y/o embarcación-; ej. Bono de 10 días de navegación incluyendo embarcación y material].
12	BOLSAS O PLATAFORMAS PARA FOMENTAR EL USO COMPARTIDO. Poner en contacto a varias personas para que puedan compartir actividades o embarcaciones (compartir gastos, bolsas de tripulantes, etc...). Ej. Poner en contacto a un propietario que no tiene tripulantes con quién quiere salir a navegar (sin una finalidad económica).
13	COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS Y ENTIDADES PARA LA PROMOCIÓN CONJUNTA. Por ejemplo, editar folletos o guías con otras empresas del sector, ofertar los productos y servicios a través de centrales de compra y de reserva, etc...
14	COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS Y ENTIDADES DEL SECTOR PARA OFRECER PAQUETES CONJUNTOS. Por ejemplo, combinado vela+buceo colaborando una escuela de vela y un centro de buceo de distinta titularidad.
15	ORGANIZAR JORNADAS DE VOLUNTARIADO. Organizar jornadas por ejemplo de limpieza de playas, recogida de envases o limpieza de fondos para así abrirse (y promocionarse) entre un público sensibilizado con estos aspectos.
16	COLABORACIÓN CON CONSULTORES Y ORGANIZADORES DE EVENTOS. Colaborar con consultoras y empresas de organización de eventos para ofrecer paquetes de "experiencias" (ej. Jornadas de empresas o empleados a bordo de un barco).
17	COLABORACIÓN CON ASOCIACIONES-ONG. Colaborar con Asociaciones y ONG para ofrecer paquetes incentivados (subvencionados) a colectivos.

18	OFERTA INTEGRADA IDIOMAS+ACTIVIDAD NÁUTICA o DEPORTIVA. Organizar campus y actividades multidisciplinares; por ejemplo: Náutica Inglés.
19	OFERTA INTEGRADA CON GASTRONOMÍA. Colaborar con Restaurantes para ofrecer experiencias de gastronomía+ actividad náutica.
20	PUBLICAR EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN (no publicidad propiamente dicha). Colaborar en reportajes, blogs o webs de videos como YouTube en el que se muestren tutoriales o se difundan mediante publirreportajes las actividades realizadas para así promocionar la oferta de una forma más interesante para el público, que la publicidad propiamente dicha.
21	CAMPUS DE TECNIFICACIÓN PARA DEPORTISTAS DE ALTO NIVEL. Ofrecer campus o cursos de especialización para los usuarios y deportistas experimentados en sus disciplinas.
22	OFRECER COMO COMPLEMENTO SERVICIO DE GUARDERÍA O TUTELAJE. Ofrecer como complemento a la actividad cuidar de sus hijos cuando estén realizando los adultos la actividad deportiva propiamente dicha; facilitando así el acceso a familias con niños pequeños.

V.c. Diagnóstico sectorial. Cuestionarios.
Resultados relativos a EMPLEO.

La mejora competitiva requiere de recursos humanos capacitados, al tratarse de un sector transversal, son muy variados los perfiles profesionales requeridos; el potencial de crecimiento del sector ofrece oportunidades para un **empleo de calidad** en el marco de una economía sostenible, la denominada *Economía Azul*.

Los resultados obtenidos en el estudio posibilitan a las empresas y administraciones a diseñar sus planes de formación; y a los potenciales demandantes de empleo, orientarlos sobre las áreas de conocimiento y capacitación de especial interés para el sector. Las personas que cuenten con la preparación apropiada en las áreas señaladas tendrán una clara posición de ventaja para obtener un empleo estable y de calidad.

Con el objeto de evaluar las áreas de capacitación donde se detectan carencias, se ha solicitado a los participantes en el estudio que prioricen las áreas donde consideran que es más necesario hacer hincapié para lograr el objetivo de un **empleo de calidad**. Todas las áreas indicadas a continuación son, en mayor o menor medida, importantes para la competitividad del sector; siendo el objetivo de esta parte del estudio valorar el nivel de prioridad que tienen las mismas para los agentes del sector.

A continuación, se exponen diez áreas de capacitación; se ordenan de mayor a menor prioridad (del 1 al 10, considerándose el 1 el área más prioritaria, y así sucesivamente), según los resultados del estudio realizado entre los agentes del sector:

#	ÁREAS DE CAPACITACIÓN
1	IDIOMAS. Los recursos humanos tienen carencias de idiomas para atender al público que es de origen extranjero.
2	TITULACIONES OFICIALES, CERTIFICACIONES Y ACREDITACIONES. Los recursos humanos carecen de las titulaciones necesarias que permitan legalmente desempeñar la actividad profesional náutica.
3	GESTIÓN E INNOVACIÓN. Existen carencias en las habilidades de gestión e innovación necesarias por las particularidades de los negocios náuticos.
4	REPARACIONES. Los recursos humanos no tienen la formación técnica necesaria para acometer las necesarias labores de mantenimiento de embarcaciones y en su caso reparaciones.
5	ATENCIÓN AL PÚBLICO. Existen carencias en las habilidades necesarias para ofrecer el adecuado trato al público, más allá de los conocimientos técnicos, se detectan carencias para ofrecer una experiencia placentera en su conjunto a los clientes y usuarios.
6	TURISMO. Los recursos humanos tienen conocimientos náuticos, pero con carencias de cara a ofrecer a mis clientes y usuarios una atención integral para hacer su estancia más

	placentera (recomendar lugares de excursión, guías turísticas, guías de ocio y restaurantes, etc.)
7	NUEVAS TECNOLOGÍAS. Existen carencias en los recursos humanos para explotar el potencial que existe en Internet para dar a conocer las actividades y ofertas (uso de redes sociales, mailings, campañas adwords, posicionamiento en buscadores, etc.)
8	ATENCIÓN A NIÑOS. Los recursos humanos tienen conocimientos náuticos, pero sin las acreditaciones y/o experiencia necesaria para atender las especiales necesidades y requisitos de cara a atender a grupos de niños (ej. Para la organización de Campus de Verano)
9	ATENCIÓN A DISCAPACITADOS. Falta de preparación de los recursos humanos para poder atender a colectivos especiales como por ejemplo para actividades orientadas a discapacitados.
10	MEDIO AMBIENTE. Carencias en los conocimientos del medio natural impiden el desarrollo de actividades relacionadas con el medio.

V.d. Diagnóstico sectorial. Cuestionarios.
Resultados relativos a ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.

Los agentes del sector coinciden en señalar que hay muchas áreas en las que las distintas **administraciones públicas** (estatal, comunidad autónoma, ayuntamientos, etc.) pueden -y deben- implicarse para solventar problemas existentes, o para mejorar la competitividad del sector.

A los agentes participantes en el estudio se les ha pedido que para cada problema enumerado se le asigne una puntuación del 1 al 5; asignando la puntuación máxima, un 5, en caso de que considere MUY PRIORITARIO su resolución; un 4 en el caso de que lo considere PRIORITARIO; un 3 en el caso de que considere INTERESANTE su resolución; un 2 en el caso de que lo considere INTERESANTE pero NO URGENTE, y la puntuación más baja, un 1, en el caso de que considere que dicho problema no es relevante o tiene un interés medio o bajo según su criterio.

A continuación, se detallan todos los problemas con su correspondiente puntuación obtenida; de mayor a menor, con una puntuación entre el 1 y el 5; siendo considerado el problema más prioritario su resolución cuando obtenga una puntuación más alta.

PROBLEMAS O DEFICIENCIAS QUE LA ADMINISTRACIÓN DEBERÍA DE AFRONTAR E INTENTAR RESOLVER	PUNTUACIÓN Escala del 1 al 5
VARIAS ADMINISTRACIONES COMPETENTES SOBRE EL SECTOR AUMENTAN LA COMPLEJIDAD Y BUROCRACIA. Varias administraciones actuando en ámbito náutico y marítimo (Ayuntamientos-playas, Autoridad Portuaria-Puertos, Generalitat-Licencias, etc...)	4,58
INTERLOCUTORES PÚBLICOS. Ausencia de interlocución con las administraciones públicas, no se sabe a quién acudir para tratar los problemas del sector y de la actividad.	4,42
PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DEFICIENTE. Promocionar la oferta náutica por diversos canales (ferias, internet, folletos, etc...) para dar a conocer la oferta náutica a potenciales visitantes, tanto nacionales como extranjeros; ampliando el porcentaje de turistas y visitantes que tengan prevista en su estancia disfrutar de actividades náuticas.	4,33
FISCALIDAD COMPRA. Fiscalidad relacionada con la compra de las embarcaciones.	4,18
COSTES RECURRENTES PARA PROPIETARIOS. Tasas e impuestos que soportan los propietarios de embarcaciones.	4,18
TITULACIONES NÁUTICAS. Regulación de las titulaciones náuticas; el sistema actual no favorece la actividad.	4,17

DEFICIENTE INFORMACIÓN PARA TURISTAS. Ausencia de guías de oferta náutica en oficinas de turismo.	4,08
COMPETENCIA DESLEAL E INTRUSISMO. Regular y exigir el cumplimiento de unos estándares de calidad que eviten la competencia por parte de “chiringuitos de playa” que no reúnan unos mínimos requisitos.	4,08
USO DE PLAYAS Y COSTAS CON FINES EMPRESARIALES. Limitaciones impuestas a las playas y costas para el uso empresarial. Disponibilidad de espacios en playas para la práctica deportiva (delimitación para acceso de embarcaciones, conflictos con zonas de baño, etc..)	3,83
INFRAESTRUCTURAS. Carencias en infraestructuras náuticas (rampas, amarres, fondeaderos regulados, pantalanes, etc..)	3,67
ALOJAMIENTOS DE BAJO COSTE. Ausencia de albergues y alojamientos de bajo coste que permitan ofertar campamentos, campus y actividades para grupos de fuera de la localidad. La existencia de oferta hotelera no satisface las necesidades para la organización de estos campus y campamentos, ya que no acogen a este tipo de público o sus precios son excesivos.	3,64
MARINAS SECAS. Incentivar la oferta de marinas secas mediante la cesión de espacios a costes reducidos, o reduciendo la carga fiscal (tasas e impuestos); con el objeto de ampliar la oferta de invernajes a un coste reducido; aspecto muy importante para reducir el gasto que supone ser propietario de embarcación.	3,42
REQUISITOS RELATIVOS A SEGUROS, ASISTENCIA MÉDICA, SEGURIDAD Y ACTIVIDADES QUE OBLIGAN A ESTAR FEDERADO PARA SU PRÁCTICA. Modificar los requisitos relativos a seguridad, seguros y obligación de estar federado para algunas disciplinas; ya que todos estos factores y requisitos repercuten en un coste adicional y barrera para la práctica de determinadas actividades y disciplinas deportivas.	3,42
INFRAESTRUCTURAS COMPLEMENTARIAS PARA AMPLIAR SERVICIOS. Falta de disponibilidad de espacios y locales en playas y costa para albergar las instalaciones que las empresas necesitan -; por ejemplo, vestuarios, taquillas, acopio de material, estacionamientos y aulas para impartir la parte teórica de la actividad náutica a desarrollar.	3,36
REDES DE MEDUSAS. Problemática con las redes de medusas. Establecer un equilibrio entre las necesidades de los bañistas y la práctica de deportes náuticos.	2,92
CONFLICTOS CON PESCADORES. Problemática y conflictos con pescadores. Mediar y regular para evitar los conflictos con pescadores.	2,82

Así mismo, se les ha pedido a los agentes participantes en el estudio que puntúen una serie de posibles iniciativas que pueden ser promovidas, o lideradas, desde las

distintas administraciones públicas; obteniéndose las siguientes puntuaciones para las mismas:

INICIATIVAS Y ACTUACIONES QUE LA ADMINISTRACIÓN PODRÍA LIDERAR PARA FAVORECER AL SECTOR	PUNTUACIÓN Escala del 1 al 5
MARCA GLOBAL. Ausencia de una marca global que promocioe el turismo náutico; igual que existe la marca para promocionar el turismo de Congresos; crear y promocionar una marca específica para el turismo náutico.	4,17
SEMANA NÁUTICA ESCOLAR. Promover el establecimiento de la Semana Náutica entre los escolares y jóvenes, de igual forma que ahora existe la Semana Blanca para la práctica del esquí; de esa forma fomentar en edades tempranas la “cultura náutica”.	4,08
ESCUELAS MUNICIPALES. Fomentar el establecimiento de Escuelas Municipales relacionadas con todos los deportes náuticos, para facilitar el acceso a estas actividades de todas las capas de la población; todas las capas, desde el punto de vista del poder adquisitivo y de la edad.	3,75
PROMOVER ALQUILER Y USO COMPARTIDO (EN EL MARCO DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA). Incentivar fiscalmente (tasas e impuestos) el alquiler de embarcaciones y las modalidades de embarcaciones compartidas; para así aumentar el tamaño del mercado al dar acceso a mucha más población a una actividad gracias a compartir el uso de las embarcaciones (y reducir por tanto el coste por usuario); principal escollo para un acceso continuado a las actividades náuticas -principalmente para los adultos-.	3,17

FICHA ENTREVISTA Centro de Buceo "ALI-SUB"

• **DATOS empresa/entidad:**

- Nombre: **Terencio Pérez**
- Cargo: **Gerente**
- Empresa / Entidad: **ALI-SUB**
- Breve descripción: **Empresa de buceo recreativo y profesional.**
- Dirección: **Avda. del Puerto S/N. Club Náutico de La Vila. 03570 Villajoyosa (Alicante)**
- Web: <http://www.ali-sub.com>
- Email: **buceo@ali-sub.com**

• Año de fundación: **1999**

• **TIPO de empresa/entidad:**

- | | |
|--|---|
| ☐ Club náutico | ☐ Club de kayak/piragüismo |
| ☐ Escuela náutica | ☒ Centro de buceo |
| ☐ Academia de formación | ☐ Comercio o tienda especializada |
| ☐ Empresa de turismo activo y actividades náuticas | ☐ Empresa de venta y alquiler de material deportivo |
| ☐ Empresa de alquiler y chárter de embarcaciones | ☐ Fabricante, bróker o distribuidor de embarcaciones |
| ☐ Empresa de suministros náuticos | ☐ Estación náutica |
| ☐ Empresa y servicios profesionales de mantenimiento y reparación | ☐ Asociación o Federación |
| | ☐ Puerto |

• **TAMAÑO de la empresa/entidad:**

- Número total de empleados durante TEMPORADA ALTA: **10**
- Número total de empleados durante TEMPORADA BAJA: **4**
- Número de amarres: **4**

• **CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA:**

- **Actividad principal de la empresa/entidad:**

- Actividad principal: Buceo:
 - Cursos de buceo recreativo hasta nivel instructor.
 - Cursos de buceo profesional básico.
 - Cursos de buceo técnico hasta nivel instructor.
 - Cursos de apnea.
 - Trabajos relacionados con buceo profesional; puertos y balizamientos de playas.
- Actividad secundaria: Pesca deportiva en una embarcación de gran eslora.
- Tipología de actividades:
 - Alquiler de material.
 - Formación oficial y cursos.
 - Reparación de material de buceo.
 - Rutas de buceo.
 - Actividades para discapacitados.
 - Colaboración en el mantenimiento del ecosistema de la posidonia.
 - Limpieza de fondos marinos junto al Ayuntamiento.

• CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA:

El perfil de cliente predominante es un español de entre 30 y 50 años. En temporada alta, entre los extranjeros, predominan los de nacionalidad francesa y belga, que suponen aproximadamente el 20% del total de la demanda.

El buceo es una actividad que requiere poder adquisitivo, y por ello la edad es más elevada que en otros deportes. Los cursos de iniciación sí que los realizan personas más jóvenes, entre 25-35 años, pero hasta que no cuentan con un poder adquisitivo suficiente no lo practican regularmente.

El cliente suele ir a título personal, no son frecuentes los grupos. El cliente mayoritario es de ocio, no de competición, ya que no es frecuente en esta disciplina.

VISIÓN Y ENFOQUE DEL ENTREVISTADO

SOBRE NECESIDADES Y CARENCIAS.

• MEJORA COMPETITIVA Y LUCHA CONTRA LA ESTACIONALIDAD:

Empiezan a contar con el apoyo de la Consellería en las ferias internacionales para dar a conocer la zona de Alicante como lugar privilegiado para la práctica del buceo, y no solo como destino de sol y playa.

A nivel local están tratando de fomentar el conocimiento del buceo entre los jóvenes, impartiendo charlas y bautismos en piscina para niños de entre 8 y 14 años de edad.

En verano organizan la semana del buceo técnico y vienen profesionales de toda España a conocer nuestra costa como destino de buceo. Uno de los objetivos es que conozcan todas las posibilidades de la Comunidad Valenciana para la práctica del buceo.

Los hoteles y apartamentos de nuestra zona colaboran habitualmente con los centros de buceo; existen buenas sinergias.

Actualmente cuentan con la asociación ACBCV (www.acbcv.org), donde dar visibilidad a las empresas de buceo asociadas; pero la realidad es que las empresas de buceo suelen ir bastante “por libre”; se echa de menos mayor predisposición a la colaboración.

• EMPLEO:

Una carencia habitual es el idioma. Hay que fomentar cursos principalmente de inglés, aunque en las nuevas generaciones ya se percibe una mejora en el nivel.

Otra carencia, las capacidades para aprovechar el potencial de las nuevas tecnologías.

En su actividad, el conocimiento del medio ambiente es muy importante. En el caso de su centro de buceo, cuentan con una bióloga.

• ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:

La Comunidad Valenciana tiene la normativa de buceo más restrictiva de España y de toda la Unión Europea. Esto debe cambiarse, ya que es el único lugar donde para impartir cursos de buceo, se exigen títulos oficiales de buceo y además el título de técnico deportivo (título privado y “caro” que solo tiene validez en España). Esta exigencia es tanto para residentes como para extranjeros; lo que tiene como consecuencia que muchos extranjeros no vengan en verano aquí con grupos para impartir cursos, y elijan destinos alternativos, como la región de Murcia, que no tiene esa restricción.

Este problema es debido a las competencias que tiene cada organismo. Se debe actuar al respecto, ya que se están perdiendo muchas oportunidades.

Otro de los problemas con los que se enfrentan los centros de buceo es el elevado precio de los amarres; ya que suelen requerir de barcos relativamente grandes para su actividad. Los costes elevados, la falta de ayudas desde la administración y la estacionalidad comprometen la viabilidad económica del negocio.

Se solicita el apoyo de la administración para labores de difusión; concretamente para tener disponible la web del centro en diversos idiomas; el fruto sería, no solo atraer público a su negocio, sino nuevos turistas y visitantes para todo el entorno.

La ausencia de albergues y alojamientos de bajo coste es un problema, ya que en los campings los buceadores no pueden hospedarse por lo aparatoso del material; y por el riesgo de robo del mismo.

Otro de los problemas del sector es el intrusismo; existe mucho intrusismo de personas sin licencias y seguros. Se le demanda a la administración que luche para desarraigar el intrusismo, controlando que toda persona que salga a bucear en grupos, o impartiendo un curso, esté dada de alta en seguridad social y con su IAE correspondiente.

Otra de las iniciativas que le parece interesante impulsar desde la administración es la semana náutica escolar; de igual forma que hay una blanca para la nieve, debería de haber una azul para el mar.

FICHA ENTREVISTA “Club Náutico de Villajoyosa”

• DATOS empresa/entidad:

- Nombre: **José Antonio Chapa López**
- Cargo: **Presidente**
- Empresa / Entidad: **Club Náutico de Villajoyosa**
- Breve descripción: **Club Náutico. Forma jurídica: Asociación sin ánimo de lucro.**
- Dirección: **Avinguda del Port, s/n, 03570 Villajoyosa (Alicante)**
- Web: <http://www.cnlavila.org>
- Email: **direccion@cnlavila.org**

• Año de fundación: **1967**

• TIPO de empresa/entidad:

- | | |
|--|---|
| ☒ Club náutico | ☐ Club de kayak/piragüismo |
| ☐ Escuela náutica | ☐ Centro de buceo |
| ☐ Academia de formación | ☐ Comercio o tienda especializada |
| ☐ Empresa de turismo activo y actividades náuticas | ☐ Empresa de venta y alquiler de material deportivo |
| ☐ Empresa de alquiler y chárter de embarcaciones | ☐ Fabricante, bróker o distribuidor de embarcaciones |
| ☐ Empresa de suministros náuticos | ☐ Estación náutica |
| ☐ Empresa y servicios profesionales de mantenimiento y reparación | ☐ Asociación o Federación |
| | ☐ Puerto |

• TAMAÑO de la empresa/entidad:

- Número total de empleados durante TEMPORADA ALTA: **25**
- Número total de empleados durante TEMPORADA BAJA: **20**
- Número de socios: **600 a 620**
- Número de amarres: **350**

• CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA:

• Actividad principal de la empresa/entidad:

- Actividad principal: Club Náutico:
 - Amarres y servicios a embarcaciones de socios.

- o Escuela deportiva de adultos.
 - o Escuela deportiva de niños y jóvenes hasta los 18 años.
 - o Equipo de competición de vela.
- Deportes practicados en el club:
 - o Vela ligera.
 - o Remo y piragua.
 - o Kitesurf.
 - o Surf y Paddle surf.
 - o Pesca.
 - o Buceo.
- Actividades secundarias: Colaboran en actividades sociales y de carácter cultural - charlas, exposiciones, encuentros, ...-; trabajan bajo la premisa de ser un "club del pueblo" y un punto de encuentro de sus ciudadanos y visitantes. El objetivo es ser más que un club náutico, prueba de ellos es qué disponiendo solo de 350 amarres, superan los 600 socios, por lo que muchos socios no son propietarios de embarcaciones ni demandan únicamente servicios relacionados con su barco.
- Actividades que desarrollan:
 - o Cursos de escuela: Vela, kitesurf, etc.
 - o Alquiler de material; pero requieren que el usuario tenga los conocimientos necesarios, no buscan únicamente un rendimiento económico del alquiler de material.
 - o Alquiler de amarres.
 - o Organización de pruebas y competiciones oficiales de vela de diferentes niveles; locales, autonómicas y nacionales.
 - o Organización del Campeonato de España de kayak de mar. Esta modalidad ha crecido mucho, participan en la organización de este evento de nivel europeo, denominado EuroChallenge (www.eurochallenge.es). Se vuelcan en la organización del mismo, participando hasta 70 miembros del Club de todas las edades.
 - o Paddle Surf. Han detectado un crecimiento en los últimos años; por lo que lo han incorporado a sus disciplinas.
 - o Son el único Club de la provincia de Alicante cuya escuela está adscrita al programa de la Generalitat "Escola de la Mar"; gracias a este programa llegan muchos clientes y usuarios a través de los canales oficiales; y han conseguido mantenerla a pesar de los reducidos márgenes económicos con los que operan las "Escolas de la Mar".

• CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA:

- 50% público local y 50% público de fuera de la localidad; atraen público de Benidorm, ya que dicha localidad no oferta suficientes actividades náuticas. En relación al público nacional, principalmente es procedente de Madrid. En relación a extranjeros, principalmente son personas mayores -3ª edad-.
- Por edades, detectan un problema con la continuidad de la gente joven; hay gente joven en las escuelas y equipos; pero la continuidad en el Club es de personas de edad a partir

de 35 años y con más poder adquisitivo. Para paliar esta situación, están estudiando como captar a este público del nicho de 25 a 35 años.

VISIÓN Y ENFOQUE DEL ENTREVISTADO

SOBRE NECESIDADES Y CARENCIAS.

· MEJORA COMPETITIVA Y LUCHA CONTRA LA ESTACIONALIDAD:

En opinión del entrevistado habría que orientar la estrategia en captar a las personas, de Europa principalmente, que vienen a pasar el invierno en España por su climatología; habría que realizar campañas publicitarias para dar a conocer Alicante entre los navegantes de Europa, posicionarlo como destino para la navegación, y dar a conocer su oferta de ocio y servicios.

Desde su Club habitualmente colaboran con el Ayuntamiento y con asociaciones locales; tienen un papel activo y participativo -eventos, charlas, ...-.

Otras actividades sociales que desarrollan son 3-4 jornadas anuales de limpieza de fondos marinos, así como diversas iniciativas relacionadas con la educación vinculada al medio ambiente. Así mismo colaboran con una ONG de África para captación de fondos de ayuda.

Actualmente tienen una estrecha colaboración con la cofradía de pescadores, con la que mantienen un convenio vigente.

En relación a sus actividades culturales, destaca la colaboración con el Museo de La Vila y el Ayuntamiento en la investigación del pecio que fue descubierto en aguas cercanas, colaboran en diversos estudios, así como en tareas como la recuperación de ánforas.

· EMPLEO:

Empleo directo:

- De 20 a 25 personas empleadas de forma continua en el propio Club.

Empleo indirecto:

- Dos establecimientos de hostelería y una tienda dentro de su recinto.
- Un centro de buceo.
- Una empresa de motos de agua de alquiler.
- Un varadero donde 4 empresas trabajan con espacio alquilado.
- Aproximadamente calculan que generan de forma indirecta 40 empleos.

En relación a sus necesidades, considera que el personal de administración está adecuadamente preparado, con conocimientos en idiomas, gestión y tecnologías de la información. Donde detectan problemas es en la parte de marinería, muchos proceden de trabajos vinculados al mar, pero en algunos casos carecen o tienen caducadas o sin actualizar las licencias y titulaciones necesarias; muchas veces el motivo es que los perfiles no están adecuadamente reglados como actividad profesional.

Solicitan a los organismos oportunos una adaptación de los cursos de formación continua; como están configurados actualmente para las especialidades que ellos necesitan, les obligaría a desplazar personal a otra ciudad durante periodos de al menos 15 días, ya que normalmente los cursos se imparten en Valencia o Murcia. Eso les supone un coste excesivo y una pérdida de jornadas laborales que con una plantilla tan ajustada no se pueden permitir. Actualmente cuentan con 7-8 marineros, cuando la plantilla óptima sería de 15; no pudiendo ampliarla por la situación económica.

En temporada baja recurren a personal a tiempo parcial durante los fines de semana; se requieren estos aumentos de plantilla gracias a los convenios con hoteles que amplían el volumen de actividad.

• ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:

RENOVACIÓN CONCESIONES. Actualmente les quedan 6 años para el vencimiento de la concesión de 30 años de la que disfrutaban. Hay mucha incertidumbre en relación a la renovación; hace 24 años hicieron grandes inversiones, y ahora, dentro de 6 años no saben qué ocurrirá; podría venir una empresa privada que pagase más por la concesión y puedan tener problemas con la renovación. Solicitan una garantía de supervivencia para desarrollar su labor.

Ellos reivindican el rendimiento no solo económico directo (el pago de la concesión) que supone un Club Náutico -impacto social y de arraigo con el municipio, deportivo, imagen para el municipio, imagen turística, etc.-; actualmente se mantienen con los ingresos procedentes de cuotas de socios y de alquiler de espacios; pero consideran que deberían de tener más apoyos, asimilándose por ejemplo a un polideportivo cuyo mantenimiento cuenta con muchos recursos públicos. Además, quieren dejar constancia del papel que desempeñan como agentes locales de las distintas federaciones.

DEPENDENCIA DE VARIAS ADMINISTRACIONES. Otro de los problemas a los que se enfrentan es depender de varias administraciones: Conselleria de Deportes, Consellería de Infraestructuras, administración local -Ayuntamiento- y puntualmente también de la Diputación.

COSTES. Se han incrementado los costes de mantenimiento que han obligado a repercutírselos a los socios; por ejemplo, el problema que existe derivado del pago de la tasa G5 que grava todas las embarcaciones ligeras.

AGILIDAD EN EL COBRO. No cuentan con las herramientas legales eficaces para poder hacer frente a situaciones de morosidad de socios, que les obliga a recurrir a procedimientos de terceros lentos y costosos.

FICHA ENTREVISTA Alquiler motos de agua “Jet Dream Adventure”

• DATOS empresa/entidad:

- Nombre: **Alain Bohbot**
- Cargo: **Gerente**
- Empresa / Entidad: **Jet Dream Adventure**
- Breve descripción: **Empresa de alquiler de motos de agua y organización de excursiones.**
- Dirección: **Puerto de Alicante, Pantalán E60, 03001 Alicante**
- Web: <http://www.jetdreamadventure.com>
- Email: **jetskirent@hotmail.com**

• Año de fundación: **2000**

• TIPO de empresa/entidad:

- | | |
|---|---|
| ☐ Club náutico | ☐ Club de kayak/piragüismo |
| ☐ Escuela náutica | ☐ Centro de buceo |
| ☐ Academia de formación | ☐ Comercio o tienda especializada |
| ☒ Empresa de turismo activo y actividades náuticas | ☐ Empresa de venta y alquiler de material deportivo |
| ☒ Empresa de alquiler y chárter de embarcaciones | ☐ Fabricante, bróker o distribuidor de embarcaciones |
| ☐ Empresa de suministros náuticos | ☐ Estación náutica |
| ☐ Empresa y servicios profesionales de mantenimiento y reparación | ☐ Asociación o Federación |
| | ☐ Puerto |

• TAMAÑO de la empresa/entidad:

- Número total de empleados durante TEMPORADA ALTA: **6**
- Número total de empleados durante TEMPORADA BAJA: **2**
- Número de amarres: **4**

• CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA:

- Actividades principales:
 - Alquiler de motos de agua.
 - Excursiones náuticas.
- Actividades secundarias:
 - Nuevas disciplinas: Flyboard y Jet Board.

- o Alquiler de barcos.
- Tipos de servicios que ofrecen:
 - o Alquiler y chárter.
 - o Venta
 - o Excursiones; como, por ejemplo, la excursión a Tabarca en moto de agua.
 - o Cursos, formación oficial y prácticas; colaboran con escuela náutica para impartir los títulos para manejo de motos de agua y PER.
 - o Organizan actividades para discapacitados y colectivos.
 - o Colaboran con una empresa en Francia para ofertar paquetes combinados con alojamientos.

• CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA:

- La demanda procede en un 50% de españoles y un 50% de extranjeros; entre los españoles, un 20% de la provincia de Alicante y un 30% del resto de España, principalmente de Albacete, Madrid y del norte de España (Cantabria y País Vasco).
- Entre los extranjeros, el 50% vienen de Francia, y el restante de Noruega, Suecia, Finlandia y Reino Unido. Experimentándose un crecimiento entre los franceses.
- En relación a la edad, el perfil de nuestros clientes sería el siguiente:
 - o 20% de 16-18 años.
 - o 30% de 19-30 años.
 - o 20% de 31-40 años.
 - o 30% mayores de 40 años.
- La realización de las actividades se realiza en un 40% en familia, un 25% en pareja, y el restante 25% serían personas que vienen en grupos o de forma individual y se incorporan a algún grupo de las excursiones que realizamos.
- Tanto en el caso de españoles como extranjeros tienen una clientela fidelizada que repite.

VISIÓN Y ENFOQUE DEL ENTREVISTADO

SOBRE NECESIDADES Y CARENCIAS.

• MEJORA COMPETITIVA Y LUCHA CONTRA LA ESTACIONALIDAD:

- Colaboran con empresas de Francia para atraer público. Adaptan el servicio a los requisitos que les imponen cuando son demandados desde el extranjero; principalmente desde Francia.

- Colaboran con un hotel económico en la Playa de San Juan para los paquetes con alojamiento incluido.
- Denuncian que no existe facilidades desde el Ayuntamiento para desarrollar su actividad. La ubicación que tienen en el puerto para ellos es la apropiada, podrían estar también en playa, pero ahora no se lo plantean.
- Colaboran con un colegio de Jijona y con el Liceo Francés. Realizan el día de la iniciación a la moto de agua.
- También colaboran con agentes para grupos de despedidas de solteros.
- También colaboran con los campus universitarios; tiene mucha demanda de este colectivo.
- No les resulta rentable ofertar bonos.
- Tienen un precio competitivo para el bautismo (iniciación a la moto de agua).
- Participan en la feria FITUR y en otros salones náuticos.
- Tienen un paquete de excursión a Tabarca en el que incluyen también la comida.
- En la excursión a Tabarca también incluyen una guía cultural sobre la isla.
- Han introducido como nuevas disciplinas el Jetboard y el Flyboard.
- Su marketing principalmente lo desarrollan con cuñas de radio, cartelería y vallas publicitarias.
- Colaboran con una empresa externa de catamaranes para grupos grandes.

• EMPLEO:

- Tienen habitualmente personal en prácticas para el área comercial.
- Tienen su propio equipo formado para cubrir las necesarias reparaciones y mantenimiento de embarcaciones.
- Para los colectivos de discapacitados; cuentan con personal cualificado para atender sus necesidades y con la necesaria experiencia.
- Entre sus prioridades está potenciar la capacitación del personal para explotar la promoción a través de las redes sociales.
- Forman a su equipo de guías para tengan el adecuado conocimiento de Tabarca, para así poder actuar como guías en las excursiones.
- Requieren que su personal de monitores se pueda desenvolver su labor en tres idiomas - castellano, inglés y francés.

• ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:

- **RENOVACIÓN CONCESIONES.** Es muy difícil y engorrosa la gestión de la renovación de concesiones; genera incertidumbre, lo que limita la capacidad para generar proyectos a largo plazo.
- A nivel burocrático, cuentan con experiencia con Capitanía.
- Faltan infraestructuras de rampas.
- Hay carencias en la difusión de la oferta; consideran que debería ser potenciada desde el Ayuntamiento y la Generalitat Valenciana.

- Ubicarse en playas es muy complicado para ellos, ya que necesitarían que el Ayuntamiento permitiese disponer de bases móviles para motos de agua.
 - Falta interlocución con el Ayuntamiento; carecen de una vía de comunicación con ellos.
 - La fiscalidad es alta, lo cual incrementa los precios.
 - Considera que, para las motos de agua, actualmente las titulaciones están bien reguladas. También está bien regulado lo concerniente a seguros.
 - Sus instalaciones en el puerto las consideran buenas para su actividad.
 - Considera que existe un problema de competencia desleal; concretamente ellos se enfrentan a otros operadores que alquilan motos sin papeles ni licencia; y que simplemente ponen la moto en el agua desde una rampa, contando con un almacenamiento en marina seca; este operador por tanto tiene unos gastos de infraestructura mucho menores que ellos, socavando su rentabilidad para ser competitivos.
 - Una de las ideas que considera más positivas que podrían impulsar las administraciones, sería la organización de la semana azul escolar.
 - En el caso de las motos de agua, por tema de seguros y titulaciones, la modalidad de uso compartido es complicada de implementar.
 - Les interesa dar a conocer su oferta a través del Clúster Marítim mediterrania.online; ellos tienen ya una marca conocida, pero les interesa mucho captar el público extranjero que nos elige por nuestra climatología y le interesa realizar actividades náuticas.
-

FICHA ENTREVISTA “Real Club Náutico de Castellón”

• DATOS empresa/entidad:

- Nombre: **Elena Fores**
- Cargo: **Gerente**
- Empresa / Entidad: **Real Club Náutico de Castellón**
- Breve descripción: **Club Náutico. Forma jurídica: Asociación sin ánimo de lucro.**
- Dirección: **Escollera de Poniente, s/n, 12100 Castellón de la Plana**
- Web: www.rcncastellon.es
- Email: **direccion@rcncastellon.es**

• Año de fundación: **1936**

• TIPO de empresa/entidad:

- | | |
|--|---|
| ☒ Club náutico | ☐ Club de kayak/piragüismo |
| ☐ Escuela náutica | ☐ Centro de buceo |
| ☐ Academia de formación | ☐ Comercio o tienda especializada |
| ☐ Empresa de turismo activo y actividades náuticas | ☐ Empresa de venta y alquiler de material deportivo |
| ☐ Empresa de alquiler y chárter de embarcaciones | ☐ Fabricante, bróker o distribuidor de embarcaciones |
| ☐ Empresa de suministros náuticos | ☐ Estación náutica |
| ☐ Empresa y servicios profesionales de mantenimiento y reparación | ☐ Asociación o Federación |
| | ☐ Puerto |

• TAMAÑO de la empresa/entidad:

- Número total de empleados durante TEMPORADA ALTA: **30**
- Número total de empleados durante TEMPORADA BAJA: **20**
- Número de socios: **600**
- Número de amarres: **400**

• CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA:

• Actividad principal de la empresa/entidad:

- Actividad principal: Club Náutico:
 - Vela ligera

- o Vela crucero y regata
 - o Embarcaciones a motor
 - o Motos de agua
 - o Kayak
 - o Piragüismo
 - o Buceo
 - o Pesca deportiva
 - o (en proyecto) Paddle Surf
 - o (en proyecto) Windsurf
- Tipología de servicios ofertados:
 - o Amarres
 - o Cursos
 - o Reparaciones
 - o Escuela de verano: Organización de campus para niños y jóvenes
 - o Organización de actividades náuticas para adultos
 - o Organización de actividades para discapacitados y colectivos
 - o Organización de competiciones oficiales
 - El Club tiene una serie de áreas consolidadas y está trabajando en incorporar nuevas actividades y mejorar su modelo.

• CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA:

- El perfil de clientes, por procedencia, un 50% proceden del municipio, un 30% de la provincia, un 10% del resto de España -principalmente Madrid- y un 10% de extranjeros -principalmente franceses, y algunos alemanes-.
 - En relación a las edades, la media de edad de los socios es elevada. En la escuela de vela hay muchos niños.
-

VISIÓN Y ENFOQUE DEL ENTREVISTADO

SOBRE NECESIDADES Y CARENCIAS.

• MEJORA COMPETITIVA Y LUCHA CONTRA LA ESTACIONALIDAD:

- Colaboran con alojamientos cercanos. Facilitan una información útil y detallada a los socios y visitantes; y descuentos para los packs ofrecidos junto a las escuelas de verano o campus náutico.
- Colaboran con varios Ayuntamientos realizando bautismos de mar.

- Colaboran con la Cruz Roja -mantienen un convenio-; realizan regatas de voluntariado, y les ceden uso de espacio en el varadero.
- Colaboran con colegios y con la Universidad.
- Organizan campus de verano de piragua, vela y Paddle Surf.
- Ofrecen bonos de semanas o meses incluyendo también las comidas; estos bonos se concentran principalmente en verano.
- La oferta de bautismos e iniciaciones se hace extensible a todas las edades; y también colaboran con empresas que las ofrecen como incentivos.
- Participan en FITUR y en algunas otras ferias y eventos.
- En verano tienen disponible un paquete que incluye tanto idioma como deporte náutico.
- Organizan muchas competiciones, principalmente vela y kayak-polo; en relación a este último, cuentan con un equipo de competición de alto nivel; entre sus filas hay 4 deportistas que a su vez pertenecen al equipo nacional; para el Club este equipo es un emblema.
- Colaboran con medios de comunicación como el Mediterráneo y Onda Cero
- Colaboran con otras entidades como patrocinadores para eventos de competición.

• EMPLEO:

- En materia formativa tienen bien estructurado a nivel interno y no detectan deficiencias; están trabajando internamente en una digitalización de los procesos internos.

• ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:

- CONCESIONES. Este es un grave problema para ellos; la incertidumbre que les provoca que venza dentro de 6 años y no saben qué ocurrirá.
 - INFRAESTRUCTURAS. Consideran que hay mucho que avanzar en adaptar las infraestructuras a los discapacitados.
 - FISCALIDAD. Considera abusiva la fiscalidad actual, que limita gravemente el desarrollo del sector.
 - PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN. Ellos invierten recursos en difusión, consideran que a nivel general se echa en falta mayor difusión del deporte náutico.
 - SEMANA AZUL. Considera positivo la promoción de la semana náutica escolar.
 - MARCA GLOBAL. Considera positivo la creación de una marca global que promueva el turismo náutico.
-

FICHA ENTREVISTA Turismo Activo y Actividades Náuticas

"EAST COAST SURFERS SPAIN"

• **DATOS empresa/entidad:**

- Nombre: **Julián Marbau**
 - Cargo: **Gerente**
 - Empresa / Entidad: **EAST COAST SURFERS SPAIN**
 - Breve descripción: **Centro de actividades náuticas.**
 - Sede principal: **Playa Del Pinar, Astrónomo Francés Aragó, 4, 12100 El Grao de Castellón**
 - Web: www.fb.com/eastcoastsurfersspain
 - Email: eastcoastsurfersspain@gmail.com
-

• **TIPO de empresa/entidad:**

- | | |
|---|--|
| ☐ Club náutico | ☐ Club de kayak/piragüismo |
| ☒ Escuela náutica | ☐ Centro de buceo |
| ☐ Academia de formación | ☐ Comercio o tienda especializada |
| ☒ Empresa de turismo activo y actividades náuticas | ☒ Empresa de venta y alquiler de material deportivo |
| ☐ Empresa de alquiler y chárter de embarcaciones | ☐ Fabricante, bróker o distribuidor de embarcaciones |
| ☐ Empresa de suministros náuticos | ☐ Estación náutica |
| ☐ Empresa y servicios profesionales de mantenimiento y reparación | ☐ Asociación o Federación |
| | ☐ Puerto |
-

• **TAMAÑO de la empresa/entidad:**

- Número total de empleados durante TEMPORADA ALTA: **4-5**
 - Número total de empleados durante TEMPORADA BAJA: **1**
-

• **CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA:**

• **Actividad principal de la empresa/entidad:**

- Actividades principales:
 - o Paddle Surf (con un fuerte crecimiento)
 - o Kayak
 - o Kitesurf
 - o Windsurf

- o Surf
- Actividades secundarias:
 - o Buceo
 - o Snorkel
 - o Bicicletas
- Tipología de actividades:
 - o Alquiler.
 - o Venta.
 - o Cursos.
 - o Rutas y actividades.
 - o Almacenaje de equipos.
 - o Organización de competiciones.
 - o Organización de actividades para colectivos desfavorecidos.
 - o (en proyecto) Organización de campamentos para niños y jóvenes.
 - o (en proyecto) Organización de paquetes combinados con alojamiento.

• CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA:

El perfil de su demanda es de un 50% procedentes de la localidad, un 10% del resto de la provincia, un 20% procedente del resto de España -principalmente Madrid y Zaragoza-; y un 20% de extranjeros, principalmente franceses -colectivo que quieren potenciar más-.

Las edades, mayoritariamente de 19 a 40 años; y niños para las cursos y escuelas.

Las actividades las desarrollan principalmente en familia, un 40%, y es un colectivo que está creciendo, familias con niños. En pareja serían aproximadamente un 30%, de forma individual un 10%; y los grupos serían aproximadamente un 20% de la demanda.

A nivel de fidelización, están satisfechos con un índice de un 50% aproximadamente en repetición de clientes; y creciendo, gracias al conocimiento de estos deportes.

VISIÓN Y ENFOQUE DEL ENTREVISTADO

SOBRE NECESIDADES Y CARENCIAS.

• MEJORA COMPETITIVA Y LUCHA CONTRA LA ESTACIONALIDAD:

Actualmente desarrollan las siguientes acciones con buenos resultados:

- Colaboración con alojamientos.

- Colaboración con Ayuntamientos.
- Colaboración con Cruz Roja.
- Campus para niños y jóvenes.
- Bautismo de mar e iniciaciones a precio reducido.
- Organizan jornadas de puertas abiertas antes del verano; aunque no consiguen los resultados esperados al ser la difusión deficiente.
- Participan en FITUR y en otras ferias y exposiciones.
- Colaboran con un campamento de verano, en el que integran una oferta de idiomas y deporte.
- Intentan innovar introduciendo nuevas disciplinas, recientemente han introducido el surf.
- En el ámbito de la colaboración empresarial, han constituido una asociación con las empresas de los alrededores que desarrollan sus actividades en la playa en la que se encuentran.
- En relación a la colaboración con entidades educativas; actualmente no lo están desarrollando, pero lo tienen identificado como una prioridad y los van a desarrollar próximamente.
- En el ámbito cultura, están colaborando para la realización de un documental.

· EMPLEO:

AREAS DE CONOCIMIENTO Y CAPACITACIÓN:

- IDOMAS. Hay carencias. Se pueden entender, pero falta nivel para crear el ambiente total.
- TURISMO. Falta conocimiento sobre los sitios determinados, y nos los destinos en general, las grandes zonas.
- ATENCIÓN A NIÑOS. Hay personal preparado, con experiencia, aunque muchas veces carece de la titulación necesaria.
- TITULACIONES PARA MONITORES. No detecta deficiencias en estos aspectos.
- ATENCIÓN A DISCAPACITADOS. Sí que detecta muchas deficiencias en la preparación necesaria para atender a estas personas.
- GESTIÓN E INNOVACIÓN. Considera que hay mucho margen para la mejora.

· ATENCIÓN AL PÚBLICO. Considera que el nivel es bueno, aunque se puede mejorar gracias a la experiencia que van adquiriendo.

· **ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:**

RENOVACIÓN DE CONCESIONES. Este es un tema muy importante, ya que genera mucha incertidumbre.

VARIAS ADMINISTRACIONES COMPETENTES. En su caso no es un tema demasiado grave, ya que ellos al estar en playas dependen principalmente del Ayuntamiento. Considera que la gestión por parte del ayuntamiento es mejorable, ya que no se apoya suficientemente a los empresarios que desarrollan su actividad en la playa.

INFRAESTRUCTURAS. En su caso, para sus necesidades, las considera adecuadas.

INFORMACIÓN PARA TURISTAS. Detecta una falta de promoción de lo que se puede hacer en la playa; y no solo de la playa en sí misma que es lo único que se promociona.

ALOJAMIENTOS DE BAJO COSTE. Hay pocos albergues y alojamientos de bajo coste; la promoción de los mismos les favorecería para el desarrollo de los paquetes combinados.

ESCUELAS MUNICIPALES. Considera que sería muy conveniente desarrollarlo en colaboración con los ayuntamientos; los deportes que ellos ofertan son mucho más accesibles que otros como la vela.

ECONOMÍA COLABORATIVA. Ellos promueven el alquiler y el uso del material compartido para los socios del club.

MARCA GLOBAL. Sí que debe haber una marca global que potencie a todos los agentes del entorno, y ayude a difundir las actividades en la zona. Dicha difusión y atracción de clientes, después repercutiría favorablemente en toda la zona, ya que genera demanda de servicios y alojamiento al municipio, aumentando su atractivo global; por lo que el coste de la creación y difusión de esta marca debería de ser promovido por las administraciones, con un coste muy reducido para el empresario.

FICHA ENTREVISTA Turismo Activo y Actividades Náuticas

"ALOHA SPORT"

• DATOS empresa/entidad:

- Nombre: **Pedro**
- Cargo: **Dirección deportiva**
- Empresa / Entidad: **ALOHA SPORT**
- Breve descripción: **Centro de actividades náuticas.**
- Sede principal: **Calle Roses, 3, 03560 El Campello (Alicante)**
- Sedes adicionales: Durante el verano, cuentan con delegaciones en la Playa de San Juan y en la Playa de Muchavista.
- Web: <http://www.alohasport.es>
- Email: **info@alohasport.es**

• Año de fundación: **2012**

• TIPO de empresa/entidad:

- | | |
|--|---|
| ☐ Club náutico | ☐ Club de kayak/piragüismo |
| ☒ Escuela náutica | ☐ Centro de buceo |
| ☐ Academia de formación | ☐ Comercio o tienda especializada |
| ☐ Empresa de turismo activo y actividades náuticas | ☐ Empresa de venta y alquiler de material deportivo |
| ☐ Empresa de alquiler y chárter de embarcaciones | ☐ Fabricante, bróker o distribuidor de embarcaciones |
| ☐ Empresa de suministros náuticos | ☐ Estación náutica |
| ☐ Empresa y servicios profesionales de mantenimiento y reparación | ☐ Asociación o Federación |
| | ☐ Puerto |

• TAMAÑO de la empresa/entidad:

- Número total de empleados durante TEMPORADA ALTA: **30**
- Número total de empleados durante TEMPORADA BAJA: **2-4** (cuatro socios que se turnan en grupos de dos)

• CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA:

• Actividad principal de la empresa/entidad:

- Actividades principales:

- o Surf y Bodyboard.
- o Paddle Surf (SUP, Stand Up Paddle).
- o Windsurf.
- o Kayak.
- Actividades secundarias:
 - o Vela ligera (tipo embarcación de iniciación “gamba”).
 - o Catamarán.

Nota: Las actividades de vela ligera están limitadas por la dificultad de acceso al mar desde playa para los barcos.

- Tipología de actividades:
 - o Centran sus actividades en el deporte “de ocio”, frente la concepción más de “competición” que promueven los clubs náuticos.
 - o Alquiler de material.
 - o Cursos para niños -actividad principal-; concentrados durante el verano.
 - o Cursos para adultos; cursos más específicos e impartidos durante todo el año.

• CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA:

Procedencia: 60% público local y alrededores; 40% de otras zonas. De otras zonas de España, principalmente de Madrid, Albacete y Barcelona. Escasa afluencia de extranjeros, por nacionalidades, franceses y alemanes mayoritariamente; y en menor medida británicos.

Edades. El 60 % son niños que participan en la escuela de verano tanto durante las mañanas como por las tardes. El 40% restante son adultos; los adultos principalmente alquilan material, que es el área de actividad que más crecimiento ha experimentado; este crecimiento se debe a las mejoras condiciones económicas y la mayor visibilidad que tienen estas nuevas actividades náuticas (Paddle Surf, Kayak, etc.).

La facilidad de la práctica de SUP (Stand Up Paddle, también conocido como Paddle Surf) ha generado muchas modalidades alrededor. Existe una modalidad adaptada a cada perfil de usuario, desde un simple paseo hasta la competición; siendo más sencillo de aprender que el Windsurf, y sin depender tanto del estado del viento o del mar.

VISIÓN Y ENFOQUE DEL ENTREVISTADO

SOBRE NECESIDADES Y CARENCIAS.

• MEJORA COMPETITIVA Y LUCHA CONTRA LA ESTACIONALIDAD:

Constata que cada vez existe más competencia en el ámbito de las actividades náuticas desarrolladas en la playa; su diferenciación es un alto nivel de formación y “haber vivido el deporte siempre, desde pequeños, en este ámbito”.

Para mantener la competitividad, es necesario regular y controlar la competencia desleal. Constata que el Paddle Surf no es un juguete, es un material deportivo que hay que saber usar.

Se detectan muchos casos de personas que dan clases de estas disciplinas, camuflados y sin los conocimientos necesarios; además sin formar parte de una Escuela, a la que, por el hecho de serla, como Aloha Sport, se les exige un seguro de responsabilidad civil; y el pago de unas concesiones más caras. La competencia desleal está provocando confrontaciones que no favorecen a nadie.

Durante la temporada baja desarrollan las siguientes actividades:

- Programas para niños en el fin de semana.
- Plan de SUP mensual con entrenos semanales y salidas conjuntas al mar, permitiendo usar el material cuando se desee.
- Crear mucha demanda haciendo muchas iniciaciones, creando necesidad. El 90% de las personas que prueban estos deportes continúan después practicándolo.

Es muy importante la primera experiencia de esas personas que prueban por primera vez estos deportes, ya que dependiendo de la persona o monitor que les guíe, será determinante para que les guste o no, y se decidan a continuar. Le damos a estas actividades de iniciación la máxima importancia y prioridad.

Windsurf y vela son más complicados de ofertar, y más aún durante el invierno; al no tener concesión de Club Náutico y no disponer de espacio de almacenamiento en playa, desplazar los equipos y embarcaciones es muy complicado. Han propuesto a la administración soluciones de almacenaje -para el periodo de invierno- que no generan impacto ambiental, pero no se las han aprobado.

Actualmente colaboran con:

- Concejalía de Juventud.
 - Academias de idiomas.
 - Sindicato de policía.
 - Con *Decathlon Alicante* tienen un convenio, y también con la marca de *Decathlon SUP*.
 - Ofrecen gratuitamente para socios *Decathlon* experiencias para promover los deportes náuticos disponibles en Aloha Sport.
 - Con el Ayuntamiento colaboran en las travesías a nado como personal de apoyo.
 - Con varios gimnasios colaboran para organizar entrenamientos en la playa y actividad de agua.
-

• EMPLEO:

La oferta formativa para empleados y monitores es dispersa y poco centrada específicamente en el sector; por lo que no suele adaptarse a sus necesidades, por los costes y los desplazamientos necesarios. Los cursos oficiales para monitores de vela son impartidos en Valencia, lo cual contrasta con el hecho de que la mayoría de las escuelas se encuentre en Alicante. Los desplazamientos y gastos para poder participar en estos cursos suponen unos 800 € por curso y persona; más el coste del propio curso de 1.200 €.

Empiezan a haber -aunque todavía escasas- algunas actividades y asignaturas vinculadas a los deportes acuáticos en los programas de formación profesional del área de actividades físico deportivas; TCAF (formación profesional de grado medio) y TAFAD (formación profesional de grado superior).

• ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:

Concesiones. Los proyectos se ven muy condicionados al existir la incertidumbre de la renovación de las concesiones.

Deberían de darse facilidades a los nuevos proyectos empresariales que tuviesen un plan adecuado de ejecución viable, y cumpliesen los requisitos exigidos.

Se deberían de generar estrategias para conseguir sinergias entre el turismo y las escuelas de deportes de playa.

Se necesita una mejora en la regulación, son deportes muy practicados y demandados lo cual va a requerir de mayores espacios para su práctica.

Sería necesaria la creación de polideportivos de mar, de igual forma que los hay para fútbol y baloncesto.

La creación de spots en las playas para la práctica de estos deportes durante todo el año; con locales para las escuelas y empresas de alquiler de material, así como para comercios complementarios y relacionados, como las tiendas especializadas.

En nuestro caso, Aloha Sport, existe un fluido trato y colaboración con el Ayuntamiento de El Campello que nos apoya en muchos aspectos.

Para reducir la estacionalidad, potenciando la vela durante la temporada baja, necesitarían contar con facilidades para tener varados los barcos en las playas, así como espacio para almacenar los equipos. Serían estructuras desmontables, durante el tiempo que la playa está infrautilizada al ser fuera de temporada.

FICHA ENTREVISTA “Real Club Náutico de Gandía”

• DATOS empresa/entidad:

- Nombre: **Marcela Server Lorente**
- Cargo: **Dpto. Comunicación, Relaciones Públicas y Eventos**
- Empresa / Entidad: **Real Club Náutico de Gandía**
- Breve descripción: **Club Náutico. Forma jurídica: Asociación sin ánimo de lucro.**
- Dirección: **Passeig Marítim de Neptú, 1A, 46730 Gandía (Valencia)**
- Web: www.rcngandia.com
- Email: **comunicacion@rcngandia.com**

• Año de fundación: **1957**

• TIPO de empresa/entidad:

- | | |
|--|---|
| ☒ Club náutico | ☒ Club de kayak/piragüismo |
| ☒ Escuela náutica | ☐ Centro de buceo |
| ☐ Academia de formación | ☐ Comercio o tienda especializada |
| ☐ Empresa de turismo activo y actividades náuticas | ☐ Empresa de venta y alquiler de material deportivo |
| ☐ Empresa de alquiler y chárter de embarcaciones | ☐ Fabricante, bróker o distribuidor de embarcaciones |
| ☐ Empresa de suministros náuticos | ☐ Estación náutica |
| ☐ Empresa y servicios profesionales de mantenimiento y reparación | ☐ Asociación o Federación |
| | ☐ Puerto |

• TAMAÑO de la empresa/entidad:

- Número total de empleados durante TEMPORADA ALTA: **31**
- Número total de empleados durante TEMPORADA BAJA: **25**
- Número de socios: **550**
- Número de amarres: **290**

• CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA:

• Actividad principal de la empresa/entidad:

- Actividad principal: Club Náutico:
 - Vela ligera

- o Vela crucero y regata
 - o Embarcaciones a motor
 - o Motos de agua
 - o Kayak
 - o Buceo y apnea
 - o Pesca deportiva
- Tipología de servicios ofertados:
 - o Amarres
 - o Cursos
 - o Reparaciones
 - o Escuela de verano y campamento deportivo: Organización de campus para niños y jóvenes
 - o Organización de actividades náuticas para adultos
 - o Organización de competiciones oficiales
 - o Gimnasio con actividades dirigidas
 - El Club está creciendo principalmente en vela y en remo; ha añadido recientemente las actividades dirigidas a su oferta de gimnasio.

· CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA:

- En relación a la demanda, el 60% procede de la localidad, el 10% de la provincia, el 25% del resto de España -principalmente de Madrid-, y un 5% extranjera, principalmente Francia e Inglaterra -detectándose un incremento entre los franceses-.
- Con respecto a las edades, hay que diferenciar entre los socios y los deportivos; entre los socios, un 25% tiene menos de 40 años y un 75% es mayor de 40 años. Para los deportivos hay un 20% de niños hasta 15 años; y un 65% de entre 16 y 40 años; siendo únicamente un 15% los socios deportivos mayores de 40 años. Se está experimentando un fuerte crecimiento entre los 11 y los 18 años.
- Las actividades son principalmente desarrolladas en grupos de amigos y familia; y tienen un alto nivel de fidelización entre los visitantes que repiten en un 85% en el caso de los españoles; y en un 50% entre los extranjeros.

VISIÓN Y ENFOQUE DEL ENTREVISTADO

SOBRE NECESIDADES Y CARENCIAS.

· MEJORA COMPETITIVA Y LUCHA CONTRA LA ESTACIONALIDAD:

Señalan que desarrollan muchas acciones para luchar contra la estacionalidad (colaboración con el Ayuntamiento, con colegios, con establecimientos, actividades de iniciación, bautismo de mar, etc.).

Para las acciones buscan complementar su iniciativa con colaboraciones externas, en muchos casos se ven condicionados por las instalaciones de las que disponen, las cuales actualmente tienen muchas deficiencias.

Detectan deficiencias en la difusión y promoción conjunta, no colaboran actualmente con otras empresas y entidades; y con los ayuntamientos y administración pública echan en falta una mayor difusión a las actividades desarrolladas.

• EMPLEO:

Considera que hay que trabajar en todas las áreas de formación, pero muy especialmente en el área de turismo, ya que la considera transversal para el sector.

También considera importante la formación específica para atención a discapacitados; ellos actualmente colaboran con entidades como ADELA, ESPURNA, ASNISAF, ASPEMA, etc.

En relación al medio ambiente, también considera muy importante y necesario hacer hincapié en la formación a este respecto, por su importancia para el desarrollo de todas las actividades relacionadas con la práctica de actividades náuticas.

• ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:

INCERTIDUMBRE EN LA RENOVACIÓN DE LAS CONCESIONES. Este problema es crucial para el funcionamiento del club. Desconocen cuáles son los objetivos de las administraciones de las cuáles dependen. En su caso dependen del Ministerio de Fomento. Su principal problema es la relación con la administración local -Ayuntamiento de Gandía-, con el que existe una tensión manifiesta, estando en el aire la renovación de la concesión como Club Náutico; esta situación genera una gran incertidumbre y desmotivación.

El pasado mes de mayo se convocó una manifestación donde participó todo el personal del club.

El problema reside en que el Ayuntamiento desea promover una Marina Deportiva privada que sustituya al Club Náutico, por lo que se ha generado un importante conflicto de intereses.

El presidente del Club Náutico ha acudido en diversas ocasiones al Ministerio de Fomento para exponer la situación, pero la concesión de renovación de actividad todavía no está concedida. Por este motivo, su situación de incertidumbre es total y no les permite afrontar las acciones necesarias de modernización de las infraestructuras.

DEFICIENTE INFORMACIÓN PARA TURISTAS. No existen acciones de identificación ni de posicionamiento como reclamo turístico a nivel local; consideran que dicha estrategia de comunicación debería de promoverla administración local.

COLABORACIÓN CON ALOJAMIENTOS. No encuentran una colaboración fluida; la oferta hotelera es escasa y no hay predisposición a colaborar, lo que les impide emprender una operativa internacional.

FISCALIDAD Y TASAS. En relación a sus costes, el Ministerio les aplica unas tasas muy elevadas, que dificultan mucho la gestión y el acceso a las actividades por parte del público.

MARCA GLOBAL. Actualmente hay una marca pero que no se identifica con la oferta náutica; considera que hay que crear una marca que identifique las actividades de Gandía.

En relación a una marca para toda la Comunidad Valenciana, se creó una a través de la Asociación de Clubs Náuticos de la Comunidad Valenciana, pero no es una marca global potente que se identifique con la Comunidad Valenciana. Insiste en que no se ha generado ni potenciado una marca turística que identifique a los deportes y actividades náuticas. Que existe mucho fomento de turismo de interior, gastronómico, etc.; y en cambio el de actividades náuticas está descuidado.

Señala que desde su entidad se hacen muchos esfuerzos en estar presentes en foros mediáticos, señalando sobre todo el simposio realizado el 6 y 7 de octubre en Alicante de 2017; en dicho foro se abordó el futuro de los Clubs Náuticos; siendo una de las principales conclusiones la necesidad de que sean capaces de poner en valor su función social y deportiva; ante el riesgo de ser evaluados únicamente desde un prisma economicista como el de las marinas deportivas, los Club Náuticos deben de reivindicar su función social y deportiva; y de arraigo con el municipio. (referencia noticia completa: http://ceacna.com/noticias2017_14.php)

FICHA ENTREVISTA Escuela de Vela “EMV. Escuela Mediterránea de Vela”

• DATOS empresa/entidad:

- Nombre: **Fco. Javier Carratalá**
 - Cargo: **Director Técnico**
 - Empresa / Entidad: **EMV. Escuela Mediterránea de Vela. Marina Spirit Boats.**
 - Breve descripción: **Academia náutica y alquiler de embarcaciones.**
 - Dirección: **Zona levante s/n muelle, 8. Planta alta local 3. 03001 Alicante**
 - Web: <http://emvnauticgroup.com>
 - Email: **info@emvacademianautica.com**
-

• TIPO de empresa/entidad:

- | | |
|---|---|
| ☐ Club náutico | ☐ Club de kayak/piragüismo |
| ☒ Escuela náutica | ☐ Centro de buceo |
| ☒ Academia de formación | ☐ Comercio o tienda especializada |
| ☐ Empresa de turismo activo y actividades náuticas | ☐ Empresa de venta y alquiler de material deportivo |
| ☒ Empresa de alquiler y chárter de embarcaciones | ☐ Fabricante, bróker o distribuidor de embarcaciones |
| ☐ Empresa de suministros náuticos | ☐ Estación náutica |
| ☐ Empresa y servicios profesionales de mantenimiento y reparación | ☐ Asociación o Federación |
| | ☐ Puerto |
-

• CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA:

- Actividades principales:
 - Academia náutica.
 - Alquiler de embarcaciones de vela crucero.
 - Actividades complementarias:
 - Excursiones náuticas.
 - Varadero en Calpe; mantenimiento de embarcaciones.
-

• CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA:

- La demanda principalmente es nacional, concentrada en la provincia y algunos clientes de Madrid; únicamente un 5% de extranjeros, ingleses e italianos.
- Con respecto a las edades, un 60% entre los 31 y los 40 años; un 20% por debajo de 30 años; y un 30% de mayores de 40 años.

- La mayoría de los clientes suelen acudir de forma individual (un 80%); un 20% correspondiente a grupos.
 - Para las actividades de academia, los clientes no suelen repetir ya que es una minoría quién opta a varias titulaciones; existiendo para el chárter náutico cierto nivel de fidelización y repetición de clientes.
-

VISIÓN Y ENFOQUE DEL ENTREVISTADO

SOBRE NECESIDADES Y CARENCIAS.

• MEJORA COMPETITIVA Y LUCHA CONTRA LA ESTACIONALIDAD:

- El cliente de chárter de embarcaciones es muy exigente, con requerimientos muy específicos, hay que ofrecer una atención muy especializada.
 - Para reducir la estacionalidad han intentado actividades con grupos, pero no han tenido mucho éxito, ya que los grupos suelen requerir precios muy ajustados, y los costes en la náutica son elevados.
 - Realizan algunas colaboraciones con empresas de eventos y consultoría para actividades “outdoor” que realizan con sus grupos y clientes.
-

• EMPLEO:

- Siguen detectando carencias en el nivel de inglés de la gente.
- Hay muchas carencias en la capacidad de atención al cliente, como en cualquier otro sector, debería de trabajarse en estas áreas de formación.
- En relación a las licencias del personal, hay también carencias, aunque se ha avanzado y mejorado.
- Falta control sobre las licencias de quienes trabajan en el sector.
- Hay pocos recursos de formación específicos para trabajadores de sector.
- Hay que profesionalizar el sector náutico.
- Por su parte requieren de una mejora en las capacidades relacionadas con las reparaciones y mantenimiento de embarcaciones.
- Hay un problema con las titulaciones para el desempeño profesional; hay patrones que tienen más experiencia y capacidades, pero que no tienen los títulos oficiales necesarios para desarrollar la actividad como profesional. Precisamente esa experiencia y capacidad es la que demandan los clientes, que cuando contrata un chárter con patrón no quieren un “conductor de autobús”. Quién alquila un chárter con patrón espera un nivel de sensaciones mucho mayor; no puede parecerse nuestro servicio a un viaje en la *Kontiki*.

· **ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:**

- El entrevistado, en relación a las áreas o iniciativas que la administración pública debería de abordar, destaca como prioritarias las siguientes:
 - o Desarraigar la competencia desleal e intrusismo.
 - o Fomentar la semana náutica escolar (semana azul).
 - o Promover la implementación y colaboración con escuelas municipales relacionadas con deportes náuticos.
 - En relación a la promoción de las iniciativas de economía colaborativa; actualmente existen empresas operando un modelo similar al “Blablacar”, compartiendo gastos en salidas; lo cual es muy lógico en un velero ya que son necesarias varias personas para salir a navegar.
-

FICHA ENTREVISTA Club de Navegación “Fanautic Club Alicante”

• DATOS empresa/entidad:

- Nombre: **Virginia Monge Casas**
 - Cargo: **Dpto. Comercial**
 - Empresa / Entidad: **Fanautic Club Alicante**
 - Breve descripción: **Club de navegación. Uso compartido de embarcaciones.**
 - Dirección: **C/ Médico Pascual Pérez. 30, 4ºD, 03001 Alicante**
 - Web: www.fanauticclub.com/base-alicante
 - Email: **alicante@fanauticclub.com**
-
- Año de fundación: **2016** (es una franquicia, la central está en Palma de Mallorca. La sede de Alicante fue creada en 2016)
-

• TIPO de empresa/entidad:

- | | |
|---|---|
| ☐ Club náutico | ☐ Club de kayak/piragüismo |
| ☐ Escuela náutica | ☐ Centro de buceo |
| ☐ Academia de formación | ☐ Comercio o tienda especializada |
| ☐ Empresa de turismo activo y actividades náuticas | ☐ Empresa de venta y alquiler de material deportivo |
| ☒ Empresa de alquiler y chárter de embarcaciones | ☐ Fabricante, bróker o distribuidor de embarcaciones |
| ☐ Empresa de suministros náuticos | ☐ Estación náutica |
| ☐ Empresa y servicios profesionales de mantenimiento y reparación | ☐ Asociación o Federación |
| | ☐ Puerto |
-

• TAMAÑO de la empresa/entidad:

- Número total de empleados durante TEMPORADA ALTA: **1**
 - Número total de empleados durante TEMPORADA BAJA: **1**
-

• CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA:

• Actividad principal de la empresa/entidad:

- Actividad principal: Club de navegación; alquiler de embarcaciones mediante modalidad de socio:
 - Alquiler de barcos de vela crucero (uso compartido para socios).
 - Alquiler de barcos de motor (uso compartido para socios).

• **CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA:**

- El público es principalmente nacional, 60% de la provincia, y el 40% del resto de España, de Madrid y de Valladolid. El público que más está creciendo es el procedente de Madrid.
-

VISIÓN Y ENFOQUE DEL ENTREVISTADO

SOBRE NECESIDADES Y CARENCIAS.

• **MEJORA COMPETITIVA Y LUCHA CONTRA LA ESTACIONALIDAD:**

- Son una empresa muy especializada para una actividad específica -concretamente, un club de navegación-; no diversifican su actividad.
 - Tienen alguna demanda extranjera, pero muy puntual, colaboran con alojamientos; normalmente es en el periodo de fuera de temporada, de octubre a marzo.
 - Organizan jornadas de puertas abiertas; en las que se centran en explicar su funcionamiento y compartiendo un día de navegación.
 - El marketing lo realizan desde la central, Palma de Mallorca.
-

• **EMPLEO:**

- Consideran que existen carencias en idiomas; fundamental para su actividad.
 - También consideran que hay muchas carencias en la capacitación para la atención al público; se encuentran con perfiles de personas con gran experiencia navegando, pero sin las mínimas habilidades para atender al público.
 - En relación a las modalidades con patrón; la experiencia de cliente también demanda que les enseñen e interactúen, la experiencia es en un 90% la que proporcione el patrón; en la mayoría de las ocasiones no cumple las expectativas, se limitan únicamente a llevar el barco.
-

• **ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:**

- CONCESIONES. La incertidumbre en las renovaciones causa problemas al sector.
- VARIAS ADMINISTRACIONES. No se percibe coordinación entre las distintas administraciones; lo que lastra el funcionamiento del sector.
- INFRAESTRUCTURAS. Comparando con otros países como Francia, tenemos muchas deficiencias, como por ejemplo nuestra escasez de rampas.

- ACCESO A PLAYAS. Hay muchas limitaciones en relación a las playas. Carecen de zonas de paso y embarque.
 - FISCALIDAD. La fiscalidad resultante de aplicar un 12% es excesiva; además penalizando determinadas esloras.
 - INTRUSISMO. Detectan mucho intrusismo y se hace muy poco para desarraigarlo; personas sin la titulación profesional y sin que su embarcación cumpla los requisitos.
 - PROMOCIÓN. Destaca los resultados del estudio de ANEN que apuestan por democratizar el deporte de la vela, actuando desde la edad escolar, incorporando la náutica al mismo nivel que otros deportes escolares.
-

VI. Análisis DAFO.

Siguiendo la metodología DAFO, a continuación, se recopilan las debilidades y fortalezas del sector; y, las amenazas y oportunidades para el mismo.

DEBILIDADES

- Complejidad normativa y requerimientos para desarrollar la actividad, encarecen el funcionamiento de las explotaciones de actividades náuticas y de buceo; restando competitividad y limitando el potencial de crecimiento del mercado.
- Restricciones normativas al uso de playas y costas con fines empresariales; falta de spots y zonas para la práctica deportiva; conflictos con zonas de bañistas y pescadores.
- Infraestructuras insuficientes para el acceso al mar; existe un “muro” al mar y su acceso, es en gran medida, privado a través de Clubs; faltan rampas (o están sin el debido mantenimiento) y espacios públicos habilitados para el acceso al mar de pequeñas embarcaciones; no todo el mundo puede permitirse un amarre.
- Varias administraciones operando en este ámbito, dificulta sobremanera el emprendimiento y el crecimiento del sector.
- Escasa colaboración entre las propias empresas y entidades del sector.
- Escasa interlocución con las distintas administraciones públicas; falta un canal único de interlocución.
- Estacionalidad; la actividad se centra en los meses de verano; imposibilitando darle continuidad y estabilidad al sector y a las personas que trabajan en el mismo.
- Intrusismo en el sector; se estima que representa el 20% de la actividad náutica.
- Falta de una clara diferenciación que ponga en valor la calidad; empresas especializadas en turismo activo compiten con “chiringuitos” de playa que ofrecen como complemento actividades náuticas “low cost”, que en muchos casos no reúnen las condiciones mínimas de calidad.
- Alto coste de los amarres y mantenimiento de embarcaciones y equipos; plazos de amortización cortos al deteriorarse rápidamente el material en un medio agresivo (sol y agua).
- Escasez de marinas secas que popularicen la náutica para el público que no pueda acceder a un amarre por su coste.
- Falta de bajos comerciales cerca de playas para ubicar las empresas del sector.
- Oferta demasiado dispersa, ausencia de canales únicos que le permitan a los potenciales clientes conocer la oferta náutica.
- Falta de guías de producto específicas de oferta náutica disponibles para los turistas en las distintas zonas turísticas y municipios.
- Falta de instalaciones en línea de costa y a pie de playa para ofrecer un servicio de calidad; vestuarios, acopio de material, aulas para la parte teórica de la actividad, etc..

- Falta de una infraestructura de alojamientos adecuada para un público infantil y juvenil que posibiliten la organización de campus y campamentos; existen muchos hoteles y apartamentos pero esta oferta no es adecuada por coste y por una confrontación con otros usuarios de los establecimientos.
- Para los grupos y asistentes a cursos, la oferta de alojamientos de precio reducido que reúnan las condiciones es escasa; sobre todo en temporada alta.
- Falta de profesionalización; muchas veces la dedicación es por hobby y no se concibe como una profesión para todo el año que pueda convertirse en una carrera profesional.
- Ausencia de una promoción conjunta de la oferta de actividades náuticas.
- Escasa promoción y presencia digital de las empresas y entidades no es suficientemente explotada; no aprovechándose el potencial de las mismas. Todas las encuestas ponen de manifiesto que los usuarios de náutica utilizan principalmente el canal online para informarse; las empresas y entidades no explotan estos canales suficientemente para captar y fidelizar clientes.
- Escasa difusión de los eventos deportivos y sociales relacionados con la náutica; restándole visibilidad al sector e impacto mediático positivo para el municipio o zona turística.
- Falta de patrocinadores e incentivos para el patrocinio de eventos y competiciones relacionadas con la náutica.
- Precariedad de las renovaciones de concesiones de los Clubs Náuticos, impidiendo la planificación a medio y largo plazo, se están perdiendo inversiones necesarias para ser competitivos.
- Falta de personal cualificado o con las acreditaciones necesarias para desarrollar la actividad legalmente. O falta de capacitación en algunas áreas necesarias para ofrecer un servicio de calidad a los clientes; ej. Idiomas, atención al público, etc.
- Normativa de seguridad obsoleta en muchos sentidos, necesaria actualización.
- Barrera a la iniciación en algunas disciplinas, como por ejemplo que se exija un certificado médico para un bautismo de buceo que es una actividad carente de riesgo.

FORTALEZAS

- El sector ha demostrado flexibilidad y saber reinventarse durante los últimos años de crisis. El sector tiene potencial, gente preparada y capacidad de negocio. El sector ha superado los años de crisis y vuelve a crecer.
- Somos potencia turística de nivel internacional, creciendo cada ejercicio.
- Sector con crecimiento continuado, aunque no alcance todo su potencial. Crecimiento especialmente acentuado en nuevas disciplinas; así como en colectivos como campus de verano que experimentan año a año incrementos del 10% en alumnos matriculados.

- Buenas comunicaciones; aeropuertos, conexiones ferroviarias, autopistas y autovías.
- Excelentes condiciones climatológicas durante todo el año, posibilitan la práctica de actividades náuticas todo el año, y la organización de competiciones y eventos.
- Oferta complementaria de calidad y variada; oferta de ocio, cultural y gastronómica de calidad.
- Nivel de precios de nuestra región competitivo en relación a otros destinos.
- Profesionales motivados.
- Nutrida red de puertos y clubs con gran impacto social y deportivo.
- Zona costera con gran concentración de escuelas náuticas.
- Las encuestas realizadas muestran un alto grado de satisfacción de los usuarios de actividades náuticas; y alto índice de predisposición a repetir el destino turístico.

AMENAZAS

- Falta de percepción por parte del público de la posibilidad de practicar actividades náuticas durante todo el año, fuera de la temporada de verano. Esta percepción limita la capacidad del sector para luchar contra la estacionalidad.
- Competencia dentro del ámbito nacional, con otros destinos como Baleares, Canarias, Andalucía, Cataluña y Murcia.
- El número de visitantes extranjeros puede verse comprometido por el elevado peso del turista británico que puede verse afectado por el Brexit.
- Para visitantes extranjeros, destinos alternativos, como por ejemplo Croacia o Malta, están ganando en atractivo.
- Existe un gran desconocimiento de nuestra oferta de actividades náuticas en los mercados internacionales; la falta de promoción resta gran potencial al crecimiento del sector. Por ejemplo, en el caso del buceo, los estudios demuestran que solo se idéntica a Canarias, Baleares y Cataluña como destinos en España para practicar el buceo. Es necesaria una promoción activa para posicionarnos adecuadamente en los mercados internacionales.
- La delimitación de espacios para realizar actividades puede provocar crecientes conflictos con las zonas de bañistas, conflictos con los pescadores y piscifactorías; así como la problemática derivada de las redes de medusa en algunas zonas.
- La competencia desleal entre diferentes modelos de negocio con diferentes estructuras y costes provoca un daño para la competitividad del sector y a la imagen, al existir gran diferencia en los estándares de calidad que se ofrecen a los clientes (ej.: Escuelas Náuticas con una estructura y monitores titulados, compitiendo con “chiringuitos de playa” que durante unos meses alquilan material o dan cursos).
- Inversiones necesarias y periodos de amortización cortos. El alto coste de los materiales, y la duración de los mismos al estar en un ambiente exigente -agua y sol-, requieren de unas inversiones y mantenimientos constantes que

comprometen la viabilidad económica de muchas empresas y explotaciones náuticas.

- Somos el país más caro de Europa para comprarse un barco. La fiscalidad de la compra de embarcaciones es tremenda, encarece enormemente la compra de barcos, lo que nos sitúa en clara desventaja frente a otros países de nuestro entorno; reduciendo el potencial de nuestra flota y sector.
- Intrusismo, cuantificado en aproximadamente un 20% de la actividad del sector; en muchos casos ofreciendo un servicio de baja calidad que daña la imagen; y daña al resto del sector al reducir precios de forma artificial incumpliendo normativas y legislación.
- Medio ambiente. A pesar de la calidad de nuestras aguas, siguen existiendo problemas sin resolver como medusas y algunos enclaves degradados, que repercuten muy negativamente en nuestra imagen.
- Accidentes por falta de formación y profesionalidad; especialmente vienen incrementándose en el ámbito de la náutica de recreo.

OPORTUNIDADES

- La reactivación económica general favorece el crecimiento del sector.
- Situación política de otros destinos del mediterráneo (ej. Egipto y Túnez), nos sitúan como un destino alternativo atractivo.
- Capacidad de crecer en la organización de competiciones y eventos que pueden contribuir a desestacionalizar la demanda; atraen a un público deportista no condicionado por la época del año. El público de perfil “deportista” además entrena todo el año para mejorar sus capacidades, ayudando así a mitigar la estacionalidad del sector.
- Fuerte crecimiento del alquiler, evolución hacia un concepto de usuario de embarcación frente al concepto tradicional de propietario de embarcación; aumentando considerablemente el potencial de crecimiento al reducir el coste de acceso a la náutica. Existe un gran potencial para los denominados “clubs de navegación” que abaratan el acceso a la náutica; así como para las plataformas colaborativas.
- Crecimiento del número de personas con titulaciones náuticas; actualmente la ratio es de 6 nuevos titulados por cada nueva embarcación matriculada. La nueva regulación de las titulaciones náuticas ha sido positiva para reducir las barreras de entrada a la náutica.
- Margen de crecimiento en la oferta integrada de paquetes con alojamiento, gastronomía, actividad cultural, etc...
- Margen de crecimiento para colectivos; existe una demanda consolidada por parte de grupos escolares, aunque sigue existiendo mucho potencial en las mismas, ya que pocos colegios programan actividades náuticas. En cambio, están casi sin explotar los grupos vinculados a agrupaciones culturales, asociaciones, ONG,

colectivos como discapacitados, etc. Así como grupos vinculados a empresas, como complemento a congresos, o como experiencias de “team building” y coaching, eventos orientados a fortalecer el equipo humano de empresas.

- Campus para escolares extranjeros; casi sin explotar el potencial de colectivos de estudiantes extranjeros que combinen actividades náuticas con formación lingüística; siendo además colectivos que pueden demandar servicios en fechas que ayuden a reducir la estacionalidad.
- La demanda de nuevas disciplinas abre la náutica a mucha más población; Kayak, Kitesurf, Paddle Surf, Parasailing, Dragon Boat, Motonáutica, Cable Ski, kneeboarding, wakeboarding, hoverboard, jet boat, fly board, etc. Estas disciplinas son demandas por un perfil “aventurero” de usuarios de náutica que buscan nuevas sensaciones y eligen el destino en función de las posibilidades que se le ofrecen; además es un público no tan condicionado como otros por las fechas del año, reduciendo así la estacionalidad de la demanda.
- La orientación de los planes de marketing de turismo pone de manifiesto el interés de nuestras autoridades por evolucionar hacia una promoción del producto turístico, en este caso turismo náutico; frente a la promoción como simple destino; la creación de una marca náutica en nuestra comunidad aumentaría la visibilidad del sector.
- Las nuevas tecnologías posibilitan nuevos modelos de negocio innovadores, como las plataformas colaborativas; por ejemplo, para el uso compartido de embarcaciones. Así como nichos de mercado, como el desarrollo de APPs para servicios meteorológicos, de reserva de fondeaderos, amarres, etc.
- Asociar la imagen de actividades náuticas a un municipio o zona turística repercute muy positivamente en la imagen global turística, incluso para los visitantes que no vayan a practicar deportes náuticos; ya que transmite valores positivos de “naturaleza”, “salud”, “bienestar”, “emociones”, etc.
- El potencial de crecimiento de la demanda interior es muy grande; hay que posibilitar desde edades tempranas el acceso a las actividades náuticas, el mar “engancha”, y eso garantiza futuras generaciones que disfruten más de las actividades náuticas, y como efecto colateral positivo, sientan más la necesidad de cuidar ese medio natural del que disfrutan.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente estudio se marca como objetivo evaluar la situación del sector y señalar las áreas de mejora, para aprovechar todo el potencial de crecimiento de este sector estratégico dentro del impulso de la denominada *Economía Azul*.

Consideramos que la mejor forma de concluir el estudio es presentar de forma esquemática las claves que están limitando el desarrollo del sector, trabajando dichos aspectos se daría un salto cualitativo y cuantitativo. Como han señalado muchos colaboradores del presente estudio, tenemos que creernos que podemos llegar a ser la primera potencia europea en turismo marítimo-recreativo; y para ello es necesario implicarse en las claves señaladas a continuación, tanto desde las empresas, como desde la sociedad civil y las diferentes administraciones públicas.

IDENTIFICACIÓN COMO SECTOR ESTRATÉGICO

- Tenemos potencial para convertirnos en la ventana del mar para Europa; contamos con las mejores costas, playas y fondos marinos; y disfrutamos de condiciones meteorológicas para la práctica durante todo el año.
- Las administraciones públicas “no creen en el sector”, no valoran el potencial que tienen las actividades náuticas para convertirse en el motivo principal por el que nos eligen como destino turístico. Las administraciones deberían de percibirnos como la “materia prima” de la principal industria de la Comunidad Valenciana, que es el turismo.
- Perdura en al menos parte de las administraciones públicas, la visión “elitista” de la náutica; no valorando todo el empleo que posibilita un “pantalán lleno de barcos” (oficios de carpinteros, electricistas, mecánicos, mantenimiento, servicios auxiliares, etc.; así como

**LEGISLACIÓN
Y CONTROL
EFFECTIVO DE SU
CUMPLIMIENTO
PARA
DESARRAIGAR
EL INTRUSISMO**

servicios complementarios de alojamiento, restauración y ocio).

- Los propios profesionales del sector a veces no creen en el potencial del mismo; identificándolo como una actividad complementaria, solo para el verano.
- Muchos de nuestros jóvenes no perciben el potencial de nuestras playas y de nuestro mar; no lo visualizan como una salida profesional.
- El hecho de que varias administraciones operen sobre un mismo ámbito (Puertos del Estado, Consellería, Ayuntamientos, etc..) dificulta enormemente el emprendimiento y el crecimiento del sector. Es necesario delimitar claramente las competencias y avanzar hacia el concepto de “ventanilla o interlocutor único”. Así como reducir la burocracia relacionada con la actividad.
- La dependencia, en la relación del sector con las administraciones públicas, en muchos aspectos de áreas de fomento e infraestructuras es potencialmente un problema, ya que muchas decisiones no priorizan aspectos relacionados con el turismo, el ocio o la formación; siendo recomendable reorganizar el organigrama para alinear la legislación con los objetivos turísticos, sociales y económicos del sector.
- Legislación muy restrictiva en relación al uso empresarial de playas y costas. Existe un “muro al mar”; la legislación impide la creación de infraestructuras en playas y costas que permitan un acceso universal al mar (sin necesidad de utilizar espacios privados como Clubs Náuticos), la normativa actual por ejemplo dificulta la creación de rampas de uso público para el acceso al mar. Así mismo,

la legislación dificulta que las empresas que operen en playas y costas ofrezcan un servicio de calidad (al no poder contar con unas estructuras como vestuarios, aulas, etc..)

- Legislación muy restrictiva en disciplinas como el buceo y el kitesurf que son vistas como peligrosas; dichas legislaciones son comparativamente más restrictivas que las de nuestro entorno nacional y europeo, con lo que partimos con una grave desventaja frente a otros destinos para la práctica de estas disciplinas.
- Precariedad de las concesiones de los Clubs Náuticos; muchos Clubs están renovando en precario sus concesiones, no pudiendo abordar la necesaria planificación a medio y largo plazo, se pierden inversiones necesarias para ser competitivos. Dicha precariedad está motivada por la indecisión de la administración de cara a valorar el impacto social y deportivo que tienen los Clubs Náuticos, más allá de un enfoque puramente economicista de las marinas deportivas.
- Racionalizar las normativas relativas a seguridad, para evitar costes innecesarios; en muchos subsectores, como por ejemplo el buceo, se considera que la normativa está caduca.
- La legislación relacionada con la formación requiere de una reforma y adaptación a las necesidades reales.
- El intrusismo es otro de los grandes problemas del sector; competencia desleal que abarata sus costes al no cumplir con la legislación vigente ni con las medidas de seguridad necesarias. Aumenta los riesgos de accidentes y daña la imagen del sector al no satisfacer los necesarios estándares de calidad. Es necesario poner en practica

políticas y controles que consigan desarraigar el intrusismo.

- Los Clubs reivindican herramientas legales eficaces para poder afrontar con rapidez y bajo coste situaciones de morosidad por parte de socios.

FISCALIDAD

- Necesaria reforma de la fiscalidad de la compra de embarcaciones, que grava con un 12% adicional estos artículos; considerándolo un lujo; reduciendo por tanto las matriculaciones de embarcaciones; olvidando el legislador la cantidad de actividad económica (y por tanto, más recaudación de impuestos a la larga) que trae consigo un “pantalán lleno de barcos” (empleo para reparaciones, mantenimientos, servicios auxiliares, restauración y alojamientos, etc.); la miopía del legislador está reduciendo drásticamente el potencial económico del sector. Con una fiscalidad adecuada tendríamos potencial para contar con una flota mucho mayor. Actualmente somos el país de Europa más caro para comprarse un barco.
- Para los Clubs Náuticos ha supuesto un grave problema la tasa G5 que grava las embarcaciones ligeras y que está obligando a repercutir el coste a los socios.

INFRAESTRUCTURAS

- Necesidad de desarrollar infraestructuras que “democratizen” el acceso al mar, como rampas y espacios para los usuarios de actividades náuticas que no cuenten con amarres ni pertenezcan a clubs privados; hay que “romper el muro al mar”, para universalizar el acceso de la población a la práctica de actividades náuticas.

- Posibilitar a los emprendedores ubicarse en locales a pie de playa o de costa, ubicaciones necesarias para desarrollar su actividad.
- Permitir disponer de infraestructuras complementarias a las empresas ubicadas en playas, para así prestar un servicio de calidad; infraestructuras como vestuarios, zonas de estacionamiento, acopio de material, aulas para la parte teórica de la actividad, etc.
- Creación de polideportivos náuticos; de igual forma que los municipios cuentan con polideportivos para otras disciplinas; potenciar que los municipios costeros cuenten con polideportivos náuticos desde los que desarrollar los deportes náuticos; tanto por la propia administración como por empresas privadas concesionarias.
- Creación de parque acuáticos para la práctica “extrema” y de exhibición de las modalidades más innovadoras, de mayor adrenalina, que atraen a un nuevo público a la náutica: kneeboarding, kiteboard, wakeboarding, hoverboard, jet boat, fly board, etc.
- Aumentar la disponibilidad de pantalanes y marinas secas para facilitar el acceso a los mismos y abaratar su coste.
- Habilitar zonas de fondeo y fondeaderos regulados para hacer compatible las actividades náuticas con el imprescindible cuidado del medio marino.
- Delimitación de playas para uso deportivo; creación de spots para la práctica de estas actividades, evitando así el conflicto con bañistas.
- Potenciar los transportes públicos para llegar hasta los “spot” de actividades náuticas.

- Incentivos para mantener la actividad todo el año; es necesario que sea una actividad estable para posibilitar una carrera profesional a los emprendedores, monitores y personal del sector; no hay futuro si seguimos considerando la náutica como una actividad solo para tres meses de verano.
- Potenciar la conexión con los establecimientos hoteleros, albergues y campings; las acciones conjuntas pueden ser claves para reducir la elevada estacionalidad; beneficiándose tanto los establecimientos hoteleros como los propios organizadores de las actividades náuticas.
- Como se ha reflejado en el estudio, los perfiles de demandantes de actividades náuticas con más potencial para reducir la estacionalidad son los “AVENTUREROS” (buscan actividades que les ofrezcan sensaciones, como el kitesurf, la motonáutica, etc.), “DEPORTISTAS” (entrenan todo el año para mejorar sus capacidades) y “GRUPOS” (grupos de empresa que practican “team building”, grupos escolares nacionales y extranjeros, de asociaciones, etc.; es campo en el que hay mucho margen de crecimiento). Es fundamental orientar las estrategias hacia estos grupos de consumidores para reducir la estacionalidad del sector.
- Potenciar en temporada baja las actividades de iniciación para crear necesidad y demanda; y atraer un nuevo público. Muchos profesionales coinciden en que la mayoría del público -de cualquier edad- que prueba estos deportes, repite.
- Fuera de la temporada estival, las playas están infrautilizadas, sería interesante para las escuelas que

tienen sus bases en playas poder utilizar espacios y estructuras desmontables para poder almacenar equipos y varar embarcaciones; con el objeto de potenciar las actividades de vela durante el invierno, no tan condicionadas por la climatología como otras disciplinas.

EDUCACIÓN Y MEDIO AMBIENTE

- La estrategia debe de ir hacia la democratización del mar, el acceso universal al mismo, para lo que es fundamental promover el “amor al mar” desde edades tempranas; en la edad escolar, el mar “engancha” y si se promueven las actividades náuticas desde edades tempranas, existen muchas posibilidades de que practiquen actividades náuticas durante toda su vida, y desarrollen además una especial sensibilización para cuidar del medio ambiente marino del que tanto disfrutan.
- Incorporación al curriculum escolar de actividades náuticas, promoviendo el vínculo desde las escuelas de vela y municipales con colegios e institutos.
- Promover ligullas escolares náuticas para estimular la continuidad y la competición de equipos de colegios
- Promover la implantación de la *Semana Azul*, copiando el modelo exitoso de la *Semana Blanca* del ski.

PROMOCIÓN

- La creación de una marca específica como producto turístico frente a las estrategias generalistas de promoción como destino.
- Elaboración de guías de producto; ej. Rutas de Kayak, Guías de Snorkel, etc.
- Elaboración de guías locales; ej. Actividades Náuticas en Santa Pola, Moraira, Gandía, etc.

- Portal de oferta online; de igual forma que existen portales de ofertas de vuelos y alojamientos; un portal de oferta náutica para la Comunidad Valenciana. Además, la creación de un canal propio para el sector, reduciría drásticamente los costes relativos a los intermediarios en las operaciones de alquiler y compraventa.
- Facilitar la presencia digital en otros mercados, actualmente Internet es el principal canal de difusión; se requieren apoyos para traducir a diversos idiomas los contenidos web de empresas y entidades para que conozcan nuestra oferta en el extranjero.
- Promover la participación en salones náuticos, tanto internacionales -existe gran desconocimiento en el extranjero sobre nuestra oferta como destino náutico-, así como nacionales, como, por ejemplo, el *Valencia Boat Show*, o el *MedSea* que continuará el éxito cosechado en el 2017 con su segunda edición en marzo de 2018. Así mismo promover las ferias náuticas locales que le dan visibilidad a la oferta en zonas concretas, por ejemplo, como *Naucotur* en El Campello, la Feria Náutica en Santa Pola, o el Salón Náutico de Denia.

FORMACIÓN REGLADA Y OCUPACIONAL

- Falta de flexibilidad en las carreras náuticas; para muchas labores se exige una titulación excesiva.
- Falta de coordinación en los estudios náuticos, lo que limita y condiciona la continuidad en la formación de profesionales para el sector.
- Desconocimiento por parte de los jóvenes de las oportunidades de empleo y formativas en este sector. Darles difusión a las oportunidades profesionales relacionadas con el sector; a pesar de contar con 500 km.

de costa, nuestros jóvenes viven de espaldas al mar, no piensan que en las actividades relacionadas con el mar pueda estar su futuro profesional (en su más amplio sentido, tanto embarcados como en tierra). Muchas profesiones “de tierra” también tienen oportunidades en el mar, en la gestión de empresas relacionadas con la náutica o como personal de cruceros y chárter.

- Impulsar los módulos específicos de formación profesional, darles continuidad a los módulos; actualmente la oferta de formación profesional específica es escasa, dispersa y sin continuidad.
- Potenciar y darle visibilidad a la Escuela Náutico Pesquera.
- Impulsar la formación ocupacional orientada a las necesidades específicas del sector, como entrenadores, personal de marinería, mantenimiento de instalaciones náuticas y deportivas. La formación ocupacional debe de desarrollarse cerca de sus zonas de actividad o total/parcialmente online, para evitar el coste y pérdidas de jornadas laborales que supone desplazar a personal a otras ciudades.
- Ofrecer módulos o cursos de reciclaje enfocados a las carencias que se detectan por los agentes del sector; por ejemplo, inglés náutico para atención a clientes, marketing online para eventos deportivos, etc.
- En resumen, ofrecer la formación adecuada a las personas que quieran obtener una salida laboral en este sector. Como en cualquier sector, una de las claves para ser competitivos es contar con un personal cualificado; y este sector tiene potencial para ofrecer un empleo de calidad.
- Así mismo sería interesante el desarrollo de estudios superiores de Náutica, con objeto de completar el ciclo



formativo y disponer de personal altamente cualificado en todos los niveles.

**TITULACIONES
NÁUTICAS**

- Racionalizar las titulaciones y diferenciar las atribuciones entre titulaciones profesionales y de recreo.

**COOPERACIÓN
SECTORIAL**

- Reducir la rivalidad entre empresas, y aunar esfuerzos para aumentar y mejorar las condiciones para todos.
- Promover la difusión conjunta de la oferta náutica.
- Promover la comercialización de paquetes de “experiencias”; ej.: alojamiento más bautismo de mar, gastronomía más excursión náutica, etc.
- Colaborar con establecimientos comerciales, por ejemplo, cadenas de venta de material deportivo; para ofertar como “regalo” o “promoción”, junto a la compra de material deportivo, acceder a una experiencia de iniciación en un deporte náutico.
- Promover el desarrollo de cursos y formación que cubran las necesidades formativas de empresas y entidades que se encuentren con similares carencias.

**INTERLOCUCIÓN
Y
COLABORACIÓN
CON SECTOR
PÚBLICO**

- Las administraciones públicas deben de tomar en cuenta las propuestas, opinión e inquietudes de los profesionales del sector, y no legislar a sus espaldas.
- Hay que articular canales de comunicación fluidos que promuevan una interlocución constante sector-administración.
- Se pueden llevar a cabo iniciativas de integración público-privada; por ejemplo, la colaboración de academias y centros de formación privados con el SERVEF para convertirse en centros de formación marítima; lo que



posibilitaría bolsas de empleo de personal formado y apto con los permisos adecuados para una incorporación inmediata a los puestos demandados por el sector. O la utilización de las bases de datos del SERVEF para satisfacer las necesidades de las compañías de personal específico.

- Promover colaboraciones con fines sociales y de cuidado del medio ambiente; por ejemplo, iniciación para discapacitados, limpieza de playas y fondos, etc.

VIII. ADENDA.

En el anterior apartado de conclusiones y recomendaciones se han recogido muchos de los problemas del sector, identificados por los agentes que han participado en el presente estudio. Esta adenda únicamente quiere incidir, a modo de resumen, en unas ideas ya recogidas en apartados anteriores.

La principal idea es la necesidad de **identificar el sector como estratégico**, que tanto los responsables políticos como los propios empresarios, y la sociedad civil en su conjunto; crean en el potencial que tienen las actividades marítimo-recreativas para ser la principal *materia prima* de la que se nutra nuestra principal industria, el turismo.

Podemos -y debemos para diferenciarnos de otros destinos- ser la principal ventana al mar para Europa. Nuestras costas y nuestros fondos no son conocidos internacionalmente, se nos conoce en gran medida como un destino de sol y playa; y no de actividades náuticas, acuáticas y de buceo; y eso a pesar de tener una de las mejores costas y fondos del Mediterráneo; que unido a nuestra infraestructura de comunicaciones y alojamientos; y a una gran oferta de ocio, cultura y gastronomía, son todos ellos los ingredientes necesarios para que podamos aspirar a ser el primer destino náutico del Mediterráneo.

Se echa en falta una estrategia de comunicación focalizada en el producto náutico, no en el destino simplemente, sino una marca y guías específicas para dar a conocer la oferta náutica de un municipio en particular (en el caso de una marca o promoción local), o de toda la Comunidad Valenciana (en el caso de una marca global náutica para toda nuestra comunidad). Para dicha creación de marca se hace necesario una apuesta por la difusión en mercados extranjeros -en ferias y salones náuticos-; y la articulación de plataformas que aprovechen las posibilidades de internet para dar a conocer nuestros productos turísticos, como es la náutica en este caso.

Aspirar a ser el número uno puede ser motor para nuestra economía, este sector da mucho trabajo, no solo directo, sino principalmente indirecto; oficios como

carpinteros, mecánicos, etc. también son demandados ya que un "pantalán da mucho trabajo". Y el flujo de visitantes que genera, demandando alojamiento, restauración, ocio, etc.

Una implicación de los Ayuntamientos con costa sería muy necesaria, ellos son el último eslabón -el más cercano- de la administración pública; deben de facilitar la creación de *spots* para la práctica de estas actividades en las playas -ej. zonas acotadas compatibles con las zonas de bañistas- y costas -ej. rampas de acceso-, e infraestructuras complementarias como vestuarios y aulas para las empresas que desarrollan su actividad en la línea de costa. Sería incluso interesante, que al igual que existe el polideportivo municipal para fútbol y baloncesto; existiese un polideportivo náutico para que el municipio realmente explotase todo el potencial de los deportes náuticos, tanto para sus vecinos como para los visitantes.

Para que este sea un sector sano y potente, hay que abordar dos problemas comunes a la mayoría de los agentes del sector, la **estacionalidad** de sus actividades y el **intrusismo**. Para luchar contra la estacionalidad debemos de poner en valor la realidad de una climatología que nos permite disfrutar del mar todo el año, así como desarrollar una serie de estrategias que generen demanda fuera del periodo estival. En relación al intrusismo; es grave por el perjuicio económico de una competencia desleal, y por el daño a la imagen, al no cumplir con los estándares de calidad; para desarraigarla hay que ejercer una labor de control efectiva.

Si tuviésemos que priorizar las estrategias, sería fundamental empezar por desarrollar una labor en los colegios, para que nuestros jóvenes creciesen de cara al mar, para ello se tendrían que incorporar los deportes náuticos en las actividades deportivas habituales; actualmente nuestros jóvenes no creen en el mar como fuente de oportunidades; hay que acabar con ese prejuicio sin fundamento.

Y después, nuestros dirigentes deben de desterrar la **concepción elitista** de la náutica, que se ve reflejada en una fiscalidad excesiva que grava injustamente las embarcaciones; y en una concepción paternalista del dominio público, que pone trabas

al uso empresarial de zonas de playas, y limita enormemente el acceso al mar, al no existir rampas ni zonas que faciliten el acceso universal al mar. Hay que "tirar el muro" que separa a gran parte de la población de las actividades náuticas. No debe de ser necesario tener un barco en un club privado para disfrutar del mar; hay que **democratizar** su acceso, cualquier con un kayak, paddle surf o embarcación ligera debe de tener un fácil acceso -y gratuito-, mediante una rampa, como ocurre en otros países de nuestro entorno, por ejemplo Francia, en la que existen miles de rampas de uso gratuito a lo largo de la costa.

Otro de los problemas que los agentes señalan una y otra vez, es la incertidumbre en la **renovación de las concesiones**, con diferencia el problema más grave para los Clubs Náuticos, ya que les impide una correcta planificación y acometer las necesarias inversiones. Los Clubs tienen además la competencia de las Marinas Deportivas, éstas últimas con un enfoque únicamente economicista, amenazan con arrebatárles las concesiones a los Clubs, que desempeñan una importantísima labor social y deportiva, con fuerte arraigo en las localidades donde se ubican.

El sector también sufre la multitud de administraciones entre las que se reparten las distintas **competencias**; lo cual aumenta la burocracia, complica enormemente el emprendimiento y el crecimiento, dificultando la necesaria coordinación; y en no pocas ocasiones hace muy difícil la adaptación de legislaciones, normativas y reglamentos a las nuevas circunstancias; lastrando sectores como el buceo que sufre una de las normativas más restrictivas de Europa; o el de las titulaciones profesionales y formación, que no se adaptan a las necesidades del sector.

El sector marítimo-recreativo es identificado como estratégico dentro de la apuesta por la Economía Azul, que parte del precepto de una explotación sostenible de nuestros mares como eje económico; motor de empleo de calidad y de una economía competitiva y sostenible. Dicha identificación se tiene que plasmar en una verdadera apuesta de las administraciones por solucionar los problemas que lastran su desarrollo y crecimiento.

IX. ANEXO. Censo sectorial

CENSO

Ámbito general para toda la **COMUNIDAD VALENCIANA**

Incluye también entidades de ámbito nacional

Acceso a versión online interactiva de la tabla:

<http://www.mediterrania.online/censocv>

	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	<i>Centro De Desarrollo Marítimo</i>	http://www.habitatge.gva.es/ca/web/actividades-nauticas
	ASOCIACIÓN	<i>Asociación Clubes Náuticos Comunitat Valenciana</i>	http://www.acncv.org/
	ASOCIACIÓN	<i>Asociación De Buceo Recreativo</i>	http://www.abrebuceo.org
	ASOCIACIÓN	<i>Asociación De Centros De Buceo De La Comunidad Valenciana</i>	http://www.acbcv.org
	ASOCIACIÓN	<i>Asociación De Navegantes De Recreo</i>	http://anavre.org/
	ASOCIACIÓN	<i>Asociación Nacional De Empresas Náuticas</i>	http://www.anen.es
	ASOCIACIÓN	<i>Asociación Nacional De Patrones Profesionales</i>	http://www.anpper.es
	ASOCIACIÓN	<i>Unión Empresas Náuticas</i>	http://unionempresasnauticas.com/
	EVENTOS Y FERIAS	<i>Abrimos El Mar</i>	http://abrimoselmar.wordpress.com
	FEDERACION	<i>Federación De Actividades Subacuáticas De La Comunitat</i>	http://www.buceofederado.com
	FEDERACION	<i>Federación De Motonáutica De La Comunitat Valenciana</i>	http://www.federacionvalencianamotonautica.es/
	FEDERACION	<i>Federación De Piragüismo De La Comunitat Valenciana</i>	http://fepiraguismocv.com/
	FEDERACION	<i>Federación De Remo Comunitat Valenciana</i>	http://www.fremocv.org/
	FEDERACION	<i>Federación De Vela Comunitat Valenciana</i>	http://www.fvcv.es/
	FEDERACIÓN	<i>Escuelas De Vela Homologadas En La Comunidad Valenciana</i>	http://www.evcv.es
	FEDERACIÓN	<i>Federació Cultural Valenciana De Vela Llatina</i>	http://www.facebook.com/federaciovelallatina/
	FEDERACIÓN	<i>Federació Española De Surfing</i>	http://www.fesurf.es
	FEDERACIÓN	<i>Federación Española De Esquí Náutico Y Wakeboard</i>	http://www.feew.es

CENSO Provincia de ALICANTE

Acceso a versión online interactiva de la tabla:

<http://www.mediterrania.online/censoalicante>

Alicante	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Academia Alboran</i>	http://www.academiaalboran.es/
Alicante	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Academia Náutica A La Mar</i>	http://www.academianauticaaamar.com
Alicante	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Academia Náutica Océano</i>	http://www.academianauticaoceano.com
Alicante	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Academia Náutica Velalcant</i>	http://www.velalcant.com
Alicante	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Cenáutica</i>	http://www.cenautica.com
Alicante	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Emv Academia Náutica</i>	http://emvacademianautica.com/
Alicante	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Escuela Náutica Avante Alicante</i>	http://www.avantecursos.com/escuela-nautica-alicante/
Alicante	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Oceano</i>	http://www.academianauticaoceano.com
Alicante	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Ociovela Escuela Náutica</i>	http://www.ociovela.com
Alicante	ASTILLEROS	<i>Blasco Santa Pola Astilleros</i>	http://www.cnblasco.com/
Alicante	CENTRO BUCEO	<i>Aquaventura Escuela De Buceo</i>	http://www.aquaventurabuceo.es
Alicante	CENTRO BUCEO	<i>C.N. Babel Alicante</i>	http://www.facebook.com/Club-Nataci%C3%B3n-Babel-Alicante-1618864228371547/
Alicante	CENTRO BUCEO	<i>G.I.S.E.D. Alicante</i>	http://www.gised.es
Alicante	CENTRO BUCEO	<i>Top Ten Alicante</i>	http://www.facebook.com/Club-Top-Ten-Alicante-516482671824359/
Alicante	CHARTER	<i>Alc Sailing</i>	http://www.alcsailing.com/
Alicante	CHARTER	<i>Charter Escuela Oceano</i>	http://www.charteroceano.com/
Alicante	CHARTER	<i>Emv Charter</i>	http://emvcharter.com/
Alicante	CHARTER	<i>Fanautic Club Alicante</i>	http://www.fanauticclub.com/base-alicante/
Alicante	CHARTER	<i>Kelone</i>	http://www.kelone.com/
Alicante	CHARTER	<i>La Reina Azul</i>	http://www.lareinaazul.com
Alicante	CLUB NÁUTICO	<i>Club Nautico Alicante Costa Blanca</i>	http://www.nauticocostablanca.es/
Alicante	CLUB NÁUTICO	<i>Real Club De Regatas De Alicante</i>	http://www.rcra.es/
Alicante	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Deportivo Alicante Pesca Kayak</i>	http://www.amigospescakayak.es/
Alicante	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Deportivo Puerto De Alicante</i>	http://www.facebook.com/ClubDeportivoPuertoDeAlicantePiraguismo/

Alicante	CLUB REMO	<i>Club Deportivo Puerto De Alicante</i>	http://www.facebook.com/ClubDeportivoPuertoDeAlicantePiraguismo/
Alicante	CLUB REMO	<i>Club Náutico Alicante Costa Blanca</i>	http://www.nauticocostablanca.es/
Alicante	CLUB REMO	<i>Real Club Regatas Alicante</i>	http://www.rcra.es/
Alicante	CLUB REMO	<i>Secció Esportiva Universitat D'Alacant</i>	http://competicio.ua.es/es/equipos/equipo-de-remo-universitario.html
Alicante	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Ociopesca Internacional</i>	http://ociopesca.com
Alicante	ESCUELA DE VELA	<i>Escuela Mediterránea De Vela</i>	http://www.emvacademianautica.com
Alicante	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>I. P. Marítimo Pesquero Del Mediterráneo</i>	http://mestreacasa.gva.es/web/0300200700
Alicante	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Aloha Sport Alicante</i>	http://alohasport.es/
Alicante	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Alicante Costa Blanca</i>	http://www.nauticocostablanca.es/
Alicante	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Real Club Regatas Alicante</i>	http://www.rcra.es/
Alicante	EVENTOS Y FERIAS	<i>Medsea</i>	http://www.facebook.com/MedsealFA
Alicante	EVENTOS Y FERIAS	<i>Volvo Ocean Race</i>	http://www.alicantepuertodesalida.com
Alicante	EXCURSIONES	<i>Alicante Catamaran</i>	http://www.alicantecatamaran.com
Alicante	FORMACIÓN REGLADA	<i>Instituto Politécnico Marítimo Pesquero Del Mediterráneo</i>	http://mestreacasa.gva.es/web/0300200700
Alicante	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina Deportiva De Alicante</i>	http://www.marinaalicante.com/
Alicante	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>360A3 Yachts</i>	http://www.360a3.com
Alicante	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Aps Motor</i>	http://apsmotor.es/
Alicante	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Rovtec Marine Services</i>	http://rovtecmarineservices.com
Alicante	SEGUROS Y GESTORÍA NÁUTICA	<i>Axa Seguros Nauticos</i>	http://www.segurosparabarcos.com
Alicante	SEGUROS Y GESTORÍA NÁUTICA	<i>Seguros Requena</i>	http://segurosrequena.com/
Alicante	SEGUROS Y GESTORÍA NÁUTICA	<i>Simque Gestoría Náutica</i>	http://www.simque.es
Alicante	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>E Yacht Projects</i>	http://www.eyacht.es/
Alicante	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Hempel Pinturas</i>	http://www.hempelyacht.es/
Alicante	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Náutica Mar Sureste</i>	http://www.facebook.com/marsureste2010/

Alicante	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Náutica Marina Blanca</i>	http://www.nauticamarinablanca.com
Alicante	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautica Naval Boj</i>	http://www.facebook.com/navalboj/
Alicante	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Náutica Stereonaal</i>	http://www.facebook.com/N%C3%A1utica-Stereonaal-935779709848143/
Alicante	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nauticost</i>	http://www.nauticost.com/
Alicante	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautisan (Nautica San Gabriel)</i>	http://www.nautisan.es/
Alicante	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Radionaves</i>	http://www.radionaves.com/
Alicante	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Satronika</i>	http://www.satronika.com
Alicante	TURISMO ACTIVO	<i>Akraventuras</i>	http://akraventuras.com/
Alicante	TURISMO ACTIVO	<i>Alicante Aventura</i>	http://www.alicanteaventura.com/
Alicante	TURISMO ACTIVO	<i>Club Surf El Moreno Alicante</i>	http://www.clubsurfelmorano.com/
Alicante	TURISMO ACTIVO	<i>Deportes Náuticos Alicante</i>	http://www.deportesnauticosalicante.com/
Alicante	TURISMO ACTIVO	<i>Energy Active Club</i>	http://www.energyactiveclub.com/
Alicante	TURISMO ACTIVO	<i>Jet Dream Adventure</i>	http://www.jetdreamadventure.com/
Alicante	VARADEROS	<i>Varadero Alicante</i>	http://www.varaderoalicante.es
Alicante	VENTA EMBARCACIONES	<i>Akra Boats</i>	http://www.akraboats.com/
Alicante	VENTA EMBARCACIONES	<i>Impornáutica Servicios Náuticos</i>	http://impornautica.es/
Alicante	VENTA EMBARCACIONES	<i>Jover Yachts Alicante</i>	http://www.joveryachts.com
Alicante	VENTA EMBARCACIONES	<i>Sernautic</i>	http://www.sernautic.com
Alicante	VENTA EMBARCACIONES	<i>Sunseeker Alicante</i>	http://sunseeker-alicante.es/
Alicante, Playa San Juan	TURISMO ACTIVO	<i>Escuela Náutica Aloha Sport</i>	http://alohasport.es/
Alicante, Tabarca	CENTRO BUCEO	<i>Bubbles Tabarca</i>	http://www.bubblesdive.com/cursos-tienda-buceo-tabarca-santa-pola-alicante/
Alicante, Tabarca	EXCURSIONES	<i>Tabarbus</i>	http://www.tabarbus.es/
Alicante, Tabarca	EXCURSIONES	<i>Trip To Tabarca Island</i>	http://www.facebook.com/TRIP-to-Tabarca-Island-227955927366386/
Alicante, Tabarca	TURISMO ACTIVO	<i>Palaigua</i>	http://www.palaigua.com/

Altea	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Ch Prácticas Náuticas Profesionales</i>	http://www.practicasnauticas.com
Altea	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Navegaria</i>	http://www.navegaria.com/
Altea	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Over Sailing</i>	http://oversailing.wordpress.com/
Altea	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Pailabot Academia Náutica En Altea</i>	http://www.pailabot.es/
Altea	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Noray Altea</i>	http://www.noraysport.es
Altea	CENTRO BUCEO	<i>Celacanto Altea</i>	http://www.buceoaltea.com
Altea	CENTRO BUCEO	<i>Greenwichdiving</i>	http://www.greenwichdiving.com
Altea	CENTRO BUCEO	<i>Ocelado Diving</i>	http://www.oceladodiving.es
Altea	CHARTER	<i>Albir Marina</i>	http://www.albirmarina.com
Altea	CHARTER	<i>Altea Charter</i>	http://www.alteacharter.com
Altea	CHARTER	<i>Altea Vela</i>	http://www.alteavela.com
Altea	CHARTER	<i>Evasión Náutica</i>	http://www.altea-alquilerdebarcos.com/
Altea	CHARTER	<i>Funboat Altea</i>	http://www.funboat.es
Altea	CHARTER	<i>Indigo Sailing</i>	http://www.indigosailing.com
Altea	CHARTER	<i>Kat Marina International Yacht Center Altea</i>	http://www.katmarina.com
Altea	CHARTER	<i>Macasailor</i>	http://www.macasailor.com
Altea	CHARTER	<i>Navegaria.Com</i>	http://www.navegaria.com
Altea	CHARTER	<i>Rumboaltea Charter</i>	http://www.rumboaltea.com/
Altea	CHARTER	<i>S.Y. La Peregrina</i>	http://www.laperegrinaaltea.com/
Altea	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico Altea</i>	http://www.cnaltea.com/
Altea	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico Campomanes</i>	http://www.cncampomanes.com/
Altea	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Náutico De Altea</i>	http://www.cnaltea.com
Altea	CLUB REMO	<i>Club Náutico Altea</i>	http://www.cnaltea.com/
Altea	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Noray Sport</i>	http://www.noraysport.es

Altea	ESCUELA NÁUTICA	<i>Avante Centro De Vela</i>	http://www.avantevela.com
Altea	ESCUELA NÁUTICA	<i>Escuela Costa Blanca Sup</i>	http://costablancasup.blogspot.com.es
Altea	ESCUELA NÁUTICA	<i>Iberomar Costablanca</i>	http://www.iberomar.es
Altea	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Altea</i>	http://www.cnaltea.com/
Altea	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Campomanes</i>	http://www.cncampomanes.com/
Altea	EXCURSIONES	<i>Rutes De Mar</i>	http://www.rutesdemar.com
Altea	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina Greenwich</i>	http://www.marinagreenwich.com
Altea	PUERTO DEPORTIVO	<i>Dársena El Portet De L'Olla</i>	http://comunitatvalenciana.com/que-hacer/clubes-nauticos-y-puertos-deportivos/altea/nautica/darsena-el-portet-de-lolla
Altea	PUERTO DEPORTIVO	<i>Dársena Partida La Galera</i>	http://comunitatvalenciana.com/que-hacer/clubes-nauticos-y-puertos-deportivos/altea/nautica/darsena-partida-la-galera
Altea	PUERTO DEPORTIVO	<i>Puerto De Altea</i>	http://comunitatvalenciana.com/que-hacer/clubes-nauticos-y-puertos-deportivos/altea/nautica/puerto-de-altea
Altea	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Ancomaro Servicios Náuticos</i>	http://www.ancomaro.es
Altea	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Gespamar</i>	http://www.gespamar.com
Altea	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Nautica Campomanes</i>	http://nauticacampomanes.com/
Altea	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Tapicería Náutica Mellizos</i>	http://www.facebook.com/pages/Tapiceria-N%C3%A1utica-Mellizos/559675237535816
Altea	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Tresnautic Accastillage Diffusion Altea</i>	http://www.tresnautic.es/
Altea	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Webnautic</i>	http://webnautic.es
Altea	TURISMO ACTIVO	<i>Albir Marina</i>	http://albirmarina.com/
Altea	TURISMO ACTIVO	<i>Fun & Quads Adventure Altea</i>	http://www.funquads.com
Altea	TURISMO ACTIVO	<i>La Bocana Sailing Point</i>	http://www.labocanasailingpoint.com/
Altea	TURISMO ACTIVO	<i>Maremoto Sports Altea</i>	http://www.maremotojets.com/
Altea	VENTA EMBARCACIONES	<i>Mediterranean Jet Náutica Altea</i>	http://www.mjnautica.com/
Altea	VENTA EMBARCACIONES	<i>Prada Yachts Altea</i>	http://pradayachtsaltea.com

Benidorm	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Club Del Marino</i>	http://hispan.es/navegacion/
Benidorm	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Benidorm (Casub)</i>	http://www.facebook.com/CasubBND/
Benidorm	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. La Llosa Benidorm</i>	http://www.lallosabenidorm.com
Benidorm	CENTRO BUCEO	<i>C.B. Nisos Benidorm</i>	http://www.nisosbenidorm.com
Benidorm	CENTRO BUCEO	<i>Diving Stones</i>	http://www.divingstones.com/
Benidorm	CHARTER	<i>Benidorm Marine</i>	http://www.benidormmarine.es/
Benidorm	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico Benidorm</i>	http://cnbenidorm.com/
Benidorm	CLUB REMO	<i>Club Náutico Benidorm</i>	http://cnbenidorm.com/
Benidorm	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Benidorm</i>	http://cnbenidorm.com/
Benidorm	EXCURSIONES	<i>Excursiones Marítimas Benidorm</i>	http://www.excursionesmaritimasbenidorm.es/
Benidorm	FORMACIÓN REGLADA	<i>Centre Autoritzat D'Ensenyaments Esportius Lope De Vega Deportivo</i>	http://www.lopedevega.es
Benidorm	TURISMO ACTIVO	<i>Cable Ski Benidorm</i>	http://www.cableskibenidorm.com/
Benidorm	TURISMO ACTIVO	<i>Capitan Kayak</i>	http://www.capitankayak.com/
Benidorm	TURISMO ACTIVO	<i>Carlos Water Sports Benidorm</i>	http://www.carloswatersportsbenidorm.com
Benidorm	TURISMO ACTIVO	<i>Marco Polo Expediciones</i>	http://www.marcopolo-exp.es
Benidorm	TURISMO ACTIVO	<i>Seafurious Jet Boat Benidorm</i>	http://www.facebook.com/Seafurious-Jet-Boat-Benidorm-1583129421993176/

Benissa	CLUB NÁUTICO	<i>Club Nautico Les Basetes</i>	http://www.cnlesbasetes.com/
Benissa	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Unhkdc</i>	http://www.unhkd.com/
Benissa	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautica Marina De Moraira</i>	http://www.nauticamarinamoraira.com/
Benissa	TURISMO ACTIVO	<i>Mar Océano Watersports</i>	http://www.facebook.com/marocéano.watersports.9

Calpe	ACADEMIA NÁUTICA	<i>A Son De Mar</i>	http://www.asondemar.net/
Calpe	ASTILLEROS	<i>Belliure</i>	http://www.belliure.com/
Calpe	ASTILLEROS	<i>Belliure Construcciones Navales</i>	http://www.belliure.com/
Calpe	CENTRO BUCEO	<i>Buceo Hispania Calpe</i>	http://www.buceohispania.com
Calpe	CENTRO BUCEO	<i>Cemas Calpe</i>	http://www.cemas.es
Calpe	CENTRO BUCEO	<i>Dive Dive Centro De Buceo Calpe</i>	http://www.divedivecompany.com
Calpe	CENTRO BUCEO	<i>Les Basetes</i>	http://www.buceobasetes.com
Calpe	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico Puerto Blanco</i>	http://www.puertoblanco.es/
Calpe	CLUB NÁUTICO	<i>Real Club Náutico Calpe</i>	http://www.rcnc.es/
Calpe	CLUB REMO	<i>Real Club Náutico Calpe</i>	http://www.rcnc.es/
Calpe	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Gravity Cartel</i>	http://gravitycartelsurfshop.com
Calpe	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Escuela De Vela Las Antípodas</i>	http://www.lasantipodas.com/
Calpe	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Real Club Náutico Calpe</i>	http://www.rcnc.es/
Calpe	EXCURSIONES	<i>Vinamaris</i>	http://www.vinamaris.com
Calpe	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>N.M.A.Nautica Mecanica Y Automocion</i>	http://www.facebook.com/pages/NMANautica-Mecanica-y-Automocion/857748857704951
Calpe	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautica Mestre</i>	http://www.nauticamestre.com/
Calpe	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautica Mike</i>	http://www.nautica-mike.com/
Calpe	TURISMO ACTIVO	<i>Calpe Multiaventura</i>	http://www.calpemultiaventura.com/
Calpe	TURISMO ACTIVO	<i>Jetski Costablanca</i>	http://www.jetskicostablanca.com
Calpe	TURISMO ACTIVO	<i>Las Antipodas Watersports</i>	http://www.lasantipodas.com
Calpe	VENTA EMBARCACIONES	<i>Euronáutica</i>	http://www.euronautica.com

Denia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Centro De Formaciónmarítimo Dénia</i>	http://www.centrodeformacionmaritimodenia.com/
Denia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Náutica La Marina</i>	http://www.nauticalamarina.es/
Denia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Vechart</i>	http://www.vechart.com
Denia	CENTRO BUCEO	<i>Club De Buceo Xtremesub</i>	http://www.xtremesub.com
Denia	CENTRO BUCEO	<i>G.I.S.E.D. Dénia</i>	http://www.facebook.com/GISED-Denia-Club-de-Buceo-164017573647666/
Denia	CENTRO BUCEO	<i>La Marina De Reig</i>	http://lamarinadereigtienda.com/
Denia	CENTRO BUCEO	<i>La Rana Buceo</i>	http://laranabuceo.es/
Denia	CENTRO BUCEO	<i>Mardays Centro Buceo Denia</i>	http://www.mardaysresort.com/
Denia	CENTRO BUCEO	<i>Marina Denia Sub</i>	http://marinadedenia.com
Denia	CENTRO BUCEO	<i>Mister Jones</i>	http://www.buceomisterjones.es
Denia	CENTRO BUCEO	<i>R.C.N. Dénia</i>	http://www.cndenia.es
Denia	CENTRO BUCEO	<i>Samaruc-Bola Loca</i>	http://www.facebook.com/samaruc.busseig
Denia	CHARTER	<i>Domina El Mar</i>	http://www.dominaelmar.com/
Denia	CHARTER	<i>Nautica Corcho</i>	http://www.nauticacorcho.com/
Denia	CHARTER	<i>Náutica Pérez</i>	http://www.nauticaperez.com
Denia	CHARTER	<i>Pleamar Denia</i>	http://www.pleamar.net
Denia	CHARTER	<i>Sea La Vie Náutica Costa Blanca</i>	http://www.sealavie-international.com/
Denia	CHARTER	<i>Sport Náutic</i>	http://www.sportnautic.com
Denia	CHARTER	<i>Swans Marine</i>	http://www.swansmarine.com
Denia	CLUB DE VELA	<i>C.D Kitesurf Dénia</i>	http://www.facebook.com/Cdkitesurfdenia
Denia	CLUB NÁUTICO	<i>Real Club Nautico Denia</i>	http://www.cndenia.es
Denia	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Piragüisme Dénia</i>	http://clubpiraguismedenia.blogspot.com.es/
Denia	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Real Club Náutico Denia</i>	http://www.cndenia.es
Denia	CLUB REMO	<i>Club Deportivo Boga</i>	http://fremocv.org/team/team-5/

Denia	CLUB REMO	<i>Club Rem Marina De Dénia</i>	http://www.facebook.com/ClubRemMarinadeDenia/
Denia	CLUB REMO	<i>Real Club Náutico Denia</i>	http://www.cndenia.es
Denia	ESCUELA KITESURF	<i>Escuela Kite45º</i>	http://kite45.com/
Denia	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Real Club Náutico Denia</i>	http://www.cndenia.es/
Denia	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Windsurfing Center Denia</i>	http://www.windcenterdenia.com/
Denia	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Windsurfing Denia</i>	http://windsurfingdenia.blogspot.com.es/
Denia	EVENTOS Y FERIAS	<i>Salón Náutico De Denia</i>	http://salonnauticodenia.com/
Denia	EXCURSIONES	<i>Embat Experience</i>	http://www.embatexperience.com
Denia	FORMACIÓN REGLADA	<i>Institut D'Educació Secundària Historiador Chabàs</i>	http://mestreacasa.gva.es/web/ieschabas
Denia	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina Dénia</i>	http://marinadedenia.com/
Denia	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina El Portet De Denia</i>	http://www.marinaelportetdedenia.es/
Denia	PUERTO DEPORTIVO	<i>Puerto De Dénia</i>	http://comunitatvalenciana.com/que-hacer/clubes-nauticos-y-puertos-deportivos/denia/nautica/puerto-de-denia
Denia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Androna Nautica</i>	http://www.androna.es/
Denia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Apply Boat</i>	http://www.applyboat.com
Denia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Náutica Vayá Llobell</i>	http://nauticavaya.com/
Denia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Nautiel</i>	http://www.nautiel.es
Denia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Tapinnova</i>	http://www.facebook.com/Tapinnova-152933601471762/
Denia	SEGUROS Y GESTORÍA NÁUTICA	<i>Yachtsman Seguros Náuticos</i>	http://www.yachtsman.ie
Denia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Arranche</i>	http://www.arranche.com
Denia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Dasha Náutica</i>	http://www.dashanautica.com
Denia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Efectos Navales Mundo Marino Náutica</i>	http://www.efectosnavales.es/
Denia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautica Noguera</i>	http://nauticanoguera.com
Denia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Sport Náutic</i>	http://www.sportnautic.com
Denia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Viatec Accastillage Diffusion Denia</i>	http://www.accastillage-diffusion.es/tiendas/AD-Denia-1996.html

Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Aventura Pata Negra Denia</i>	http://www.aventurapatanegradenia.com/
Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Denisurf</i>	http://www.denisurf.es/
Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Fun & Quads Adventure Denia</i>	http://www.funquads.com
Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Getajet</i>	http://www.getajet.es
Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Kayak Denia</i>	http://www.kayakdenia.eu/
Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Maremoto Sports Denia</i>	http://www.maremotojets.com/
Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Mundo Marino</i>	http://www.mundomarino.es
Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Ok Aventuras</i>	http://okaventuras.com
Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Prokite Center Denia</i>	http://www.prokitecenter.com/
Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Tierra Azul Multiaventura</i>	http://tierraazulmultiaventura.blogspot.com.es/
Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Tururac. Turismo Activo Y De Aventura</i>	http://www.tururac.com
Denia	TURISMO ACTIVO	<i>Vacaciones Deportivas</i>	http://vacacionesdeportivas.com/
Denia	VARADEROS	<i>Varadero Port Denia</i>	http://www.marinadedenia.com/?page_id=1083&lang=es
Denia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Crownline Boats & Yachts</i>	http://www.crownline.com/
Denia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Crownline Spain</i>	http://www.crownlinespain.com
Denia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Jover Yachts Denia</i>	http://www.joveryachts.com
Denia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Marina Estrella</i>	http://www.marinaestrella.com
Denia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Marina Sport Denia</i>	http://www.marinaspport.es
Denia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Metropol</i>	http://www.metropol.es/
Denia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Nautica Javier Berga</i>	http://www.nauticajavierberga.com
Denia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Princess</i>	http://www.boats.co.uk
Denia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Sn Náutica</i>	http://www.snnautica.com/
Denia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Xiram Náutica</i>	http://www.xiram.net

El Campello	ASTILLEROS	<i>Astilleros Rico</i>	http://www.astillerosrico.com
El Campello	ASTILLEROS	<i>Decisión Astilleros</i>	http://www.astillerosdecision.com
El Campello	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. El Campello</i>	http://www.facebook.com/profile.php?id=100013262593113
El Campello	CENTRO BUCEO	<i>Club Atlántida Buceo</i>	http://www.atlantidabuceo.com
El Campello	CENTRO BUCEO	<i>Octopus Diving</i>	http://www.facebook.com/Octopus-diving-1531107447147375/
El Campello	CHARTER	<i>Rumbovela Actividades Náuticas</i>	http://www.rumbovela.com/
El Campello	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico De El Campello</i>	http://www.cncampello.com/
El Campello	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Náutico Campello</i>	http://www.cncampello.com
El Campello	CLUB REMO	<i>Club Náutico Campello</i>	http://www.cncampello.com/
El Campello	ESCUELA NÁUTICA	<i>Rumbovela</i>	http://www.rumbovela.com
El Campello	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Campello</i>	http://www.cncampello.com/
El Campello	EVENTOS Y FERIAS	<i>Naucotur Campello</i>	http://blog.elcampelloturismo.com/tag/feria-comercio-naucotur/
El Campello	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Nacramar Náutica</i>	http://www.nacramarnautica.es/
El Campello	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Reparacion De Barcos Calafat Fv</i>	http://www.reparaciondebarcos.es/
El Campello	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautimar</i>	http://www.facebook.com/pages/Nautimar-Efectos-Navales/234108190275953
El Campello	TURISMO ACTIVO	<i>Campello Surf Club</i>	http://www.campellosurfclub.es/
El Campello	TURISMO ACTIVO	<i>Escuela Náutica Aloha Sport</i>	http://alohasport.es/
El Campello	VENTA EMBARCACIONES	<i>Kat Marina International Yacht Center Campello</i>	http://www.katmarina.com/find-the-place/kat-marina-campello/

Elche	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Afoem</i>	http://www.afoem.es
Elche	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Diesel Elhce</i>	http://www.autoescuelasdiesel.com
Elche	CENTRO BUCEO	<i>Acqua D'Elx</i>	http://www.scubaelx.com
Elche	CENTRO BUCEO	<i>C.I.S. - Ili-Sub</i>	http://www.ilisub.es
Elche	CENTRO BUCEO	<i>Elche Club Natación</i>	http://www.facebook.com/groups/230913200356287/
Elche	CENTRO BUCEO	<i>L'Illa D'Elx</i>	http://www.facebook.com/lilladelx/
Elche	CENTRO BUCEO	<i>Sas Cn Alfa Ilicitano</i>	http://www.facebook.com/Club-natacion-ilicitano-1714258105456363/
Elche	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Parres Center Elche</i>	http://www.parreswatersports.com/
Elche	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Sundec</i>	http://www.sundec.es/
Elche, Arenales	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Parres Center Arenales</i>	http://www.parreswatersports.com/

Elda	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Escuela Nautico Deportiva "Corsario"</i>	http://www.facebook.com/EscuelaNauticoDeportivaCorsario/
Elda	CENTRO BUCEO	<i>Arrecife</i>	http://www.clubarrecife.com

Guardamar	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Delocos Surf Shop</i>	http://www.delocossurfshop.com/
Guardamar	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Escuela De Vela Guardamar</i>	http://www.escueladevelaguardamar.es/
Guardamar	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina De Las Dunas</i>	http://www.clubnauticoguardamar.com/
Guardamar	TURISMO ACTIVO	<i>Centro Náutico Zoak</i>	http://www.centronauticozoak.com
Guardamar	TURISMO ACTIVO	<i>Iniciativas Fye</i>	http://www.iniciativasfye.com/
Guardamar	VENTA EMBARCACIONES	<i>Nautica Guardamar</i>	http://www.nauticaguardamar.com/

Javea	TURISMO ACTIVO	<i>Kayak Javea</i>	http://www.kayakjavea.com
Javea	TURISMO ACTIVO	<i>Xàbia Activa</i>	http://www.xabiactiva.com
Jávea	CENTRO BUCEO	<i>Buceo Pelicar</i>	http://www.buceopelicar.com
Jávea	CENTRO BUCEO	<i>Buceo Puerto Jávea</i>	http://www.buceopuertojavea.com
Jávea	CENTRO BUCEO	<i>Cabo La Nao</i>	http://www.cabolanao.com
Jávea	CENTRO BUCEO	<i>Centro De Buceo Cabo La Nao</i>	http://www.cabolanao.com
Jávea	CENTRO BUCEO	<i>Diving Javea</i>	http://divingjavea.eu/
Jávea	CENTRO BUCEO	<i>Hammersea Xabia</i>	http://www.hammersea.com
Jávea	CENTRO BUCEO	<i>Mardays Centro Buceo Javea</i>	http://www.mardaysresort.com/
Jávea	CENTRO BUCEO	<i>Paradive Aventure</i>	http://www.paradiveadventure.es
Jávea	CENTRO BUCEO	<i>Pelicar</i>	http://www.buceopelicar.com
Jávea	CENTRO BUCEO	<i>Scuba Xàbia</i>	http://www.scubaxabia.com
Jávea	CHARTER	<i>Area Náutica</i>	http://www.areanautica.com/
Jávea	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico Javea</i>	http://cnjavea.net/
Jávea	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Piragüismo Javea</i>	http://www.clubpiraguismojavea.es
Jávea	ESCUELA NÁUTICA	<i>Surf Ski School Javea</i>	http://www.surfskischooljavea.es
Jávea	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Javea</i>	http://cnjavea.net/
Jávea	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina Nou Fontana</i>	http://marinanoufontana.es/
Jávea	PUERTO DEPORTIVO	<i>Puerto De Xàbia</i>	http://comunitatvalenciana.com/que-hacer/clubes-nauticos-y-puertos-deportivos/xabijavea/nautica/puerto-de-xabia
Jávea	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Náutica Canal De La Fontana</i>	http://www.nauticalafontana.com/
Jávea	TURISMO ACTIVO	<i>Leclercq Surfing Jávea</i>	http://www.leclercqsurf.com/
Jávea	TURISMO ACTIVO	<i>Maremoto Sports Jávea</i>	http://www.maremotojets.com/
Jávea	TURISMO ACTIVO	<i>Siesta Advisor Javea</i>	http://www.siestaadvisor.com
Jávea	VENTA EMBARCACIONES	<i>Marina Sport Javea</i>	http://www.marinaspport.es

L'Alfas del Pi	CENTRO BUCEO	<i>C.B. Ocelado Diving</i>	http://www.facebook.com/oceladoaltea/
L'Alfas del Pi	CENTRO BUCEO	<i>Scorpora</i>	http://www.centrobeuceoscorpora.com
L'Alfas del Pi	TURISMO ACTIVO	<i>Centro Actividades Nauticas Tsunami Albir</i>	http://www.facebook.com/Actividadesacuaticastsunami/

Moraira	CENTRO BUCEO	<i>Centro De Buceo La Galera</i>	http://www.buceolagalera.es
Moraira	CENTRO BUCEO	<i>Les Sorts</i>	http://www.motosdeaguamoraira.com
Moraira	CENTRO BUCEO	<i>Scuba Moraira</i>	http://www.scubamoraira.com
Moraira	CLUB NÁUTICO	<i>Club Nautico Moraira</i>	http://www.cnmoraira.com/
Moraira	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Moraira</i>	http://www.cnmoraira.com/
Moraira	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Costa Blanca Kite School</i>	http://www.costablancakiteschool.com
Moraira	TURISMO ACTIVO	<i>Barcos Y Cosas</i>	http://www.barcosycosas.com
Moraira	TURISMO ACTIVO	<i>Motos Moraira</i>	http://www.motosmoraira.com/
Moraira	TURISMO ACTIVO	<i>Segelschule Magellan</i>	http://www.segelschule-magellan.com
Moraira	TURISMO ACTIVO	<i>Tsunami Aventura Moraira</i>	http://www.motosmoraira.com/
Moraira	VENTA EMBARCACIONES	<i>Medimar Yacht</i>	http://www.medimaryachtnautica.com/
Moraira	VENTA EMBARCACIONES	<i>Nautica Mengual</i>	http://nauticamengual.com

Mutxamel	CENTRO BUCEO	<i>C.B. Posidonia Ecosports</i>	http://www.posidoniaecosports.com
Mutxamel	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Windsurfsobreruedas</i>	http://www.windsurfsobreruedas.es

Orihuela	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico Dehesa De Campoamor</i>	http://www.cncampoamor.com/
Orihuela	ESCUELA NÁUTICA	<i>Mediterraneo - Nautimed</i>	http://www.nautimed.com
Orihuela	ESCUELA NÁUTICA	<i>Nautimed</i>	http://www.nautimed.com
Orihuela	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina Cabo Roig</i>	http://www.marinacaboroig.com/
Orihuela	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Galeria Náutica</i>	http://galerianauticatorrevieja.esy.es/
Orihuela	TURISMO ACTIVO	<i>Stella Maris, Cabo Roig</i>	http://www.facebook.com/JetSkiSpain/
Orihuela, Dehesa de Campoamor	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Dehesa Campoamor</i>	http://www.cncampoamor.com/

Pilar de la Horadada	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Escuela Nautica Levante</i>	http://www.facebook.com/Escuela-Nautica-Levante-l-1529640517358357/
Pilar de la Horadada	VENTA EMBARCACIONES	<i>Nautica Horadada</i>	http://nauticahoradada.com/

San Vicente del Raspeig	CENTRO BUCEO	<i>S.D. Univ. Alicante</i>	http://www.facebook.com/ASUA.UA.ES/
San Vicente del Raspeig	FORMACIÓN REGLADA	<i>Cipfp Canastell</i>	http://www.cipfpcanastell.com/cipfp/?page_id=571
San Vicente del Raspeig	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Moderna Náutica</i>	http://www.facebook.com/modernanautica/
San Vicente del Raspeig	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Nautica Alicante</i>	http://www.nauticalicante.com/
San Vicente del Raspeig	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nacho Martinez</i>	http://nachomartinez.com/

Santa Pola	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Buenaproa</i>	http://www.enbuenaproa.com
Santa Pola	ASOCIACIÓN	<i>Asociación Usuarios Puerto Santa Pola</i>	http://aupsantapola.org
Santa Pola	ASTILLEROS	<i>Astilleros Astondoa</i>	http://www.astondoa.es
Santa Pola	ASTILLEROS	<i>Astilleros Blasco</i>	http://www.cnblasco.com
Santa Pola	ASTILLEROS	<i>Astilleros Tabarca</i>	http://astilleroستاباركا.com
Santa Pola	ASTILLEROS	<i>Astondoa Yachts</i>	http://www.astondoa.es/
Santa Pola	CENTRO BUCEO	<i>Anthias</i>	http://www.anthias.es
Santa Pola	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Buen Azul</i>	http://www.buenazul.com
Santa Pola	CENTRO BUCEO	<i>Dive Academy Santa Pola</i>	http://www.diveacademy-santapola.com/
Santa Pola	CENTRO BUCEO	<i>Scuba Elx</i>	http://www.scubaelx.com
Santa Pola	CHARTER	<i>Levante Wind</i>	http://www.levantewind.com/
Santa Pola	CHARTER	<i>Taz Sailing</i>	http://www.tazsailing.com/
Santa Pola	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico Santa Pola</i>	http://www.cnauticosantapola.com/
Santa Pola	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Deportivo Natación Alone Santa Pola</i>	http://www.facebook.com/Travesiaanado/
Santa Pola	CLUB REMO	<i>Club Náutico Santa Pola</i>	http://www.cnauticosantapola.com/
Santa Pola	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Eco Tienda Buceo</i>	http://www.ecotiendabuceo.es
Santa Pola	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Kayaks Online</i>	http://www.kayaksonline.es
Santa Pola	ESCUELA DE VELA	<i>Natural School Beach</i>	http://www.naturalschool.es/
Santa Pola	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Santa Pola</i>	http://www.cnauticosantapola.com/
Santa Pola	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Windsurf Santa Pola</i>	http://www.windsurfsantapola.com/
Santa Pola	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Parres Center Santa Pola</i>	http://www.parreswatersports.com/
Santa Pola	EVENTOS Y FERIAS	<i>Firanautic Santa Pola</i>	http://www.facebook.com/Firanautic/
Santa Pola	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina Marimar</i>	http://www.marinamiramar.com/
Santa Pola	PUERTO DEPORTIVO	<i>Puerto De Santa Pola</i>	http://comunitatvalenciana.com/que-hacer/clubes-nauticos-y-puertos-deportivos/santa-pola/nautica/puerto-de-santa-pola

Santa Pola	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Pascual Lafuente</i>	http://pascuallafuente.com/
Santa Pola	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Biconáutica Embarcaciones Y Accesorios Santa Pola</i>	http://www.facebook.com/BiconauticSantaPola
Santa Pola	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautica Antonio</i>	http://nautica-antonio.com/
Santa Pola	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautica Hnos. Juan</i>	http://www.hnos-juan.com/
Santa Pola	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nauticmar</i>	http://nautic-mar.es
Santa Pola	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Solymar Náutica</i>	http://www.nauticasolymar.es
Santa Pola	TURISMO ACTIVO	<i>Be Watersports Santa Pola</i>	http://bewatersports.es/
Santa Pola	TURISMO ACTIVO	<i>Club Wind Surf Área</i>	http://windsurfarea2.webs.com/

Torre de la Horadada	CLUB NÁUTICO	<i>Club Nautico Torre Horadada</i>	http://www.cnth.es/
Torre de la Horadada	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Torre Horadada</i>	http://clubnauticotorrehoradada.com/

Torreveja	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Alina Sailing</i>	http://www.facebook.com/ALINA-Sailing-812321628848668/
Torreveja	ASTILLEROS	<i>Pilatus Aluminium Yachts</i>	http://www.facebook.com/pilatusyacht
Torreveja	CENTRO BUCEO	<i>Bubbles Torreveja</i>	http://www.bubblesdive.com/cursos-tiendas-buceo-tabarca-alicante-escuela-centros/
Torreveja	CENTRO BUCEO	<i>C.B. Odisea Diving</i>	http://www.odiseadiving.com
Torreveja	CENTRO BUCEO	<i>I-Más Torreveja</i>	http://www.facebook.com/natacionimas/
Torreveja	CHARTER	<i>Navega Torreveja</i>	http://www.navegatorreveja.com/
Torreveja	CLUB NÁUTICO	<i>Real Club Náutico Torreveja</i>	http://www.rcnt.com
Torreveja	CLUB REMO	<i>Club Remo Cofradía Pescadores Torreveja</i>	http://remotorreveja.com/
Torreveja	CLUB REMO	<i>Real Club Náutico Torreveja</i>	http://www.rcnt.com
Torreveja	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Hobie Kayak Levante</i>	http://www.kayaklevante.com
Torreveja	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Marina Internacional</i>	http://www.puertodeportivomarinainternacional.com/
Torreveja	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Escuela De Vela La Escandalosa</i>	http://www.laescandalosa.com/
Torreveja	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Sensaciones Náuticas – Real Club Náutico Torreveja</i>	http://www.sensacionesnauticas.es
Torreveja	EXCURSIONES	<i>Marítimas Torreveja</i>	http://maritimastorreveja.es/
Torreveja	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina Internacional De Torreveja</i>	http://www.puertodeportivomarinainternacional.com/
Torreveja	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Náutica Estefano</i>	http://www.tiendasnauticastorreveja.com/
Torreveja	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautica Martinez</i>	http://www.nauticamartinez.com/
Torreveja	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautishop Accastillage Diffusion Torreveja</i>	http://www.accastillage-diffusion.es/tiendas/AD-Torreveja-2137.html
Torreveja	TURISMO ACTIVO	<i>Actividades Náuticas Torreveja</i>	http://www.flyboardalicante.net/
Torreveja	TURISMO ACTIVO	<i>Mar Time</i>	http://martime.es/
Torreveja	TURISMO ACTIVO	<i>Maremoto Sports Torreveja</i>	http://www.maremotojets.com/
Torreveja	TURISMO ACTIVO	<i>Torreveja Jet Boat</i>	http://www.torrevejajetboat.es/
Torreveja	TURISMO ACTIVO	<i>Torreveja Surf</i>	http://www.torrevejasurf.com
Torreveja	VARADEROS	<i>Varadero Torreveja</i>	http://www.varaderotorreveja.es

Villajoyosa	CENTRO BUCEO	<i>C.B. Ali-Sub</i>	http://www.ali-sub.com
Villajoyosa	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico De La Vila Joiosa</i>	http://www.cnlavila.org/
Villajoyosa	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico La Vila</i>	http://www.cnlavila.org
Villajoyosa	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Náutico Villajoyosa</i>	http://www.cnlavila.org
Villajoyosa	CLUB REMO	<i>Club Náutico La Vila</i>	http://www.cnlavila.org
Villajoyosa	FORMACIÓN REGLADA	<i>Ies La Malladeta</i>	http://ieslamalladeta.edu.gva.es
Villajoyosa	PUERTO DEPORTIVO	<i>Puerto De La Vila Joiosa</i>	http://comunitatvalenciana.com/que-hacer/clubes-nauticos-y-puertos-deportivos/la-vila-joiosa/nautica/puerto-de-la-vila-joiosa
Villajoyosa	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Manten-yachts Accastillage Diffusion La Vila</i>	http://www.accastillage-diffusion.es/tiendas/AD-Villajoyosa-AD-Corner-881855.html
Villajoyosa	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Simrad</i>	http://www.simrad-yachting.com/es-es/
Villajoyosa	VARADEROS	<i>Varadero Deportivo La Vila</i>	http://www.nauticalavila.com/

CENSO Provincia de CASTELLÓN
--

Acceso a versión online interactiva de la tabla:

<http://www.mediterrania.online/censocastellon>

Alcalà de Xivert - Alcossebre	CENTRO BUCEO	<i>Barracuda Club De Buceo</i>	http://www.barracudabuceo.com
Alcalà de Xivert - Alcossebre	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club De Vela Alcossebre</i>	http://cvalcossebre.com/
Alcalà de Xivert - Alcossebre	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Náutica Ramón</i>	http://www.euroagora.com/nautica_ramon_pto_deportivo_las_fuentes_sn_-469453.html
Alcalà de Xivert - Alcossebre	TURISMO ACTIVO	<i>Ecosnorkel</i>	http://www.ecosnorkel.com

Benicarló	CENTRO BUCEO	<i>Maestrat</i>	http://www.facebook.com/Club-de-Pesca-Submarina-y-Apnea-Maestrat-158111747554238/
Benicarló	CHARTER	<i>Anavegar</i>	http://anavegar.es/
Benicarló	CLUB DE VELA	<i>Club De Vela Costa Azahar – Benicarlo – Escuela Municipal</i>	http://sailingws.blogspot.com.es/
Benicarló	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Escuela De Vela Club De Mar</i>	http://sailingws.blogspot.com.es/
Benicarló	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina Benicarló</i>	http://www.marinabenicarlo.com/
Benicarló	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Náutica Mgb</i>	http://www.nauticamgb.com/
Benicarló	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Náutica Oremar</i>	http://www.nauticaoremar.com/

Benicassim	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Sail Action</i>	http://www.sail-action.com/
Benicassim	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Escola De La Mar Benicassim</i>	http://www.escolesdelamar.com/escuelas/benicassim
Benicassim	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Escuela De Catamaranes Cv Benicasim</i>	http://www.cvbenicasim.com/
Benicassim	TURISMO ACTIVO	<i>After-Surf</i>	http://www.aftersurf.es
Benicassim	TURISMO ACTIVO	<i>Base Náutica Benicassim</i>	http://www.basenauticabenicassim.com
Benicassim	TURISMO ACTIVO	<i>Paddle Surf Tramontana</i>	http://paddlesurftramontana.org/

Burriana	CENTRO BUCEO	<i>Buceo Grao-Sub</i>	http://www.facebook.com/graosub/
Burriana	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Atlantis Burriana</i>	http://www.facebook.com/CasAtlantisBurriana/
Burriana	CLUB DE VELA	<i>Club De Windsurf Burriana</i>	http://www.facebook.com/Club-de-Windsurf-Burriana-219199531602920/
Burriana	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico De Burriana</i>	http://www.cnburriana.com/
Burriana	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Nautico Burriana</i>	http://www.cnburriana.com/
Burriana	ESCUELA DE VELA	<i>Tecinau Coop. V.</i>	http://www.tecinau.com
Burriana	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Burriana</i>	http://www.cnburriana.com/
Burriana	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Escola De La Mar De Burriana</i>	http://www.escolesdelamar.com/escuelas/burriana
Burriana	MARINA DEPORTIVA	<i>Burriana Nova</i>	http://www.burriananova.com
Burriana	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Botto'S Nautic</i>	http://www.bottosnautic.com
Burriana	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Náutica Asequible</i>	http://www.nauticabarata.com
Burriana	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Tapicería Náutica Zahonero</i>	http://www.facebook.com/ZahoneroTapiceria/
Burriana	VENTA EMBARCACIONES	<i>Som De Mar</i>	http://www.somdemar.com

Castellón	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Dragut Nou Castellón</i>	http://www.dragutnou.com
Castellón	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Dxt Nautico</i>	http://deportenautico.es/
Castellón	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Escuela Náutica Avante Castellón</i>	http://www.avantecursos.com/escuela-nautica-castellon/
Castellón	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Yatescuela</i>	http://www.yatescuela.com
Castellón	ASTILLEROS	<i>Longitud Cero Composites</i>	http://longitudcero.com/
Castellón	CENTRO BUCEO	<i>Blavamar</i>	http://www.facebook.com/blavamar
Castellón	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Escorpa</i>	http://www.escorpa.com
Castellón	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Litri Travel Sub</i>	http://www.facebook.com/litritravelsub/
Castellón	CENTRO BUCEO	<i>Dxt Náutico</i>	http://www.dxtnautico.es
Castellón	CLUB DE VELA	<i>Club Deportivo Eolo Castellón</i>	http://www.facebook.com/clubdeportivoeolocastellon/
Castellón	CLUB NÁUTICO	<i>Real Club Náutico Castellón</i>	http://www.rcncastellon.es/
Castellón	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Piragüismo Castellón</i>	http://www.facebook.com/Club-Pirag%C3%BCismo-Castell%C3%B3n-584920431700748/
Castellón	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Real Club Náutico Castellón</i>	http://www.rcncastellon.es
Castellón	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Real Club Náutico Castellón</i>	http://www.rcncastellon.es
Castellón	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina Port Castelló</i>	http://www.marinaportcastello.es/
Castellón	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Talleres Nasio</i>	http://talleresnasio.com/
Castellón	SEGUROS Y GESTORÍA NÁUTICA	<i>Gestoria Nautica Gestmar Slp</i>	http://gestmar.es/
Castellón	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Accastillage Diffusion Castellón</i>	http://www.accastillage-diffusion.es/tiendas/AD-Castellon-1987.html
Castellón	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautica Julio Gordo - Náutica</i>	http://www.nauticajuliogordo.es/
Castellón	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Proalviento Servicios Nauticos</i>	http://www.proalviento.com/
Castellón	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Tienda Nautica Nova Argonautica</i>	http://argonautica.es/
Castellón	TURISMO ACTIVO	<i>East Coast Surfers Spain</i>	http://www.mestralkitesurf.es/
Castellón	TURISMO ACTIVO	<i>Impala Sport Club</i>	http://www.impalasportclub.com
Castellón	TURISMO ACTIVO	<i>Sport Mar Costa Azahar</i>	http://www.sportmar.es

Castellón	VENTA EMBARCACIONES	<i>Montemar Motor</i>	http://www.montemarmotor.es/
Castellón, Islas Columbretes	CENTRO BUCEO	<i>Tribe Adventures</i>	http://bucearencolumbretes.com/
Castellón, Islas Columbretes	CHARTER	<i>Charter Casa Mar</i>	http://www.charterscasamar.com/

Oropesa	CENTRO BUCEO	<i>Barracuda Oropesa</i>	http://www.barracudaoropesa.es/
Oropesa	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico De Oropesa De Mar</i>	http://www.cnoropesa.com/
Oropesa	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Náutico Oropesa Del Mar</i>	http://www.cnoropesa.com
Oropesa	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Kayak Club Náutico Oropesa Del Mar</i>	http://www.cnoropesa.com
Oropesa	ESCUELA DE VELA	<i>Escuela De Vela Marina D'Or</i>	http://www.marinador.com/es/deporte/tarifas-deportes-nauticos
Oropesa	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Oropesa Del Mar</i>	http://www.cnoropesa.com/
Oropesa	TURISMO ACTIVO	<i>Costa Azahar Watersports</i>	http://costaazaharwatersports.com/
Oropesa	TURISMO ACTIVO	<i>Divernautica</i>	http://www.divernautica.com
Oropesa	TURISMO ACTIVO	<i>Oroventur</i>	http://www.oroventur.es

Peñíscola	CENTRO BUCEO	<i>Club De Busseig Papa Luna</i>	http://www.facebook.com/ClubdebuceoPapaLuna/
Peñíscola	ESTACIÓN NÁUTICA	<i>Estación Náutica Benicarló-Peñíscola</i>	http://www.enbenicarlopeniscola.com/
Peñíscola	PUERTO DEPORTIVO	<i>Puerto De Peñíscola</i>	http://comunitatvalenciana.com/que-hacer/clubes-nauticos-y-puertos-deportivos/peniscola/nautica/puerto-de-peniscola
Peñíscola	TURISMO ACTIVO	<i>Diver Sport</i>	http://www.diversport.net
Peñíscola	TURISMO ACTIVO	<i>Ismajet</i>	http://www.facebook.com/Ismajet-101437993259730/

Vinarós	ASTILLEROS	<i>Talleres Blanchadell</i>	http://www.blanchadell.com/
Vinarós	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico Vinaròs</i>	http://www.clubnauticvinaros.com/
Vinarós	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Nautic Vinaròs</i>	http://www.clubnauticvinaros.com/
Vinarós	VARADEROS	<i>Varadero Vinarós</i>	http://www.varaderovinaros.eu

CENSO Provincia de VALENCIA

Acceso a versión online interactiva de la tabla:

<http://www.mediterrania.online/censovalencia>

Alboraya	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Burriel Navarro</i>	http://www.burrielnavarro.es
Alboraya	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico Port Saplaya</i>	http://www.cnportsaplaya.com/
Alboraya	ESCUELA DE VELA	<i>Escuela De Vela Alboraya</i>	http://www.puertodealboraya.com
Alboraya	TURISMO ACTIVO	<i>Mediterranean Surf</i>	http://www.mediterraneansurfschool.com/

Alfagar	CENTRO BUCEO	<i>G.I.S.E.D. Valencia</i>	http://www.gisedvalencia.com
Alfagar	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Accesorio Náutico</i>	http://www.accesorionautico.com
Alfagar	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Marina Key West</i>	http://www.marinakeywest.com/

Bétera	SUMINISTROS NÁUTICOS <i>Suministros Navales Vm</i>	http://www.suministrosnavales.com/
Bétera	VENTA EMBARCACIONES <i>Fuerabordas Parsun</i>	http://www.fuerabordasparsun.com/

Canet d' En Berenguer	CENTRO BUCEO	<i>C.N. Canet D' En Berenguer</i>	http://www.nauticcanet.com
Canet d' En Berenguer	CENTRO BUCEO	<i>Costa Palancia</i>	http://www.costapalancia.es
Canet d' En Berenguer	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Náutico Canet D'En Berenguer</i>	http://www.nauticcanet.com
Canet d' En Berenguer	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Nautic Canet D'En Berenguer</i>	http://www.nauticcanet.com
Canet d' En Berenguer	VENTA EMBARCACIONES	<i>Hobby Center Playa Canet</i>	http://www.marinacanet.com
Canet d'en Berenguer,	CLUB PIRAGÜISMO	<i>Club Piragüismo Canet / Kayak, Vela, Sup</i>	http://www.entrenar.me

Castellar	CENTRO BUCEO	<i>Barracuda Caza Submarina</i>	http://www.facebook.com/barracudacazasubmarina
Castellar	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Garbí</i>	http://www.facebook.com/CasGarbi

Chiva-Calicanto	CENTRO BUCEO	<i>Buceo Xiva</i>	http://www.facebook.com/Club-de-Buceo-Xiva-1417329221895728/
Chiva-Calicanto	CENTRO BUCEO	<i>Tavernes Sub</i>	http://www.tavernesub.es

Cullera	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Delfín</i>	http://www.delfincullera.com/
Cullera	CENTRO BUCEO	<i>Delfín Cullera</i>	http://www.delfincullera.com
Cullera	CLUB NÁUTICO	<i>Club Nautico Cullera</i>	http://www.nauticodecullera.com/
Cullera	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Piragüisme Cullera</i>	http://www.facebook.com/Club-Pirag%C3%BCisme-Cullera-767292880020139/
Cullera	ESCUELA NÁUTICA	<i>Evk Escuela Kitesurf</i>	http://evk-escolavalencianakitesurfescuela.blogspot.com.es/
Cullera	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Cullera Garbí</i>	http://www.clubculleragarbi.org/
Cullera	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Seasurf Patrol Windsurfing School</i>	http://www.windsurfvalenciacullera.com/
Cullera	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Nautica Sendra</i>	http://www.nauticasendra.com/
Cullera	TURISMO ACTIVO	<i>Radical Surf School</i>	http://www.radicalwindsurf.com
Cullera	TURISMO ACTIVO	<i>Seasurf Patrol</i>	http://www.windsurfvalenciacullera.com

El Saler	CLUB DE VELA	<i>Club De Vela Devesa</i>	http://www.facebook.com/ClubDeVelaDevesa/
El Saler	CLUB DE VELA	<i>Club Kitesurf Casbah</i>	http://www.clubkitecasbah.es/

Gandía	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Vimar</i>	http://cevimar.com/
Gandía	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Buceogandía</i>	http://www.buceogandia.com
Gandía	CLUB DE VELA	<i>Kitesurf Gandía Club</i>	http://kitesurfgandia.com/
Gandía	CLUB NÁUTICO	<i>Real Club Náutico Gandía</i>	http://www.rcngandia.com
Gandía	CLUB REMO	<i>Club Deportivo Cia Gandía</i>	http://www.facebook.com/CLUB-REM-CIA-GANDIA-235783519811210/
Gandía	CLUB REMO	<i>Real Club Náutico Gandía</i>	http://www.rcngandia.com
Gandía	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Gandía Surf</i>	http://www.gandiasurf.com
Gandía	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Real Club Náutico Gandía</i>	http://www.rcngandia.com/
Gandía	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Marina San Nicolás</i>	http://marinasannicolas.com
Gandía	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Náutica Gandía</i>	http://www.nauticagandia.com/
Gandía	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Palones Suministros Navales</i>	http://www.nauticapalones.com
Gandía	VARADEROS	<i>Varadero Puerto Gandía</i>	http://www.varaderopuertogandia.com
Gandía	VENTA EMBARCACIONES	<i>Moto Náutica Gandía Motos Acuáticas Sea Doo</i>	http://motonauticagandia.com/

Godella

COMERCIO
ESPECIALIZADO

Portear Kayaks

<http://www.portear.com/>

L'Eliana- La Pobla de Vallbona	FORMACIÓN REGLADA	<i>Centro Deportivo Preuniversitario Iale</i>	http://iale-elians.com/ialepreuniversitario/
L'Eliana- La Pobla de Vallbona	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Sernaval Servicios Nauticos</i>	http://sernavalserviciosnauticos.com/
L'Eliana- La Pobla de Vallbona	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Maso Muedra</i>	http://www.masomuedra.com/

Meliana	CENTRO BUCEO	<i>Abisal</i>	http://www.facebook.com/groups/abisalclubdebuceo/
Meliana	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Talleres Belda</i>	http://www.nauticavalencia.com/

Oliva	CLUB DE VELA	<i>Club Kiteboarding Oliva</i>	http://www.facebook.com/clubkiteboarding.oliva/
Oliva	CLUB DE VELA	<i>Kite Oliva</i>	http://www.kiteolivanew.com/
Oliva	CLUB NÁUTICO	<i>Club Nautico Oliva</i>	http://www.nauticoliva.es/
Oliva	CLUB REMO	<i>Club Náutico Oliva</i>	http://www.nauticoliva.es/
Oliva	ESCUELA NÁUTICA	<i>Oliva Surf Kite Surf</i>	http://www.kitesurfcenteroliva.com/
Oliva	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Club Náutico Oliva</i>	http://www.nauticoliva.es/
Oliva	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Escuela De Vela Oliva Surf</i>	http://olivasurf.com/
Oliva	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Servicios Marcel</i>	http://www.nauticamarcel.com/
Oliva	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Trasmall</i>	http://www.trasmall.com
Oliva	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Radionautic</i>	http://www.tiendanautica-radionautic.es
Oliva	TURISMO ACTIVO	<i>Club Kiteboarding Oliva</i>	http://www.facebook.com/clubkiteboarding.oliva/
Oliva	TURISMO ACTIVO	<i>Kite Surf Oliva</i>	http://www.kiteolivanew.com/
Oliva	TURISMO ACTIVO	<i>Oliva Surf Actividades</i>	http://www.olivasurf.com
Oliva	TURISMO ACTIVO	<i>Paradise Kite</i>	http://www.paradisekite.com/

Paterna	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Al Fondo</i>	http://www.facebook.com/Cas-Al-Fondo-247183539082369/?ref=page_internal
Paterna	FORMACIÓN REGLADA	<i>Centre Autoritzat D'Ensenyaments Esportius Centro Deportivo Mas</i>	http://www.mascamarena.es

Piles	CLUB DE VELA	<i>Club Kitesurf Dunes Kite Piles</i>	http://www.dkpires.com/
Piles	TURISMO ACTIVO	<i>Garbi Surf</i>	http://www.garbisurf.com/

Pobla de Farnals	CHARTER	<i>Papillon Charter</i>	http://www.papilloncharter.com/
Pobla de Farnals	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club De Piragüismo Pobla Marina. Kayak De Mar</i>	http://piraguismopoblamarina.es/
Pobla de Farnals	ESCUELA NÁUTICA	<i>Antares Escuela De Vela</i>	http://www.nautica017.es
Pobla de Farnals	PUERTO DEPORTIVO	<i>Puerto Deportivo Pobla Marina</i>	http://poblamarina.es/
Pobla de Farnals	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Nautica Puebla</i>	http://www.facebook.com/nautica.puebla/

Puebla Farnals

COMERCIO
ESPECIALIZADO

Voharm Glide Shop

<http://voharm.com/>

Sagunto	CENTRO BUCEO	<i>C.B. Costa Palancia</i>	http://www.costapalancia.es
Sagunto	CENTRO BUCEO	<i>G.I.S.E.D. Puerto Sagunto</i>	http://www.facebook.com/profile.php?id=100011153347455
Sagunto	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico Canet</i>	http://www.nauticcanet.com/
Sagunto	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Vulkan Shipyard</i>	http://www.vulkanshipyard.com/
Sagunto	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Atr Náutica</i>	http://www.atrnavtica.com/
Sagunto	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Gps Náutico</i>	http://www.gpsnautico.com

Silla	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Piragüismo Silla</i>	http://www.facebook.com/piraguismosilla/
Silla	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Salimer Madera Náutica</i>	http://www.salimer.com/

Sueca	CLUB NÁUTICO	<i>Club Náutico Del Perelló</i>	http://www.cnelperello.com/
Sueca	TURISMO ACTIVO	<i>Kitepower & F-One Proshopcenter Valencia</i>	http://www.kitepower.es
Sueca	VENTA EMBARCACIONES	<i>Nautica Perello</i>	http://www.nauticaperello.com/

Valencia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Academia Nautica Gregal</i>	http://www.facebook.com/pages/Academia-Nautica-Gregal/970334033031910
Valencia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Cot Navegarium</i>	http://www.cotnavegarium.com/
Valencia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Dragut Nou Valencia</i>	http://www.dragutnou.com
Valencia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Escuela Nautica Alisios</i>	http://www.escuelanauticaalisios.com
Valencia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Escuela Náutica Avante Valencia</i>	http://www.avantecursos.com/escuela-nautica-valencia/
Valencia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Escuela Náutica Mare Nostrum</i>	http://escuelanauticamarenostrum.com/
Valencia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Llevant Blau</i>	http://www.llevantblau.com/
Valencia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Navegar Es Un Arte</i>	http://www.navegaresunarte.com
Valencia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Oceanica</i>	http://www.oceanicanautica.es
Valencia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Prácticas Nauticas Valencia</i>	http://www.practicasnauticasvalencia.com/
Valencia	ACADEMIA NÁUTICA	<i>Valnáutica</i>	http://www.escuelanauticabaleares.com
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>Buceando 11</i>	http://buceando11.jimdo.com/
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>Buceo Valencia</i>	http://buceovalencia.com/
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Amigos Del Buceo</i>	http://www.amigosdelbuceo.es
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Cave Explorers Valencia</i>	http://www.facebook.com/caveexplorers.valencia
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. El Mar De Valencia</i>	http://buceovalencia.es/
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Pirata Drake</i>	http://www.politsub.org
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>C.B. 7 Mares</i>	http://www.facebook.com/ICE-DIVER-421491324586839/
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>C.B. Alagua</i>	http://alfafar.andsports.com/es/centro-de-buceo-alagua
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>C.D. Univ.Polid.Valencia</i>	http://www.upv.es/adep/curso_buceo.htm
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>C.I.A.S. Valencia</i>	http://ciasvalencia.es/
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>Centro De Buceo Bentos</i>	http://www.buceobentos.com
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>Club De Actividades Subacuáticas Skyros Valencia</i>	http://www.diveplanet.es
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>Club De Buceo Mediterraneo Valencia</i>	http://www.mediterraneovalencia.com

Valencia	CENTRO BUCEO	<i>Escuela De Buceo Profesonal Politsub</i>	http://www.politsub.org
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>Gised Valencia</i>	http://www.gisedvalencia.com/
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>Maldivas</i>	http://www.facebook.com/club.maldivas.valencia/
Valencia	CENTRO BUCEO	<i>S.A.S. Carpe Vitae</i>	http://www.carpevitae.org
Valencia	CHARTER	<i>Brisas De Valencia</i>	http://www.brisasdevalencia.com/
Valencia	CHARTER	<i>Catamarán Charters</i>	http://www.catamaranes.com
Valencia	CHARTER	<i>Charter Náutica</i>	http://www.catamaranes.com
Valencia	CHARTER	<i>Cruceros Valencia</i>	http://www.crucerosvalencia.com
Valencia	CHARTER	<i>Fanautic Club Valencia</i>	http://www.fanauticclub.com/nueva-base-valencia/
Valencia	CHARTER	<i>Illuka Sailing</i>	http://www.illuka.es
Valencia	CHARTER	<i>Nautica 4U</i>	http://www.nautica4u.com
Valencia	CHARTER	<i>Nautica Suret</i>	http://suret.es/
Valencia	CHARTER	<i>Quicksail</i>	http://quicksail.es/
Valencia	CHARTER	<i>Simbad Alquiler</i>	http://www.simbadalquilerdeyates.com
Valencia	CHARTER	<i>Siroco Diez</i>	http://www.sirocodiez.com
Valencia	CHARTER	<i>Valencia Charter</i>	http://www.valenciacharter.com/
Valencia	CHARTER	<i>Veleros Sirocodiez</i>	http://www.sirocodiez.com
Valencia	CLUB DE VELA	<i>Club De Kitesurf Boatkite</i>	http://www.facebook.com/boatkite/
Valencia	CLUB DE VELA	<i>Club De Vela Margallo De El Saler</i>	http://www.fdmvalencia.es/club/club-de-vela-margallo-de-el-saler-valencia/
Valencia	CLUB DE VELA	<i>Club Kite Makina Kite</i>	http://plus.google.com/101230758384527796721
Valencia	CLUB DE VELA	<i>Club Windsurf Hispano Francés De Valencia</i>	http://www.facebook.com/Club-Windsurf-Hispano-Franc%C3%A9s-de-Valencia-169585043133364/
Valencia	CLUB DE VELA	<i>Marina Valencia Sailing Club</i>	http://www.facebook.com/marinavalenciasailing/
Valencia	CLUB NÁUTICO	<i>Real Club Náutico Valencia</i>	http://www.rcnv.es/
Valencia	CLUB PIRAGÜISMO-KAYAK	<i>Club Piragüismo Marina Valencia</i>	http://piraguismovalencia.com/

Valencia	CLUB REMO	<i>Club Deportivo Universitario Polideportivo Valencia</i>	http://www.facebook.com/RemoCDUPV
Valencia	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Fone Pro Shop</i>	http://foneproshop.com/
Valencia	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Kite Shop Valencia</i>	http://escuelakitevalencia.com/
Valencia	COMERCIO ESPECIALIZADO	<i>Wet Valencia - Surf Shop</i>	http://wet-store.com/
Valencia	ESCUELA DE VELA	<i>Escuela De Kitesurf Boatkite</i>	http://www.cursoskitesurfvalencia.com/
Valencia	ESCUELA NÁUTICA	<i>Escola Náutica Llevant Blau</i>	http://www.escolanauticallevantblau.com
Valencia	ESCUELA NÁUTICA	<i>Escuela Municipal De Vela Valencia</i>	http://www.velavalencia.com/
Valencia	ESCUELA NÁUTICA	<i>Escuela Náutica Paxcol</i>	http://www.paxcol.com/
Valencia	ESCUELA NÁUTICA	<i>Supskull</i>	http://www.supskull.com
Valencia	ESCUELA NÁUTICA	<i>Surf Ski School Valencia</i>	http://www.surfskischoolvalencia.es
Valencia	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Escola Municipal Marina Real</i>	http://www.velavalencia.com/
Valencia	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Escuela De Navegación Llevant Blau</i>	http://www.llevantblau.com/
Valencia	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Ocean Republik</i>	http://www.oceanrepublik.com/
Valencia	ESCUELA VELA HOMOLOGADA	<i>Real Club Náutico Valencia</i>	http://www.rcnv.es/
Valencia	EVENTOS Y FERIAS	<i>Valencia Boat Show</i>	http://valenciaboat.com
Valencia	FORMACIÓN REGLADA	<i>Centre Autoritzat D'Ensenyaments Esportius Fascv</i>	http://www.buceofederado.com
Valencia	FORMACIÓN REGLADA	<i>Centre Autoritzat D'Ensenyaments Esportius Fvcv</i>	http://www.fvcv.com
Valencia	FORMACIÓN REGLADA	<i>Centros De Enseñanzas Deportivas Ceneded</i>	http://tecnicodeportivo.net/
Valencia	MARINA DEPORTIVA	<i>Marina Real Juan Carlos I</i>	http://www.lamarinadevalencia.com
Valencia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Aiguapres</i>	http://www.aiguapres.es/
Valencia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Berto Talleres Navales</i>	http://www.bertotalleresnavales.es
Valencia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Id Marine Services</i>	http://www.idms.es/
Valencia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Insteimed</i>	http://insteimed.com
Valencia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Nautic Motor Valencia</i>	http://www.nauticmotorvalencia.com/

Valencia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Serv Inn Board</i>	http://limpiezabarcosenvalencia.com
Valencia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Serveis Nautics Vlc</i>	http://www.facebook.com/sernavulc/
Valencia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Talleres Tomas Pascual</i>	http://www.tomaspascualsl.es/
Valencia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Tanaval</i>	http://www.tanaval.es
Valencia	REPARACIONES NÁUTICAS	<i>Valencia Nautical Services</i>	http://www.valencianauticalservices.com/
Valencia	SEGUROS Y GESTORÍA NÁUTICA	<i>Sc Asesoría Fiscal Contable Y Gestoría Náutica</i>	http://www.facebook.com/SC-Asesoría-Fiscal-Contable-y-Gestor%C3%ADa-N%C3%A1utica-621653374615196/
Valencia	SEGUROS Y GESTORÍA NÁUTICA	<i>Seguros Lavani Gestión</i>	http://segurosLavani.com/
Valencia	SEGUROS Y GESTORÍA NÁUTICA	<i>Servicios Juridicos Y Navales E.R.P.</i>	http://www.facebook.com/Servicios-juridicos-y-navales-ERP-196129573745217/
Valencia	SEGUROS Y GESTORÍA NÁUTICA	<i>Solana Y Mengod</i>	http://www.solanaymengod.com
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Accastillage Diffusion Valencia</i>	http://www.accastillage-diffusion.es/AD-Valencia
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Advanced Sails</i>	http://advancedsails.com
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Electrosum Naval</i>	http://www.electrosumnaval.com
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Náutica Interwimer</i>	http://interwimer.es/
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Navaltec</i>	http://www.navaltec.com
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Riomares</i>	http://www.riomares.com
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Sofre Electronica Naval</i>	http://sofre.net
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Spinnaker Efectos Navales</i>	http://www.spinnaker-rcnv.com
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Toldomar</i>	http://www.toldomar.es/
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Velas Lluch</i>	http://www.facebook.com/VelasLluchsails/
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Whisper Power</i>	http://www.whisperpower.com/es/1/inicio.html
Valencia	SUMINISTROS NÁUTICOS	<i>Yahis Teca Sintética</i>	http://www.tecasintetica.com
Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Corporate Yachting And Partners</i>	http://corporateyachting.es
Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Dragut Nou</i>	http://www.dragutnou.com
Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Fun & Quads Adventure Valencia</i>	http://www.funquads.com

Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Jetski Valencia - Grupo Boramar</i>	http://www.jetskivalencia.com
Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Kayak Fishing Valencia</i>	http://kayakfishingvalencia.com
Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Kite Zone Club</i>	http://www.cursoskitevalencia.com/
Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Ruting</i>	http://www.ruting.es/
Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Suplife Valencia</i>	http://suplifevalencia.com
Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Tadeo Sports</i>	http://www.tadeosports.com
Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Valencia Adventure</i>	http://valenciadventure.com
Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Valencia Sail</i>	http://www.valenciasail.com/
Valencia	TURISMO ACTIVO	<i>Xuquer-Aventura</i>	http://xuquer-aventura.es
Valencia	VARADEROS	<i>Varadero Valencia</i>	http://www.varaderovalencia.com/
Valencia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Atres Servicios Náuticos</i>	http://nauticatres.es
Valencia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Bavariasur</i>	http://www.bavariasur.es
Valencia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Flash Catamaranes</i>	http://flashcatamarans.com
Valencia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Marine Team</i>	http://www.marineteam.es/
Valencia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Miguel Navarro Yacht Broker</i>	http://www.miguelnavarro.com
Valencia	VENTA EMBARCACIONES	<i>Nautica Aza</i>	http://www.nautica-aza.com/

Xàtiva	ACADEMIA NÁUTICA	<i>La Costera</i>	http://www.nauticostera.com
Xàtiva	CENTRO BUCEO	<i>C.A.S. Xatisub</i>	http://xatisub.wordpress.com/

