



Universitat d'Alacant
Universidad de Alicante



Institut Universitari d'Investigacions Turístiques
Instituto Universitario de Investigaciones Turísticas



Universidad de Alicante
Instituto Universitario de Investigaciones Turísticas

La gestión de instalaciones náuticas de recreo y su relación con el turismo náutico

Autor:

Enrique Gómez Javaloyes

Con las tutorías de:

Francisco Javier Martín Pérez

Dr. José Fernando Vera Rebollo

Julio, 2012

La gestión de instalaciones náuticas de recreo y su relación con el turismo náutico

Enrique Gómez Javaloyes

Diplomado en Turismo y Máster en dirección y planificación del turismo

Enrique.javaloyes@gmail.com

Sumario: El turismo náutico es un campo poco estudiado en España y las publicaciones científicas son escasas. Pero todas coinciden en que en España y en concreto en la Costa Blanca se dan las condiciones idóneas para el desarrollo de este producto. Este estudio se introduce en el mundo de los agentes náuticos encargados de gestionar una instalación náutica de recreo y su relación con la administración pública, para dar respuesta a la escasa profesionalización y estructuración del producto náutico en la Costa Blanca. Se comparan agentes náuticos gestores con visiones antagónicas sobre el turismo y sus estructuras. A su vez se menciona el conflicto entre el asociacionismo entre clubes náuticos para finalmente analizar un proyecto de futuro que sirva como piedra angular para desarrollar este producto de manera eficiente, como es el caso del club de producto de turismo náutico puesto en marcha por la concejalía de turismo y los agentes náuticos de Torre Vieja.

Palabras clave: Instalaciones náuticas de recreo, Turismo náutico, agentes náuticos, Club de producto.

AGRADECIMIENTOS:

Agradezco encarecidamente al instituto de investigaciones turísticas de la universidad de Alicante por ofrecerme la oportunidad de elaborar un proyecto de este calibre.

A Francisco Javier Martín Pérez, por sugerir un lugar como el Club Náutico de Villajoyosa para realizar las prácticas en él y tutorizar a su vez este proyecto.

A José Fernando Vera Rebollo por, junto a Begoña gestionar la realización de las prácticas y a su vez tutorizar este proyecto.

A Antoine como gestor del Club náutico de Villajoyosa por ofrecer todo tipo de facilidades y al equipo de administración por acogerme tan cálidamente y a José Antonio Chapa, como director deportivo por ofrecerme tanta información.

Por último a mi familia por el apoyo y la comprensión durante la realización del proyecto. A Laura por aguantar los buenos y malos momentos. Y a los compañeros del Máster por ser grandes motivadores en especial a Krystel por nutrirse semanalmente de noticias náuticas.

ÍNDICE.

| | | |
|------|--|----|
| I. | JUSTIFICACIÓN DEL TEMA ELEGIDO | 9 |
| II. | OBJETIVOS | 12 |
| III. | MARCO TEÓRICO DEL TURISMO NÁUTICO | 13 |
| | 1 Definición | 14 |
| | 2 Productos náuticos deportivos y de recreo | 15 |
| | 3. Características de la demanda de turismo náutico. | 18 |
| | 4. Las instalaciones náuticas de recreo (INR). | 18 |
| | 4.1 Definición | 18 |
| | 4.2 Servicios | 18 |
| | 4.3 Tipologías | 20 |
| | 5. Otros productos de turismo náutico. Las estaciones náuticas. | 21 |
| IV. | METODOLOGÍA | 22 |
| | 1. Revisión bibliográfica | 23 |
| | 2. Observación participante | 24 |
| | 3. Entrevista en profundidad | 25 |
| | 3.1 Diseño de la muestra | 25 |
| | 3.2 Análisis de la entrevista | 27 |
| | 3.3 Guión de la entrevista | 28 |
| | 4. Trabajo de campo | 29 |
| V. | EL PRODUCTO TURISMO NÁUTICO. SITUACIÓN ACTUAL Y SU RELACIÓN CON EL ENTORNO | 31 |
| | 1. El producto turismo náutico en España. Situación actual. | 31 |
| | 2. El papel de la administración pública en destinos con oferta náutica | 33 |
| | 2.1 La relación con la administración | 34 |
| | 2.2 La legislación y regulación de las instalaciones náuticas de recreo | 36 |
| | 2.3 Legislación ambiental | 42 |
| | 3. Impacto Socioeconómico | 43 |

| | |
|--|----|
| 3.1 Salario | 46 |
| 3.2 Excedente bruto de explotación | 47 |
| 3.3 Impuestos | 48 |
| 3.4 VAB | 49 |
| 3.5 Empleo | 51 |
| 4. Aspectos ambientales derivados de la construcción y gestión de una instalación náutica de recreo | 53 |
| 4.1 Los impactos de las instalaciones náuticas de recreo sobre las praderas de posidonia oceánica | 56 |
| 5. Las problemática de la renovación de las concesiones | 57 |
| 6. Conflicto entre la asociación de clubes náuticos de la comunidad valenciana (ACNCV) y la asociación de clubes náuticos de la provincia de alicante costa blanca (ACNPACB) | 59 |
| VI. LAS INSTALACIONES NÁUTICAS DE RECREO (INR). DIFERENTES MODELOS DE GESTIÓN | 61 |
| 1. Los modelos de gestión | 61 |
| 1.1 Clasificación | 62 |
| 1.2 Tipos de usuario | 63 |
| 2. El Club Náutico de la Vila | 65 |
| 2.1 Los inicios del club | 65 |
| 2.2 Gestión de la INR | 66 |
| 2.3 Promoción turística | 68 |
| 2.4 Servicios e instalaciones | 69 |
| 2.5 Características | 70 |
| 2.6 Partidas de Ingresos y gastos del club Vila | 71 |
| 3. Análisis de un evento náutico deportivo susceptible de atracción turística. "Eurochallenge 2012" Surf ski & kayak de mar | 74 |
| 3.1 Los orígenes de la prueba | 74 |
| 3.2 La prueba | 76 |

| | | |
|-------|--|-----|
| 3.3 | Recorrido | 76 |
| 3.4 | Categorías | 77 |
| 3.5 | Participantes | 78 |
| 3.6 | Presupuesto | 79 |
| 3.7 | Conceptos | 80 |
| 4. | Real Club Náutico de Torrevieja | 83 |
| 4.1 | Historia del club | 83 |
| 4.2 | Objetivos | 84 |
| 4.3 | Objetivos puestos en marcha | 84 |
| 4.4 | Servicios e instalaciones | 85 |
| 4.5 | Características | 85 |
| 4.6 | Estructura de la INR | 86 |
| 4.7 | Eventos turísticos deportivos | 87 |
| 4.8 | Visión y misión del gestor de la INR en materia de turismo | 88 |
| 4.9 | Distribución porcentual del presupuesto | 89 |
| 5. | Marina deportiva de Alicante. Gestión por un ente privado | 92 |
| 5.1 | Diferencia entre una marina deportiva y club náutico | 94 |
| 5.2 | Visión del empresario sobre el turismo | 94 |
| 5.3 | Apoyo institucional | 95 |
| 6. | El modelo de club de producto de turismo náutico. El caso del municipio de Torrevieja. | 97 |
| 6.1 | Club de producto desde el punto de vista del agente náutico | 100 |
| VII. | LAS ESTACIONES NÁUTICAS (EENN) | 102 |
| 1. | EENN. La Manga del Mar Menor | 102 |
| 2. | EENN. L'Estartit | 102 |
| 3. | El caso de las estaciones náuticas en la Costa Blanca | 103 |
| VIII. | CONCLUSIONES | 106 |
| IX. | BIBLIOGRAFÍA | 109 |
| X. | ANEXOS | 111 |

XI. ÍNDICE DE FIGURAS

1. Tablas

- 1.1 Servicios de una INR
- 1.2 Instalaciones CN Vila
- 1.3 Características CN Vila
- 1.4 Partidas presupuestarias
- 1.5 Categorías
- 1.6 Presupuesto desglosado 2011
- 1.7 Partes de una piragua
- 1.8 Características CN Torrevieja
- 1.9 Marina deportiva
- 1.10 Partida presupuestaria

2. Gráficos

- 2.1 Salario
- 2.2 Excedente bruto de explotación
- 2.3 Impuestos
- 2.4 VAB

3. Ilustraciones

- 3.1 Productos náuticos
- 3.2 Salario
- 3.3 Excedente bruto de explotación
- 3.4 VAB
- 3.5 Empleo CN
- 3.6 Empleo marinas
- 3.7 Kayak de mar
- 3.8 Surf ski
- 3.9 Logo Eurochallenge
- 3.10 Tendencia de las travesías en el Mediterráneo español

SIGLAS

| | |
|---------|--|
| ACNCV | Asociación de clubes náuticos de la comunidad valenciana |
| ACNPACB | Asociación de clubes náuticos de la provincia de alicante costa Blanca |
| AECN | Asociación española de clubes náuticos |
| CN | Club náutico |
| CNV | Club náutico de la Vila |
| CTT | Concejalía de turismo de Torrevieja. |
| EENN | Estación náutica |
| INR | Instalación náutica de recreo |
| MDA | Marina deportiva de Alicante |
| RCNT | Real club náutico de Torrevieja. |
| RCRA | Real club de regatas de Alicante. |
| VAB | Valor agregado bruto. |

I. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA ELEGIDO.

En la Costa blanca se dan las condiciones óptimas para el desarrollo del producto turismo náutico. La provincia de Alicante cuenta con más de 216 km de costa y con unas 25 instalaciones náuticas de recreo¹ gestionadas en su mayoría por clubes náuticos. Según (Rivera, 2010), el grado de desarrollo del segmento turismo náutico se mide en función de la cantidad y calidad de sus instalaciones náuticas de recreo. Por lo que la Costa Blanca se puede considerar como una de las potencias en este segmento. Además posee una larga tradición en la gestión y desarrollo del turismo, pues es un destino consolidado por su clima, paisaje, gastronomía, y la hospitalidad de la gente.

Es visible ya a estas alturas, que en el litoral de la Costa blanca se están dando nuevos patrones de gestión y producción del turismo. El producto sol y playa está más que obsoleto y las nuevas tendencias implican diversificación, cualificación y gestión eficaz de los recursos ambientales. (Vera et al, 1997).

El turismo de masas tan demandado por esta zona, está altamente afectado por la coyuntura económica actual dado las características de este segmento. Las pernoctaciones se van reduciendo temporada tras temporada y el gasto por persona por primera vez en la historia se encuentra por debajo de los 20€ por persona, según publicó Egatur en febrero de 2012.

El turismo náutico es un producto altamente dinamizador del espacio turístico litoral que ayuda a mejorar destinos ya consolidados y puede servir a destinos que no tienen un producto atrayente a desarrollarse. Debemos entender que el litoral no es únicamente sol y playa, alcanza hasta el mar y por lo tanto a las actividades náuticas que se puede realizar en él y las instalaciones náuticas de recreo de las ofrecen.

Son tantas a su vez las publicaciones científicas que hablan de este concepto, que parece obvio que la Costa blanca debiera ser un destino fuerte y consolidado en este segmento

¹ Castellón cuenta con 6 instalaciones náuticas de recreo y Valencia con 7.

pero perceptiblemente la realidad no es esa. En la actualidad todavía no se ha asumido el turismo náutico como un producto turístico independiente² sino que se encuentra dentro del paquete turismo activo que comprende a las instalaciones náuticas recreativas, campos de golf, estaciones de esquí y ocio nocturno. Probablemente esto se deba a que todavía se considera un segmento elitista, y las actividades náutico-deportivas como uso de los socios de los clubes. Pero desde hace unos 20 años los clubes han pasado de estar altamente hermetizados a abrirse a todo aquel que desee sus servicios y por lo tanto cualquier persona los puede utilizar a un coste asequible.

Claramente, la propiedad, mantenimiento y amarre de una embarcación en una instalación náutica de recreo tiene un coste difícilmente asumible para la totalidad de la sociedad. En un club de la costa blanca de entre 300 y 350 amarres, una concesión de un amarre de tamaño medio está entorno a los 18.000€³ y la cuota de socio ronda los 120€ mensuales. Una vez al año es recomendable varar el barco para limpiar la zona muerta⁴, y otros costes derivados. Por eso mismo las altas de socios van disminuyendo en esta época y los clubes deben despertar y reorientarse.

Al parecer, tanto en la Comunidad Valenciana en general como en la Costa Blanca en particular, la coordinación entre administraciones públicas y agentes náuticos no es del todo eficiente así también como entre los propios clubes. Coordinación, que permita un acercamiento organizado ante entidades competentes en materia de turismo y náutica, dado el caso que existen clubes náuticos que pertenecen a una asociación provincial y otros a una autonómica.

A pesar de esto, la Comunidad Valenciana sin ser un destino consolidado en este segmento, en las últimas décadas a apostado por la organización de las pruebas deportivas más mediáticas realizadas en el mar como son la Copa América y la Volvo Ocean Race, que necesitaron de una enorme inversión pero que sirvió para que la gente tuviera conciencia de que Valencia y Alicante estaban orientadas al mar. Debido a que el trasfondo de la

² El CN de Torreveja está en 2012 elaborando un club de producto de turismo náutico que puede servir de precedente

³ La concesión se paga una vez nada más y suele durar entorno a 30 años.

⁴ Parte inferior de la embarcación que se encuentra permanente, salvo varada de la embarcación, en contacto con el agua. Se percibe claramente porque es de diferente color.

organización no era el deporte náutico ni el turismo náutico no se creó una tendencia que hiciera que las INR en manos de sus gestores apostaran decididamente por el turismo a tenor de los impactos mediáticos y, en su medida, económicos de dichas pruebas. La pregunta que se lanza desde este proyecto es, ¿Cómo puede ser que la Comunidad Valenciana, destino turístico donde se organizan las dos pruebas náuticas más importantes del mundo no sea un referente en este segmento?

En cambio, en el caso de las asociaciones náutico deportivas con la concesión de gestión de una INR, están dejando de organizar sus eventos por falta de apoyo institucional como es el caso del CN de la Vila en el que en el año 2012 que deja de organizar su regata de vela Carritxal 2012 y tiene enormes dificultades para organizar una prueba puntuable para el campeonato del mundo de kayak de mar⁵. Esto genera que se reduzcan las inscripciones y que con el tiempo se vayan perdiendo dichos eventos y sus consiguientes beneficios para la población que lo organiza.

Por otro lado en el antiguo plan marco de competitividad del turismo español de 1999 se apostó por una línea de nuevos productos para mejorar la competitividad y calidad de los destinos turísticos de sol y playa con la creación de Estaciones Náuticas tomando como ejemplo las estaciones de esquí. Pero la realidad es que en la Costa blanca solo hay una estación náutica que es el caso de la estación náutica de Denia que está en desuso.

En la actualidad el Plan horizonte 2020 del Turismo Español, hace una importante referencia al turismo náutico como uno de los segmentos del mercado turístico más estratégicos por lo tanto se entiende que la Costa blanca tiene los mimbres para su desarrollo.

⁵ “Eurochallenge 2012” www.eurochallenge.es

II. OBJETIVOS.

El objetivo principal de este estudio es conocer la situación del producto “turismo náutico” en la Costa Blanca, por lo que se analizarán las relaciones entre los distintos agentes gestores de instalaciones náuticas de recreo y las instituciones competentes encargadas de promocionar el turismo en la Costa Blanca. El objetivo principal se encuentra apoyado en la hipótesis de la escasa estructuración y profesionalización de este producto derivado de a la infrutilización del recurso “instalación náutico recreativa” por parte de las instituciones competentes en materia de turismo. Para la consecución de este objetivo se desarrollaran diferentes objetivos específicos como son el conocimiento de las estructuras de los clubes para determinar su grado de apertura a los usuarios que se encuentran fuera de su masa social así como la visión de los distintos gestores sobre el turismo que nos permita determinar la política de su gestión analizando partidas presupuestarias. A su vez se estudiará la idoneidad del tipo de gestión en relación al desarrollo del turismo en su instalación náutica. Otro de los objetivos específicos a alcanzar es el análisis del conflicto entre clubes de la comunidad valenciana y el estudio del poco éxito que tuvo el proyecto estaciones náuticas promovido por la administración pública.

III. MARCO TEÓRICO DEL TURISMO NÁUTICO.

1. Definición.

Es muy difícil definir cualquier producto del turismo pues debido a la heterogeneidad del mismo, siempre se tiende a estructurar o jerarquizar los segmentos colocándolos unos dentro de otros o creando una escala de complementariedad unos de otros. Por ejemplo, hay autores que colocan al turismo náutico como un segmento complementario de turismo de sol y playa, que a su vez está muy ligado al turismo de masas. Por otro lado otros autores lo clasifican como una rama del turismo activo o turismo deportivo. Otros como turismo de élite o de eventos, turismo de segunda residencia, etc. Esto en realidad le da riqueza a dicho producto y por lo tanto se propone para ser considerado como un producto turístico independiente.

(Peláez 2002) define el turismo náutico como un conjunto de relaciones entre personas, surgidas al efectuar un viaje de duración inferior a un año, con las características de que la principal motivación es la realización de una o varias actividades náuticas. Estas son aquellas que, con ánimo recreativo o deportivo, se realizan en grandes masas de agua, como el mar, ríos, lagos, etc.

Por otro lado, el informe de la Cámara de Comercio de Valencia (2008) define el producto turismo náutico como vacaciones activas en contacto con el agua que permiten realizar todo tipo de actividades náuticas en tiempo de ocio: vela, motor, windsurf, submarinismo, etc., compartiendo la actividad náutica con el disfrute de la naturaleza y la oferta turística y recreativa de diferentes regiones costeras”.

El observatorio turístico de la Comunidad Valenciana (2011) define el turismo náutico como una combinación de actividades de ocio activo en contacto con el agua (vela, motor, windsurf, submarinismo, etc.), el disfrute de la naturaleza y el uso de la oferta turística y recreativa de los destinos costeros. Además continua diciendo que, el turismo náutico se desarrolla en diferentes ámbitos (deporte, ocio, formación, eventos.), por lo que requiere de la prestación conjunta de servicios e instalaciones gestionados por diferentes agentes

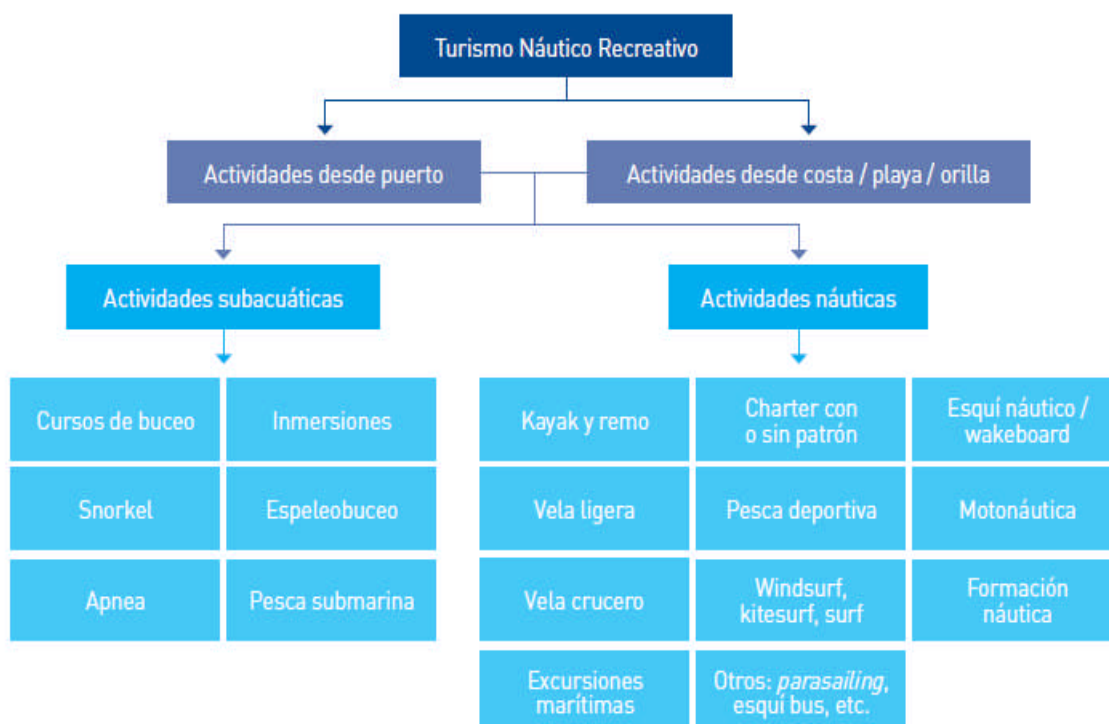
(privados, públicos, propios, organizativos, etc.), y está regulado por distintas competencias administrativas.

Por lo tanto queda comprendido la dificultad de homogeneizar el producto turismo náutico en un sola definición, aún así desde este proyecto se define el turismo náutico como aquel desplazamiento que se realiza con duración inferior a un año y cuya principal motivación es el consumo o disfrute de alguno de los diferentes productos náuticos que se dan en las instalaciones náuticas recreativas, tanto desde el propio puerto como desde la costa, ofertadas por los entes encargados de gestionarlas y que a su vez están reguladas por las distintas administraciones competentes.

A continuación se muestran los distintos productos náuticos susceptibles de ser oferta turística.

2. Productos náuticos deportivos y de recreo.

Ilustración.1



Fuente: Estaciones Náuticas: el club de producto del turismo náutico

El gráfico muestra una gran variedad de productos que se pueden ofertar y una idea de cómo podrían estar organizados. En la realidad cada producto suele estar ofertado por escuelas o empresas privadas que solicitan permiso de actuación a la entidad gestora de la instalación náutica competente, muchas veces haciendo propia competencia a los productos que oferta el club con sus escuelas.

En el caso particular del chárter náutico la oferta está escasamente regulada y cualquier persona suele alquilar su embarcación sin estar sujeta a tributación obligatoria y la legislación competente.

Como se observa de nuevo en el gráfico el crucero no está considerado como un producto de turismo náutico recreativo a pesar de que encajaría perfectamente en la definición propuesta. Se piensa que el producto en sí tiene un volumen tan elevado que debería ser considerado como un producto aparte, Turismo de Cruceros. Otro aporte a esta teoría es que el desarrollo del producto se hace en su mayoría en el propio buque y no tanto en las instalaciones náuticas, las que solo utilizan para embarcar y desembarcar. Únicamente generan algún tipo de movimiento en los puertos base. Parece difícil definir que en una localidad se desarrolla el turismo náutico derivado del escaso aporte al conjunto náutico local del producto cruceros. Se entiende que el turismo náutico como un producto debe generar una dinámica turística continuada en el tiempo en las instalaciones náuticas recreativas.

3. Características de la demanda de turismo náutico.

A continuación se muestran las distintas características de los demandantes de productos ofertados por instalaciones náuticas de la Costa Blanca y que por lo tanto son susceptibles de considerarse como turistas náuticos.

Como se podrá comprobar más adelante, los usuarios de las instalaciones náuticas de recreo de la parte centro y sur de la Costa Blanca son procedentes en su gran mayoría de Madrid y Murcia y suelen ser usuarios de base. En el entorno que va desde el CN de Altea hasta Oliva, sus consumidores son muy variados predominando los transeúntes. En primer

lugar se encuentran los usuarios que proceden de la Ciudad de Valencia, debido a la cercanía de entre una hora y una hora y treinta minutos, de esta localidad respecto a este punto. En segundo lugar, su excelente ubicación le permite recibir embarcaciones que viajan desde el sur de la península y aquellas que bajan desde la zona norte del país. Y por último es el punto de conexión entre el destino Español Nº 1 en el producto de turismo náutico como son las Baleares.

A continuación se puede comprobar la siguiente clasificación elaborada por (Esteban, 1998) que nos permite acercarnos al conocimiento de los consumidores de instalación náuticas según su perfil y necesidades demandas.

A) Perfil del consumidor

- Visitantes:
 - Turismo familiar
 - Diversidad de edades
 - Residencia próxima
 - Diversidad de nivel de ingresos
 - Búsqueda de relax
 - Excursionismo
 - Turismo relativamente poco estacional
 - Amplio abanico de horarios de visita

- Usuarios. Transeúntes
 - Turismo crecientemente familiar.
 - Edad relativamente madura
 - Residencia próxima
 - Demanda de clases medias
 - Segmento medio-alto de demanda turística
 - Turismo estacional
 - Búsqueda de la sensación de libertad y relax, a través del contacto con el mar y la naturaleza.

B) Factores claves de demanda

- Visitantes:
 - Calidad de las instalaciones.
 - Entorno atractivo.
 - Espacio abierto para paseo, compra, etc.
 - Actividades para no usuarios (alquiler, centros del mar, etc.).
 - Infraestructura de transporte.

- Usuarios:
 - Puntos de amarre disponibles.
 - Cantidad y calidad de servicios auxiliares.
 - Precio del derecho de uso.
 - Cantidad y calidad de equipamiento portuario.
 - Seguridad.
 - Accesibilidad.
 - Distancia a residencia.

- Transeúntes:
 - Disponibilidad de amarres de cortesía.
 - Cantidad y calidad de las instalaciones.
 - Integración dentro un casco urbano.
 - Calidad del entorno natural.
 - Atracciones en el entorno inmediato.
 - Servicios complementarios.

Por lo tanto los agentes náuticos encargados de gestionar una INR, deben tener muy presentes estos datos en función del tipo de demandante que quieren captar para dirigir sus esfuerzos en materia de promoción y comercialización de su producto. A su vez deben de estudiar la posibilidad de colaboración con su entorno para abrir el abanico de posibilidades de captación.

4. Las INR.

4.1 Definición.

Se entiende por Instalación náutica de recreo (INR), al conjunto de servicios elementales prestados, generalmente, por una o varias organizaciones, destinados a satisfacer determinadas necesidades relacionadas con el uso y disfrute de embarcaciones deportivas o de recreo. (Martín, 2003)

4.2 Servicios.

Para una comprensión más cercana de la estructura de una INR y según (Martín, 2003) se elabora una tabla con los servicios existentes en las mismas. Estos servicios se diferencian en cuatro puntos, servicios de base, periféricos, de base derivados y complementarios.

Tabla.1

| | |
|--------------------------|---|
| Básicos | El servicio básico por excelencia es el de atraque seguro. |
| Periféricos | Son aquellos que, generalmente, no pueden ser disfrutados por los usuarios a menos que utilicen los servicios básicos. Agua, electricidad, etc. |
| De base derivados | Son los que pueden ser utilizados por los usuarios sin necesidad de utilizar los servicios básicos. Club social, escuelas de enseñanza náutica deportiva, etc. |
| Complementarios | Aquellos servicios que añadimos a los básicos, periféricos y de base derivados, para suplementar nuestra oferta y diferenciar nuestra organización de sus competidoras. Restaurante, lavandería, etc. |

A continuación (Esteban, 1998) profundiza un poco más en los servicios ofrecidos y su relación elaborando tres grupos que son:

- a) Servicios a las embarcaciones.
 - 1. Estancia y refugio
 - 2. Varada-Botadura
 - 3. Suministros
 - 4. Conservación y mantenimiento
 - 5. Reparaciones
- b) Servicios a los usuarios de embarcaciones.
 - 1. Seguridad y socorro.
 - 2. Administración y control
 - 3. Enseñanza náutica.
 - 4. Comunicaciones
 - 5. Suministro y aprovisionamiento.
- c) Servicios a otros usuarios de las instalaciones.
 - 1. Elementales: Sanitarios
 - 2. Parking
 - 3. Comerciales
 - 4. Hosteleros
 - 5. Deportivos
 - 6. Animación
 - 7. Turísticos
 - 8. Otros varios

Con todos estos datos se puede comprender la enorme cantidad de funciones a gestionar por la dirección de los agentes náuticos con concesión de una INR a su vez, percibir levemente los servicios a estudiar para la elaboración de distintos proyectos encargados de la recepción de turistas náuticos.

4.3 Tipologías.

Existen distintas tipologías de INR desde que en 1975 el Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo las estableciera. Se elabora las distintas clasificaciones con la ayuda de la publicación (Esteban, 1998):

- a) **Embarcadero:** Obra de infraestructura de tipo aislado, concebida como mero punto de transición de personas entre el medio terrestre y el marítimo.
- b) **Base marítima:** se definía como la instalación que, dentro de su conjunto, zona marítima/zona terrestre de varada, configura la faceta de una de las utilidades admitidas del bien de dominio público que constituyen las playas, y que en definitiva es un servicio más a tener en cuenta en la ordenación de las mismas.
- c) **Fondeadero:** Es una zona, ya sea natural o protegida por espigones artificiales, en la que las embarcaciones quedan distribuidas en sus plazas únicamente por los fondeos existentes, sin necesidad de muelles ni pantalanes. (Anexo 3 Figura1).
- d) **Dársena:** Las dársenas se conciben como conjunción de embarcadero y fondeadero, revestida de ambas propiedades y a veces con la presencia de unos servicios auxiliares mínimos a embarcaciones. (Anexo 3 Figura2)
- e) **Puerto:** Infraestructura básica integrada que reúne todas las características enunciadas por separado anteriormente y en cuyo ámbito se desarrolla toda clase de servicios técnicos, industriales y comerciales, propios de la cuarta flota, esto, de las embarcaciones de recreo y deportivas.
- f) **Complejo náutico-residencial:** en el que al puerto, se yuxtaponen unidades de habitación, bien en régimen de utilización de segunda residencia, bien en régimen de utilización conjunta con las embarcaciones, pudiendo esta faceta residencial ser un servicio más a constituir el elemento clave del complejo y la motivación primordial de su promoción.
- g) **Marina o ciudad marítima:** Ha sido construido en una zona en la que el mar ha traspasado, natural o artificialmente, la línea de la costa. Por ellos el espigón de protección de la bocana es el único elemento que sobresale de la costa y se adentra en el mar.

Una tipología más actual surgida para dar solución a la problemática de la rigidez de una INR para desarrollarse y crear amarres y ajustarse a la normativa ambiental es la de:

- h) **Marina seca:** Sistema de almacenaje en seco de las embarcaciones mediante estanterías verticales, usando para su manipulación, carretillas elevadoras o grúas stacker. Esta es una alternativa o complemento del tradicional servicio básico de atraque seguro (Martín, 2003).

5. Otros productos de turismo náutico. Las estaciones náuticas.

5.1 Las EENN. Concepto.

Podemos definir una estación náutica como un proyecto que persigue orientar un destino turístico litoral hacia la práctica de los deportes náuticos, conformando un producto de servicios de alojamiento y de actividades náuticas integrado tal y como ocurre con las estaciones de esquí, diferenciándose respecto a la actual oferta náutica en su gestión y comercialización (Consultur, 1999). Este proyecto surge como objetivo para diversificar y diferenciar la oferta de destinos de litoral consolidados para dotarlos de un nuevo producto que los rejuvenezca. En 1998 se creó la (AEEN), asociación española de estaciones náuticas. Sus precursores fueron L'Estartit, el Mar Menor y Tarifa. En el año 2000 y tras un periodo de implantación y adaptación se abrió la posibilidad a 8 nuevos destinos entre ellos 3 de la Costa Blanca (Yepes, 2012).

IV.METODOLOGÍA.

Tras los objetivos que se han propuesto en este estudio, la metodología utilizada es cualitativa sirviendo como pilares de la misma las técnicas de entrevista en profundidad y la observación participante. Con esto se pretende recoger la máxima información posible sobre un ecosistema tan complejo como es la náutica deportiva y de recreo como recurso del destino Costa Blanca y por consiguiente como producto de turismo náutico. Los puntos principales del objeto de estudio son, la situación actual de las instalaciones náuticas y su estructura, sus proyectos relacionados con el turismo y la visión sobre este sector, y la relación entre los agentes náuticos y el sector público. Dado el desconocimiento inicial sobre la náutica de recreo a las técnicas mencionadas anteriormente se ha de añadir la de revisión bibliográfica.

1. Revisión bibliográfica.

Se han revisado textos científicos como iniciación al conocimiento del sector náutico de recreo apoyado sobre las estructuras de las instalaciones náuticas de recreo y su gestión (Esteban, 1998, 2000, 2003; Martín, 2003; Weaver, 2008; Clark, 2009;) y a modo de conceptos (Peláez 2002) se han utilizado informes como el de la Cámara de Comercio (2008). Se han revisado textos concernientes al entorno de las instalaciones náuticas de recreo tanto en el campo legal (BOE, 1969; BOE, 1980; DOGV, 2004; DOGV, 2010) así como sobre los impactos ambientales (Sánchez, 2003; Vera, 2004; Chapapría, Yepes, 2005;) y el campo de impactos socio económicos (Albert, 2010) ha servido como referencia.

Los objetivos de la revisión han sido:

- Conocer los conceptos y terminología derivada de la náutica de recreo así como entender las estructuras de las instalaciones náuticas de recreo y su entorno.
- Conocer e identificar los órganos gestores de las distintas instalaciones náuticas de recreo
- Identificar y analizar los agentes implicados en el desarrollo del turismo náutico.

2. Observación participante.

La observación participante ha servido de gran ayuda para entender este complejo sector y su desarrollo diario. Con esta técnica se pudo obtener información de primera mano así como generarla con el paso del tiempo, dada la proximidad al entorno y a todo lo que relacionado a él ayudando enormemente a la interpretación de la misma. La observación participante ha permitido determinar la relación real que un club náutico puede tener en torno al turismo así como con las administraciones públicas. Entender y participar en la elaboración de proyectos deportivos que a su vez pueden ser objeto de oferta turística y entender de manera más óptima los conceptos que más adelante se utilizaran en las entrevistas personales.

La observación ha ido pasando por los distintos departamentos del club, tomando notas sobre las acciones a realizar por la gerencia del club y sus delegaciones en dirección deportiva. A la administración del club y sus relaciones con la masa social y clientes externos. Los distintos puntos de ingresos como el restaurante y varadero, a la marinería e incluso al equipo de limpieza perteneciente al club.

Se ha ido realizando mediante la toma de notas de acciones que se sucedían como por ejemplo las interacciones por radio de la administración con transeúntes demandantes de amarres, las negociaciones del comité organizador del Eurochallenge 2012 con patrocinadores, leve seguimiento de reuniones del comité organizador con la junta directiva del club. Observación del quehacer de la dirección deportiva y desarrollo de proyectos. Al ser observación la objetividad del investigador es plena otorgando para analizar la información recabada en el mismo.

El tiempo de la investigación ha servido para poder obtener información primaria así como contrastar las ideas preconcebidas para a su vez elaborar el guión de entrevistas a otros clubes.

3. Entrevista en profundidad.

Tras distintas reuniones con la doctora en sociología (Huete, R.) se sugiere la revisión bibliográfica (Vallés, 1999) con el fin de determinar las técnicas cualitativas de recogida de información.

Se opta finalmente por la entrevista en profundidad por las siguientes razones:

En primer lugar y debido al inicial desconocimiento del campo náutica de recreo y el corto espacio de tiempo para la recogida de información se utiliza esta técnica que permite la obtención de una gran cantidad y calidad de la misma. A su vez, en la fase inicial de las primeras entrevistas, el trabajo de campo permitió la generación de hipótesis, puntos de vista y enfoques para desarrollar el proyecto. Otro punto es que es una técnica bastante económica por lo tanto necesaria en las condiciones generales en las que se ha desarrollado el proyecto.

Si bien es cierto que uno de los puntos que ha dificultado la utilización de esta técnica ha sido el factor tiempo, sostenido en la reducida facilidad de concertación de entrevistas con gerentes debido a su intenso desarrollo de competencias laborales y necesidad de contactos para las mismas.

Para solventar uno de los inconvenientes de de la entrevista en profundidad propuesta por (Valles, 1999), “Frente a las técnicas cualitativas de observación, la entrevista en profundidad acusa la limitación derivada de la falta de observación directa o participada de los escenarios naturales en los que se desarrolla la acción”, se realiza a su vez la técnica de observación directa complementando así una con otra y dotando de fiabilidad a los resultados y captando sinergias de información así como efecto bola de nieve.

3.1 Diseño de la muestra.

Para determinar la muestra de estudio el proyecto se ha apoyado en la descripción de (Jennigs, 2001) sobre las muestras no probabilísticas. Se ha seleccionado el muestreo intencional pues es aquel derivado de la propia elección de quién o qué se quiere analizar.

Esta acción en ocasiones puede derivar o sugerir a su vez la utilización del muestreo por efecto de nieve como ha sido en este caso.

El muestreo intencional se ha determinado tras la primera revisión bibliográfica de introducción en el campo de la náutica mencionado anteriormente y del asesoramiento de nuevo de la dirección del proyecto (Martín, F.J; Vera, F). Los puntos donde se debía sostener la elección de la muestra eran los distintos tipos de gestión de las instalaciones náuticas de recreo mencionado más adelante, atendiendo al criterio de representación estratégica (Taylor, 1984) y su relación con el turismo.

Se optó por estudiar el caso de Torrevieja tanto desde el punto de la administración pública, entrevistando a la gerencia de la concejalía de turismo como a una instalación náutica de recreo de referencia, en la actualidad, sobre el campo del turismo náutico como es el caso del RCNT. Por otro lado ya se contaba con el trabajo de campo y la observación directa del club náutico de Villajoyosa que es una instalación náutica de recreo de gestión similar a la de Torrevieja pero antagónica a lo que se refiere al campo del turismo.

Las entrevistas al puerto deportivo público de Villajoyosa y a la Marina deportiva de Alicante son como resultado del efecto “bola de nieve” de las entrevistas a la gerencia de la Vila, y a la dirección del proyecto.

En resumen la muestra objeto de estudio es:

- Gestión de instalaciones náuticas de recreo por asociaciones deportivas:
 - Club náutico de La Vila
 - Real club náutico de Torrevieja

- Gestión de instalaciones náuticas de recreo por sector privado:
 - Marina de Alicante

- Administración pública:
 - Gerencia de la Concejalía de Turismo de Torrevieja.

3.2 Análisis de las entrevistas.

La técnica de análisis de las entrevistas es la derivada de la transcripción de las mismas apoyadas en los objetivos propuestos en este proyecto. Por ello durante la interpretación de las mismas se busca la relación de la información general con los temas y puntos relacionados con los objetivos propuestos para el desarrollo de la investigación. Los puntos a investigar son los siguientes:

Para asociaciones deportivas y sector privado y público: (Anexo1)

- Estructura del club náutico
- Visión y misión sobre el turismo náutico
- Revisión de información contable para determinar acciones sobre turismo
- Relación con las administraciones competente en turismo.
- Experiencia sobre las estaciones náutica

Para administración pública: (Anexo2)

- Relación con los agentes náuticos
- Visión y misión sobre el turismo náutico
- Proyectos realizados o a realizar
- Experiencia sobre las estaciones náutica

Una vez obtenida la información se extrae y se describe en función al principio de este punto resultando de las mismas los puntos fuertes que concluirán el proyecto. Se ha valorado la utilización del procedimiento de análisis semiótico-estructural del discurso: la técnica del cuadrado semiótico propuesto por (Valles, 1999) que se ajusta a los parámetros de la investigación utilizada, pero el desconocimiento del procedimiento de esta técnica a declinado su utilización por la posible incorrección de los resultados obtenidos y por lo tanto podría infundir conclusiones erróneas.

3.3 Guión de la entrevista.

El guión de entrevista es a las entrevistas en profundidad lo que el cuestionario a las entrevistas de encuestas. (Valles, 1999). Por lo tanto para el desarrollo del guión propuesto en este estudio se ha determinado la información relevante según los temas y objetivos del mismo.

Se ha realizado dos tipos de guiones, uno dirigido a la administración pública y otro para los agentes náuticos. El cuestionario a los agentes náuticos ha sido elaborado, y como se comenta repetidas veces, en función de los temas y objetivos propuestos y a su vez por la revisión bibliográfica utilizada en cambio el resultado del guión de la entrevista a la administración pública surgió tras las observación participante y sus acciones difundidas como el caso del club de producto de Torrevieja.

Es lógico a su vez, ya que una de las hipótesis propuestas es el conflicto en la relación de la administración pública con los agentes náuticos, que para la obtención de dicha información por parte de ambos sectores se realice la diferenciación pertinente.

Se considera importante conocer la estructura de las INR a investigar por cuanto se puede determinar cómo potencial recurso turístico náutico y los proyectos actuales o futuros que los órganos gestores realizan susceptibles de absorber demanda turística. Por ello se inicia la entrevista con este tema.

Uno de los puntos a investigar es la visión sobre el turismo náutico de los gestores, influenciado en gran parte por la junta directiva en el caso de los clubes y por su tipología en el caso de las marinas deportivas. Ha sido necesario, la revisión de las partidas presupuestarias con el fin de intentar percibir esa orientación. El indicador es el porcentaje presupuestario destinado a los conceptos que este estudio entiende por susceptibles de oferta turística náutica como pueden ser transeúntes, escuelas deportivas, etc.

Como punto final de investigación, es el primer intento fallido por parte de la administración pública de creación de un producto náutico estructurado como fueron las estaciones náuticas.

4. Trabajo de Campo.

El trabajo de campo se inicia en Marzo de 2012, evolucionando en las competencias a realizar con el paso del tiempo de duración que fue de dos meses, finalizando en Mayo de 2012.

Como primera toma de contacto del mundo náutico se visitó un evento deportivo de vela como es la regata 200 millas a vela A2⁶. Se observó cómo funciona la organización de eventos en el mundo de la náutica tanto en la metodología de trabajo, competencias y acciones a realizar. Durante la comida con todos los gerentes de los distintos clubes asistentes, se extrajo los pilares básicos que le otorgaban solidez a la hipótesis establecida en este estudio. Al mismo tiempo se vislumbraron puntos para establecer en el guión de la entrevista en profundidad. Este primer contacto permitió la introducción plena en el comité organizador del evento deportivo que realiza el Club de la Vila. Eurochallenge surfski&kayak de mar (Ver punto VI, 3.)

En los días posteriores se analizó, conjunto a la dirección deportiva y gerencia, la manera que tiene el club náutico de la Vila de organizar su escuela deportiva de verano en conjunto a la administración pública deportiva. De esta acción se comenzaron a recoger datos sobre la relación que tienen los clubes náuticos con la administración pública para dar inicio a la consecución de los objetivos del proyecto. A su vez se contrastaban los datos con el punto de vista del gerente y el director deportivo siempre desde una vertiente turística.

El día a día lleva a conocer nuevos actores indirectos al objeto de investigación principal como marinería y el entorno comercial más inmediato. Otros actores, en este caso directos, fueron también objeto de estudio principal como por ejemplo la importancia para el funcionamiento de un club como es la administración. La observación directa del que hacer

⁶ “A2” Modalidad de regata a vela donde en la embarcación participan dos tripulantes/deportistas.

del departamento de administración y su relación con su masa social en primer lugar y con transeúntes permitió ahondar en el conocimiento del funcionamiento primario de una instalación náutica de recreo.

Como toma de contacto con el entorno deportivo directo, se participó en entrenamientos deportivos de piragüismo donde se extrajo información técnica de los monitores y deportistas así como su punto de vista sobre la relación de dichos eventos con el turismo introduciéndose directamente en el sentimiento de una parte importante del recurso y analizando los posibles impactos que se pueden producir en ellos ante un producto turístico estructurado.

Una vez iniciado en el funcionamiento del club en todas sus competencias náutico-deportivas, entendiéndolas como objeto de oferta turística, se participó de manera más involucrada tanto en la organización del evento como en la creación de la escuela deportiva de verano. Las acciones a su vez daban pie a la cumplimentación del guión de la entrevista a realizar a la muestra. La muestra se gestiona por sugerencia del gerente del club y de la dirección del proyecto ciñéndose a los objetivos de la investigación.

Durante el tiempo de investigación directa y a tenor de entrevistas informales con la gerencia del club se comienza a vislumbrar un nuevo punto que explica el por qué de la escasa orientación del club náutico de la Vila y extrapolable a clubes de su misma estructura que su relación con la junta directiva y en concreto con la presidencia que es el que tiene la última palabra.

V. EL PRODUCTO DE TURISMO NÁUTICO. SITUACIÓN ACTUAL Y SU RELACIÓN CON EL ENTORNO

1. El producto turismo náutico en España. Situación actual.

En el Congreso de Turismo Náutico, celebrado en el Salón Náutico Internacional de Barcelona en 2009 y bajo el título Innovación y Turismo en la náutica de recreo española, se extrajeron un gran número de conclusiones, que nos permite percibir cual es la realidad actual sobre el sector náutico de recreo ligado al mundo del turismo. En el encuentro anual, participaron los principales actores implicados en el campo del turismo náutico y la náutica de recreo, tanto institucionales como del sector privado. Entre ellos cabe destacar la Confederación Española de Asociaciones de Clubes Náuticos (CEACNA) y aquellas CCAA españolas que disponen de instalaciones náuticas de recreo.

Los objetivos a del congreso se centraban en exponer las diferentes oportunidades para un mayor aprovechamiento del potencial del turismo náutico y someter a debate las diferentes propuestas para un nuevo modelo para el sector basado en la innovación y la sostenibilidad. Como resultado del desarrollo de los objetivos mencionados se extrajeron conclusiones como que, El turismo náutico no es una simple actividad complementaria del turismo sol y playa y que produce un considerable impacto-económico en los destinos por su efecto multiplicador de la economía, generación de empleo y la promoción de innovación tecnológica. Los agentes a su vez reconocen que en los últimos años ha existido una multiplicidad de esfuerzos con el fin de captar la demanda de turismo náutico y promover el desarrollo de la oferta náutica de recreo. Pero durante las conversaciones, concluyeron identificando los distintos frenos que impiden un pleno desarrollo y que limitan la competitividad de la oferta. A continuación enumeramos los distintos frenos que alcanzaron en consenso los agentes en el congreso.

1. Escasez de amarres e instalaciones.
2. Marco jurídico complejo poco adaptado a la náutica como actividad de ocio.
3. La precariedad de las empresas de actividades náutico/deportivas derivada de la legislación de costas.

4. El tratamiento fiscal de la náutica de recreo en España, que resta competitividad a la oferta respecto a otros destinos de nuestro entorno. (Impuesto de matriculación y los tipos de IVA).
5. Faltan estándares homologado para prácticas deportivas.
6. Falta de profesionalización por parte de los profesionales de actividades náuticas
7. Bajo nivel de cooperación intersectorial.
8. No existe un sistema de información eficiente sobre el sector que sirva de base para la toma de decisiones estratégicas.

Para cada uno de estos frenos el congreso propone acciones como:

1. Crear la Mesa del Turismo, Comercio e Industria de la Náutica Recreativa de España para facilitar una política transversal que facilite el desarrollo de este sector.
2. Optimizar las instalaciones náuticas y aumentar la oferta de amarres e instalaciones adecuadas para embarcaciones, a partir de estudios de demanda para cada territorio o CCAA.
3. Unificar el marco legal para mejorar la seguridad jurídica de las empresas que operan en el sector, tanto en el litoral como en el interior
4. Consultar con el sector antes de iniciar cualquier tipo de reglamentación.
5. Elaborar un Plan Director de Ordenación de Costas, Puertos y Fondeos.
6. Realizar ajustes fiscales para promover la compra y matriculación de embarcaciones en España.
7. Promover mejoras cualitativas en la oferta que refuercen la imagen de especialización que se desea proyectar de los destinos de turismo náutico.
8. Crear un Observatorio que permita planificar y difundir toda la información relevante para el sector.
9. Definir una estrategia de posicionamiento e imagen de la náutica de recreo en España.

2. El papel de la administración pública en destinos con oferta náutica.

La propia complejidad del producto turístico, pone de manifiesto la amplitud de actuaciones públicas que inciden en el turismo. Así pues, diversas actuaciones sectoriales ajenas a las partidas presupuestarias de turismo y a la organización del Departamento de Turismo tienen influencia directa en la actividad (Cardona, 2000).

Por lo tanto todos aquellos recursos que aportan satisfacción al cliente, que a su vez deben de estar dotados de infraestructuras públicas y en su mayoría integran servicios públicos de los que dispone un destino así como los servicios privados, son los que componen un producto turístico. Pero la propia heterogeneidad del turismo hace que no solo las entidades competentes en Turismo, así como la secretaría de turismo a nivel nacional o la Consellería de turismo en el caso de la CV, gestione las actuaciones en esta materia si no que participan diversos departamentos, administraciones y sector privado de otros campos que otorga una gran complejidad de la política turística. Si bien es cierto, que la administración es la encargada de planificar, desarrollar, proveer de infraestructuras y apoyar a la regulación de los distintos productos o proyectos que se decidan llevar a cabo en los destinos como es el caso del desarrollo del turismo náutico en distintas localidades.

En resumen, el papel fundamental de la administración pública de un municipio competente en materia de turismo es la de coordinar la oferta náutica existente con el destino, su área de influencia y con la captación de turistas. (Cardona, 2000) propone que esta coordinación se debe llevar a cabo, por un lado, desde actuaciones genéricas como:

- Análisis de agentes náuticos que oferten actividades náuticas.
- Sensibilizar a los gestores de las empresas del concepto turístico global.
- Analizar la existencia de la accesibilidad por parte del turista al producto.

Por otro lado actuaciones específicas como:

- Reconvertir la INR en centro de ocio y actividad náutica.
- Análisis del público objetivo.

- Que la INR se abra al municipio facilitando su integración y promoción.
- Análisis de sus infraestructuras y servicios con vistas a su uso turístico, valorando los puntos fuertes y débiles del mismo.
- Relación con la administración pública competente

2.1 La relación con la administración competente.

Uno de los objetivos de este proyecto es conocer la relación que tienen los gestores de las INR con las administraciones públicas competentes en turismo con motivo de determinar el motivo del escaso desarrollo del turismo náutico en la zona. El RCNT nos demuestra que uno de los factores del porqué no se ha desarrollado antes el turismo náutico, es por la falta de apoyo de la administración. En la actualidad, las condiciones generales del entorno (poniendo énfasis a la delicada situación económica que se está pasando sobre todo por parte de las administraciones públicas) han permitido que los agentes náuticos se abran por necesidad a la sociedad en general...

“Hay mucha ignorancia, todavía 90% de los clubes piensan que esto no va con ellos, la supervivencia actual viene determinada por la innovación y por lo tanto un club tiene que creerse esto”.

...y que la administración decida cambiar su punto de vista sobre este sector, y colaborar reduciendo ampliamente esa distancia permitiendo el desarrollo de proyectos conjuntos como podemos observar. Podemos reproducir una de las frases extraídas de la entrevistas y que refutan la hipótesis del desaprovechamiento en el tiempo de los recursos náuticos como producto turístico.

“Ellos nos consideran turismo ya”

Anteriormente la administración no contemplaba este sector como susceptible de apoyo institucional para desarrollar el turismo debido a su etiqueta elitista pero el trabajo de la ACNCV y los proyectos presentados van abriendo el camino.

“Anteriormente la instalación náutica de recreo se consideraba como un polideportivo privado que le interesaba solo a los socio. Cuando realmente no es así, como confirma el estudio de impacto socioeconómico (Ver IV punto 3.2). Estos factores multiplicadores dan a entender que esto es una industria y que no estamos jugando. Los clientes de la náutica del futuro son los que actualmente se están iniciando en los cursos. Lo que tiene un hotel o un camping lo tiene una INR”.

Otro de los factores que se mencionan durante la entrevista y que se proponen como muy determinantes en el acercamiento entre los agentes náuticos y la administración pública es el político. Influyen mucho en las negociaciones las personas políticas y su color.

“La secretaria de turismo lo ve porque es balear”

Baleares es un lugar donde el turismo náutico está muy consolidado y puede ser un referente para la Costa Blanca como modelo de desarrollo de turismo náutico.

“El gobierno anterior pensaba que navegar era de ricos y el turismo náutico eran las estaciones náuticas”.

Por lo tanto queda demostrado según las palabras de la gerencia del RCNR que el cambio de gobierno ha facilitado la aceptación de proyectos y por lo tanto se empieza a sembrar las primeras semillas para crear una oferta de turismo náutico estructurado y profesionalizado en la comunidad valenciana y por lo tanto en la Costa Blanca.

“En 2007 la ACNCV, protagonizamos una iniciativa con el ICTE para demostrar al gobierno de España que se puede certificar en campo del turismo a una INR porque todas las actividades que se dan en la misma son turísticas y a su vez de interés para la población en la que se ubican. Esto dio como resultado que desde 2009 se pueda certificar una INR con la Q de calidad turística”.

Otro de los proyectos que han realizado, ha sido resultado de la coordinación entre la ACNCV y el ministerio de turismo en manos de la secretaria de turismo.

“Actualmente y tras la reunión con la secretaria de turismo se va a firmar un acuerdo con turespaña para poder utilizar la marca made in spain todos los eventos que se hagan a nivel nacional e internacional”

“Ahora el gobierno de España si que cuenta con nosotros y ahora se trata de que cada comunidad autónoma de verdad cuenten con nosotros, pero más que por relaciones personales por creencia real”.

A su vez, la asociación está trabajando con los distintos clubes náuticos asociados y los que no a que cambien su percepción del turismo y comiencen a colaborar y a creerse este proyecto que facilitaría la consolidación del mismo.

“Con estas acciones se intenta abrir los ojos a los clubes a que se abran y que además se cuentan con ellos para esta labor”.

2.2 La legislación y regulación de las instalaciones náuticas de recreo.

Debido al creciente turismo, tanto exterior como interior de la década de los 60, provocó que el deporte náutico se comenzara a demandar y por consiguiente a desarrollar, sobre todo por el turista Francés.⁷

Es por ello que en 1969 el gobierno dictatorial de la época con Francisco Franco a la cabeza decidiera elaborar la primera ley que regulase sobre puertos deportivos. Ley 35/1969, de 26 de abril, sobre puertos deportivos. Publicado el B.O.E el 28 de abril de 1969.

Esta ley regulaba sobre construcción, conservación y explotación de los puertos deportivos, entendiendo puerto deportivo como aquellos puertos especialmente construidos o destinados para ser utilizados por embarcaciones deportivas y las zonas que con tal finalidad se construyesen o habilitasen en los puertos destinados a la industria y comercios marítimos.

⁷ Francia es el país con mayor número de licencias de Vela deportiva.

Por lo tanto de esta ley podemos extraer algunas disposiciones generales que se mantienen aún en la actualidad como, la clasificación de puertos deportivos que pueden ser de internada o base o de escala.

Para que un puerto deportivo sea clasificado como de internada o base deberán reunir las siguientes características:

- El acceso marítimo al puerto ha de ser fácil, incluso para la navegación a vela y practicable todo el tiempo.
- Ha de tener acceso adecuado por tierra.
- Ha de proporcionar atraque a las embarcaciones seguro, contando con medios de izada, varada, lanzamiento y remolque. Talleres de reparación, tomas de agua y luz. Almacenes para las embarcaciones y sus pertrechos, suministros de combustible.
- Debe disponer de servicio de correos, teléfono, radio y servicios contra incendios.

Por su parte los puertos de escala han de reunir como mínimo las siguientes características de las señaladas anteriormente.

- El acceso marítimo ha de ser practicable en la temporada.
 - Ha de tener acceso adecuado por tierra.
 - Ha de proporcionar atraque a las embarcaciones seguro, contando con medios de izada, varada, lanzamiento y remolque. Talleres de reparación, tomas de agua y luz. Almacenes para las embarcaciones y sus pertrechos, suministros de combustible.
- Construcción y Gestión de puertos deportivos

En el artículo quinto, la ley dispone que los puertos y zonas portuarias deportivas, puedan ser construidos y explotados por las Corporaciones Locales, la Delegación del Nacional de Educación Física y Deportes, la Organización Sindical, los clubes náuticos u otros deportivos con actividades náuticas y demás personas jurídicas o naturales de nacionalidad española y, en su defecto, por el Estado.

- Construidos por el Estado.

Los puertos o zonas portuarias deportivas construidas por el Estado deberán estar incorporados en el Plan General de Puertos con los requisitos reglamentarios que se establezcan.

Los puertos que estén destinados a embarcaciones deportivas serán explotados por la Comisión Administrativa de Grupos de Puertos. Por lo que respecta a la construcción con tal finalidad en las zonas de puertos destinados a la industria o al comercio marítimo serán explotados por el Consejo de administración del puerto autónomo.

- Construidos por Corporaciones Locales, la Delegación del Nacional de Educación Física y Deportes, la Organización Sindical.

El Gobierno será el que otorgue a estas entidades la concesión de construcción y explotación. Estas deberán presentar un proyecto sujeto a dicha ley y si el gobierno lo aprueba este tendrá el periodo de un mes de exposición al público.

Para la construcción del mismo las entidades podrán solicitar al gobierno una ayuda técnica gratuita consistente en dirección e inspección.

En la concesión se fijarán las tarifas máximas y mínimas de los servicios generales y específicos del puerto.

- Construidos por clubes náuticos u otros deportivos con actividades náuticas y demás personas jurídicas o naturales de nacionalidad española.

Al igual que la anterior estas entidades deberán de solicitar al Ministerio competente, en ese tiempo el de Obra públicas la construcción y explotación acompañado del consiguiente proyecto sujeto a su vez al reglamento determinado.

El peticionario deberá acreditar la consignación del 25% del importe del presupuesto de ejecución de las obras.

Una vez otorgada la concesión el peticionario deberá constituir una fianza definitiva, es decir el 75% restante.

Los peticionarios podrán solicitar, y la administración conceder, el beneficio de expropiación forzosa de los terrenos comprendidos en el proyecto y la concesión de los terrenos de dominio público necesarios para las obras, previo pago del canon.

Como dato reseñable por el objeto de este estudio, encontramos que en el Capítulo V, artículo 19 expone que:

“Las entidades o particulares construcciones de puertos deportivos tendrán preferencia para la obtención de créditos turísticos con la finalidad de financiar la construcción y avituallamiento del puerto, así como los alojamientos en él incluidos”.

Por lo tanto ya en esa época se entendían las instalaciones náuticas de recreo como un claro recurso turístico.

En el año 1980 se aprueba el primer “Real Decreto 2486/1980, de 26 de septiembre, por el que se aprueba el reglamento para la ejecución de la Ley de los puertos deportivos”.

En este reglamento se incorporó como instalaciones náuticas de recreo la figura de “marinas deportivas o urbanización marítima”, entidades privadas con ánimo de lucro. Además de profundizar las partes técnicas de los proyectos que debían de entregar los distintos peticionarios de concesión.

Una vez ya, descentralizadas muchas de las competencias estatales a las autonomías y apoyándose en el artículo 148.1.6 de la Constitución Española de 1978 el cual dicta que las CCAA podrán asumir las competencias en materia de puertos de refugio, puertos y aeropuertos deportivos y, en general, los que no desarrollan actividades comerciales. En 1989 el Consell de la Generalitat Valenciana publica en el DOGV el “Decreto 79/1989, de 30 de mayo, por el cual se aprueba definitivamente el plan de puertos e instalaciones náuticas-deportivas de la Comunidad Valenciana”

En este decreto se dispone en general, que los puertos deportivos y las marinas se tramitarán de acuerdo con la Ley 55/1969, de 26 de Abril, sobre puertos deportivos. Y las instalaciones ligeras en la costa se tramitarán sobre la ley 22/1988, de 28 de julio, de Costas.

En 2004, la ciudad de Valencia es designada como sede para la celebración de la Copa América de Vela 2007, provocando un creciente interés social de la náutica deportiva y de recreo en toda la Comunidad Valenciana. Como consecuencia se aumentó la demanda de amarres náutico-deportivos reforzando la tendencia anterior. El Gobierno de la Comunidad Valenciana previendo que esta tendencia aumentaría aún más allá de la realización de la prueba decide aprobar una nueva normativa para regular las actuaciones en las instalaciones náutico-deportivas. Aprueba el *DECRETO 123/2004, de 23 de julio, del consell de la Generalitat, por el que se establecen medidas para el desarrollo de actuaciones en materia de puertos e instalaciones náutico-deportivas.*

Este decreto persigue 2 objetos, por un lado resolver el problema de amarres de la época respetando las normativas ambientales vigentes. Y por otro lado, impulsar la modificación puntual vigente Plan de Puertos e Instalaciones Náutico-Deportivas de la Comunidad Valenciana para hacer efectiva una mayor dotación de marinas interiores.

Por ello dispone, en primer lugar que la adjudicación de concesiones para la construcción y explotación de instalaciones náutico-deportivas se realizarán mediante concurso. Esta será aprobada por la Consellería de Infraestructuras y Transporte y la oferta económica corresponderá al (60%) de la puntuación máxima.

Los títulos concesionales fijarán los porcentajes, máximos o mínimos, de los amarres de uso preferente, amarres en alquiler y amarres de movilidad. Los amarres de movilidad nunca podrán ser superiores al 20% del total reduciéndose a un 10% en 2008.

Se entiende que un nuevo puerto deportivo está dentro del Plan si al menos el 60% de su superficie se encuentra entre las líneas ortogonales de la costa que partan de los puntos de delimitación establecidas en el Plan.

Según lo dispuesto en los artículos 17 y 18 de la Normativa del Plan de Puertos e Instalaciones Náutico-deportivas de la Comunidad Valenciana, se observan las siguientes prescripciones.

- La superficie de tierra destinada al servicio será como máximo, igual a la superficie de agua abrigada interior.
- La superficie de agua abrigada interior se medirá des de la línea de unión entre en centro de los morros del dique y el contradique.
- La superficie de ocupada en planta por la edificación no superará el 20% del total de la zona de tierra.
- La edificabilidad máxima será de 0.25m²/m² respecto al total de la zona de servicio de tierra.
- La zona destinada a aparcamiento dispondrá de un número de plazas superior al 50% de amarres.

Todas las actuaciones deberán respetar los valores protegidos por el Plan y en concreto la dinámica litoral y a los medios bióticos terrestre y marino, con las limitaciones genéricas y sectoriales establecidas en las Leyes 22/1988, de 28 de Julio de Costas y 27/1992, de 24 de noviembre, de Puertos del Estado y de la Marina Mercante.

La Consellería de Infraestructuras y Transporte tramitará la oportuna modificación puntual del Plan de Puertos e Instalaciones Náutico-Deportivas de la Comunidad Valenciana, para posibilitar la tramitación de proyectos de construcción de marinas interiores con obras exteriores de abrigo, siempre que las obras ubicadas en dominio público no superen el 20% de la superficie total de la instalación, en las zonas clasificadas como L1 y L2 en la Normativa del Plan.

En 2010 la Consellería de Infraestructura y Transporte cree conveniente elaborar una modificación del DECRETO 123/2004, de 23 de julio, con el fin de fijar una nueva distribución de la puntuación entre los criterios que sirven de base para las adjudicaciones de las concesiones para la construcción y explotación de las instalaciones náutico-deportivas por lo tanto aprueba el DECRETO 67/2010, de 23 de abril, del Consell, por el que

se modifica el DECRETO 123/2004, de 23 de julio, por el que se establecen medida para el desarrollo de actuaciones en materia de puertos e instalaciones náutico-deportivas.

Se modifica el artículo 1 ponderando en un 50% (en el anterior decreto era del 60%) la puntuación máxima posible para la oferta económica, entendiendo oferta económica << la suma de la capitalización del canon anual ofertado en el plazo de la concesión, los cánones de pago único al otorgamiento de la concesión y la inversión en obras accesorias y vinculadas, que no fueran correctoras de impacto ambiental.

2.3 Legislación ambiental.

A nivel internacional, se está prestando mayor atención a la importancia de mantener y proteger la integridad estructural y funcional de los recursos de la zona costera; por eso, todo desarrollo de puerto y bahía que podría afectar a estos recursos debe cumplir con las restricciones locales o regionales.

La eliminación de desechos en el océano abierto, incluyendo los materiales contaminados de dragado, ha recibido considerable atención en años recientes. Se debe seguir los reglamentos aplicables a nivel local e internacional:

- Convención de Oslo de 1974
- Convención de París de 1978
- Convención de Londres sobre la Descarga de Desechos de 1972

A nivel nacional, también cabe destacar:

- R.D. 679/2006, de 2 de junio de 2006, por el que se regula la gestión de los aceites industriales usados.

- Ley 10/2000 de residuos de la Comunidad Valenciana.

- Real Decreto 833/1988 que aprueba el Reglamento para la ejecución de la Ley 20/1986, Básica de Residuos Tóxicos y Peligrosos.

- Orden por la que se regulan los documentos de control y seguimiento de residuos tóxicos y peligrosos, para emplear únicamente por pequeños productores de residuos.

Además, la Organización Marítima Internacional (OMI) es responsable de establecer lineamientos para puertos, a fin de evitar y controlar las liberaciones y descargas desde los barcos.

3. Impactos socioeconómicos generados por la actividad de las gestiones de instalaciones náuticas de recreo.

Al sector de la náutica en general le está costando quitarse de encima la etiqueta de elitista, como ya se ha mencionado repetidas veces en el proyecto, que se encuentra instalada en la mayoría de la sociedad y por ende en la clase política.

La mayoría de clubes náuticos están trabajando para intentar revertir esta percepción mediante asociaciones, como el caso de la ACNCV o AECN.

Se pretende obtener la misma visión social que actualmente tienen segmentos como pueden ser el esquí o el golf los cuales han pasado por dicho proceso. Una de las premisas que defienden las asociaciones es que los clubes al ser gestores de instalaciones náuticas de recreo están privando de uso público a la sociedad por lo que se esfuerzan en realizar acciones que repercutan en el bien social.

Para ello la asociación de clubes náuticos de la comunidad valenciana pidió a la Universidad de Alicante en 2010 que elaborara un informe socioeconómico que permitiera mostrar esos beneficios sociales a las administraciones con el fin de obtener apoyo administrativo que les permita desarrollar más acciones y por ende calar en la sociedad y cambiar la visión.

El grueso del informe está realizado sobre la asociación de clubes náuticos de la comunidad valenciana pero en momentos hace referencia al resto de clubes que no pertenecen a la asociación y a las marinas deportivas. Debido a que los clubes que no se encuentran dentro de la asociación son de la misma estructura podemos extrapolar estos resultados a los mismos en aquellos puntos de los que no se dispongan de datos ofrecidos por el informe.

Para el análisis del impacto económico que generan los clubes desde la oferta los autores Alejandro Albert García en la redacción y Alejandro Acebal Fernández en el análisis estadístico se apoyan en un procedimiento estadístico denominado análisis de correlación R de Pearson. Las variables que analizan son:

- a) Salario
- b) Excedente Bruto de Explotación
- c) Impuestos
- d) Valor Añadido Bruto

Según (Albert, 2010) los conceptos se definen de la siguiente manera:

Salario: la retribución de los clubes a los empleados

Excedente bruto de explotación: Beneficios empresariales netos. Se obtiene como diferencia entre el VAB y la suma de los salarios y los impuestos. Se puede denominar como capital destinado a inversión pues los clubes al no ser entes privados no reparten beneficios.

Valor Añadido Bruto: Se trata de la producción menos el valor de los consumos intermedios y las importaciones. Es el más importante pues refleja la aportación económica real que realizan los clubes. Es el valor intrínseco de los bienes y servicios que produce y ofrecen los clubes a sus clientes.

Y a su vez analizan el efecto de las variables en los sectores económicos relacionados a teniendo a la distancia en la cadena productiva.

- a) Efecto inicial
- b) Efecto directo
- c) Efecto indirecto
- d) Efecto inducido

Inicial: Constituye la situación actual de una partida concreta de la institución en el momento de análisis.

Directo: Indica la relevancia de la instalación en su entorno. Son los impactos de la inversión y producción de los clubes hacia los sectores con los que están directamente conectados, como la hostelería, las actividades deportivas, etc.

Indirecto: Es el impacto que los clubes náuticos generan en toda la estructura productiva, incluso en aquellos sectores en los que no están directamente relacionados.

Inducido: Son las interacciones económicas que se originan con los ingresos que genera la actividad náutica local, los salarios de los trabajadores y los beneficios de los negocios enlazados. Es el efecto derivado del consumo que los trabajadores de los clubes y de aquellos que están intensamente relacionados con ellos.

A continuación se observan los resultados obtenidos por el informe de impacto socio económico.

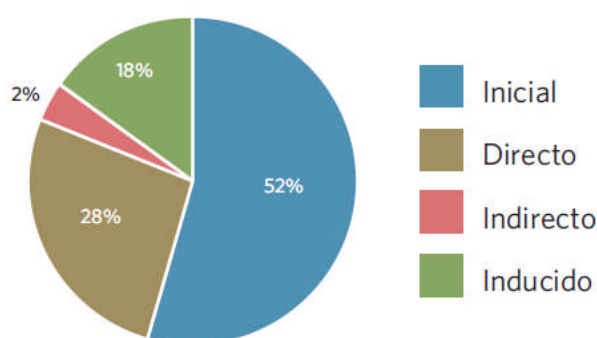
3.1 Salario.

El informe muestra una estimación de unos 7.074.930€ que los clubes gastan en salarios de sus empleados. Generando un mayor impacto en los salarios directos que son aquellos que están directamente relacionados con la producción de los clubes y sus inversiones. El caso del efecto inducido, que son las interacciones económicas que genera la actividad náutica local, los salarios de los trabajadores y los beneficios de los negocios enlazados, el impacto

es de 2.369.970€, El impacto inducido se considera el más importante pues es la dimensión más distribuida entre la localidad de acogida del club. Por lo que respecta al impacto de los salarios indirectos es de 249.000€ es tan bajo debido a que las actividades de servicios crean pocos enlaces intersectoriales más allá de las directamente constituidas.

Grafico. 1

Salario



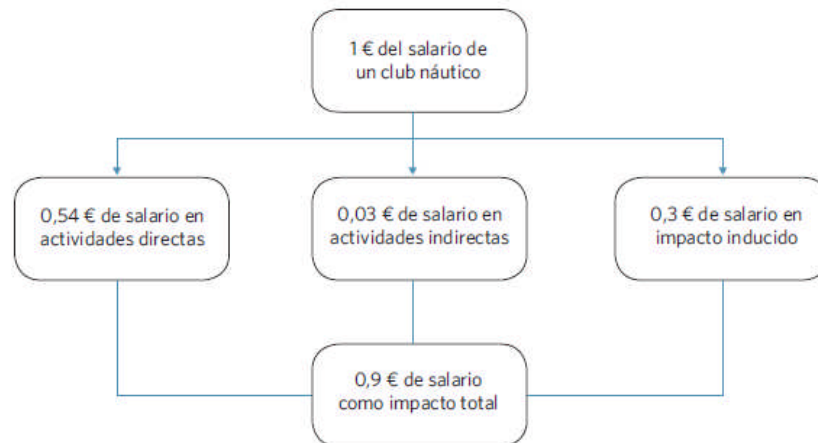
Fuente: Informe socioeconómico ACNCV

Según afirman podemos extraer del informe (Albert, 2010). Los clubes náuticos contribuyen a mejorar sustancialmente la capacidad adquisitiva y el consumo en sus entornos. Debido a que existen casos en los que los salarios no tienen relación directa con la cantidad de amarres sino de la sinergia que influye en la competitividad del club, derivado de una oferta atractiva en los sectores directamente vinculados con los clubes.

El desarrollo económico de una localidad sobre todo en el sector servicios y el turismo se mide por el consumo del mismo y este a su vez depende del salario de la demanda es por tanto que los impactos sobre los salarios generados por los clubes náuticos es un buen indicador del desarrollo local.

El efecto directo tiene lugar en las conexiones sectoriales más próximas como las tiendas especializadas en productos náuticos, industria naval, turismo restauración, hostelería etc. Por los que los clubes náuticos refuerzan y retroalimentan la capacidad adquisitiva de los empleados de estos sectores, lo que repercute en la totalidad del desarrollo económico

Ilustración.2



Fuente: Informe socioeconómico ACNCV

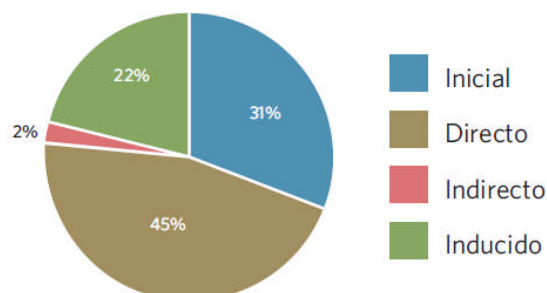
3.2 Excedente bruto de explotación.

Entendemos el excedente bruto como el capital de que dispone un club náutico tras su ejercicio anual y que debido a su composición de entidad sin ánimo de lucro no reparte dividendos por lo que reinvierte esa cantidad en mejorar su actividad.

El informe presenta los siguientes datos con respecto a este punto. El total de inversión es de unos 2.776581€, mientras que el efecto directo de esta actividad es de unos 4.035.327€ incrementando notablemente la cantidad inicial. El efecto indirecto es de 224.205€ y el inducido es de 2.003.512€.

Gráfico. 2

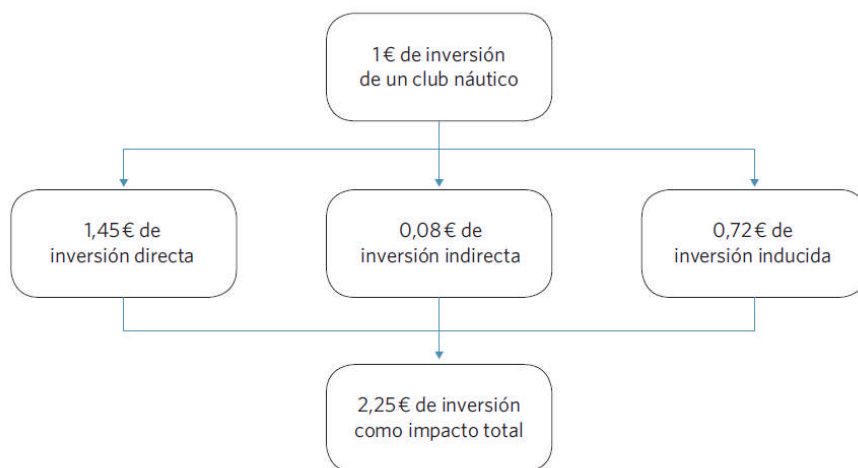
Excedente bruto de explotación



Fuente: Informe socioeconómico ACNCV

Con este dato podemos observar lo importante que es para los sectores afines la actividad de los clubes náuticos contribuyendo a su desarrollo. Los clubes náuticos, debido a su cerca relación con el turismo son motores atrayentes de riqueza y por lo tanto un motor de inversión

Ilustración. 3

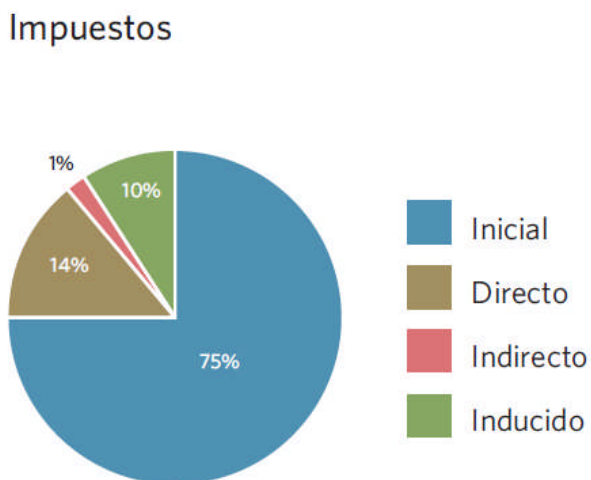


Fuente: Informe socioeconómico ACNCV

3.3 Impuestos.

Los clubes náuticos debido a su naturaleza jurídica los diferencia de las empresas sobre todo en materia de impuestos ya que los clubes reciben ayudas minimizando los impuestos tributados. Los datos que revela el informe son que los impuestos iniciales están estimados en 1.259.845€. Los indirectos suman 243.592€ mientras que los directos 13.997€ y los inducidos 160.718€.

Gráfico. 3



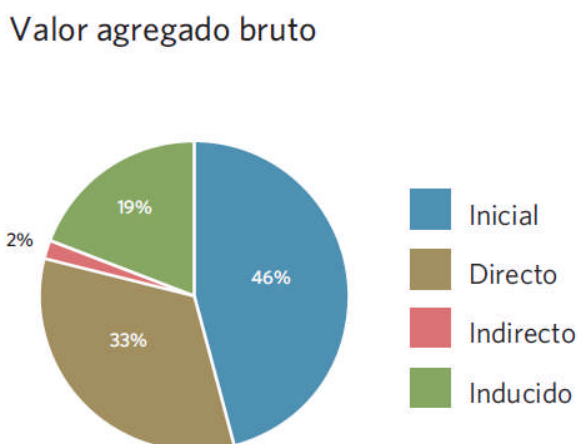
Fuente: Informe socioeconómico ACNCV

3.4 VAB.

El valor agregado bruto supone el valor real que generan los clubes náuticos a través de sus servicios, descontando el precio de los bienes intermedios utilizados para generarlos y sin aplicar los impuestos.

El valor inicial es de 11.172.098€, los valores directos son de 7.926.260€ mientras que los indirectos ascienden a 479.387€ siendo los valores inducidos de 4.448.303€

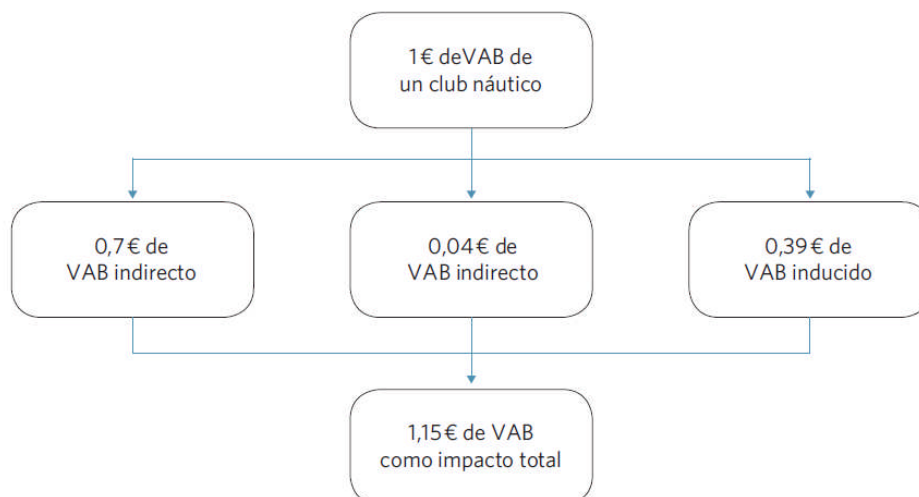
Gráfico. 4



Fuente: Informe socioeconómico ACNCV

El VAB es la medida del valor económico real que genera el club en términos monetarios de los bienes y servicios que oferta.

Ilustración. 4



Fuente: Informe socioeconómico ACNCV

Por lo tanto esto nos muestra el importante impacto en cuanto a crecimiento económico que generan los clubes náuticos en los sectores en los que participan.

En este punto el autor el informe nos muestra que existe un elevado efecto directo, que supone un 54% de los efectos totales, lo que supone un elevado impacto en los sectores más próximos a los clubes como la hostelería, restauración, pequeños comercios, etc.

Triplica el impacto total de la inversión respecto al inicial lo que significa que los clubes contribuyen a promover la inversión en los negocios como el turismo o el deporte náutico.

Como dato más significativo el informe determina que los clubes contribuyen a generar unos bienes y servicios de alto valor económico en sus sectores más próximos así como en los negocios de la localidad. Como muestra que los impactos totales del vab igualan a los efectos iniciales.

Y por último los impactos totales del salario igualan los efectos iniciales de los salario constatando la importancia de los clubes como motor de consumo en la localidad y su

vinculación con los ingresos del sector turístico. Por lo tanto es clara la influencia económica de los clubes como impulsores del consumo en la localidad.

En resumen las instalaciones náuticas de recreo generan un importante impacto en sus respectivas localidades. Y por lo que respecta a la gestión los clubes náuticos son, un importante agente como promotor del consumo interno.

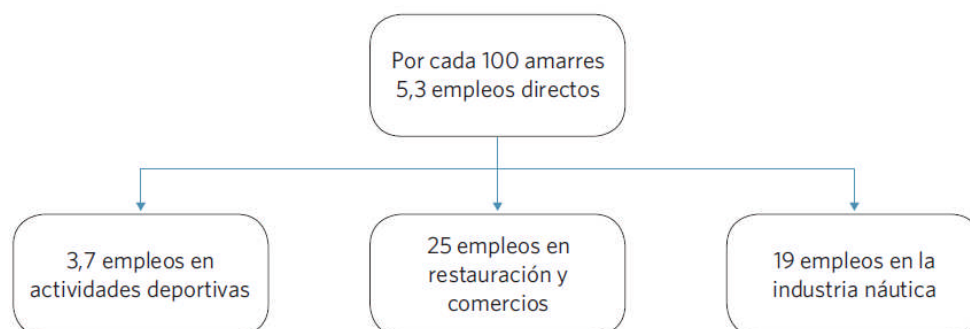
3.5 Empleo.

Sobre la capacidad que tienen los clubes náuticos de generar empleo el informe los siguientes resultados.

Empleo directo: Número de trabajadores contratados directamente por los clubes

Empleo indirectos: Número de trabajadores pertenecientes a sectores económicos ligados a los clubes y que son contratados como consecuencia de afrontar la demanda generada por los clubes.

Ilustración. 5

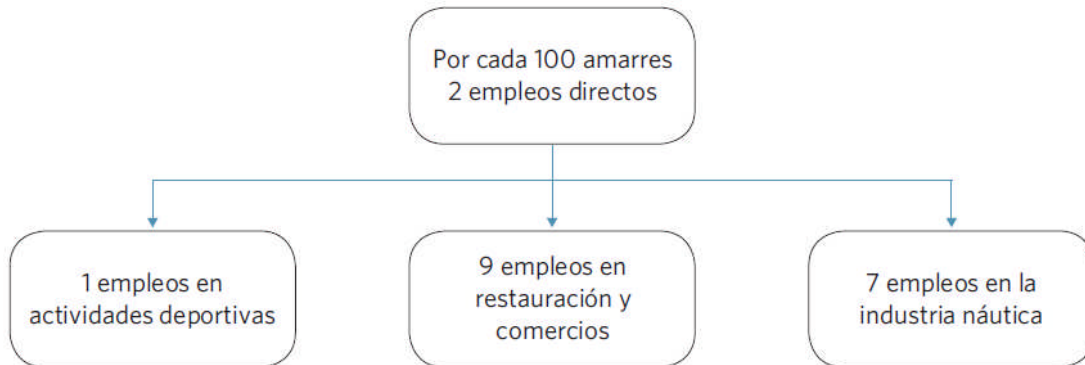


Fuente: Informe socioeconómico ACNCV

Con los datos obtenidos el informe concluye que la actividad económica de los clubes genera un total de 4.137 empleos indirectos, siendo la restauración y los comercios las actividades que más se benefician.

Por lo que respecta al otro órgano gestor de ámbito privado como son las marinas el empleo que generan es el siguiente.

Ilustración. 6



Fuente: Informe socioeconómico ACNCV

4 Aspectos ambientales derivados de la construcción y gestión de una instalación náutica de recreo.

Es por todos conocido, más en la actualidad donde la información fluye entre continentes a una velocidad vertiginosa, de la vulnerabilidad del litoral ante impactos antrópicos. No es objeto del presente trabajo el análisis de las afecciones del litoral por actuaciones sobre el mismo, si no dar a conocer los impactos generados sobre el medio litoral por la construcción y gestión de las distintas instalaciones náuticas de recreo.

La construcción de una instalación náutica de recreo o puerto deportivo lleva aparejada toda una serie de alteraciones físicas, químicas y biológicas de diferente intensidad, que producen gran número de efectos permanentes, sinérgicos e irreversibles (Sánchez, 2003).

- **Construcción**

Normalmente para la ubicación de una instalación náutica se suele buscar un entorno abrigado, donde ya existe un biotopo vital para gran número de especies. Por consiguiente este es sustituido por diques, espigones, dársenas, urbanizaciones, pantalanes, embarcaciones, etc. Este tipo de obras necesitan primeramente de vertidos de áridos, tanto transportados del interior como dragados del fondo marino, para ganar terreno al mar. El dragado de áridos marinos lleva consigo una alta degradación de los recursos marinos como playas, esteros, arrecifes de coral y pesquerías por los motivos que se exponen seguidamente.

- El dragado genera la suspensión de contaminantes tóxicos, acumulados en los sedimentos reintrociéndolos en la columna de agua provocando la contaminación de peces y mariscos por su ingestión.
- Esto crea un efecto negativo sobre las pesquerías de la zona ya que se ven afectadas también las especies de mayor interés comercial.

- A su vez esta suspensión de sedimentos provoca turbidez en el agua, impidiendo que penetre la luz y por consiguiente que se desarrolle la vegetación.
- Esta misma turbidez disminuye a corto plazo el nivel de oxígeno disuelto provocando la muerte de gran cantidad de especies bentónicas.
- Se eliminaban en su principio las praderas de posidonia, en la actualidad de reubican.
- Cabe la posibilidad de que con esta acción se modifique la batimetría, ocasionando cambios en la circulación marina.
- La reubicación del material dragado, puede provocar la intrusión de agua salada en las aguas subterráneas y superficiales en el interior.

La construcción de diques y espigones para el abrigo de las embarcaciones provoca un cambio en la dinámica litoral lo que genera una nueva ubicación de los sedimentos contribuyendo al retroceso de las costas que se encuentran a sotamar de las barreas y la reorientación de las olas.⁸

Algunas instalaciones náuticas integran consigo una urbanización duplicando así su impacto. (Vera, 2004), indica que el binomio instalación náutica-urbanización constituye el paradigma del mayor alcance medioambiental ya que al espacio de la propia instalación se le añade la actuación urbanizadora y edificadora anexa. Es por ello vital que este tipo de actuaciones siempre estén ligadas a un plan general y que cumpla a su vez todos los estudios de viabilidad ambiental.

⁸ Mundana, en Euskadi, es uno de los principales destinos del mundo para los practicantes de Surf pues allí se encontraba la denominada ola perfecta por sus cualidades. Tras la construcción del nuevo espigón esta se vio altamente afectada perdiendo así esta localidad, su mejor recurso turístico.

- Gestión y mantenimiento
 - Dragado de mantenimiento:

El dragado de mantenimiento es realizado en canales de acercamiento y depresiones de las bahías para mantener su profundidad y amplitud y asegurar un acceso seguro para las naves grandes. Los materiales provenientes del dragado de mantenimiento generalmente presentan un mayor problema de eliminación que el sedimento más profundo sacado durante el dragado de construcción, puesto que el sedimento de la superficie se compone de materiales recientemente depositados que normalmente son contaminados. Este sedimento más reciente suele contener contaminantes naturales que pueden originar de la precipitación atmosférica, transporte de sedimento desde las aguas interiores, descargas de fuentes puntuales, y aflujo superficial del área circundante.

(Sánchez, 2003) presenta dos tipos de contaminación en los puertos: el primer tipo correspondería al vertido en la zona portuaria de aguas residuales procedentes de las embarcaciones y del mismo puerto, se incluyen vertidos de tipo doméstico y aguas contaminadas químicamente (restos de combustible, detergentes, pinturas...). El segundo tipo es el resultado de la escasa circulación produciendo estancamiento de aguas.

Para reducir estos impactos la mejor manera sería, en el caso de la construcción y dado que en la Costa Blanca ya existe un elevado número de instalaciones, la remodelación interior de puertos así como el almacenaje en seco, (Martín, 2003).

Es necesario a su vez realizar los correspondientes estudios para determinar la ubicación y la viabilidad ambiental de la instalación evitando, por supuesto, aquellos ecosistemas más frágiles.

Por la parte del funcionamiento de la instalación parece de obligación dotarla con la certificación de calidad ambiental ISO 14001, que obliga entre otras cosas a la elaboración de un manual de buenas prácticas para reducir los impactos ambientales, elemento que

facilitará la interiorización del proceder para los usuarios de la instalación. En anexo 5 se adjunta un manual de buenas prácticas.

4.1 Los impactos de las instalaciones náuticas de recreo sobre las praderas de posidonia oceánica.

Por todos es sabido ya de la importancia que tiene la Posidonia oceánica en nuestro litoral, como productora de pescado, protectora de la regresión costera y productora de O₂. Por lo tanto se ha de mencionar los efectos que tiene la náutica de recreo sobre las praderas.

El mayor impacto de las embarcaciones de recreo sobre las praderas de posidonia es provocado por la acción de fondeo. Las embarcaciones, una vez que se deciden a detenerse en un punto, lanzan su ancla al fondo la cual debe de arrastrarse hasta su penetración en el mismo. A los patrones parece no importarles demasiado el tipo de fondo a pesar de que todas las embarcaciones disponen de sonar, que les advierte del relieve del fondo marino pudiendo determinar si son rocas, arena o posidonia.

Se suele lanzar un ancla con una cadena de entre unos 10 a 30 metros tendida sobre el fondo, la cual se mueve en contacto con las plantas deteriorándolas. Esteban y Yepes (2005). Durante el izado del ancla se producen extracciones de fascículos y rizomas donde se encontraba fijada la posidonia.

Por lo tanto esta acción repetida provoca el aclaramiento de las praderas disminuyendo y deteriorando los beneficios comentados al principio.

(Francour et al. 1999) y (Milazzo et al. 2004) proponen como medidas de protección la restricción en el número de embarcaciones que pueden fondear en un área determinada, así Establecer una moratoria con prohibición absoluta de fondeo en áreas especialmente dañadas, informar al público sobre los efectos de sobre la posidonia de esta actividad estableciendo códigos de conducta. Prohibir el fondeo libre delimitándolo colocando líneas de amarre fijas. (Ej. Puerto de Cabrera, Islas Baleares).

5 Conflicto entre la ACNCV y la ACNPACB.

Durante la revisión de bibliografía referente a los entornos de las INR y en concreto de los clubes náuticos llamó la atención que existiera una asociación a nivel autonómico que representaba un número de clubes náuticos de la comunidad valenciana y otra asociación provincial que representaba al mismo número de clubes náuticos que la autonómica pero solo de la provincia de Alicante. A su vez se percibe la participación de entidades en ambas asociaciones. Desde el inicio se intenta entender el porqué de esa diferenciación, entendiendo que las asociaciones se constituyen como grupos de influencia ante entidades competentes de los objetos solicitados. Por lo tanto, sin discriminación de participar en una asociación provincial, se entiende que una asociación autonómica puede tener mayor influencia como hemos observado anteriormente con la consecución positiva de los distintos proyectos propuestos. A continuación se analiza el porqué, desde una entidad perteneciente a las dos asociaciones pero con el factor de que el gerente del RCNT es a su vez presidente de la ACNCV y a una entidad como el CNV que pertenece a la asociación ACNPACB y que de momento no es participe de la incorporación a al ACNCV.

- RCNT (1)
- CNV (2)

“El factor más importante que influye en esta decisión es la política del club, enfocada en el pensamiento de los presidentes de los clubes” (1).

- La ACNCV es una asociación autonómica que cuenta con dieciséis clubes náuticos que representa a la totalidad de la Comunidad Valenciana.
- La ACNA es una asociación provincial que representa también a dieciséis clubes de la provincia de Alicante de los cuales seis se repiten en ambas asociaciones”.

“Se entiende que un cargo político, como por ejemplo el Conceller de Medioambiente tiene que ponerse en contacto con agentes náuticos para realizar una acción en la zona llamará antes a un representante de las tres comunidades que a cada representación provincial. La asociación de alicante, que ha existido toda la vida, tiene a ojos de una persona la misma

importancia que pueda tener la asociación autonómica. Por lo tanto hay clubes que dicen: - ¿Por qué me voy a asociar con vosotros si a nosotros nos van a tratar igual?"

"El tema es que en Alicante hay 16 clubes y la suma de Castellón y Valencia no es superior. Pero que haya más concentración de clubes en una provincia no significa que represente de igual manera que una autonómica. De hecho, curiosamente los que estamos en los extremos Norte y Sur de Alicante estamos asociados a las dos y los que están en el centro no quieren asociarse a la autonómica".

"Por lo tanto entonces empiezas a pensar, Zaplanismo, Campismo, Alicantinismo, Valencianismo. Si los presidentes de los clubes no dejan a los gerentes por mucho que ellos como profesionales lo vean no pueden actuar. El ponerse de acuerdo es una cuestión de tiempo". (1)

Desde el punto de vista opuesto se entiende que si la provincia de Alicante cuenta con una suma superior a Castellón y Valencia porque deben de tener las mismas condiciones.

"El problema es que la ACNCV pretende que la presidencia de la asociación vaya rotando y cada vez sea de una provincia distinta". (2)

"No consideramos que un gerente de Castellón entienda de la problemática de de las entidades de Alicante". (2)

"Se aceptaría entrar en la ACNCV siempre y cuando el presidente fuera siempre de la provincia de Alicante o por sorteo. Pero claro así tendría más probabilidades la provincia de Alicante". (2)

La principal diferencia entre una y otra es que la asociación de la Comunidad Valenciana está estructurada y tiene un gerente visible en la cabeza de Carlos Torrado que como se comentaba es el gerente del RCNT, entre sus funciones está la de asistir a salones náuticos como el de Barcelona en representación, dotar de documentación actualizada a sus miembros, etc. En cambio la provincial no tiene ni estructura ni gerencia. Este es el factor

determinante entre el dinamismo de una y otra. Por lo tanto el tiempo ha de demostrar que una representación técnica y estructurada es el camino quedando obsoleta la otra.

6 Las problemática de la renovación de las concesiones.

6.1 El conflicto de las Concesiones.

En la actualidad y debido a que ha diez clubes náuticos de la Comunidad Valenciana, entre ellos el de Torrevieja, se les acaba la concesión se ha instalado un clima de crispación entre las distintas direcciones de los clubes náuticos y la administración por las altas pretensiones de esta última como requisitos para la renovación de dichas concesiones.

A continuación se puede analizar esta perspectiva desde el caso del club náutico de Torrevieja.

“El problema de las concesiones es que tienen una caducidad, antes de caducar la concesión has de pasar un examen demostrando que has hecho con tu concesión. Como tienes el puerto y las actividades que has realizado. Para renovarla has de invertir para mejorar. Lo que a pesar de ser un problema mantiene activos a los órganos gestores y no decaen pensando que no les van a echar y por lo tanto no actúan”.

“En nuestro caso, el gobierno de la Comunidad Valenciana pensaba que debajo había un pozo de petróleo. Por eso no se podía hablar con ellos, porque el precio entonces era desorbitado. Entonces empresarios de alrededor de los políticos, interesados, querían quedarse con la concesión para luego dárselo a una compañía constructora o agente bancario. ¿Con que dinero?”

“Nosotros hemos aguantado las crisis, tenemos 25 empleos. Solo se ha despedido a 2 personas. Estábamos antes de la crisis, estamos ahora y seguiremos muchos años”.

“Hace 4 años, con la crisis, los clubes iban a Valencia para demandar cierto tipo de cosas y no se les hacía caso. Se encomendaban a las marinas deportivas (entidades privadas)⁹ argumentando la buena gestión de los mismos. Denominándoles el músculo financiero. Pero queda demostrado que ese músculo financiero ha sido la deuda”.

“Nosotros no tenemos deudas, tenemos ahorros y cuota mensual. Tenemos para hacer nuestro fin social y si nos ponen una dificultad con tiempo para solventarla la solventamos”.
“El RCRA con más de 100 años de historia han pasado dos guerras civiles, y siguen ahí”.

Por lo tanto la problemática gira en torno a las altas pretensiones que en caso de renovaciones de las concesiones repercutirían en los socios primeramente y en los turistas posteriormente reduciendo ampliamente la demanda de este producto por la imposibilidad de gran número de personas en poder pagarlo.

⁹ *“Las marinas son un parking de barcos, su vocación es la de ganar dinero y no tienen un enfoque social. Por eso a ellos el turismo no les va, su fin es que vengan barcos y que se queden el mayor tiempo posible”.*

VI. LAS INR. DIFERENTES MODELOS DE GESTIÓN.

1. Modelos de gestión.

El espacio donde se encuentran ubicadas las instalaciones náuticas de recreo es de propiedad pública por lo tanto la administración pública competente en esta materia es el ministerio de fomento a nivel nacional y la Consellería de Infraestructures i Transport a nivel autonómico. Se encargan de sacar a concurso la concesión de construcción y gestión de una instalación náutica recreativa. La concesión suele tener una duración de 30 años y finalizada esta fecha, la entidad gestora deberá renovarla según los criterios de la administración pública. En definitiva las instalaciones náuticas de recreo se pueden analizar a su vez por su función que en cierta medida va a determinar también la gestión de las mismas.

Por un lado se pueden distinguir las instalaciones que prestan servicio a un sector o población fija ya existente que las demanda. Para ofertar este servicio se crean asociaciones públicas en las que se integran voluntariamente quienes lo desean. (Esteban, 2003), como es el caso de los clubes náuticos, de regatas, etc. Por lo tanto la demanda es la que va a generar la necesidad de la prestación de servicios y de la consiguiente infraestructura.

En cambio por el otro lado se encuentran aquellas instalaciones náuticas de recreo que son un complemento a un entorno, en este caso urbanístico. Es por ejemplo aquella urbanización a la que se le dota con un puerto deportivo o de una instalación náutica de recreo. Esto se hace para otorgar un valor añadido a las viviendas y así rentabilizar más aún su venta. Podemos encontrar un paralelismo en las urbanizaciones que se desarrollan en torno a un campo de golf. Esta tipología queda gestionada por un ente privado, en su caso por una sociedad anónima debido a la gran inversión necesaria para desarrollar esta tipología.

1.2 Clasificación.

Los principales promotores de las instalaciones náuticas de recreo se pueden clasificar en tres grandes grupos según la Ley de Puertos Deportivos española comentada anteriormente:

- a) Estado
- b) Corporaciones locales, Delegación Nacional de Educación Física y Deportes y Organización Sindical.
- c) Clubes Náuticos u otros deportivos con actividades náuticas, y demás personas, jurídicas o naturales, de nacionalidad española.

Según (Esteban, 2003), actualmente la distinción respecto a la promoción y titularidad cabe establecerla en cuatro tipos:

- a) Sector público a través de las distintas administraciones
- b) Sector privado, bien a través de personas físicas o jurídicas.
- c) Mixtas, como el caso de las promociones municipales.
- d) Asociaciones deportivas privadas de actividades náuticas.

Se entiende por sector público a través de las distintas administraciones, en el caso de la Comunidad Valenciana aquel propuesto en el “Programa de amarres deportivos públicos en los puertos de la Generalitat Valenciana”. Creado con el fin de hacer más accesible la posibilidad de obtener un amarre por la población local haciendo amarres públicos a precios más asequibles y destinados a personas empadronadas en la población donde se encuentra ubicada la instalación náutica de recreo. Se suele encontrar ubicado en una pequeña parte de la instalación náutica principal que en su mayoría están gestionadas por asociaciones deportivas privadas de actividades náuticas y se diferencia de entre ellas por que una valla divide las dos.

A las instalaciones náuticas deportivas gestionadas por el sector privado se le suele denominar como Marinas deportivas. Este punto merece un estudio más profundo debido

a su alta complejidad. El modelo es muy similar al que se produce en los campos de Golf con acción inmobiliaria in-situ. Se presenta la duda de si la acción inmobiliaria se origina como acción para dotar de un valor añadido a las acciones náutico deportivas o se opta por la opción de realizar un desarrollo inmobiliario en una zona privilegiada próxima al mar que conlleva la construcción de una instalación náutica de recreo que a su vez incrementa el valor de las viviendas. A su vez sugiere la lectura de publicaciones de autores (Mazón; Vera; Navalón) entre otros sobre el turismo residencial en la Costa Blanca. ¿Se puede considerar a este tipo de gestión Turismo náutico o turismo residencial? Por eso se cree necesario un estudio integro sobre este objeto. La instalación náutica de recreo gestionada por un ente privado analizada es la Marina deportiva de Alicante.

Como se observará posteriormente la coyuntura económica actual y las propias necesidades de agentes náuticos han derivado en acciones conjuntas sobre promoción de instalaciones náuticas deportivas como es el caso de Torrevieja con el desarrollo del club de producto de turismo náutico propuesto por la concejalía de turismo de Torrevieja.

Por lo que respecta al análisis de asociaciones deportivas privas analizas se ha optado por analizar un ejemplo claro de ente dedicado al turismo como el RCNT perteneciente a su vez en la ACNCV donde su gerente es el presidente y su caso antagónico como es el dl CNLV que continúa sin determinar acciones directas respecto al turismo y que pertenecen a la ACNA.

1.3 Tipos de usuarios.

La actividad principal de las instalaciones náuticas deportivas y sus gestores es la cesión, alquiler y mantenimiento de amarres de los que derivan sus principales usuarios que son los siguientes:

- a) Usuarios de base
- b) Usuarios alquilados
- c) Transeúntes
- d) Amarres de cortesía

Usuario de base: Se entiende por usuario de base a aquel usuario perteneciente a la masa social del órgano gestor y propietario de una concesión de un amarre por el tiempo de duración de la concesión de la gestión de la instalación. Una vez que el entidad solicitadora de una concesión de gestión de una instalación náutica de recreo obtiene dicha concesión divide los gastos a acometer para la construcción, mejora o mantenimiento de la instalación entre su masa social otorgando a cambio la concesión de un amarre que según la actual ley nunca puede exceder entre el 50 y 60% de la capacidad total de amarres.

Usuarios alquilados: Son aquellos que ejecutan la opción de alquiler ofertada tanto por parte del gestor de la instalación como de algún propietario de concesión de amarre. Este usuario de pagar a parte de precio del alquiler la cuota social. Dentro del 50 o 60 % restante el gestor se guarda un número elevado de amarres destinados a alquiler pero también como se comenta un miembro perteneciente a la masa social propietario de una concesión de amarre puede alquilar su amarre de manera particular únicamente notificando al gestor la acción para que este tome nota de los nuevos datos del propietario y de la embarcación u optar a la opción que proporciona el órgano gestor en este caso el club náutico por el que su oferta de alquiler de amarre se introduce en una bolsa del alquiler ofertada por el club donde en el caso de que se ejecute el alquiler el propietario deberá pagar una comisión al club.

Transeúntes: Son aquellos usuarios que amarran su embarcación y utiliza las instalación náutica durante un tiempo determinado. No han de pertenecer a la masa social del club por lo que no tienen que pagar cuota social ni concesión, únicamente pagan el precio por día (ver anexo) de amarre en función de las medidas de la embarcación y el impuesto de la Generalitat TG 5%. Es este tipo de usuario es el que consideramos como turista náutico. Pues es el que más se ajusta a las definiciones comentadas con anterioridad. A su vez este tipo de usuarios suelen consumir productos ofertados por la instalación náutica tanto de restauración como de actividades deportivas, lavandería, etc.

Amarres de cortesía: Este tipo de usuario es aquel que amarra su embarcación por unas pocas horas sin pagar nada. Esta acción es una norma no escrita en el mundo de la náutica que viene desde muy lejos y que tiene su origen en la necesidad de amarre de urgencia

provocado por una indisposición de alguno de los tripulantes de las embarcaciones y que actualmente ha derivado en que los usuarios que deciden parar para comer o para hacer una visita rápida a la instalación o localidad tienen la opción de amarrar durante un par de horas sin tener que pagar nada.

Usuarios de marinas deportivas: A las definiciones anteriores hay que añadir por las características de esta tipología los propietarios de una vivienda y amarre de la instalación sin pagar concesiones ni cuotas sociales.

Usuarios de puertos deportivos públicos: Los usuarios de estos amarres han de ser habitantes de la población donde se encuentra ubicado el puerto. Los precios son más asequibles. Más adelante se comenta la problemática derivada de esta acción.

2. Club Náutico de Villajoyosa.

Como se mencionaba en el apartado de trabajo de campo, nos introdujimos durante dos meses en el quehacer diario de una asociación deportiva encargada de gestionar una INR como es el Club Náutico de la Vila. En este punto se plasma la información adquirida y además se expone un evento náutico deportivo, en el que se participó con el fin de proponer que se pueden realizar eventos náuticos deportivos atrayentes de turismo sin necesidad de hipotecar ningún tipo de entidad o institución ni el medio ambiente con la necesidad de transformar la INR o su entorno. Se comienza plasmando esa necesidad, mencionada anteriormente, en la que una asociación náutica deportiva decide adquirir la concesión de explotación y gestión de una INR para dar soporte a su estructura deportiva.

2.1 Los inicios del club.

Según datos que se extraen del acta número dos, expuesta en la sala de juntas del club. La junta directiva de la asociación civil de L'assut se reunió el 15 de Enero de 1967 con el fin de crear un club náutico. El presidente manifestó el deseo de formar, dentro de su sección deportiva, un club náutico para tratar de encauzar las aficiones del deporte de mar en

todas sus modalidades. Añadiendo el gran valor de la arraigada historia marinera tradicional de Villajoyosa. El nombre inicial de la misma fue el de club náutico l'assut y se encontraba gobernado por una junta directiva inicial compuesta por:

- Presidente
- Vicepresidente
- Vicesecretario
- Vicetesorero
- 7 Vocales

De esa junta de iniciación del club náutico l'assut que posteriormente se convertiría en el actual Club Náutico de la Vila se aprobaron cuatro puntos básicos que se mencionan a continuación.

- La concesión de la sección deportiva en el club náutico de Villajoyosa era para todos los deportes náuticos.
- Los socios de l'assut podían pertenecer de manera adjunta al nuevo club.
- La junta de l'assut nombraría la comisión de gobierno del club.
- El club estaría sometido y actuaría de acuerdo con las directrices de la asociación l'assut.

2.2 Gestión de la INR.

La primera concesión para gestionar la INR de Villajoyosa, que se iba a ubicar en dominio público propiedad de la Comunidad Autónoma Valenciana, la obtendría el club, en 1973 con una duración de 20 años, hasta 1993 y que posteriormente la renovarían con una duración de 30 años. Para obtener dicha concesión, el club tuvo que desembolsar una gran cantidad de dinero. Repartida entre sus socios, pues el puerto contaba únicamente con dos pantalanes y uno de ellos era ilegal. Dado que las asociaciones deportivas son entidades sin ánimo de lucro, los desembolsos de dinero como el mencionado salen de su masa social. Es decir, establece una cantidad de dinero que en este caso son 18.000€ para la concesión de un amarre en propiedad. Con el fin de que la masa social sufrague la enorme inversión

inicial. La tarifa mencionada es a fondo perdido, a la que hay que sumar la cuota social que asciende a 120€, el pago de estas cantidades son requisito obligatorio para obtener el amarre en propiedad. Los propietarios a su vez, bajo notificación al club, pueden alquilar su amarre. A la tarifa fijada por el club para el amarre del barco, hay que añadirle la tarifa TG5.¹⁰

El Club cuenta en la actualidad con 330 amarres. (Esteban, 1998) Clasifica la oferta de las instalaciones náuticas de recreo según tipología en tres partes, en función de la cantidad de amarres de las que dispone.

- Puertos deportivos de menos de 300 amarres
- Puertos deportivos de entre 300 y 600 amarres
- Puertos deportivos de más de 600 amarres.

Por lo tanto el puerto deportivo de la Vila, gestionado por el Club náutico de la Vila, se encontraría ubicado en la segunda clasificación. Aquellos puertos deportivos denominados de tamaño medio que son en los que se basa este estudio con los ejemplos, además del mencionado de la Vila, de Torrevieja (600) y la Marina deportiva de Alicante (750).

Los citados amarres quedan distribuidos en el área de la instalación, según la ubicación del pantalán en el puerto, que a su vez determina los tamaños de los mismos que varían desde los 6x2.5m¹¹ hasta los 20m de eslora. Para el caso de los transeúntes se fijan precios por día (ver anexo 2). En el caso de que solicitara un amarre un barco superior a los 20 metros de eslora, la instalación cuenta con muelle de espera. Solo dispone de dos plazas en el muelle de espera y el tiempo de amarre es limitado.

Respecto a la demanda de amares, es obvio que la crisis ha jugado un papel importante en este campo pues, en el año 2012 la capacidad del Club está en torno al 60% mientras que antes del inicio de la misma la demanda era superior al 100% de capacidad, de ahí la demanda de los clubes para aumentar sus instalaciones.

¹⁰ TG5: Tarifa General del 5%, esta tarifa es en relación al espejo de agua que ocupa el barco. Impuesto de la GV

¹¹ Eslora x Manga

2.3 Promoción.

En este caso en concreto, la junta directiva de la INR no tiene objetivos ni estrategias fijadas en el campo del turismo, aunque como se puede comprobar a continuación utilizan factores de turismo para su promoción con el fin de captar clientes. Por lo tanto se presenta una interesante paradoja, pues como comprobaremos se oferta como un recurso más del destino. A continuación se presenta el texto extraído de la web www.cnlavila.org en la que encontramos el apartado promocional en el que el club se apoya en el destino Villajoyosa y sus recursos para su promoción.

Villajoyosa es una ciudad vinculada y abierta al mar, por ser un pueblo que tiene la pesca como una de sus actividades económicas más importantes y por estar situada en una zona de gran importancia turística como es la Costa Blanca. La ciudad ofrece la posibilidad de visitar “La Vila Vella”, casco antiguo de la ciudad, caracterizado por sus casas colgantes de colores y por la muralla que la rodea. Su situación dentro de la comarca de la Marina Baixa hace que los desplazamientos a la ciudad de Benidorm, las fuentes del Algar de Callosa d’en Sarriá o Altea sean muy cortos. La autopista AP-7 está a tan sólo 3 Km. y facilita el acceso al Club desde el aeropuerto de Alicante.

Las nuevas instalaciones del C.N. Villajoyosa están avaladas por la Bandera Azul de la Comunidad Europea y por la certificación en la ISO 14001:2004. Han sido concebidas con el propósito de conseguir la mayor funcionalidad para el uso y disfrute de todos los socios y usuarios; muestra de ello es la supresión de todas las barreras arquitectónicas para facilitar a las personas con algún tipo de discapacidad física el acceso a todas las instalaciones del Club. Por otra parte la recogida de residuos peligrosos, entre ellos los aceites, permite mantener las aguas en perfecto estado. Para este y otros servicios nuestro personal está a su disposición las 24 horas del día y está altamente cualificado para ofrecerle cualquier tipo de asesoramiento náutico.

Los atractivos náuticos que el Club ofrece son la pesca deportiva en sus distintas modalidades, las distintas convocatorias de regatas de vela, travesías y competiciones de kayak organizadas a lo largo del año, y actividades subacuáticas que permiten contemplar

en pocos minutos de navegación bellas e incomparables illetas y calas con fondos marinos llenos de gratas sorpresas para los amantes del submarinismo.

Por descontado que el navegante podrá recrearse del encantador paisaje de la Costa Blanca y de la estupenda climatología que poseemos durante todo el año. Cada atardecer desde nuestro Club podrá gozar admirando la llegada de los barcos de pesca y saborear en los restaurantes cercanos los apetitosos arroces y los sabrosos pescados de la bahía. Las instalaciones del Club Náutico de Villajoyosa han sido concebidas con el propósito de conseguir la mayor funcionalidad para el uso y disfrute de todos los socios y usuarios. El acceso a las instalaciones carece de barreras arquitectónicas, lo que facilita la utilización de las mismas a las personas discapacitadas.

En resumen, es curioso como el club pone en valor el recurso del pueblo de Villajoyosa y su entorno, así como los paisajes y las buenas comunicaciones. Es decir, resalta los principales factores de desarrollo del turismo. Por lo tanto, de nuevo resulta paradójico observar como en el club no disponen de ninguna línea definida para captar turistas. Incluso les incomoda la posibilidad de convertirse en una entidad dedicada al turismo. Si bien es cierto que el club está declarado como empresa turística, pero esto es debido a que les abre un abanico más amplio para la solicitud de ayudas y subvenciones. Pues no hay que olvidar que los clubes náuticos son entidades sin ánimo de lucro. En Abril del año 2012 el club solicitó 2 ayudas convocadas por la Agencia Valenciana de Turismo donde el requisito principal era ser empresa turística.

Uno de los puntos subvencionables en esta convocatoria era la creación de un club de producto.

2.4 Servicios e Instalaciones.

Como se comentaba anteriormente, las INR cuentan con una serie de instalaciones y servicios que en el caso del Club Náutico de Villajoyosa son las siguientes.

Tabla. 2 Servicios e Instalaciones CN Vila

| | |
|---|--|
| <i>Amarres con Agua y Luz.</i> | <i>Muelle de Espera.</i> |
| <i>Sistema de Comunicación.</i> | <i>Servicio Vigilancia las 24 horas.</i> |
| <i>Área de Carena.</i> | <i>Servicio de Trave-lift</i> |
| <i>Naves de Reparaciones.</i> | <i>Servicio de Recogida y Zona de Recogida de Residuos Peligrosos.</i> |
| <i>Estación de Carburantes, dentro de la zona portuaria</i> | <i>Zona de Parking.</i> |
| <i>Vestuarios Públicos.</i> <i>Gimnasio.</i> | <i>Escuela de Vela, Kayak de Mar y Buceo.</i> |
| <i>Servicio de Cafetería-Bar y Restaurante.</i> | <i>Salón Social y Sala Polivalente.</i> |
| <i>Zona Wifi Gratuita.</i> | <i>Oficinas del Club.</i> |

2.5 Características.

Una información muy valiosa para los patrones de las embarcaciones a la hora de decidir un puerto en el que amarrarse son, además de los servicios, las características de la instalación. En el caso de la Vila son las siguientes.

Tabla. 3 Características CN Vila

| | |
|-----------------------------|------------------------------|
| Número de amarres | 330 |
| Superficie de agua | 47.093 m2 |
| Superficie de Tierra | 2.914 m2 |
| Sonda | Dársena 6m - 2m Bocana 7m |
| Esloras hasta | 20m |
| Comunicación | canal 9 VHF |

2.6 Partidas de Ingresos y gastos del club Vila.

En la siguiente partida de ingresos podemos entender de mejor manera como se vertebra la gestión del Club Náutico de la Vila, y su enfoque hacia lo que nosotros denominamos turismo. Ejemplificado en la captación de transeúntes y la atención y servicios ofrecidos a los mismos.

Tabla.4 Partida presupuestaria

| Partida | % |
|---|--------------|
| Cuotas Sociales | 9.95% |
| Varadero | 7.86% |
| Alquiler de amarres (socios+transeúntes) | 48.6% |
| Arrendamientos locales | 15.76% |
| Cuotas de amarres | 9.86% |
| Actividades deportivas | 6.40% |
| Invernaje de barcos | 0.20% |
| Otros servicios | 1.45% |
| Total | 100% |

Cabe destacar, tras la revisión de esta tabla, que no diferencia claramente los ingresos obtenidos por usuarios alquilados y usuarios transeúntes por cuanto los engloba en la misma partida obteniendo unos ingresos del 50%. Según este dato, si los ingresos por

transeúntes fueran de ese tamaño sería poco responsable por su parte no ofrecer una atención especial a este tipo de usuario pero como comprobaremos más adelante el ingreso por amarre transeúnte es del 10%, ajustándose a la estructura de las INR ubicadas en esta zona.

En la siguiente tabla se desglosa la partida de ingresos anterior, esto nos sirve para visualizar más claramente la importancia que puede tener un turista en el proceder de la gestión de un Club náutico.

Tabla.5 Presupuesto desglosado 2011

| Partida | % |
|--|---------------|
| 1. Prestación de servicios | 76.15% |
| <i>Cuota social anual</i> | 11.58% |
| <i>Mantenimiento de amarres</i> | 11.52% |
| <i>Alquiler de amarres Socios</i> | 47.55% |
| <i>Servicios prestados marineros</i> | 1.69% |
| <i>Servicios prestados varaderos</i> | 9.15% |
| <i>Invernaje barcos</i> | 0.24% |
| <i>Alquiler amarre transeúntes</i> | 9.07% |
| <i>Servicios prestados a áreas deportivas</i> | 9.41% |
| | |
| 2. Arrendamientos | 14.44% |
| <i>Varadero</i> | - |
| <i>Locales Comerciales</i> | - |
| <i>Cafetería</i> | - |
| <i>Escuela de Buceo</i> | - |
| <i>Motos de Agua</i> | - |
| | |
| 3. Otros ingresos | 9.46% |
| <i>Llaves, parking, tarjetas...</i> | - |
| | |
| Total | 100% |

Según los datos obtenidos de la última auditoria (2011), realizada al Club Náutico de la Vila podemos concluir que la mayor partida de ingresos se sostiene en la prestación de servicios con un 76% del total de ingresos del club, elemento principal del turismo. Pero como ya se había mencionado anteriormente, podemos ligar directamente al turismo las partidas de:

- Alquiler de amarres a Socios.
- Alquiler de amarres a transeúntes.
- Servicios prestados a áreas deportivas.

El alquiler de amarres a socios proporciona un 47% del total de la prestación de servicios, tenemos que recordar que un 50% de los amarres están destinados a este segmento por obligación concesionaria.

El alquiler de amarres a transeúntes únicamente ocupa un 9% del total de ingresos por prestación de servicios. En conjunto, el alquiler de amarres proporciona el 56% de ingresos del Club por prestación de servicios que es un 48% del total del presupuesto del club.

Dentro de áreas deportivas no se diferencia entre objetos susceptibles de atracción turística como eventos, en este caso el Eurochallenge 2012 y las escuelas de verano que empiezan a partir de Julio, y los ingresos por los equipos deportivos del club, como el de kayak y vela. Esta partida supone un 9% del total de ingresos por prestación de servicios.

A parte de la prestación de servicios, un club obtiene ingresos por arrendamientos, que en este caso supone un 14.4% del total de ingresos y otros ingresos como el proveniente del alquiler de llaves para vestuarios, las tarjetas de uso del parking, etc. Esta partida supone un 9.46% del total de los ingresos.

Por lo tanto queda claro que la mayor partida nutritiva de ingresos de este club proviene del alquiler de los amarres en sus dos vertientes.

3. Análisis de un evento náutico deportivo susceptible de atracción turística. “Eurochallenge 2012” Surf ski & kayak de mar.

El club náutico de la Vila, organiza varios eventos deportivos que son atractivos. Tanto de deportistas como familiares de los mismos, así como de público que observa la prueba. Normalmente las pruebas son de duración de un día pero el evento Eurochallenge tiene como duración dos días, obligando a los participantes y familiares a alojarse, por lo tanto pasan de ser visitantes a turistas.

Por otro lado el club ofrece cursos de verano de varias disciplinas de deportes náuticos que son atractivos tanto para la población local como para los turistas que se hospedan en Villajoyosa en sus distintas modalidades. La proximidad de Benidorm, pues se encuentra a escasos 8km de distancia, y la falta de competitividad del club náutico de Benidorm hace que el club tenga una oferta potencial considerable.

Estos eventos como observaremos necesitan de un enorme trabajo y dedicación pues el apoyo institucional es mínimo.

Ilustración.9 Logo Eurochallenge



3.1 Los orígenes de la prueba.

Durante toda su historia el club náutico de Villajoyosa ha sido un referente en los deportes náuticos¹², especialmente los relacionados con la vela en todas sus modalidades.

Fue a partir del año 2000 cuando el gerente del club, viendo un documental donde un palista Francés mostraba la disciplina del kayak de mar en su modalidad surfski le inspiró

¹² Recordamos que el club anteriormente era una sociedad civil especializada en deportes náuticos y que por eso se constituyó el club l'assut.

para diversificar su oferta de deportes náuticos especializándose en una modalidad que de momento ningún club español ofrecía. El gerente se desplazó a Francia para entrevistarse con el palista para que este diera unos clinics¹³ en el club, con el fin de generar una motivación en esta modalidad. En ese momento no existía ninguna escuela en el club y únicamente había dos kayaks en la instalación. A raíz de eso la demanda de este deporte fue creciendo y eso le ha permitido al club especializarse en la modalidad llegando a ser uno de los clubes españoles más laureados a nivel nacional, como lo demuestran los últimos resultados obtenidos.

El club de kayak de mar Villajoyosa se encuentra en 2º lugar empatado con el club de Denia y solo por detrás del club de Mallorca donde disponen de un centro de tecnificación especializado en esta prueba en especial.

Jonathan Neill, de origen sudafricano y responsable de una empresa de turismo activo localizada en sella, se ofreció para importar los kayaks tipo surfski desde Sudáfrica. Una tarea algo difícil pues solo encontramos en la actualidad dos marcas que fabriquen este tipo de embarcaciones que son “Fenn kayak” (Nueva Zelanda) y “Think kayak” (Vancouver). (En la última prueba se incorporaron dos marcas más como son epic y mazu).

Durante este tiempo y observando el crecimiento de licencias federativas¹⁴ en esta modalidad, se sabía del conocimiento de un circuito mundial de kayak de mar pero que no pasaba por Europa, esto añadido a la buena relación con la federación sudafricana que le aseguraba la participación de sus palistas (que son los mejores del mundo) propició que el club decidiera apostar por ser la primera prueba que se realizaba en Europa.

En su inicio la organización era llevada por parte de las marcas y grupos de interés y fue a partir de 2011 donde tras observar la creciente demanda de los participantes en estas pruebas la federación internacional de piragüismo decide crear un circuito mundial puntuable.

¹³ Cursos intensivos con monitor de elite.

¹⁴ En la actualidad el club náutico de Villajoyosa cuenta con 110 licencias federativas de kayak de mar.

Villajoyosa, a pesar de que ya estaba incluido en la primera organización decidió inscribirse en el circuito puntuable siendo en 2012 la 4ª edición pero la primera puntuable para el campeonato del mundo de kayak.

3.2 La prueba.

La prueba Eurochallenge es una prueba internacional de piragüismo contemplada como “Prueba de interés” en el calendario oficial de la Real Federación Española de Piragüismo e incluida como sede de una de las pruebas de la nueva Copa del Mundo de Surfski de la Federación Internacional de Piragüismo y a su vez es valedera para la clasificación de la Oceanpaddler World Series 2012.

La prueba se realiza en mar abierto con distancias superiores a los 20 km, para las categorías superiores, predominado la navegación empopada¹⁵ para favorecer el espectáculo debido a las características del surfski que así le permite planear sobre las olas.

La prueba tradicionalmente se ha realizado el día 1 de mayo y la prueba era de duración de 1 día. En este año 2012, debido a la crisis, y a la previsión de un descenso de inscritos en la prueba con su consiguiente reducción de presupuesto decidieron subir en 15€ el precio tradicional de 40€. Para justificar este incremento decidieron incluir un nuevo recorrido y prolongar la prueba en un día, y las fechas ya debían coincidir con un fin de semana por lo que este año es 4 y 5 de mayo.

3.3 Recorrido.

El recorrido clásico (ver anexo 6.1) es de 20 km con salida desde la playa de Villajoyosa recorriendo en la costa en la primera mitad, adentrándose posteriormente en el mar pasando por la isla de Benidorm recorriendo la playa de Villajoyosa y con meta en Club Náutico.

El segundo recorrido (ver anexo 6.2) es de 18 km y la modalidad se llama downwind (a favor del viento) y contempla las bahías de Villajoyosa y Campello desde una playa a otra en línea recta. La salida y llegada dependerá de la dirección del viento. Según esto la salida podrá ser desde la Vila o desde Campello.

En caso de falta total de viento, se realizará una prueba alternativa, de recorrido circular dentro de la bahía de Villajoyosa.

3.4 Categorías.

Los participantes de la prueba se dividen en categorías en función de la edad y de la modalidad en la que van a participar siendo K1, participación individual y K2, participación doble, diferenciando a su vez surf ski y tradicional dependiendo de la embarcación utilizada.

Tabla 1.5 Categorías

| SurfSki | Categoría | | Distancia |
|-----------------------|------------|-----------|-----------|
| K1 Masculino/Femenino | Cadetes | 1996-1997 | 10 km |
| K1-K2 | Junior | 1994-1995 | 20 km |
| K1-K2 | Señor | 1978-1993 | 20 km |
| K1-K2 | Veterano1 | 1966-1977 | 20 km |
| K1-K2 | Veterano 2 | <1966 | 20 km |
| Tradicional | | | |
| K1 | Senior | | 12km |
| K1 | Veterano | | 12km |

3.5 Participantes.

La tabla que muestra la relación de participantes según su procedencia es un indicador muy claro de la gran variedad de países de procedencia de los participantes. Este indicador puede servir para demostrar el interés turístico de la prueba y así poder captar financiación pública por parte del organizador de la prueba así como servir de oportunidad para el

órgano competente en promoción turística de Villajoyosa para dirigir sus estrategias. En él años 2012 han asistido a la prueba 5 participantes, más familia o amigos, sudafricanos incluso participantes de Emiratos Árabes. ¿Qué campaña proyectada por el ayuntamiento de Villajoyosa o la misma diputación de Alicante puede atraer turistas de estas localidades? La prueba a su vez se va consolidando, creciendo el número de países aunque hay que mencionar que la crisis afecta al número de participantes. Por lo tanto seguirán viniendo participantes de esos países por lo que la oportunidad es clara favoreciendo enormemente la diversificación del producto, obsoleto, de Villajoyosa.

Tabla 1.6 Relación participantes.

| | Pais | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|----|------------------------|------------|------------|------------|------------|
| 1 | Alemania | 1 | 3 | 4 | 3 |
| 2 | Australia | 2 | 3 | 2 | 5 |
| 3 | Bélgica | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 4 | Bulgaria | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 5 | Canadá | 2 | 1 | 0 | 1 |
| 6 | Dinamarca | 1 | 1 | 4 | 1 |
| 7 | Emiratos Árabes Unidos | 0 | 0 | 0 | 3 |
| 8 | España | 110 | 129 | 116 | 80 |
| 9 | Finlandia | 0 | 0 | 2 | 0 |
| 10 | Francia | 15 | 21 | 15 | 7 |
| 11 | Holanda | 0 | 0 | 6 | 2 |
| 12 | Hungría | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 13 | Israel | 1 | 0 | 0 | 8 |
| 14 | Italia | 6 | 0 | 0 | 1 |
| 15 | Moldavia | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 16 | Noruega | 1 | 3 | 0 | 0 |
| 17 | Nueva Zelanda | 0 | 0 | 2 | 0 |
| 18 | Portugal | 9 | 15 | 11 | 5 |
| 19 | Reino Unido | 18 | 15 | 10 | 2 |
| 20 | Sudáfrica | 7 | 8 | 5 | 5 |
| 21 | Suecia | 5 | 2 | 2 | 2 |
| 22 | Suiza | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 23 | Uruguay | 0 | 0 | 2 | 3 |
| 24 | Venezuela | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | Total | 181 | 202 | 182 | 131 |

3.6 Presupuesto.

Pues bien, como oportunidad que se menciona anteriormente, prácticamente no recibe ningún tipo de apoyo. Las entidades privadas colaboran con patrocinios en especies y las instituciones públicas colaboran mínimamente o directamente no colaboran como ha sido el ejemplo del ayuntamiento de Villajoyosa en 2012. Esto provoca que sea realmente difícil la organización de este tipo de eventos, pues se recuerda de nuevo que estas entidades son sin ánimo de lucro. Por lo que sufragan estas actuaciones con los pocos ahorros de la gestión de la INR y de las cuotas de participación. La prueba se desarrolla, tras estos factores mencionados anteriormente, por la enorme motivación del comité organizador. Pero la falta de apoyo que dota de dificultad de la organización contribuye enormemente a la desmotivación de los mismos y por lo tanto a la pérdida de la prueba y por consiguiente a la pérdida de la oportunidad. En el (anexo 7) se puede revisar el presupuesto 2012 como ejemplo demostrador de la escasa participación institucional en la prueba. Por razones de estética del proyecto no se puede adjuntar a continuación. Al total de gastos de 28.500€ las instituciones apoyan únicamente con 7.500€. La mayor aportación proviene de la federación de piragüismo y como comentábamos anteriormente el ayuntamiento de Villajoyosa no apoya económicamente y el patronato de turismo de la diputación, así como el área de deportes de la misma colabora con 1500€. En los tiempos que corren cualquier tipo de aporte económico es un regalo, observando la situación de las administraciones públicas. Si bien es cierto, se apoya a otro tipo de pruebas, que desde nuestro parecer no tienen la repercusión y generan las oportunidades mencionadas como es el caso del apoyo al club de fútbol Villajoyosa que se encuentra en 3ª División del fútbol Español. Con esto no se quiere decir que se deje de apoyar a ciertas pruebas si no que exista un paridad entre deportes en función de sus repercusiones generales y no solo por popularidad. Pues una disciplina con apoyo puede crecer en la mencionada popularidad.

3.7 Conceptos.

a) Kayak de mar tradicional (Ver ilustración. 7):

Los kayaks de mar son pequeñas embarcaciones marinas tipo piragua con una eslora normalmente de entre 3.7 y 7.3m dependiendo de si son K1 o K2 y una manga desde los 45 a los 85cm. El palista va sentado en la bañera y necesita de una pala de entre 210 a 240cm con dos hojas para impulsarse introduciéndola alternativamente en el agua. El kayak cuenta con algunos compartimentos estancos para transportar elementos como ropa o alimentos. Se pueden clasificar en dos modalidades en función de las plazas de la embarcación, K1 si es de una sola plaza y K2 si son dos los tripulantes. Para que una embarcación sea considerada como kayak de mar debe de tener al menos, casco, cubierta, bañera con cubre bañera y compartimento estanco para carga. El material de constitución es plástico moldeable. En su origen estas embarcaciones fueron construidas por las tribus Aleutianas y le pusieron el nombre de (qajaq) que significa embarcación a hombros. En sus inicios la embarcación para su estructura utilizaba huesos y para su recubrimiento utilizaba piel de foca. El objetivo principal de la misma era el transporte con fin de caza y pesca. La misma podía realizar extensas excursiones y transportar alimentos.

Tabla. 1.7 Partes de una piragua

| | |
|----------------------------|---|
| Casco | Es la parte del kayak que está en contacto con el agua y define sus características principales como estabilidad, velocidad, direccionalidad y maniobrabilidad. |
| Cubierta | Es la parte superior del kayak que cubre el casco y protege al kayikista de los elementos |
| Bañera | Es el orificio donde el kayakista va sentado dentro del kayak |
| Mamparos o tabiques | Separaciones interiores entre la cabina y los compartimentos estancos de carga. |

Ilustración. 7 Kayak de mar



(Figura 1)

b) SurfSki (Ver ilustración. 8).

El surfski es una variación del kayak de mar tradicional, derivado de su utilización para la competición deportiva y es originario de Sudáfrica. La piragua tipo surfski es más estilizada que la tradicional. Utiliza una quilla más estrecha y profunda que le otorga mayor velocidad y a su vez menor estabilidad por lo que necesita de buena práctica para navegarla.

Al ser una embarcación diseñada para el deporte, el material que se utiliza para su fabricación, prácticamente en su totalidad, es fibra de carbono. No suele disponer de compartimentos estancos a diferencia de la tradicional, pues su objetivo principal es la competición no la excursión. La bañera del surfski es totalmente abierta por lo tanto no necesita de cubre bañeras, esto es para facilitar la reincorporación del palista si este cae de la embarcación, esta disposición a su vez permite extraer el agua con total facilidad.

En esta modalidad también existe la clasificación K1 y K2. Las medidas son las mismas por lo que se refiere a la eslora pero la manga es unos 10cm más estrecha. Es por esto que se llama surfski, porque esa constitución le permite surfear las olas y recorrer largas distancias sobre las mismas sin necesidad de dar ninguna palada.

Esta técnica es muy utilizada en las competiciones por los deportistas especializados observando sorprendentes adelantamientos de un palista sobre una ola a otro que rema sin parar.

Ilustración 8. Surski



(Figura 2)

4. Real club náutico de Torrevieja.

La información del resto de órganos gestores es sensiblemente inferior al desarrollado anteriormente por razones obvias del trabajo de campo que nos ha permitido extraer información de primera mano, en cambio para el resto hemos tenido que recoger información secundaria, extraída principalmente de sus portales webs. En este caso, www.rcnt.com.

4.1 Historia del club.

El Real club náutico de Torrevieja se desarrolla entorno al turismo de masas, que tiene su auge en la década de los 60, siendo Torrevieja uno de los destinos demandados por los turistas. En concreto en 1967 se puso la primera piedra para la construcción del club. Como todavía no se había construido la instalación náutica de recreo, las embarcaciones fondeaban en las radas y bahías de la costa torrevejense. Al poco tiempo se inauguró el primer pantalán dando forma ya a la futura instalación. En 1969 el ministro de Exterior de la época, Gregorio López Bravo, inauguró el Real Club náutico de Torrevieja, que contaba con su sede social y oficinas y un solo pantalán con unos pocos amarres. A pesar de que sus primeros pasos iban dirigidos a la captación de jóvenes deportistas para crear cantera, no perdían la orientación turística y organizan desde entonces una fiesta cada 14 de Agosto. La coronación de una Sirena que será la representante del club dentro y fuera del país, como por ejemplo en ferias turísticas.

En 1990 dieron el gran paso de amateur a ser una entidad profesional y a cometen una obra de desarrollo del puerto deportivo. El pantalán principal de madera pasa a ser de hormigón y se mantiene en la actualidad. Esa obra culminó con la creación de un muelle para captación de yates de gran eslora. Apostando por el turismo una vez más, siendo único en la zona. En la actualidad es el tercer club más importante de la zona de la comunidad valenciana. Siguiendo con su línea deportiva han apostado fuertemente al desarrollo deportivo y actualmente cuentan con varios premios deportivos de nivel internacional.

4.2 Objetivos.

El RCNT es el único club de todos los analizados que sin ser una entidad gestora privada, tiene una visión empresarial clara como podemos observar al ver que exponen sus objetivos y sin duda es la única entidad gestora de instalación náutica de recreo que se declara abiertamente enfocada al turismo y apuesta por el mismo como podemos ver a continuación.

Objetivos en marcha

*Mantenimiento de las instalaciones, deporte de base, sociedad y cultura, **riqueza turística**; empleados y medioambiente.*

- 1. Mantener nuestra sede social, emblemática y única, en el litoral mediterráneo*
- 2. Renovar en su momento la concesión de nuestras instalaciones náuticas*
- 3. Máximo fomento del deporte náutico a través de las escuelas náutico-deportivas y equipos de competición*
- 4. Apertura a la sociedad local, comarcal y provincial a través de actos culturales y sociales, y de colaboraciones con entidades sin ánimo de lucro.*
- 5. Desarrollo de turismo náutico a través de la estación náutico-deportiva que estará destinada a todos los aficionados a la mar, a grupos familiares, colectivos...etc. que deseen practicar y disfrutar del deporte náutico en cualquier época del año.*
- 6. Optimizar nuestros servicios náuticos y sociales, obteniendo la máxima profesionalidad y compromiso a nuestros empleados.*
- 7. Respeto al medio-ambiente y mantenimiento de las normas establecidas para su cuidado y conservación*

4.3 Servicios e instalaciones.

Tabla 1.8 Servicios e instalaciones CN Torre Vieja

| | |
|---------------------------------------|------------------------|
| Gimnasio | Restaurante |
| Parking | Circuito cerrado de TV |
| Servicio de vaciado de aceites usados | ISO 14001 y 9001 |

| | |
|--------------|----------|
| Bandera azul | Varadero |
| Grúa | |

4.4 Características.

Tabla 1.9 Características CN Torre Vieja

| | |
|-----------------------------|------------------------------|
| Número de amarres | 570 |
| Superficie de agua | 44.000 m ² |
| Superficie de Tierra | 5.7000 m ² |
| Sonda | Dársena 3m - 4m Bocana 7m |
| Esloras hasta | Gran eslora |
| Comunicación | canal 9 VHF |

4.5 Evolución y estructura del club ligado al turismo.

En este primer punto vamos a analizar el caso del RCNT como entidad con una perspectiva directa al campo del turismo y que nos sirve como dato comparativo ante un ente como La Vila algo más reticente a abrirse a este campo.

Como se observa en la historia del RCNT, este se crea profundamente ligado al desarrollo del turismo. La población local tras observar una cadena de acciones ligadas a la llegada a un pequeño pueblo pesquero de población nacional de alto nivel y población de fuera de España, algo que hasta la época era difícil de ver. Como es el desarrollo de un proceso urbanístico para la acomodación de esta recepción de población externa y de sus embarcaciones en este destino según palabras de su gerente,

“Un grupo de habitantes del gremio marino de Torre Vieja, tenía contactos con Suecos y con Ingleses producidos por los intercambios comerciales que se realizaban en la época. Se dieron cuenta que a eso se le llamaba turismo y que estaba de moda. Además esa gente de

Europa navegaba por lo que ellos querían eso. Por lo tanto decidieron constituir una sociedad destinada a fomentar la náutica y a su vez que tenga un lugar que visitar”.

Por lo tanto decide obtener una concesión para construir y gestionar una instalación náutica recreativa en la que lo primero que se pensó fue la creación de una gran infraestructura con el fin de captar grandes yates, acción ligada a otro segmento de mercado que percibieron los promotores de este proyecto.

“Este hecho surge por la proximidad de una importante urbanización en la que residían ministros y clase política de alto nivel. Por lo tanto la gente de negocios, sabiendo que ellos estaban aquí en verano, venía en yate. Con lo que aprovechando esta oportunidad de negocio, en el año 66 se decide dotar de esa infraestructura”.

Esta acción fue pionera en toda España, solo semejante a grandes puertos de la época como Barcelona y Puerto Banús.

4.6 Vertiente deportiva,

Este desarrollo difiere enormemente del creación tradicional de Clubes náuticos que como hemos podido comprobar se denominan asociaciones deportivas náuticas. Por lo tanto las asociaciones decidían constituir un club náutico y por lo tanto optar a gestionar una INR con el fin de dotar de infraestructura para sus actividades deportivas. Pero aunque como ya hemos observado anteriormente se originó por la captación de grandes embarcaciones de lujo acabaron adoptando escuelas deportivas para intentar captar masa social.

“Tener un barco no era una cosa habitual, se consideraba una cosa de ricos y además era una cosa complicada. La gente que vivía del mar tenía más penas que glorias por lo que la población costera no tenía ganas de disfrutar navegando. La gente que tenía dinero y por lo tanto que tenían barco, eran cuatro en España. Por lo que en Torre Vieja se empezó creando una escuela deportiva con una actividad de Remo. El fin del remo y las regatas de vela eran para satisfacer a los propietarios de los yates. Pero la idea inicial no era de ser un club deportivo, mira la sede social que tenemos”.

Esta acción de crear esa escuela deportiva para satisfacer las necesidades de los propietarios provocaba que estos llevaran a sus hijos a realizar dichos cursos que daban como resultado final que estos se hicieran socios para continuar en la escuela deportiva aumentando paulatinamente su masa social. En la actualidad Torre Vieja cuenta con unos 1700 socios y cuentan con una plantilla de 25 trabajadores.

4.7 Eventos turísticos deportivos.

El RCNT realiza dos competiciones de nivel internacional. Una de vela infantil Optimist, donde vienen trescientas embarcaciones por lo tanto trescientos participantes infantiles que por dicha condición han de asistir acompañados de un representante, doblando así el número de personas llegados de todo el mundo que solicitan servicios turísticos en general y náuticos en particular. En segundo lugar se realiza un campeonato de pesca donde asiste gente de toda Europa especialmente rusos.

Estas competiciones se han consolidado en el calendario internacional por lo tanto se desarrolla año tras año.

A nivel de competición nacional el club realiza tres eventos, uno de pesca, una de vela y una de remo con sus derivadas repercusiones turísticas.

Uno de los factores muy importantes derivado del turismo náutico deportivo y que sirve de inyección de oxígeno para un destino altamente estacionalizado es precisamente este efecto, el desestacionalizador. Apoyados en distintos proyectos que se mencionan a continuación.

“Hay una vertiente del turismo que es la vertiente del turismo deportivo muy importante y es la que precisamente nosotros somos especialistas. Navegar en invierno es muy agradable. Sobre todo para la población europea, donde hace mucho frío y no hay horas de luz. Ahora estamos trabajando en ofrecer productos a nivel deportivo para que vengan los críos de Finlandia a realizar cursos, que vengan los equipos a entrenar en invierno, etc.”.

4.8 Visión y misión de los gestores de las INR en materia de turismo.

Llegado a este punto de la entrevista queda bien demostrado que en el RCNT uno de los puntos importantes de su visión y misión es el turismo. En la actualidad es uno de los motores desarrolladores del producto turismo náutico siendo altamente activo en las relaciones entre los distintos clubes náuticos de la Comunidad Valenciana con la administración pública competente en el campo del turismo. Han trabajado en diferentes proyectos turístico con éxito de mano de la gerencia del RCNT que a su vez es presidente de la ACNCV. Pero para ello han tenido que abrirse y dejar de ser entidades tan herméticas y por tanto excluyentes.

“En la puerta había un tío con galones que no te dejaba entrar, pero vamos a ver si esto es para que la gente los use, consuma y gaste dinero”.

“Por lo tanto eso genera que la sociedad tenga una visión negativa sobre los clubes por su imagen elitista, por lo que antes si se realizaba una consulta a la población la respuesta mayoritaria es negativa”.

El RCNT para intentar subsanar esta imagen negativa de que *“tienen sus barcos en lugar público y además les subvencionamos”* argumenta que es una entidad orientada al turismo y a la población local por la que los mismos disponen de los salones sociales para realizar sus reuniones, lugar de recepción de personajes de alto nivel y prestigio que visitan la ciudad de Torre Vieja, se regalan cursos a niños de los residentes en Torre Vieja, etc. Por lo que deja claramente demostrado que no es una entidad cerrada, eso sí, en la actualidad. Se considera un espacio público,

“Esto está al servicio del pueblo”

“Cuando tú haces eso la gente cambia la visión y dice entonces no toquéis al club náutico. Como te cierras cuando se te termine la concesión veras lo que vale un peine. Es una zona pública, eso no hay que olvidarlo”.

4.9 Distribución porcentual del presupuesto.

Uno de los indicadores que se establece en este proyecto para determinar el grado de orientación hacia el turismo es la partida presupuestaria que se le dedica a los transeúntes en la caso de el RCNT de una facturación total de 2.000.000€ el 10% de los mismos viene de los ingresos producidos por los transeúntes.

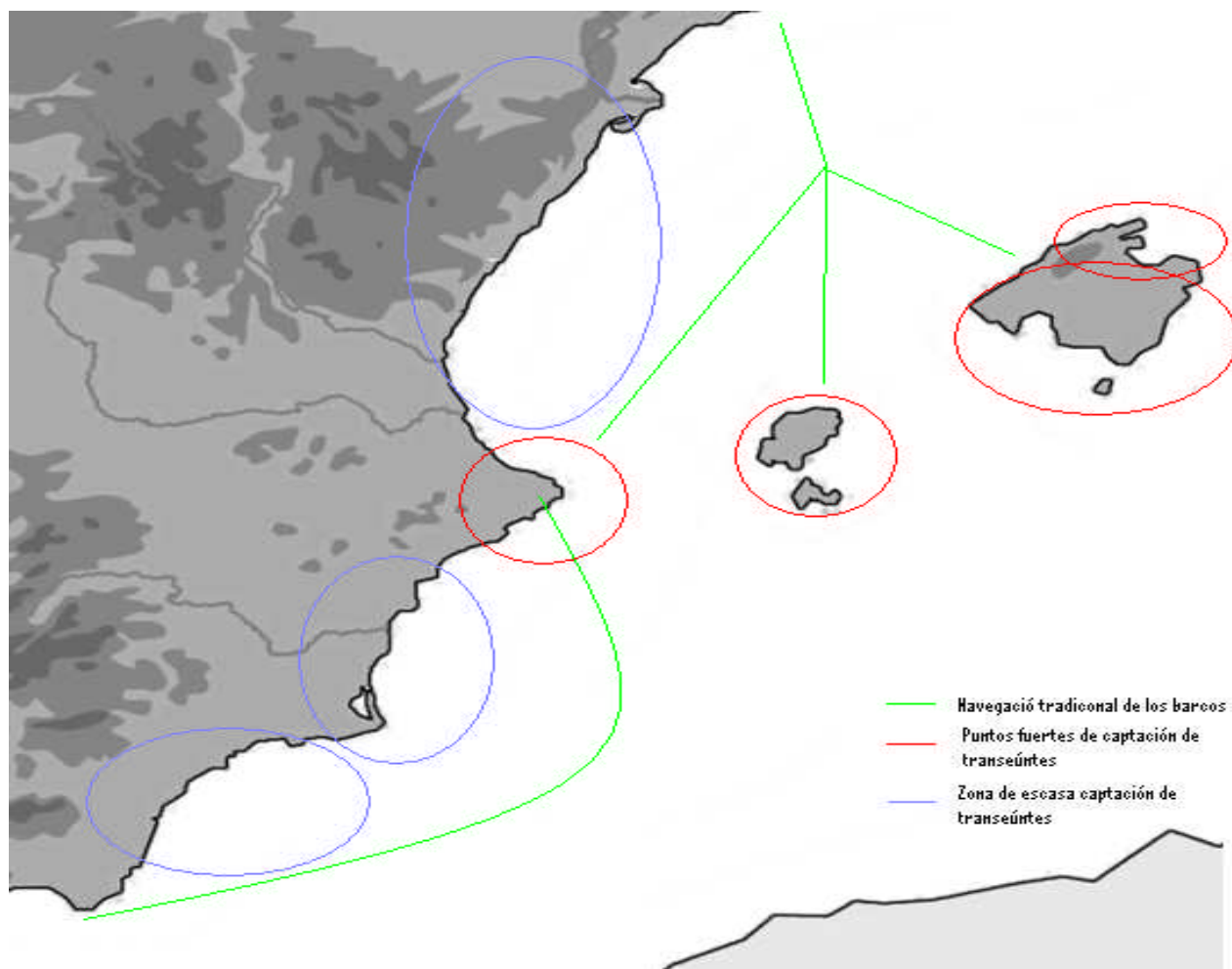
Tabla 1.10 Partida presupuestaria

| Concepto | % sobre el total de la facturación |
|--------------------------|------------------------------------|
| Transeúntes | 10 |
| Cuotas sociales | 60 |
| Ingresos atípicos | 30 |
| Total Facturación | 2.000.000€ |

Fuente: Elaboración propia

Se considera que una aportación alta de ingresos relacionados con el turismo puede venir determinado por los transeúntes pues como ya se menciona con anterioridad a los usuarios de base y a los alquilados no se les considera turistas según la ideología propuesta por el estudio. Pero se observa en esta tabla que una instalación altamente orientada al turismo náutico apenas cuenta con un 10% de esos ingresos que aún así para una entidad sin ánimo de lucro es una gran cantidad. El motivo (ver Imagen) del porqué esta cifra no es mayor deriva de los rumbos que utilizan las embarcaciones durante su navegación y la localización de las instalaciones náuticas. Esto da como resultado que exista un punto ubicado entre la frontera de Alicante y Valencia, (Desde Altea a Oliva) donde esta estructura de ingresos se invierte. El porcentaje de ingresos por transeúntes se encuentra entorno al 80%. También a esto le influye la proximidad de Baleares donde como se comentaba el turismo náutico está consolidado y las embarcaciones se desplazan a la península al punto más cercano.

Ilustración 3.10. Tendencia de las travesías en el Mediterráneo español.



Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar por la línea de color verde, el rumbo que utilizan las embarcaciones, que se desplazan tanto del sur como del norte del país, tienen como destino aquellas instalaciones que se encuentran dentro de las circunferencias de color rojo que coincide con Baleares y con las localidades que como se mencionaba se encuentran entre Altea y Oliva. Esto provoca que las INR que se encuentran dentro de las circunferencias de color morado tengan difícil la captación de estos transeúntes porque,

“En caso de temporal deciden parar en Altea o atracan enfrente de Baleares para no tener que pagar los altos precios de esa zona”.

Por lo tanto las INR que se encuentran dentro de la circunferencia de color rojo los transeúntes tienen una gran importancia por lo que bajo nuestro prisma se pueden considerar como INR orientadas al turismo.

“También coincide la influencia de la sociedad valenciana que veranea en Moraira y Javea, además de los residentes alemanes de Altea y Calpe”.

Sobre los residentes de Altea y Calpe que se comenta en esta entrevista, la óptica de este proyecto no los considera turismo náutico en sí, remontándonos en lo comentado al principio del estudio en el que se compara al turismo de sol y playa con el turismo residencial. Por lo tanto es bastante probable que estas personas aunque vivan en esa localidad durante un tiempo determinado, más allá de tener una vivienda en propiedad, sean usuarios de base y no transeúntes.

“Nosotros vivimos del público local y de interior proveniente Murcia y de Madrid”.

La normativa actual que ejerce la concesión obliga a disponer de un 25% de amarres destinados al transeúnte según se menciona en esta entrevista. En el caso de RCNT que dispone de una concesión antigua el porcentaje obligatorio es del 15%. Estas acciones por lo tanto ya están proponiendo que existe un segmento de mercado al que dirigirse por lo tanto y ante las dificultades mencionadas anteriormente, se pueden realizar acciones de captación de embarcaciones.

“Nosotros no realizamos ninguna acción directa sobre los transeúntes, se ofrece calidad, 42% de repetición”.

5. Marina deportiva de Alicante. Gestión por un ente privado.

La Marina deportiva de Alicante se encuentra ubicada en el puerto deportivo más importante de la Costa Blanca, el puerto de Alicante. Su condición de puerto urbano le dota de unas condiciones inmejorables para ser un recurso turístico de gran valor para la ciudad de Alicante. A su vez se la ciudad le proporciona las infraestructuras en materia de transporte que hace que la INR se encuentra perfectamente conectada con los principales focos emisores de turistas a la ciudad tanto por carretera (Madrid), Avión, (Alemanes e Ingleses) y claramente por barco. Su sede se encuentra en uno de los locales que componen la dársena y que recibe el nombre de muelle de levante. Cuenta con 750 amarres cuyas dimensiones varían desde los 8 metros de eslora hasta los 50 y calado entre 2.5m y 12m, permitiendo la posibilidad de amarres de grandes yates como ocurría en el caso de Torrevieja. Los amarres se encuentran repartidos en 14 pantalanes, compartiendo instalación con el RCRA. Para gestionar todo esto cuenta con 30 personas en plantilla.

La Marina de Alicante surge de una iniciativa privada, que decide en el año 1993 presentarse a concurso para obtener la concesión de construcción y explotación de la INR de Alicante. Proyecto propuesto que, obviamente, al final obtuvo la concesión. No fue hasta el año 1996 cuando finalizaron las obras de construcción de la instalación y por lo tanto pudieron comenzar las labores de explotación y gestión de la misma.

Como cualquier otra instalación, dispone de servicios como:

Tabla. 1.9 Servicios marina deportiva

| | |
|---------------------|----------------|
| Conexión eléctrica | Agua potable |
| Parking | Gasolinera |
| Gestión de residuos | Varadero |
| Seguridad 24h. | Lavandería |
| Muelle de espera | Grúa travelift |

Por otro lado la marina de Alicante en nombre de otra empresa, pero del mismo grupo, Comercial marina deportiva obtuvo la concesión de la gestión de la zona comercial de la dársena de la INR. Las concesiones son independientes y las empresas gestoras son distintas pero pertenecen al mismo grupo por lo tanto se podría entender que existe una homogeneidad en el producto.

“Lo que primero se empezó a vender fueron los locales comerciales, en pocos años se vendieron todos. En cambio, lo que es la marina le ha costado arrancar un poquito”.

La marina deportiva empezó a funcionar con el alquiler de amarres pues como comentaba el gerente Javier Gonzales les costó un poco arrancar. La idea principal de las marinas deportivas es vender todos los amarres posibles para así recuperar la inversión realizada para la construcción de la instalación pero en este caso no ha sido así.

“El tipo de gestión que llevamos es una parte importante de amarres que siguen siendo de la marina y alquilamos y otra parte son amarres que se han vendido. Lo normal es que se intente vender la gran mayoría para recuperar la inversión que se ha hecho. Pero en nuestro caso solo el 30% está vendido el resto es alquiler”

Actualmente la Marina deportiva cuenta con un 90% de ocupación, en los años de bonanza estaban al completo como prácticamente todas las INR. Es reducción, es debido a la crisis y mayoritariamente ha sido en amarres de pequeña eslora.

La propia tipología de la marina deportiva hace que la organización de eventos deportivos no sea un campo que ellos decidan cubrir eso es porque en su INR ya se encuentra empresas privadas que se encargan de eso como es en este caso, la escuela mediterránea de vela. La Marina se limita a ceder sus instalaciones y la empresa es la que presta los servicios.

5.2 Diferencia entre Marina deportiva y Club náutico.

La principal diferencia entre una marina deportiva y un club náutico es que la marina deportiva no cuenta con masa social, es decir no tiene socios. Por lo tanto los titulares de los amarres no son copropietarios de la concesión como si ocurre en el caso del club náutico. El titular paga por los servicios que le ofrece la INR y además paga por el mantenimiento de la INR, pero no tiene ninguna cuota social a pagar. En el caso que la empresa decida acometer una ampliación de la INR el titular no tiene que contribuir a diferencia de los socios de los clubes.

A su vez y como comentábamos anteriormente la estructura económica de la marina es totalmente diferente a la de un club pues la mayor partida presupuestaria de un club proviene de las cuotas sociales y los usuarios de base mientras que en el caso de la marina el mayor importe proviene de los alquileres.

5.3 Visión de la empre sobre el Turismo.

“Para nosotros la atención al cliente es un factor muy importante pues los alquileres son anuales y por lo tanto hay que renovarlos año tras año y la competencia actualmente es muy fuerte”.

“Nuestro principal atractivo es que estamos dentro de la ciudad, es un puerto urbano. Al estar en la ciudad el usuario tiene servicios todo el año, además tienes comunicaciones por tren y avión. En resumen la INR, está muy ligado con el turismo y lo que nos ofrece la ciudad”.

En el caso de la marina deportiva de Alicante el 40% de usuarios son extranjeros, mayoritariamente ingleses y alemanes. En el puerto de Alicante no se da el fenómeno de la ilustración 3.10. Esto es debido a que Alicante es una ciudad donde se encuentran prácticamente todos los servicios tanto en reparación de embarcaciones como de servicios de abastecimiento, por lo que los patrones deciden amarra allí. Otro valor añadido para considerarlo un recurso importante.

Tras lo mencionado por el gestor de la marina queda claro que la INR tiene claro que por su ubicación y servicios es un recurso turístico muy importante de la ciudad de Alicante pero como podemos leer la administración se encuentra de espaldas a la INR confirmando la hipótesis planteada por el proyecto y sin encontrar prácticamente diferencias entre los diferentes tipos de gestión

5.4 Apoyo institucional.

A la pregunta que se le realizó al gerente de la marina deportiva de Alicante sobre la relación que existía entre la INR y la administración pública sobre todo en materia de turismo contestó lo siguiente:

“La verdad es que no encuentro que exista relación entre la administración y nosotros. Ni siquiera se ve que la administración considere la entrada de turismo importante en puerto”.

Uno de los motivos por los que se cree que ocurre esto y coincidiendo con el resto de gestores vuelve a ser la visión elitista.

“Cuando se realiza una regata, siempre está la opinión de que el sector náutico es muy elitista, que no está al alcance de nadie. Cuando realmente se debería de considerar como una entrada de turismo muy importante en la zona y eso no acaba de estar muy visto”.

Otro de los factores por los que se cree que la administración no apoya es por su afán recaudatorio.

“La administración a lo que prácticamente se limita es a ser una recaudadora, nos está concediendo una explotación de un espacio público y su interés principal es el de recaudar los cánones correspondientes. Considero finalmente que no hay ningún tipo de relación en planificación y promoción en turismo náutico, su base es recaudatoria”.

“Si bien es cierto que nuestra administración directa son puertos del estado porque Alicante es un puerto de interés general y depende del ministerio de fomento y actividad portuaria”.

Aun así, este factor no es excluyente para participar de proyectos promovidos por instituciones autonómicas, provinciales o locales. Como por ejemplo es el caso de la Volvo Ocean Race.

Con el ejemplo que se expone a continuación queda claramente demostrado que la administración no contempla prácticamente para nada a la INR y a su potencial derivado de la gran masa de gente/Turistas que puede mover.

“Durante la realización de la Volvo sí que cuentan con nosotros porque necesitan de las instalaciones de nuestros servicios y embarcaciones, pero por ejemplo, acaban de abrir un museo, el museo de la Volvo justo a nuestra espalda. Hay 750 barcos y van de paso unas 2000 embarcaciones. Aquí nadie ha venido a decirles a los usuarios que a escasos metros hay un museo o ni siquiera durante la realización de la prueba informan de la salida de la misma. La administración vive a nuestra espalda. Nos limitamos a cumplir las obligaciones pero no a poder pedirles”.

“Para terminar de redondear este tema, se encuentra el caso del botellódromo que proyectaron, afortunadamente sin éxito. Minusvaloraron por completo al turista náutico, en ningún momento contemplaban las características de los usuarios de la INR y los impactos que podría provocar este proyecto sobre la demanda náutica”.

6. El modelo de club de producto de turismo náutico. El caso del municipio de Torrevieja.

Torrevieja es uno de los destinos turísticos por antonomasia de España y junto con Benidorm uno de los polo de referencia de la Costa Blanca. Su oferta se centra en el sol y playa y su destino al mismo tiempo que consolidado empiezan a atisbarse principios de obsolescencia motivados en parte por su oferta turística de segunda residencia. Torrevieja a pesar de ser un destino consolidado cuenta con una oferta hotelera prácticamente nula.

“El caso de Torrevieja es una caso paradigmático porque cuenta con muy poca oferta hotelera, este Martes (05/2012) se inaugura el primer hotel de 4 estrellas. Esto es una gran ilusión para la población por que permite captar un nuevo segmento de la demanda”

Estas son palabras extraídas de la entrevista realizada al gerente de turismo de la concejalía de turismo de Torrevieja. Con esto se demuestra la teoría del ciclo de vida de (Butler, 1980) por el que los destinos tienden a quedar obsoletos y necesitan de acciones de diversificación de oferta o reorientación para sobrevivir. En este punto se encuentra Torrevieja y uno de sus puntos fuertes de la nueva estrategia de oferta turística es la náutica y en concreto la creación del club de producto de turismo náutico. Una acción innovadora en la Costa Blanca que puede servir de marco de actuación para el resto de destinos.

“Se ha puesto en marcha un club de producto que consiste desde el punto de vista de la administración pública de Torrevieja en sentar en la misma mesa tanto al sector privado como al público que a pesar de los años no se conocían”

Estas palabras confirman una de las teorías de este estudio que versaba sobre la idea de que uno de los puntos por los que el turismo náutico no se desarrolla de manera eficiente es por la falta de coordinación entre la administración y los agentes náuticos.

“El porqué de su desconocimiento se debe al caso particular de Torrevieja destino consolidado de sol y playa donde su principal producto era la venta de viviendas”.

Como se comentaba anteriormente a Torre Vieja mientras le funcionaba el producto de venta de viviendas dirigía todos sus esfuerzos a este campo sin valorar otros recursos de los que disponía la localidad. Este es uno de las problemáticas innatas de sector turístico en los destinos y su planificación. Prácticamente nunca se adelantan siempre van a contracorriente debido a las necesidades como así nos explica Marco Antonio.

“Todo funcionaba bien hasta la crisis, época en la que empiezan a crearse necesidades de negocio. Tanto para el sector público como para el sector náutico. Esta necesidad provoca que por la fuerza los sectores se tengan que reunir en la búsqueda de nuevos nichos de negocio. Dando por resultado el turismo náutico entre otros, por parte de la administración pública infravalorado.”

Uno de los aspectos mencionados por las administraciones públicas al respecto de su poca interacción con el sector náutico es debido al celoso hermetismo de los clubes náuticos que hasta hace muy poco únicamente realizaban acciones dirigidas a su masa social exclusivamente. Otros de los puntos argumentados es su etiqueta de producto altamente elitista que no estaba al alcance de la población local por lo que la administración no decidía apostar por este sector.

“...y por parte del sector privado lo que ocurre es que, estaban cerrados a la oferta fuera de su masa social”.

“Los clubes náuticos siempre han tenido la marca elitista afectando a esto pero en los últimos años se han abierto notablemente a ojos de la administración”.

Por lo tanto para desarrollar proyectos conjuntos el primer paso que deben dar los agentes náuticos es el de abrirse a toda la sociedad realizando ofertas para distintos segmentos. Esta acción se lleva produciendo desde la última década pero Marco Antonio nos menciona que el elemento que propicia esta acción es derivado de la finalización de la concesión y por lo tanto de la necesidad de renovación de la misma.

“Se ha comprobado que los órganos gestores de las instalaciones náuticas de recreo al finalizarse sus concesiones necesitan de abrirse a todo el mundo para poder renovarlas”.

Por lo tanto quedan expuestas las necesidades de ambos sectores, en el caso de la administración pública la de reorientarse y diversificarse,...

“Ha día de hoy la náutica se configura como uno de los pilares turísticos fundamentales para reconvertir el destino”.

...y por parte de los agentes náuticos de captar nuevos clientes, que les ha llevado necesidad de actuar conjuntamente en pos de beneficio mutuos.

“Hasta hace 4 años el RCNT no abría las puertas. Esa mentalidad ha cambiado y quieren captar gente para poder justificar los Bº económico social que le dan a la ciudad. Quieren mejorar su imagen en la ciudad y por consiguiente mejorar su relación con la institución acto que les facilitará mediaciones entre el órgano concesionario”.

Por lo tanto el resultado de las distintas reuniones entre los sectores ha sido la creación de un club de producto náutico como se comentaba con anterioridad.

Torrevieja cuenta con tres instalaciones náutico recreativas en las que apoyarse con el objetivo de captar nuevos nichos de mercado con esta acción. Ha puesto de acuerdo al sector público, a las asociaciones deportivas como es el caso del RCNT y al sector privado como son las marinas deportivas de Marina Internacional y el puerto deportivo de Marina Salinas

“Se han juntado en una mesa a los agentes náuticos implicados y a la institución pública definiéndose reuniones de trabajo. Dando por resultado la creación de un total de 30 productos que han elaborado ellos mismos”.

La administración pública en su competencia de coordinar ha decidido que se nombre un representante de ellos mismos que dotando de eficiencia a la consecución de la estrategia. *“ha habido una cabeza directora de uno mismo de ellos que ejerce de motivador ante el resto”.*

El siguiente paso ha sido el de coordinar al sector náutico con su entorno más directo para terminar de perfilar el producto y comercializarlo.

“Actualmente se encuentran en la fase de comercialización y han sentado a hora a hoteleros con representantes de las instituciones náuticas para que empiecen a hacer paquetes para que asocien sus camas a la oferta náutica. Han desarrollado una página web que va a ser el motor de comercialización de esos productos. Torre Vieja Nautical Experience.com”

6.1 Club de producto .desde el punto de vista del agente náutico

Desde el agente náutico RCNT se entiende el club de producto, como una manera de segmentar y estructurar la oferta náutica. Facilitando al turista, mediante internet, la elección de consumo de uno o varios productos náuticos. Esto se da como resultado de la agrupación de intereses público privados.

“El turista lo que quiere es encontrar a golpe de internet, tres noches de hotel más cena y un curso de vela por un determinado precio”

En las páginas promocionales de los clubes náuticos en particular la de Torre Vieja es difícil determinar qué productos venden. Si se pueden ver precios de algún curso y precios de amarres pero no sostenidos bajo ningún producto atrayente de turistas.

Los recursos de las instalaciones quedaban infrautilizados debido al desconocimiento de la administración pública en materia de turismo sobre la oferta de las mismas por lo tanto ante solicitudes de demanda el turista era enviado a recursos periféricos.

El RCNT en este caso apoyado por la administración pública y los distintos agentes náuticos vuelve a ser de nuevo pionero en una acción ligada al turismo náutico pues de momento no se conoce ningún club de producto náutico, se considera algo innovador.

A la acción de colaboración entre la administración pública y los agentes náuticos, prácticamente inexistente hasta la fecha, que da como resultado el club de producto se le

denomina, "Partenariado o Colaboración público privada". Se origina motivado por los problemas de control presupuestario y de endeudamiento público que provoca que cada vez resulte más complicado obtener recursos de las arcas públicas, obligando a buscar fórmulas alternativas de financiación que permitan la canalización de recursos procedentes del sector privado para sacar adelante proyectos que, por si solos, los Estados no podrían asumir sin incrementar más aún su nivel de endeudamiento.

"La idea es iniciativa del sector náutico pero en otras épocas estas ideas se bloqueaban por la mala visión o por el personal político".

La administración pide actualmente la mitad más de los que se pedía antes.

"En el sector se sabe lo que valen las cosas por lo que no se puede pedir porque no se va a aceptar, pide cosas razonables".

"El objetivo es encontrar gente en el gobierno valenciano que escuche esto. Ahora si se escucha, antes ibas y decían sois pobres que vengan los del músculo financiero.

VII. LAS ESTACIONES NÁUTICAS.

1. La Manga del Mar Menor.

Confirmando lo citado anteriormente, el proyecto de estación náutica en el Mar Menor surge de la problemática de la estacionalidad en el lugar por lo que la federación de piragüismo con apoyo de la Mancomunidad de Servicios Turísticos del Mar Menor decide para solventarla apostar por este proyecto. (Esteban, 2000) Las instituciones implicadas fueron:

- Instituto de turismo de España
- Consejería de Industria, trabajo y turismo de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
- Consorcio Estación Náutica Mar Menor
- Mancomunidad de Servicios Turísticos del Mar Menor

Las actuaciones realizadas para el desarrollo del proyecto, produjo una mejora del Mar Menor en el campo de la información turística. Aún así no existe una gran implicación de los miembros de la estación náutica por falta de motivación lo que reduce los posibles beneficios del producto. A su vez se han realizado inversiones dedicadas a acciones poco concretas y dispersas que dificultan la tangibilidad de los beneficios del producto.

2. Estartit.

Se constituyó en 1997 con el mismo fin que la anterior. Tras comprobar el caso del Mar Menor este proyecto se desarrolló a partir de la asociación de empresarios del sector turístico apoyándose en el CISAT entendido como una estructura con los objetivos de informar a los clientes sobre la zona del Estartit así como sentar las bases para trabajar de manera continuada en la elaboración y comercialización de los nuevos productos y de los ya existentes (Esteban, 2000). Por lo tanto el proyecto de estación náutica en l'estartit se apoya en una estructura que le permite tangibilizar el concepto. Para el desarrollo del

mismo fue vital el Plan de Excelencia del Baix Empordá financiando el proyecto arquitectónico.

3. El caso de las estaciones náuticas en la Costa Blanca.

Anteriormente ya se intentó crear un producto de turismo náutico, pero debido al poco interés de la administración del mismo se implantó una idea de producto náutico sin ningún tipo de estudio de viabilidad del mismo. Principalmente, apenas se contó con la opinión de los agentes náuticos en los que se iba a apoyar esta iniciativa. Aún así se intentó implantar sin éxito. A continuación observamos el caso de los gestores de la INR de Torrevieja y Villajoyosa, y la Concejalía de turismo de Torrevieja lugares donde se intentó implantar una EENN sin éxito.

7. RCNT. (1)

8. CNV. (2)

9. CTT. (3)

10.MDA (4)

“A la administración les habían vendido la “burra” y llevaban ocho años metiendo una fortuna en el concepto estaciones náuticas. El otro día uno de los motivos de la reunión era para ver si la secretaria de turismo se había creído este producto”. (1)

“La administración cogió el modelo de estaciones de esquí y lo intentó implantar en el mundo de la náutica sin estudiar posibilidades y sin contar con nosotros”. (2)

“No se dan cuenta que existen muchísimas diferencias entre las estaciones de esquí y las INR. Sobre todo porque una estación de esquí está prácticamente aislada en la montaña y se crea una infraestructura en torno a ella por lo que se puede crear ese producto. Una INR y su localización es muy diferente”. (2)

Desde la vertiente de la iniciativa privada la opinión no varía en exceso.

“Inicialmente estuvimos en los primero paso. El proyecto venía a ser, una asociación de empresas y un poco a vender un paquete de alojamiento con actividad náutica”. (4)

“En Alicante no llegó a cuajar porque creo que había mucha variedad de empresas que participaba., Había un gran hotel así como una empresa que alquilaba patines en la playa” (4)

“No había una cohesión porque cada empresa miraba para sí misma. Yo lo considero interesante sobre todo ahora en épocas que necesitamos buscar otras salidas y buscar otro mercado”. (4)

Si bien es cierto se ha de mencionar que existen dos lugares en el mediterráneo como es Cabo de Creus y la zona del Mar-Menor donde si funcionan sus estaciones náuticas, según se extrae de esta entrevista el motivo deriva del ya funcionamiento anterior al mismo.

“Las que actualmente funcionan lo hacen porque ya funcionaban antes de que eso se implantara. Todo el mundo va al Cabo de Creus y bucea en las islas medas y todo el mundo navega en el Mar-Menor porque se navega muy bien” (1).

Los agentes náuticos no se oponían al desarrollo de las mismas pero sí que generalmente argumentan que apenas se contó con ellos y que el propio producto no tenía estructura.

“Si vamos a hacer una estación náutica hazla bien, subvenciona y crea cartelera por ejemplo. Pero yo tengo un amigo que se ha hecho un garaje en su casa con una subvención de la estación náutica diciendo que ahí iba a guardar el material de la escuela de verano”. (1)

“Si que puede ser una buena idea pero para ello tiene que cambiar mucho y nosotros debemos de dar nuestra palabra. La estructura debe de salir de nosotros” (2).

Superficialmente el producto estación náutica se puede parecer al club de producto de turismo náutico pero el gerente de la concejalía de turismo de Torrevieja no muestra las diferencias entre uno y otro, desde la experiencia de ser Torrevieja un destino donde se intentó implantar una EENN y que es precursora en el club de producto mencionado.

“La diferencia de las estaciones náuticas con el club de producto:

Es que no solo ofrece servicios náuticos sino que también ofrece servicios turísticos ligados al destino.

Tanto los agentes privados como públicos tienen pactados comisiones.

La participación de la administración pública en este campo es mayor.

Es más el sector privado el que se tiene que poner de acuerdo.

Mientras que el club de producto es una manera sencilla de que un destino como Torrevieja proponga una estrategia para un nuevo mercado y la comercialización lo hacen los agentes de manera individual. La administración hace de apoyo sobre temas de turismo y no cuentan con una central de reservas como la que tienen las estaciones náuticas. En Torrevieja se propuso la creación de una instalación náutica pero la propuesta no tuvo éxito” (3).

“Actualmente están presupuestadas partidas de dinero anteriores, para este concepto. Este es el claro ejemplo de la idea equivocada que seguía el gobierno de España para promocionar el turismo náutico” (1).

VIII. CONCLUSIONES.

Queda demostrado, la falta de cohesión, profesionalización y estructuración del sector náutico en la Costa Blanca en materia de turismo. Esto es debido a que la administración no cuenta con las INR como recurso turístico ni con los agentes náuticos como factores de desarrollo de este tipo de turismo porque los consideran un sector elitista. La principal actividad de la mayoría de los agentes náuticos que gestionan INR no es el turismo, pero cada vez más necesitan de diversificar su oferta por la fuerte competencia que existe actualmente y por la coyuntura económica actual.

Los agentes náuticos gestores, en particular los Clubes náuticos por su tipología, no disponen de una masa de capital importante que le permita acometer ciertos proyectos. Por lo tanto es imprescindible el apoyo de las instituciones. Actualmente el apoyo económico parece una utopía pero como ya se ha mencionado con anterioridad existen diversas formas de proponer, planificar y apoyar productos eficientes en materia de turismo náutico sin la necesidad de un aporte de capital elevado. Tal es así, que tras el desarrollo de este proyecto se percibe que comienza a aparecer una brisa que trae frescura a un producto relativamente estancado. Se entiende que el Club náutico es aquel agente gestor de una INR que mejor se puede adaptar a las necesidades que conlleva realizar productos en los que la administración pública tiene un peso importante. Estos además aportan sostenibilidad a los proyectos pues a diferencia de las marinas son entes públicos. Se manejan con su presupuesto y no trabajan con ningún tipo de deuda que en algún futuro puede generar problemas. Las marinas a su vez pueden jugar un papel muy importante a la hora de ofertar ciertos productos que por estructura económica un club no pueda ofertar dotando así de diversidad al producto. La cohesión entre estas tres piedras angulares, (administración local, clubes náuticos y marinas deportivas) es vital para el buen funcionamiento de un producto de turismo náutico eficiente y sostenible. No nos olvidamos de la gestión pública de INR como es en este caso la Generalitat. Esta tipología de gestión está destinada a la población local, con precios más reducidos¹⁶. Tal es así que

¹⁶ En ciertos casos, estos precios reducidos hacen de competencia antes las instalaciones contiguas. Pues se duda de que la cesión y alquiler de amarres sea exclusivamente para la población local. La gestión de INR por la administración pública, es un tema de estudio interesante.

se considera otro punto fuerte del producto pues permite absorber demanda local facilitando la aprobación del proyecto por la misma.

Para que tenga éxito la cohesión entre el sector el primer paso necesario es que los clubes náuticos se asocien todos por igual. Esto permitirá unificar criterios, ganar en peso y fuerza ante propuestas a la administración además de beneficios propios de los mismos como los derivados de las economías de escala, como por ejemplo puede ser la creación de una central de compras conjunta. El freno ante este asociacionismo parece ser que es la política de los clubes, por lo tanto se considera que se necesita tiempo para que se vayan renovando las juntas directivas y los gerentes puedan proponer ideas de este tipo a las entrantes. Las que por edad pueden asumir mejor ciertos proyectos.

Desde la administración, deben darse cuenta del potencial real que tiene una INR en su localidad y comenzar ya a eliminar la etiqueta elitista del sector. Es obvio que un yate de 60 metros que amarre en el puerto de Alicante se puede definir completamente por elitismo. Pero de los 750 amarres de los que disponen la mayoría no son yates. A su vez, los usuarios que deseen servicios de la INR que no sean derivados de la posesión de una embarcación como pueden ser cursos de piragüismo, no se han de englobar dentro de dicho sector. Por lo tanto es necesario que las administraciones posen su vista y por lo tanto su apoyo, al sector náutico de una manera viable. Como ha quedado demostrado no es necesario grandes aportes económicos si no que cuenten con que dispongan de un recurso que genera enormes beneficios a la población local y por consiguiente a ellos.

La renovación de las concesiones es el indicador por el que la administración pública, siendo más elástica y cediendo a ciertas presiones sobre todo económicas, puede conseguir que Clubes náuticos herméticamente cerrados decidan colaborar de sus proyectos. En la Costa Blanca se acaba de presentar el inicio de un camino o marco de referencia a seguir con el ejemplo del club de producto de Torrevieja (www.torreviejanauticaexperience.com).

Desde este proyecto proponemos que esta idea se vaya expandiendo paulatinamente por todo el litoral Alicantino, pudiendo convertir Alicante Costa Blanca en un referente del turismo náutico. Teniendo como ventaja respecto de las Islas Baleares (principal

competidor), las facilidades e infraestructuras que proporciona estar localizados en la península.

A su vez los clubes náuticos deben de comenzar a estudiar las diferentes acciones a realizar para captar esos transeúntes que pasan de lejos por delante de ellos pero que no se deciden a parar. Para ellos deben percibirlos como alguien importante en su proyecto y proporcionar atractivos para recibirlos.

Por último, para la acometida de estas propuestas se considera de gran importancia que las INR comiencen a introducir en sus plantillas la figura del técnico de turismo especializado en náutica. La función de esta figura es la de servir de nexo de conexión entre la INR y la administración pública dotando de estructura y profesionalización al producto. A su vez y dadas sus aptitudes debe ser capaz de exponer los proyectos a la masa social de los agentes náuticos intentando obtener una respuesta positiva o las sugerencias necesarias para la aceptación de los proyectos. Esta función en la actualidad la desarrollan los gestores de las INR con lo que contar con una persona en la que delegar competencia en esta materia liberaría al gestor de las mismas. Gestor que de por sí ya cuenta con una cantidad enorme de competencias a desarrollar y gestionar.

IX. BIBLIOGRAFÍA.

ADAME, J. (2009) *"Impacto económico de los puertos deportivos"*. Congreso turismo náutico. 11 de noviembre 2009.

ACNCV (Asociación de clubes náuticos de la Comunidad Valenciana). (2010): *"Impacto económico de los clubes náuticos de la Comunidad Valenciana"*. Realizado por el Instituto universitario de investigaciones turísticas. Universidad de Alicante.

ADIN (Asociación de industrias náuticas) (2002). *"La náutica deportiva y de recreo en España"*. Informe económico 2002. Departamento de Estudios y Publicaciones. Fira Barcelona. Barcelona.

BESTEIRO, B. (2004): *"El desarrollo del turismo náutico en Galicia"*. Cuadernos de turismo. ISSN 1139-7861. Cap. 13. Pp. 145-163.

CARDONA, J. (2000): *"El papel de la administración local en destinos con oferta náutica"*. En, ESTEBAN, V. (Dir.) *Futuro y expectativas del turismo náutico*. Ed. SPUPV-2000.2080. Valencia. pp. 41-61

CCV (Cámara de comercio de valencia) (2008): *"El turismo náutico en España"*

DOMINGUEZ, J.; GONZÁLEZ, J.; PARREÑO, J. (2011): *"Tourism and human mobility in Spanish archipiélagos"*. *Annals of Tourism Research*. Vol. 38, No.2, pp. 586-606

Comunidad Valenciana. Decreto 79/1989, de 30 de mayo, por el cual se aprueba definitivamente el plan de puertos e instalaciones náuticas-deportivas de la Comunidad Valenciana. Publicado en el DOGV

Comunidad Valenciana. DECRETO 67/2010, de 23 de abril, del Consell, por el que se establecen medida para el desarrollo de actuaciones en materia de puertos e instalaciones náutico-deportivas. Publicado en el DOGV.

España. Ley 35/1969, de 26 de abril, sobre puertos deportivos. Publicado el B.O.E el 28 de abril de 1969.

España. Real Decreto 2486/1980, de 26 de septiembre, por el que se aprueba el reglamento para la ejecución de la Ley de los puertos deportivos. BOE número 275 de 15/11/1980, páginas 25536 a 25540

España. Ley 22/1988, de 28 de julio, de Costas. Publicada en el BOE.

ESTEBAN, V. (1998): *“La Náutica de recreo y turismo en el Mediterráneo: La Comunidad Valenciana”*. Ed. Síntesis- Madrid.

ESTEBAN, V. (2000): *“El planeamiento de infraestructuras para el turismo náutico”*. Cuadernos de turismo, nº6 pp. 29-44.

ESTEBAN, V. (2000): *“Oferta actual de turismo náutico”*. En, ESTEBAN, V. (Dir.) Futuro y expectativas del turismo náutico. Ed. SPUPV-2000.2080. Valencia. pp. 19-39

ESTEBAN, V. (2003): *“La náutica como producto turístico”* En, MARTÍN, F.J. (Dir.) Curso práctico de dirección de instalaciones náuticas de recreo. Ed. Escuela oficial de turismo. Cap. 1 pp.11-30

ESTEBAN, V. (2004): *“Infraestructura para el turismo náutico”* 7º Congreso de turismo universidad y empresa. Salud, deporte y turismo. Ed. Tirant lo Blanch- Valencia. Cap. 4. Pp.63-78

ESTEBAN, V.; YEPES, V. (2005) *“Ordenación de la náutica de recreo sobre las praderas de Posidonia oceánica”*. VIII Jornadas españolas de ingeniería de costas y puertos. 17 y 18 de Mayo de 2005. Sitges.

FERNÁNDEZ, J.I.; MARTÍNEZ, A. (2004): *“El impacto económico de la Copa América”* 7º Congreso de turismo universidad y empresa. Salud, deporte y turismo. Ed. Tirant lo Blanch-Valencia. Cap. 5. Pp.79-108

FERRADÁS, S. (2001): *“La relevancia del turismo náutico en la oferta turística”*. BIBLID. Cap. 7. Pp. 67-80.

FERRADÁS, S. (2002): *“El turismo náutico en el mediterráneo”*. Cuadernos de turismo. ISSN: 1139-7861. Cap.9 pp. 19-32

JENNINGS, G. (2001). *“Tourism research”*. Queensland: Central Queensland University.

LÜCK, M. (2007): *“Nautical tourism: Concepts and Issues”*. Tourism Management. Vol. 30. Pp. 608-614

MARTÍN, F.J. (2003): *“El aalmacenamiento en seco: Alternativas o complemento a las instalaciones portuarias”*. En, MARTÍN, F.J. (Dir.) Curso práctico de dirección de instalaciones náuticas de recreo. Ed. Escuela oficial de turismo. Cap. 3 pp.35-44

MARTÍN, F.J. (2003): *“Dirección y planificación de las instalaciones náuticas de recreo. El plan de empresa”*. En, MARTÍN, F.J. (Dir.) Curso práctico de dirección de instalaciones náuticas de recreo. Ed. Escuela oficial de turismo. Cap. 5 pp.61-78

MICHAEL, H. (2001): *“Trends in ocean and coastal tourism: the end of the last frontier?”* Ocian & Costal Management. Vol. 44. Pp. 601-618.

OTCV (Observatorio turístico de la Comunidad Valenciana) (2011) *“Turismo náutico en la Comunidad Valenciana”*.

SÁNCHEZ, J.L. (2003): *“Aspectos medioambientales de la construcción de puertos deportivos”*. En, MARTÍN, F.J. (Dir.) Curso práctico de dirección de instalaciones náuticas de recreo. Ed. Escuela oficial de turismo. Cap. 2 pp.31-34

RIVERA, M. (2010): *“Los puertos deportivos como infraestructuras de soporte de las actividades náuticas de recreo en Andalucía”*. Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles. Nº 54 pp. 335-360

SAVIA (2010) *“Puertos deportivos: radiografía de un mercado en expansión”*. En SAVIA informe especial. Julio/Agosto 2010. Pp. 41-45.

VALLÉS, M. (1999): *“Técnicas cualitativas de investigación social: Reflexión social y práctica profesional”*. Ed. Síntesis S.A.

VERA, J.F. (2004): *“Náutica de recreo y turismo: aspectos ambientales. Una aproximación desde la situación de la Comunidad Valenciana”*. 7º Congreso de turismo universidad y empresa. Salud, deporte y turismo. 28, 29 Y 30 de Abril de 2004. Ed. Tirant lo Blanch-Valencia. Cap. 3. Pp.33-62

YEPES, V. (2002): *“Estrategias y política turística de la Comunidad Valenciana: Su incidencia en el litoral”*. Cuadernos de Turismo. ISSN: 1139-7861. Cap. 9. Pp. 165-173

WEAVER, A. (2008): *“Nautical tourism: Concepts and issues”* Annals of tourism research. Vol. 35. No.4 pp. 1088-1090.

X. ANEXOS.

Anexo 1. Entrevista a gerentes

Guión de la entrevista

1. Evolución de la instalación náutica de recreo desde sus inicios.

- a. Número de amarres,
- b. socios,
- c. usuarios de base,
- d. Plantilla,
- e. Escuelas deportivas
- f. Eventos

¿Que proyectos han salido bien y que proyectos no han salido tan bien?

2. Situación actual de la instalación

% de ingresos ajenos a las cuotas sociales. De donde proceden.

% de amarres en propiedad y de alquiler que tienen por obligación y cual es la realidad.

Atención que se presta las embarcaciones transeúntes (se admiten en verano y en invierno). Algún evento en relación
Explotaciones económicas del club.

Que porcentaje de ingresos tienen de usuarios de base y de transeúntes. ¿Podría facilitarme una partida de ingresos sin cantidades?

3. Visión del ente gestor de la instalación sobre que el turista demande actividades náuticas.

Que visión tiene sobre el turismo y la náutica y si existe alguna relación
Debería ser un recurso más de la localidad para promocionarse

Que relación tiene con la administración sobre este tema. ¿Cree que la instalación está relacionada con el producto turístico local?

4. Sobre este tema.

Me puede contar su experiencia al respecto de las estaciones náuticas.
¿Porque cree que no tuvo éxito?

Anexo 2. Entrevista a Institución pública.

Guión de entrevista

1. ¿Qué valor tiene como recurso turístico las INR dentro de la oferta del destino?
2. Proyectos que han salido bien y no tan bien.
3. Relación con los gerentes de las INR.
4. Hábleme sobre el club de producto.
5. Experiencia al respecto de las estaciones náuticas.
6. Desea añadir algo más.

Anexo 3 Tipologías de INR

a) Fondeadero



Figura1

Fuente: guías.masmar.net (Fondeadero Menorca)

b) Dársena



Figura 2

Fuente: murciaturistica.es (dársena puerto de Mazarrón)

c) Marina Interior

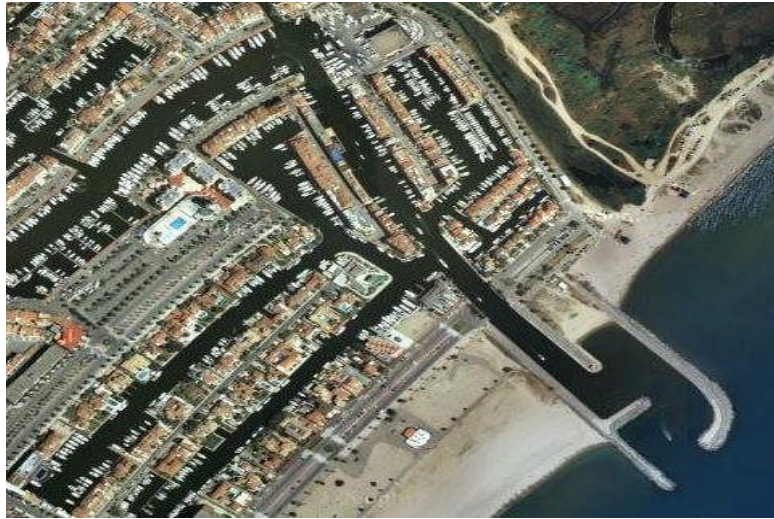


Figura 3

Fuente:google.maps.com (Marina interior, empuria brava)

d) Puerto deportivo



Figura 4

Fuente: guias.masmar.net (Puerto deportivo Juan Montiel, Águilas).

e) Marina Seca



Figura 5

Fuente: en.cosasdebarcos.com

Anexo 4. Tarifas de amarre a transeuntes

| TARIFAS PUBLICAS (TEMPORADA 10) | | | | |
|--|----------|--------|-------------|---------|
| TARIFAS DIARIAS DE INVIERNO (OCTUBRE A MAYO ambos incluidos) | | | | |
| | ESTANCIA | TG5 | I.V.A. 18 % | TOTAL |
| Hasta 6 m | 6,96 € | 0,55 € | 1,35 € | 8,85 € |
| Hasta 7 m | 8,26 € | 0,73 € | 1,62 € | 10,60 € |
| Hasta 8 m | 9,34 € | 0,92 € | 1,85 € | 12,10 € |
| Hasta 9 m | 11,53 € | 1,15 € | 2,28 € | 14,95 € |
| Hasta 10 m | 12,74 € | 1,46 € | 2,56 € | 16,75 € |
| Hasta 11 m | 14,22 € | 1,70 € | 2,87 € | 18,80 € |
| Hasta 12 m | 16,05 € | 1,88 € | 3,23 € | 21,15 € |
| Hasta 13 m | 17,57 € | 2,18 € | 3,55 € | 23,30 € |
| Hasta 14 m | 19,14 € | 2,34 € | 3,87 € | 25,35 € |
| Hasta 15 m | 23,41 € | 2,65 € | 4,69 € | 30,75 € |
| Hasta 16 m | 26,20 € | 2,91 € | 5,24 € | 34,35 € |
| Hasta 17 m | 29,58 € | 3,22 € | 5,90 € | 38,70 € |
| Hasta 18 m | 33,13 € | 3,60 € | 6,61 € | 43,35 € |
| Hasta 19 m | 36,57 € | 4,15 € | 7,33 € | 48,05 € |
| Hasta 20 m | 40,12 € | 4,37 € | 8,01 € | 52,50 € |
| Los Socios tendrán un descuento del 25% sobre la estancia. | | | | |
| Los No Socios para periodos superiores a 30 días tendrán un descuento del 15% sobre la estancia. | | | | |
| TARIFAS DIARIAS DE VERANO (JUNIO A SEPTIEMBRE ambos incluidos) | | | | |
| | ESTANCIA | TG5 | I.V.A. 18 % | TOTAL |
| Hasta 6 m | 10,85 € | 0,55 € | 2,05 € | 13,45 € |
| Hasta 7 m | 13,26 € | 0,73 € | 2,52 € | 16,50 € |
| Hasta 8 m | 17,18 € | 0,92 € | 3,26 € | 21,35 € |
| Hasta 9 m | 19,01 € | 1,15 € | 3,63 € | 23,80 € |
| Hasta 10 m | 20,54 € | 1,46 € | 3,96 € | 25,95 € |
| Hasta 11 m | 22,33 € | 1,70 € | 4,33 € | 28,35 € |
| Hasta 12 m | 24,57 € | 1,88 € | 4,76 € | 31,20 € |
| Hasta 13 m | 27,99 € | 2,18 € | 5,43 € | 35,60 € |
| Hasta 14 m | 31,51 € | 2,34 € | 6,09 € | 39,95 € |
| Hasta 15 m | 37,56 € | 2,65 € | 7,24 € | 47,45 € |
| Hasta 16 m | 42,13 € | 2,91 € | 8,11 € | 53,15 € |
| Hasta 17 m | 48,65 € | 3,22 € | 9,34 € | 61,20 € |
| Hasta 18 m | 53,94 € | 3,60 € | 10,36 € | 67,90 € |
| Hasta 19 m | 59,88 € | 4,15 € | 11,53 € | 75,55 € |
| Hasta 20 m | 64,53 € | 4,37 € | 12,40 € | 81,30 € |
| Los Socios tendrán un descuento del 20% sobre la estancia. | | | | |

Anexo 4 Servicios auxiliares

Los precios de los servicios de varadero vigentes son los siguientes:

ESTANCIA EN VARADERO:

SOCIOS

1º Semana 0.128€/m2/día

2º Semana 0.314€/m2/día

3º Semana y sucesivas 0.614€/m2/día

- En caso de ósmosis se aplicara tarifa 1ª semana
- Para los Socios los 2 primeros días son gratuitos

NO SOCIOS

1º Semana 0.476€/m2/día

2º Semana 0.974€/m2/día

3º Semana y sucesivas 1.430€/m2/día.

- En casos de osmosis se aplicara tarifa 1º Semana

TRAVELIFT:

SOCIOS 6.21€/mt eslora

NO SOCIOS 10.22€/mt/eslora

GRUA:

SOCIOS ½ Hora 11.08 € 1 Hora 23.24 €

NO SOCIOS ½ Hora 22.16 € 1 Hora 44.31 €

LIMPIEZA DE BAJOS:

SOCIOS

½ Hora 22.16€

1 Hora 35.45€

NO SOCIOS

½ Hora 31.02€

1 Hora 53.20€

REMOLCAR BARCO:

SOCIOS

Eslora hasta 7 m 8.95 €

Eslora de más 7 m 13.47 €

NO SOCIOS

Eslora hasta 7 m 17.90 €

Eslora de más 7 m 26.86 €

INVERNAJE:

SOCIOS

Estancia 0.105€/m2/día

Tacadas 1.79€/ mt eslora/mes

Traslados (por operac.) 44.31€

NO SOCIOS

Estancia 0.222€/m2/día

Tacadas 2.69€/mt eslora/mes

Traslados (por operac.) 88.62 €

Anexo 5. Medidas para reducir los impactos medioambientales de los clubes náuticos:

- Residuos:

☑☑ Mantén las instalaciones portuarias limpias.

☑☑ Intenta generar la menor cantidad de basura posible, evita la compra de productos sobre empaquetados y productos desechables de usar y tirar.

☑☑ Guarda y separa la basura que produzcas en el barco. Arroja la basura en los contenedores de recogida selectiva, depositando en cada uno de ellos el tipo de residuo que corresponda.

☑☑ No mezcles residuos de distinta naturaleza.

☑☑ Una manera de detectar si un residuo es ó no peligroso es observar si en el envase que lo contiene existe algún tipo de pictograma que lo indique.

☑☑ En caso de duda sobre el funcionamiento de los contenedores ó sobre el contenedor apropiado para depositar un residuo, preguntar al personal del puerto.

☑☑ Cierra los contenedores una vez utilizados.

☑☑ Si observas indicios de fuga, fisuras ó daños en los contenedores, avisa inmediatamente al personal del puerto.

☑☑ Traslada los residuos al contenedor con mucha precaución.

☑☑ Deposita los residuos que tengan la consideración de peligroso (restos de pintura, trapos impregnados, aceite, baterías, filtros de aceite, envases vacíos que hayan contenido sustancias peligrosas, disolventes y fluorescentes) en el almacén de residuos peligrosos situado en la zona del varadero. Nunca los deposites en contenedores de residuos urbanos o asimilables.

☑☑ Haz un buen uso y mantén en buen estado de conservación los contenedores existentes.

☑☑ No modifiques el emplazamiento de los contenedores.

- Aguas residuales:

☑☑ Utiliza detergentes biodegradables, evitando el uso de detergentes que contengan fosfatos.

☑☑ No viertas ningún tipo de líquido al agua de mar en los muelles ó dársenas. El vertido se debe realizar a la red general de saneamiento, en función de la naturaleza del vertido.

☒☒ Las embarcaciones deben disponer de un depósito de almacenamiento de las aguas residuales sanitarias de volumen suficiente y proporcionado a los usuarios potenciales, vaciando su contenido a través de instalaciones que facilite el puerto deportivo, nunca vertiéndolo directamente al mar.

☒☒ Vacía el agua de las sentinas utilizando el sistema habilitado para tal efecto en el puerto. Nunca las viertas al mar, esta agua debe gestionarse como residuo peligroso y será recogido por un gestor autorizado.

- Gestión de vertidos:

☒☒ Contar con equipamientos e instalaciones para la extracción segura de las aguas sanitarias y las aguas de las sentinas.

☒☒ Usar grasa insoluble en agua en las grúas y la maquinaria que se utilice en contacto con el agua del mar.

☒☒ Fomentar el intercambio de excedentes de pintura, barnices u otras sustancias entre los usuarios.

☒☒ Evitar realizar operaciones de reparación, lijado y pintura, en lugares diferentes del taller o del varadero.

☒☒ El puerto deberá disponer de unas barreras anticontaminantes desmontables para evitar la salida o impedir la entrada de vertidos en caso de vertidos accidentales y para facilitar la limpieza del puerto.

- Navegación en el interior del puerto y amarre:

☒☒ Maneja tu embarcación de manera respetuosa, evita cambios bruscos de dirección.

☒☒ De esta manera se favorece la calidad acústica de las instalaciones y el mantenimiento y conservación del ecosistema marino existente.

☒☒ Recuerda que no puedes sobrepasar la velocidad máxima señalada en el puerto.

☒☒ Pide información al personal del puerto sobre la manera de proceder para el depósito de los desechos generados en la embarcación.

☒☒ Utiliza los aseos, vestuarios y demás servicios básicos del puerto en lugar de los de la embarcación.

☒☒ Deposita los residuos domésticos generados en la embarcación en los contenedores adecuados antes de salir a navegar.

☒☒ Respeta el entorno natural durante las operaciones de desamarre, amarre y circulación por las instalaciones portuarias.

☒☒ Utiliza exclusivamente agua para baldear las embarcaciones tras realizar una travesía.

☒☒ Para la limpieza y reparación de las embarcaciones éstas deben trasladarse al varadero.

- Consumo de combustible:

☒☒ Trata de limitar el encendido del motor a lo imprescindible.

☒☒ Evita utilizar lubricantes de mala calidad, puesto que una baja calidad implica peor funcionamiento y rendimiento y por tanto, mayor consumo de combustible.

☒☒ Lleva un mantenimiento y reglaje de la moto de la embarcación.

☒☒ Mantén limpios los filtros, ya que obstruidos consumen una mayor cantidad de combustible.

☒☒ Vigila el consumo y en caso de aumento injustificado revisa los reglajes y el estado general de la máquina.

Consumo de recursos:

- Consumo de agua:

☒☒ A la hora de limpiar el barco, no deje abierta la toma del agua sin necesidad, use un dispositivo regulador (pistola en la manguera).

☒☒ Utilice agua dulce únicamente en las operaciones necesarias

☒☒ Limite el uso de aerosoles y productos tóxicos

☒☒ Cierre correctamente los grifos después de su uso.

- Control consumo de energía:

☒☒ Modere la velocidad en la navegación y en la maniobra, ahorrará combustible.

☒☒ No mantenga encendidos los motores innecesariamente.

- Consumo de energía eléctrica:

☒☒ No encender la luz si existe suficiente luz natural.

☒☒ Utilizar bombillas de bajo consumo.

☒☒ El correcto mantenimiento de las instalaciones de iluminación facilita el ahorro energético.

☒☒ Plantear la posibilidad de implantación de sistemas de utilización de energías renovables para el suministro de energía eléctrica en todas las instalaciones del puerto.

- Calidad del agua:

☒☒ Evitar utilizar el WC y las duchas de las embarcaciones mientras están ancladas en el puerto (disponen de servicios en nuestras instalaciones).

☒☒ Hacer uso del servicio de recogida de aguas residuales de embarcaciones que ofrece el club náutico. Está prohibido descargar las sentinas al mar, solicite en las oficinas del club o marinería el servicio de descarga de sentinas y aguas residuales.

☒☒ Utilice jabones y detergentes que sean biodegradables

☒☒ Si realiza reparaciones y mantenimiento a flote, extreme las precauciones para evitar derrames y salpicaduras, si se produce un derrame al mar en el puerto avise inmediatamente a marinería.

☒☒ Realice un mantenimiento periódico de los motores y de la embarcación. Evite derrame de combustibles, revise los depósitos y las mangueras para evitar fugas.

☒☒ Está prohibido y rigurosamente penalizado verter al mar y al alcantarillado materias peligrosas y/o contaminantes: pinturas, aceites, carburantes...

- Emisiones atmosféricas y ruido:

☒☒ Limite el uso de aerosoles y productos tóxicos.

☒☒ Evite ruidos molestos en las tareas de mantenimiento y limpieza.

☒☒ Evite la emisión de señales sonoras y el funcionamiento durante la noche de cualquier motor o generador que pueda producir emisiones sonoras molestas para las embarcaciones cercanas.

- Ecosistema marino:

☒☒ Intente fondear en lugares donde no se destruya el fondo marino.

☒☒ Respete la flora y la fauna marina, tanto en la superficie como en el fondo. Extreme las precauciones cerca de las áreas protegidas.

☒☒ Cumpla con la normativa de navegación, señales, vedas y pesca.

- Información, educación y formación ambiental:

☒☒ Sensibilizar al personal respecto de las incidencias ambientales que pueden causar los procesos en los que trabajan. Formarles y capacitarles para la mejora ambiental del entorno

.

3. Legislación ambiental a nivel internacional:

Legislación ambiental:

A nivel internacional, se está prestando mayor atención a la importancia de mantener y proteger la integridad estructural y funcional de los recursos de la zona costera; por eso, todo desarrollo de puerto y bahía que podría afectar a estos recursos debe cumplir con las restricciones locales o regionales.

La eliminación de desechos en el océano abierto, incluyendo los materiales contaminados de dragado, ha recibido considerable atención en años recientes. Se debe seguir los reglamentos aplicables a nivel local e internacional:

☐☐Convención de Oslo de 1974

☐☐Convención de París de 1978

☐☐Convención de Londres sobre la Descarga de Desechos de 1972

A nivel nacional, también cabe destacar:

- R.D. 679/2006, de 2 de junio de 2006, por el que se regula la gestión de los aceites industriales usados.

- Ley 10/2000 de residuos de la Comunidad Valenciana.

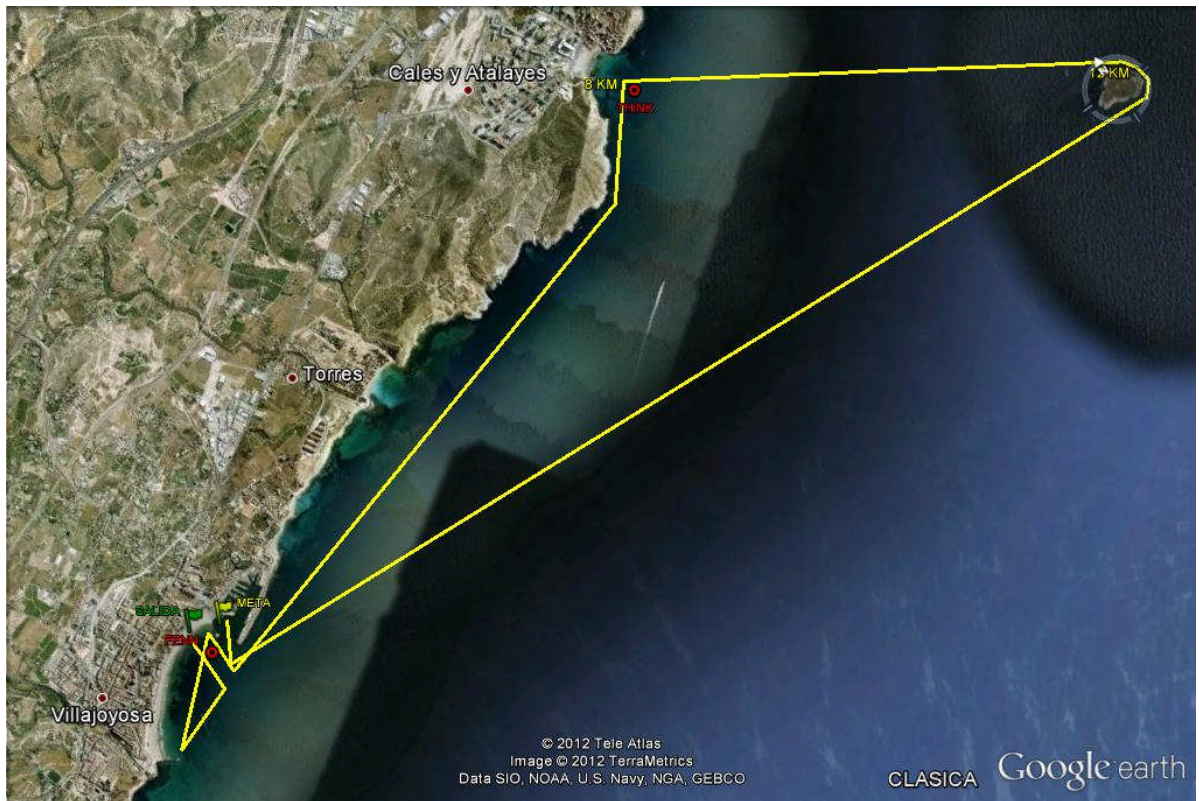
- Real Decreto 833/1988 que aprueba el Reglamento para la ejecución de la Ley 20/1986 Básica de Residuos Tóxicos y Peligrosos.

- Orden por la que se regulan los documentos de control y seguimiento de residuos tóxicos y peligrosos, para emplear únicamente por pequeños productores de residuos.

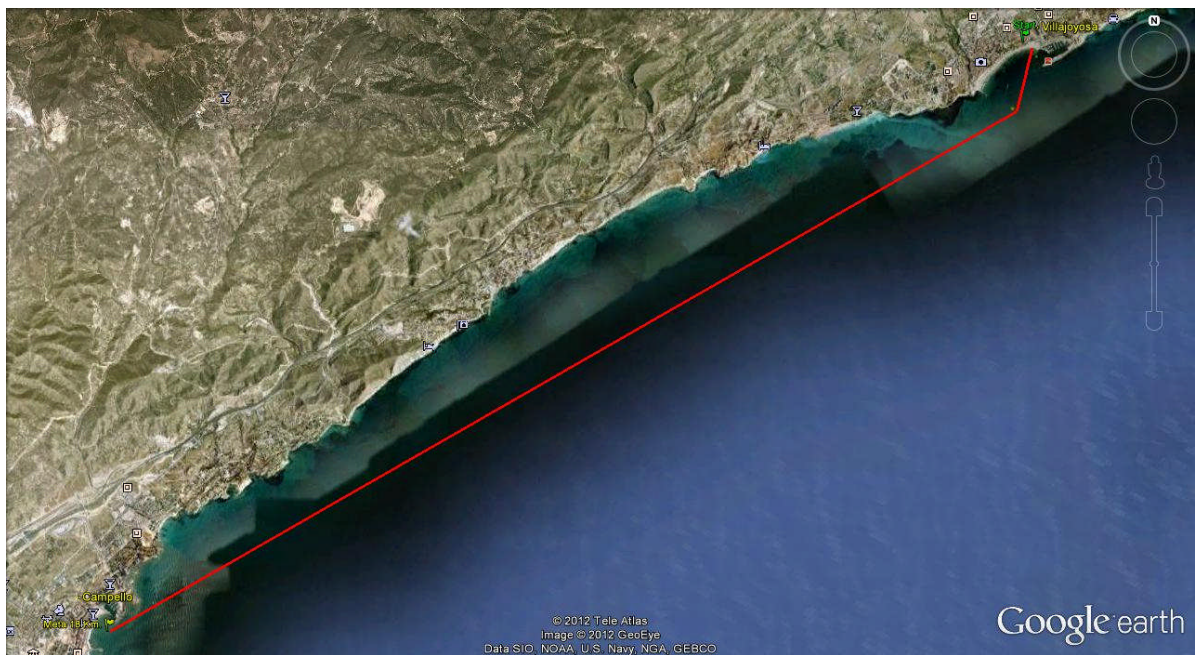
Además, la Organización Marítima Internacional (OMI) es responsable de establecer lineamientos para puertos, a fin de evitar y controlar las liberaciones y descargas desde los barcos.

Anexo 6 Recorridos de la prueba.

Anexo 6.1 Recorrido clásico 20 km.



Anexo 6.2 Downwind



Anexo 7 Presupuesto de la prueba.

Anexo 7.1 Presupuesto de la prueba

| Gastos | | Ingresos | |
|-------------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|
| <i>Imprenta</i> | 2.800,00 € | <i>Participantes</i> | 10.000,00 € |
| Instrucciones | 500,00 | Inscripciones | 8.700,00 |
| Pancartas | 1.000,00 | Ventas | 300,00 |
| Posters | 1.000,00 | Alquiler casetas | 1.000,00 |
| Otros | 300,00 | | 0,00 |
| <i>Comunicación</i> | 2.200,00 € | <i>Patrocinadores</i> | 2.000,00 € |
| Mensajería | 100,00 | marcas kayak | 1.000,00 |
| Correo | 200,00 | varios | 1.000,00 |
| TV | 300,00 | <i>Instituciones</i> | 7.500,00 € |
| Radio | 200,00 | CVE | 4.000,00 |
| Prensa | 200,00 | Fed. Piragüismo | 2.000,00 |
| Fotografías | 500,00 | Aytº La Vila | 0,00 |
| Actos promoción | 500,00 | Diputación | 1.500,00 |
| Otros | 200,00 | <i>Propio</i> | 9.000,00 € |
| <i>Jurado/colabora.</i> | 3.900,00 € | CN La Vila | 9.000,00 |
| Minutas | 1.000,00 | Total | 28.500,00 € |
| Desplazamiento. | 1.000,00 | | |
| Alojamiento | 1.500,00 | | |
| Comidas | 600,00 | | |
| Uniformes | 600,00 | | |
| Otros | 200,00 | | |
| <i>Organización</i> | 19.600,00 € | | |
| Canon Feder. Esp | 0,00 | | |
| Trofeos/medallas | 1.000,00 | | |
| Obsequios | 1.300,00 | | |
| Premio metal. | 10.000,00 | | |
| Avituallamientos | 1.500,00 | | |
| Actos protocolarios | 1.000,00 | | |
| Barcos alquiler | 500,00 | | |
| Combustible | 400,00 | | |
| Dorsales/Tablillas | 1.000,00 | | |
| Seguridad | 500,00 | | |
| Gratif. y horas extras | 300,00 | | |
| Infraestructuras | 1.800,00 | | |
| Otros | 300,00 | | |
| Total | 28.500,00 € | | |