



EL TURISMO NÁUTICO de CHÁRTER de RECREO en BALEARS



Cambra Oficial de Comerç,
Indústria i Navegació de Mallorca,
Eivissa i Formentera

Septiembre 2003

Elaboración:

Joan B. Garau Vadell. Doctor en Economía.

Equipo de Investigación:

Juan Barceló Gil. TEAT. MBA

Ana Roig Medinas. Diplomada en Turismo, MTA

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	6
2. LA COMPETENCIA INTERNACIONAL	8
2.1 GRECIA	9
2.1.1 La oferta de chárter náutico de recreo en Grecia	9
2.1.2 Peculiaridades legislativas griegas. La bandera griega	10
2.2 TURQUÍA	11
2.2.1 La oferta de chárter náutico de recreo en Turquía.....	12
2.3 ITALIA.....	13
2.3.1 La oferta de chárter náutico de recreo en Italia	14
2.4 CROACIA.....	15
2.4.1 La oferta de chárter náutico de recreo en Croacia.....	16
2.5 FRANCIA	17
2.5.1 La oferta de chárter náutico de recreo en Francia	17
3. COMPETITIVIDAD DE LAS DIFERENTES REGIONES TURÍSTICAS. ESTUDIO DE PRECIOS	19
4. ALGUNAS TENDENCIAS DEL TURISMO DE CHARTER EN ESPAÑA	23
5. EL CHÁRTER NÁUTICO DE RECREO EN BALEARS: CONDICIONES FAVORABLES	25
6. LA DEMANDA DE CHÁRTER NÁUTICO EN BALEARS	30
6.1 Características de los turistas de chárter náutico	30
6.2 La satisfacción de los turistas	37
7. LA OFERTA DE CHÁRTER NÁUTICO DE RECREO EN BALEARS.....	42
7.1 La flota.....	42
7.2 Las empresas	46
7.3 La ocupación de las embarcaciones.....	48
7.4 La comercialización y promoción del producto chárter náutico de recreo.....	48

8. PERSPECTIVAS DE FUTURO.....	52
8.1 Efectos de Internet.....	52
8.2 Expansión del negocio	55
9. ESTIMACIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO.....	61
10. ANÁLISIS DAFO,	64
11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	69
11.1 Conclusiones.....	69
11.2 Recomendaciones.....	70
12. BIBLIOGRAFIA, ENTREVISTAS Y FUENTES PRIMARIAS	72
12.1 Bibliografía.....	72
12.2 Entrevistas	73
12.3 Fuentes primarias	74

GRÁFICOS

Gráfico 1. Distribución de la oferta de chárter náutico de recreo en Grecia.....	10
Gráfico 2. Distribución de la oferta de chárter náutico de recreo en Turquía.....	12
Gráfico 3. Distribución de la oferta de chárter náutico de recreo en Italia	14
Gráfico 4. Distribución de la oferta de chárter náutico de recreo en Croacia.....	16
Gráfico 5. Nacionalidad de los turistas de charter náutico de recreo en Balears.....	31
Gráfico 6. Sexo de los patrones de las embarcaciones	32
Gráfico 7. Disponibilidad de titulación náutica.....	32
Gráfico 8. Forma de llegada a Balears	33
Gráfico 9. Medio de llegada a base chárter desde aeropuerto	33
Gráfico 10. Tiempo medio necesitado para llegar en avión por nacionalidades (horas)	34
Gráfico 11. Experiencia previa en chárter náutico de recreo	35
Gráfico 12. Experiencia previa chárter en Balears	35
Gráfico 13. Con quien viajan los turistas chárter	36
Gráfico 14. Duración habitual.....	37
Gráfico 15. La satisfacción con los puertos deportivos.....	38
Gráfico 16. La satisfacción con las embarcaciones	39
Gráfico 17. La satisfacción con el personal.....	40
Gráfico 18. Meteorología durante la travesía	40
Gráfico 19. Intención de repetir la experiencia charter en Balears.....	41
Gráfico 20. Distribución de la oferta de chárter náutico.....	43
Gráfico 21. Esloras de los barcos en chárter (motor y vela).....	43
Gráfico 22. Esloras de los barcos en chárter (monocascos vela).....	44
Gráfico 23. Esloras de los barcos en chárter (Catamarán Vela))	44
Gráfico 24. Esloras de los barcos en chárter (Motor)	45
Gráfico 25. Ubicación geográfica de las embarcaciones	45
Gráfico 26. Tamaño de las empresas.....	46
Gráfico 27. Evolución de la ocupación de las embarcaciones (Semanas por año).....	48
Gráfico 27. Porcentaje de reservas a través de Internet en función del tamaño de la empresa.....	50
Gráfico 28. Importancia de los diferentes medios promocionales	51
Gráfico 29. Principales Ferias a las que acuden las empresas de charter (% de empresas que acuden)	51
Gráfico 30. Porcentaje máximo de reservas que se prevé pueda alcanzarse a través de Internet en función del tamaño de la empresa	53

Gráfico 31. ¿Las reservas a través de Internet serán el canal de comercialización más importante en menos de 5 años?	53
Gráfico 32. ¿Mi empresa aumentará considerablemente las inversiones en Internet?	54
Gráfico 33. ¿Mi empresa acudirá a más ferias?	55
Gráfico 34. ¿Mi empresa montará delegaciones en otros destinos turísticos?.....	56
Gráfico 35. ¿Se podrá alargar la temporada (alquilar más semanas el barco)?	56
Gráfico 36. ¿Aumentará la importancia de los residentes en Balears como clientes)?.....	57
Gráfico 37. ¿Mi empresa contratará más personal?	58
Gráfico 38. ¿Existe más oferta que demanda?	58
Gráfico 39. ¿Se podrán aumentar los precios ?	59
Gráfico 40. ¿La escasez de amarres es el principal problema?.....	59
Gráfico 41. ¿Las empresas pequeñas deberán asociarse para mejorar su competitividad?	60
Gráfico 42. Distribución del empleo directo en temporada alta	62
Gráfico 43 Impacto Económico de la Industria Náutico Deportiva	63

TABLAS

Tabla 1. Infraestructuras de la costa mediterránea francesa	18
Tabla 2. Comparativa de precios embarcaciones monocasco de 10 m y 2 cabinas:	20
Tabla 3. Precios alquiler embarcaciones monocasco de 11 m y 3 cabinas.....	21
Tabla 4. Embarcaciones monocasco de 12 m y 3 cabinas	21
Tabla 5. Embarcaciones monocasco de 14m y 4 cabinas (Euros/semana).....	22
Tabla 6. Embarcaciones monocasco de 15 m y 5 cabinas (Euros/semana).....	22
Tabla 7. Información Meteorológica de Baleares	26
Tabla 8. Distancia en Horas de Vuelo desde Palma a las Principales Ciudades Europeas	26
Tabla 9 Principales Cifras del Trofeo SAR Princesa Sofía.....	28
Tabla 10. Sistema de explotación en función del tipo de embarcación	47
Tabla 11. Ocupaciones en función de la temporada (2001)	47
Tabla 12. Evolución de la importancia de los canales de distribución.....	49
Tabla 13. Análisis DAFO del Turismo chárter de recreo en Balears.....	68

1. INTRODUCCIÓN

Desde un tiempo a esta parte se ha venido debatiendo en Baleares la necesidad de posicionarse como un **espacio turístico de calidad**. En este sentido, se han multiplicado los esfuerzos, desde todos los ámbitos de actuación, públicos y privados, para desarrollar segmentos turísticos diferentes y de mayor valor añadido que los tradicionales de sol y playa, con el objetivo último de **diversificar la base turística existente** y favorecer un desarrollo estable y más cualificado de la economía balear.

Uno de los segmentos que se ha apuntado como potencialmente idóneo para cumplir los mencionados objetivos es el referente al **turismo náutico**, que, por las propias características de las islas, goza de una gran tradición en Baleares.

Asimismo, dentro del propio turismo náutico es posible identificar diferentes componentes que incluyen desde aquel turista que dispone de una embarcación en Baleares, hasta al propio residente que decide realizar una travesía fuera de su puerto base, pasando por aquellos que alquilan una embarcación y disfrutan de sus vacaciones en aguas de Baleares.

Precisamente, este último grupo, el de los que alquilan una embarcación para disfrutar de sus vacaciones en aguas de Baleares, que también podemos denominar el **turismo náutico de chárter de recreo**, es el objeto de estudio de este trabajo, que pretende complementar a otros estudios relacionados con el sector náutico que se han venido elaborando en el pasado reciente en el ámbito Balear, tales como los editados por la CAEB (Garau, 1995 y 2002), los elaborados por GUPIME (2001) para la Conselleria de Turismo e Incluido en el Directorio del Sector Náutico de las Illes Balears o las referencias periódicas que se efectúan al turismo náutico en la publicación de Sa Nostra, *La Economia de Balears* (varios años).

Así pues, el presente estudio se ha planteado los siguientes objetivos generales:

1. **Identificar las principales regiones competidoras** del mediterráneo y sus infraestructuras.
2. **Mejorar el conocimiento de los turistas de charter náutico de recreo**. En este sentido, se trata de presentar la información disponible sobre el tipo de demanda y sus principales características que nos permitirán visualizar la situación actual.
3. **Efectuar un análisis competitivo y perspectivas de futuro del sector**. Se pretende efectuar un análisis de las principales fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades

que permita efectuar un diagnóstico del sector en las Illes Balears, así como sus perspectivas de futuros

Para su elaboración, el presente estudio ha utilizado una combinación de fuentes primarias y secundarias:

- La revisión de los relativamente escasos estudios existentes relacionados con la materia, más el acceso a otras fuentes documentales tales como artículos en revistas, WEBS etc. nos han permitido identificar a los principales competidores, infraestructuras, tamaño de la oferta y competitividad.
- Los resultados de la encuesta efectuada a patrones de embarcaciones de chárter náutico de recreo por APEAM en 2001 y que se han incorporado a este trabajo, nos ha permitido ofrecer una visión del estado de la demanda y principales características de la misma.
- Las Entrevistas en profundidad a expertos en chárter náutico de recreo, y los cuestionarios administrados a responsables de empresas de chárter nos han permitido determinar aspectos relativos tanto a la estimación de la demanda cómo a otros más específicos relacionados con la comercialización, el análisis de competitividad o las perspectivas de futuro..

2. LA COMPETENCIA INTERNACIONAL

A nivel europeo, el turismo náutico y la realización de actividades náuticas con embarcaciones ha dejado de ser una actividad únicamente reservada a las grandes fortunas.

Las boyantes condiciones económicas de los años 70 produjeron un rápido crecimiento del parque de embarcaciones, dejando atrás el período en el que el turismo náutico estaba únicamente reservado a las clases más pudientes. La recesión de finales de los 70 y comienzos de los 80 produjo un retroceso en la venta de embarcaciones que no se recuperó hasta mediados y finales de los 80, siguiendo las fluctuaciones de la economía europea. Finalmente, la década de los noventa ha sido un período en el que las favorables condiciones económicas internacionales han propiciado una consolidación y crecimiento en todos los aspectos relacionados con la industria náutico deportiva y de manera especial en el turismo náutico.

El chárter náutico, una opción que ofrece la posibilidad de alquilar embarcaciones con o sin tripulación para hacer una travesía por un tiempo determinado, es un segmento del sector de la náutica que ha experimentado un considerable aumento, que cada vez está ganando más adeptos y gracias al cual hay más aficionados al mar y a la náutica en general, en cierta manera ha reducido la imagen de elitismo de la náutica, acercando a una gran masa de población hacia este mercado

A nivel general, para un turista europeo, a la hora de efectuar un chárter náutico, deberá decidir entre un chárter con base en destinos lejanos (Caribe, Asia, Polinesia), o bien a destinos relativamente cercanos, entre los cuales el Mediterráneo es normalmente uno de los más privilegiados.

A efectos de este estudio, hemos centrado nuestro marco de actuación y hemos identificado los siguientes competidores, Grecia, Croacia, Turquía, Costa Mediterránea Francesa y Levante peninsular español. Todos estos destinos actúan activamente en el sector del charter náutico y compiten entre ellos para atraer a unos turistas cada vez más exigentes. A continuación se describen algunas características de los diferentes destinos.

2.1 GRECIA

Grecia es un destino repleto de islas e historia. Las zonas o áreas de navegación de la costa griega son ricas en historia y significación cultural. Grecia es el destino más popular conocido por la calidad de sus cálidas aguas y por la presencia de navegantes de todo el mundo que, año tras año, visitan el mar Egeo para buscar los itinerarios más extraordinarios por sus aguas.

Uno de los grandes atractivos de Grecia como destino náutico, es el marco incomparable que dispone en términos de tradición, historia y arqueología, sus principales regiones de navegación son:

- Islas de Cyclades (Myconos, Naxos y Santorini).
- Rodas y Kos.
- Skiathos y Skiros.
- Las Islas Ionian (CORFO y Zakyntos).
- El Golfo de Salónica (Atenas y el Pireo).
- Samos.
- Tesalonica y Limnos.
- Creta.

Para facilitar el desarrollo del turismo náutico, Grecia dispone actualmente, aparte de puertos tradicionales, de 19 marinas operativas ofreciendo un total de 6.661 amarres y los correspondientes servicios necesarios. Sin embargo las autoridades griegas han calificado al turismo náutico como sector estratégico y han emprendido una ardua tarea de desarrollo de infraestructuras que se traduce en el hecho que se están construyendo un total de 22 nuevas marinas, que suponen 4.227 nuevos amarres. www.gnto.gr (2003)

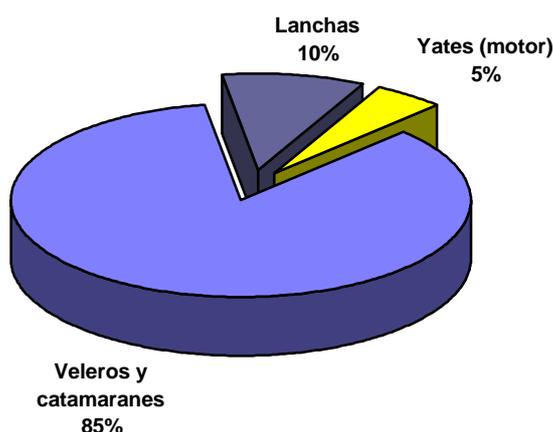
2.1.1 La oferta de chárter náutico de recreo en Grecia

En la actualidad, hay una flota estimada de 4.000 naves con licencia de chárter www.gnto.gr (2003), que se dedican al alquiler con o sin tripulación para hacer travesías por un tiempo determinado. La oferta está configurada en naves de distintos diseños y tamaños, con sus correspondientes tarifas en función de la capacidad y del lujo. La mayoría de estas naves tienen como base Atenas y el Pireo, las cuales, durante la época estival, también están disponibles para turismo chárter desde muchas otras bases por todos los puertos y las islas

de Egeo. Los destinos que se ofrecen desde Grecia, incluyen además de los archipiélagos del Mar Egeo, otros destinos de Mediterráneo como: sur de Italia, Turquía y Egipto

Cómo en la mayor parte de destinos, la oferta de chárter náutico de recreo se compone de: veleros y catamaranes, yates a motor y lanchas, sin embargo la mayor parte de la oferta náutica del sector chárter en Grecia está orientada hacia los veleros, incluyendo en este segmento a los catamaranes. El porcentaje aproximado de la mencionada oferta puede estar en torno al 85 % del total de la flota chárter. En un segundo plano quedarían las lanchas con un 10%, y por supuesto el segmento elitista y minoritario de los Yates de motor y los cruceros de lujo (monocasco) con un 5%

Gráfico 1. Distribución de la oferta de chárter náutico de recreo en Grecia



Fuente: www.sailing.gr (2003).

2.1.2 Peculiaridades legislativas griegas. La bandera griega

Todas las embarcaciones dispuestas para el turismo chárter en Grecia deben estar registradas y navegar bajo la bandera Griega, también deben ser reconocidas por el Ministerio de Marina Mercante como una nave 'profesional'. Para la obtención de una licencia chárter, el barco debe ser inspeccionado y auditado para asegurar que es conforme a las regulaciones de seguridad internacional, como así prescribe el Ministerio de Marina Mercante. Este proceso se repite cada doce meses. www.gnto.gr(2003).

- **Agentes y brokers náuticos.** Los chárteres, pueden ser establecidos de las siguientes maneras: directamente, a través de los propietarios de las embarcaciones o a través de un agente de viaje o agente náutico. **En lo que se refiere a empresas de turismo chárter,** El número de empresas que operan en Grecia es de aproximadamente unas 50 www.anemos.net (2003). Siguiendo la normativa en referencia a la nacionalidad de las naves, todas ellas deben navegar con bandera griega.

2.2 TURQUÍA

Turquía ofrece una amplia variedad de destinos náuticos y una magnífica e histórica línea de costa por descubrir. Su amplia línea de costa permite disponer de una amplia infraestructura en términos de marinas, puertos deportivos y puertos comerciales.

Indicamos que el paisaje y la geografía de la costa de Turquía son muy similares a la de Grecia, por lo que la oferta en términos de itinerarios y rutas turísticas para el sector chárter es muy amplia y variada. Las principales zonas de turismo chárter de recreo en Turquía suelen disponer de entre 10 y 15 destinos náuticos ya sean marinas, puertos deportivos o puertos comerciales www.turkeycharters.com (2003). A continuación mencionamos los principales destinos en Turquía en relación al chárter náutico de recreo:

- **Bodrum.** Ciudad a orillas del mar, localizada al sur de la costa mediterránea de Turquía. Esta ciudad con su clima cálido y su reconocida gastronomía, conjuntamente con el encanto de sus calles tradicionales configura esta ciudad como un atractivo destino.
- **Marmaris.** Ciudad conocida por su belleza natural, cercana a Bodrum. Dispone de una línea de costa muy atractiva repleta de cuevas marinas e islotes. Es un destino ideal para buceadores, navegantes y pescadores. La marina de Marmaris está provista con todo tipo de instalaciones necesarias e imprescindibles para poder disfrutar del turismo náutico chárter. Es un enclave con fácil acceso a otros destinos del Mediterráneo como Knidos, Pamakkale, Aphrodisias e incluso Efeso.
- **Fethiye.** Un destino muy popular localizada a 135 Km. al sureste de Marmaris. Dispone de una gran marina rodeada de una magnífica bahía con numerosos islotes. Emplazada en el golfo de Göcek, considerado como uno de los mejores destinos para la navegación.

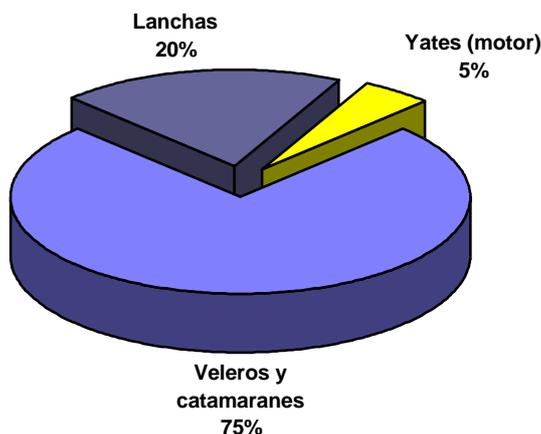
2.2.1 La oferta de chárter náutico de recreo en Turquía

Aunque es difícil determinar exactamente el volumen total de la oferta de chárter náutico en Turquía, diferentes estimaciones, tales como las realizadas por la multinacional del charter *Moorings* establecen el tamaño de la flota actualmente en servicio en alrededor de 800 barcos charter de alquiler.

La mayoría de las compañías, que asimismo se estima del orden de 25 www.1yachtua.com (2003), suelen localizarse en los principales centros náuticos tales como: Bodrum, Marmaris o Fethiye. Dichas empresas ofrecen servicios náuticos similares a los ofrecidos en el resto de destinos del mediterráneo, es decir, su oferta se puede englobar también en las siguientes categorías: catamaranes y veleros, cruceros de lujo (monocasco), yates a motor y lanchas.

La mayor parte de la oferta náutica del sector chárter en Turquía está orientada hacia los veleros, incluyendo en este segmento a los catamaranes. El porcentaje aproximado de la mencionada oferta puede estar en torno al 75 % del total de la flota chárter. En un segundo plano quedarían las lanchas 20%, y finalmente el segmento más elitista y minoritario de los Yates de motor y los cruceros de lujo monocasco 5%.

Gráfico 2. Distribución de la oferta de chárter náutico de recreo en Turquía



Fuentes: Moorings, www.turkeycharters.com, www.1yachtua.com, www.itw.com y www.kesit.com

2.3 ITALIA

Podemos afirmar que Italia es uno de los destinos más tradicionales de la región del Mediterráneo. Sus costas, desde el golfo de Génova, hasta Sicilia, invitan a disfrutar de uno de los itinerarios más exquisitos y bellos dentro del turismo náutico charter. En la actualidad Italia dispone de alrededor de 98 marinas y clubes náuticos operativas, ofreciendo un total agregado de 27.025 amarres, www.fenikia.com (2003)

Distinguimos en la costa italiana las siguientes regiones con tradición en el segmento de chárter náutico de recreo:

- **Riviera Italiana.** En el norte de la península, la riviera italiana ofrece unas excelentes instalaciones para el turismo náutico chárter con diversas compañías que operan desde Génova, La Spezia y Porto Ferrario.
- **Archipiélago de la Toscana.** Este archipiélago es un destino muy destacado. A pesar de ser conocida esta región por sus paisajes en tierra firme, la toscana también es conocida por sus destinos en la costa, como Versilia con la marina di Massa, Marina di Carrara, Forte dei Marmi, Marina di Pietrasanta, Lido di Camaiore, Viareggio and Tirrenia, Castiglioncello, Marina di Cecina, S. Vincenzo, Punta Ala, Castiglione della Pescaia, Marina di Grosseto, Porto S. Stefano y Porto Ercole. Estas dos últimas, están en la zona de Argentario.

El archipiélago de la Toscana, incluyendo la isla de Elba, con su línea de costa accidentada y su clima cálido y excelentes instalaciones y facilidades para los turistas hace de este destino muy popular para el turismo náutico chárter. Otras islas de la zona que merecen relevancia son Isola del Giglio y Isola della Capraia.

- **El Lazio.** Zona muy cercana a la capital con una especial importancia como destino náutico. Los diversos destinos en la costa del Tirreno son las preferidas para los romanos para disfrutar de sus vacaciones. Desde el norte hasta el sur estos destinos son: Santa Marinella, Ladispoli, Fregene, Lido di Ostia, Tor Vaianica, Lavinio, Anzio, Nettuno, Lido di Latina, San Felice Circeo, Terracina, Sperlonga y Formia. También hacemos mención de las islas rocosas del archipiélago Pontino.
- **Bahía de Nápoles.** Hacia el sur, la bahía de Nápoles se define como un destino con bastante popularidad, con varias compañías establecidas en la isla de Procida, conectando con Nápoles con un servicio regular de ferry, y con Nettuno y el sur de Roma.

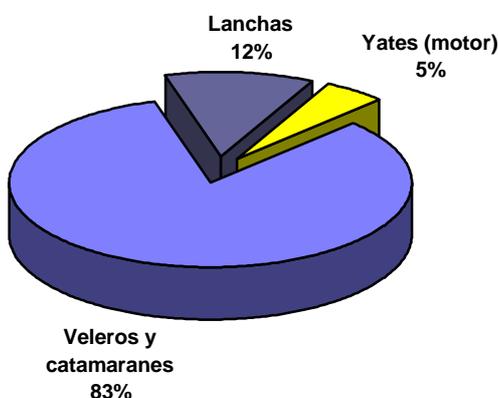
- **Sicilia y Cerdeña.** La zona más importante para el turismo náutico chárter en Italia son las aguas de la isla de Sicilia, en el sur de la península itálica, con Palermo sirviendo como la base chárter más importante. La isla de **Cerdeña** es también un destino emergente para este tipo de turismo, incrementando su presencia e importancia en la actualidad.
- **Zona Adriática.** En la costa de Italia se produce cierta actividad con relación al chárter desde Venecia, ofreciendo la oportunidad de explorar la costa hasta llegar a Croacia y Eslovenia.

2.3.1 La oferta de chárter náutico de recreo en Italia

Como en la mayor parte de destinos, no existen datos completamente fiables sobre el número exacto de embarcaciones que se dedican al chárter náutico de recreo, por lo que es necesario recurrir a estimaciones aproximadas. En este sentido, para el caso de Italia se estima que la flota chárter se compone de aproximadamente 1.260 barcos www.yachts.it (2003). Como hemos mencionado anteriormente la zona que congrega una mayor presencia de este turismo en Italia es la isla de Sicilia y su área de influencia. Observamos que la presencia de empresas es muy numerosa, en torno a 225.

Como en los casos anteriores, el análisis de la flota chárter de alquiler por tipo de embarcaciones, revela la preponderancia absoluta de los veleros como principal tipo de barco de alquiler. El porcentaje aproximado de la mencionada oferta puede estar en torno al 83 % del total de la flota chárter. El 17% restante está configurado por la oferta de las embarcaciones de motor hasta 10 metros y por los grandes yates y cruceros de lujo.

Gráfico 3. Distribución de la oferta de chárter náutico de recreo en Italia



Fuentes: www.yachts.it, www.italycharters.com y www.fenikia.com

2.4 CROACIA

Después de las guerras de los Balcanes, Croacia vuelve a aparecer como un destino náutico emergente y pujante al estar situado en un enclave estratégico en el centro del mediterráneo y con buenas vías de comunicación por tierra con los países de su entorno y de manera especial con uno de los principales mercados turísticos emisores como es Alemania.

La línea de costa de sus aguas, mayormente conocido como la costa Dálmata, incluye un gran multitud archipiélagos por descubrir. La tradición e historia de sus antiguas poblaciones y ciudades históricas ofrece a sus visitantes un valor añadido y un nuevo destino por descubrir. Croacia ofrece un creciente número de marinas actualmente hay 48 marinas disponiendo de un total aproximado de 12.500 amarres en el mar y 7.200 en tierra www.hvraska.net (2003), además dispone de un elevado número de puertos y bahías dónde albergar las embarcaciones, así como una creciente oferta turística complementaria para sus visitantes.

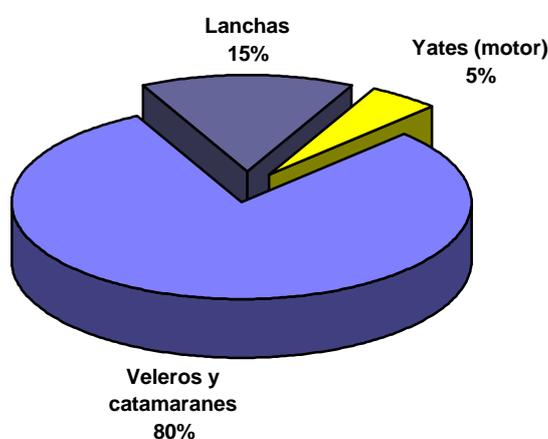
Las áreas más importantes para el turismo náutico chárter en Croacia son las siguientes:

- **Pula hasta Split.** Desde el norte del país hasta el centro. En esta región se incluyen las grandes islas de la costa Dálmata, además distinguimos las grandes áreas de influencia de las principales ciudades del país como: Rijeka, Zadar y Biograd. En torno a estas zonas destacamos los principales puertos y marinas, las cuales ofrecen de manera más destacada los servicios del turismo náutico chárter objeto de estudio. Distinguimos las siguientes marinas (de norte a sur): Marina Rovinj, Marina Parez, Marina Pula, Marina Rijeka, Marina Punat, Marina Zadar, Marina Sukusa, Marina Biograd, Marina Murter Jereza, Marina Rogornica, Marina Primosten y Marina Trogir.
- **Slipt hasta Dubrovnik.** Desde el centro hasta el sur del país. En esta región se distinguen varios archipiélagos de las que podemos destacar la isla de Kórchola, con su correspondiente marina. Como capital más importante en el sur de Croacia, señalamos a Dubrovnik. Como centro de atracción de turismo náutico indicamos que dispone de una marina que representa la base más importante de la región. Su proximidad con la frontera sur del país supone incluso la referencia más importante de la zona del sur del Adriático, con salidas e itinerarios hacia el resto del mediterráneo (Grecia, Turquía y Egipto).

2.4.1 La oferta de chárter náutico de recreo en Croacia

Según un informe de la Cámara de Comercio de Croacia 2003, la cifra total en la que se estima la oferta de chárter náutica es de 1.500 embarcaciones, de las cuales 1.200 son barcos de vela (veleros y catamaranes) y el resto exclusivamente barcos a motor (lanchas, yates y cruceros de lujo) la flota de barcos charter de alquiler. Según estas mismas estimaciones, aproximadamente 1.000 embarcaciones navegan con bandera extranjera y 400 bajo bandera Croata.

Gráfico 4. Distribución de la oferta de chárter náutico de recreo en Croacia



Fuentes: www.croatiacharters.com, www.hvraska.net y www.euro-agent.com)

En relación al mencionado estudio, indicamos como dato agregado que en Croacia hay 75 empresas registradas en el sector náutico chárter. Las mencionadas empresas según estimaciones y referencias de su oferta tienen como base principal las áreas de influencia en torno a las grandes capitales localizadas en la costa Dálmata como son: Pula, Rijeka y Punat (en el norte); Zadar, Biograd, Kremik, Primosten, Trogir y Split (en el centro); Dubvronik y Korchova (en el sur).

Identificamos que la oferta náutica del sector chárter en Croacia, como en el resto de destinos competidores directos en el mediterráneo, está orientada hacia los veleros, incluyendo en este segmento a los catamaranes. El porcentaje aproximado de la mencionada oferta puede estar en torno al 80 % del total de la flota chárter, mientras que el 20% restante está

configurado por la oferta de las embarcaciones de motor hasta 10 metros y por los grandes yates y cruceros de lujo.

2.5 FRANCIA

Se trata de un destino clásico y por lo tanto consolidado en el mundo de la navegación. Es importante distinguir tres regiones:

- **La Costa Azul:** la zona más famosa de la costa mediterránea francesa, tanto por su belleza como por su sofisticación, pero también la más saturada. La flota chárter de la region es bastante numerosa pero la demanda supera la oferta y los clientes deben reservar con varios meses de antelación. Los principales puertos donde se desarrolla la actividad chárter son los de La Ciotat, Bandol, Marsella, Cogolin, Port-Grimaud, Fréjus, Saint Raphaël, Antibes, Golfe Juan y Niza y los itinerarios de navegacion más frecuentes son los que se desarrollan por la costa (con escalas en Saint Tropez y Cannes), Corcega, La Riviera italiana y Baleares.
- **Languedoc-Roussillon:** cuenta con menos instalaciones portuarias y menos amarres que la Costa Azul pero al mismo tiempo ofrece playas desiertas y tranquilidad en temporadas en las que esta está totalmente congestionada. Sus principales puertos base son aquellos concentrados alrededor del golfo de Aigües Mortes y los cercanos a la frontera española y los itinerarios que se suelen llevar a cabo consisten en bordear la costa desde Sète hasta la región de Camargue, navegar hacia el parque marítimo terrestre de Cap de Creus o directamente poner rumbo hacia Baleares.
- **Córcega:** su principal atractivo es la gran cantidad de calas vírgenes e inaccesibles por tierra que ofrece así como el buen estado de conservación de su entorno natural en general. Los itinerarios más comunes son los grandes golfos de la costa oeste, las islas Lavezzi, Elba o Capraia.

2.5.1 *La oferta de chárter náutico de recreo en Francia*

Actualmente la costa mediterránea francesa, incluyendo Córcega, dispone de 121 puertos deportivos y marinas, los cuales suman total aproximado de 88.322 amarres y por tanto

constituye una de las principales bases del turismo náutico del mediterráneo en general y del mediterráneo occidental en particular

Tabla 1. Infraestructuras de la costa mediterránea francesa

REGIÓN	PUERTOS	AMARRES
Languedoc-Roussillon	34	24.563
Côte d'Azur	72	56.957
Corse	15	6.802
TOTAL	121	88.322

Fuente: Garau (2002)

En cuanto a la flota chárter disponible, se calcula que a escala nacional www.tourisme.gouv.fr (2003), es de aproximadamente 1500 barcos, gestionados por 120 empresas especializadas. En la zona mediterránea comercializan sus productos a través de internet unas 70 empresas chárter, de las cuales el 78'6% tienen base en la Riviera francesa. La flota total chárter en el mediterráneo podría ser aproximadamente de 726 embarcaciones de las cuales el 64% se encuentran en la Costa Azul, el 21'6% en Córcega y el 14'6 restante en la región del Languedoc-Roussillon.

Los productos más comercializados son los veleros de pequeña y mediana eslora así como los catamaranes y los cruceros de lujo respectivamente.

Existen diferentes fuentes que pueden ser consultadas para obtener más información sobre el turismo chárter en Francia. Algunas de las más importantes son: www.nautisme.com, www.tourisme.gouv.fr, www.moorings.com, www.france-nautic.com, www.francevoile.com.

3. COMPETITIVIDAD DE LAS DIFERENTES REGIONES TURÍSTICAS. ESTUDIO DE PRECIOS

Para intentar determinar la competitividad de las diferentes regiones turísticas competidoras en el mercado del chárter náutico de recreo, se ha efectuado un estudio comparativo de precios.

Para intentar mantener la homogeneidad y la comparabilidad de los datos obtenidos, se ha trabajado a partir de las informaciones facilitadas por una multinacional del sector que dispone de bases en diferentes regiones turísticas del mediterráneo.

Así pues, a continuación, reflejamos el estudio realizado en función de los precios publicados por la empresa chárter náutico *Moorings* sobre modelos comercializados en distintas regiones del Mediterráneo, Éstas regiones son las siguientes:

- España: Palma de Mallorca, Formentera e Ibiza.
- Francia: Costa Azul (Niza y Hyères) y Córcega (Ajaccio).
- Turquía: Göçek.
- Croacia: Trogir.
- Grecia: Atenas, Skiathos, Corfú, Kos y Lefkas.

En primer lugar, tal y como hemos indicado anteriormente, realizamos una clasificación de las embarcaciones estudiadas en función de su eslora, indicando también el número de cabinas que dispone la misma. Las medidas en las que basamos el estudio de precios son las siguientes:

- Embarcaciones monocasco de 10 m y 2 cabinas.
- Embarcaciones monocasco de 11 m y 3 cabinas.
- Embarcaciones monocasco de 12 m y 3 cabinas.
- Embarcaciones monocasco de 14 m y 4 cabinas.
- Embarcaciones monocasco de 15 m y 5 cabinas.

Los precios analizados hacen referencia a las distintas temporadas que podemos encontrar a lo largo del año para la comercialización de las embarcaciones. Así, pues, distinguimos:

- Temporada A (12 / Julio – 03 / Octubre).
- Temporada B (03 / Mayo – 11 / Julio).
- Temporada C (04 / Octubre – 17 / Octubre).
- Temporada D (18 / Octubre – 02 / Mayo).

Estas temporadas son válidas para todas las regiones analizadas excepto para Grecia. Para Grecia, las fechas de las temporadas varían ligeramente, aunque a efectos de comparabilidad las hemos adaptado.

A continuación, reflejamos las principales conclusiones referidas a la comparativa de precios analizados en función de las diferentes esloras:

- **En el caso de embarcaciones de 10m Francia y Balears son las más caras, mientras que Croacia es la más barata.** Como se observa en la tabla siguiente, Francia es la región que presenta unos niveles medios de precios más elevados. En todas las temporadas sus precios superan ligeramente a los que se ofrecen desde Balears excepto en temporada baja en que Balears es ligeramente más caro que Francia. Croacia es, sin lugar a dudas el destino más competitivo de los analizados tanto si analizamos los precios medios del conjunto del año como si analizamos cada una de las temporadas.

Tabla 2. Comparativa de precios embarcaciones monocasco de 10 m y 2 cabinas:

	TEMP A	TEMP B	TEMP C	TEMP D	PRECIO MEDIO
BALEARs	345	295	247	196	270,75
FRANCIA	375	300	258	190	280,75
CROACIA	245	210	180	150	196,25
GRECIA	273	260	260	181	243,5
TURQUIA	300	258	176	162	224

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Moorings

- **En embarcaciones de 11 metros y 3 cabinas Croacia y Turquía son las opciones más asequibles.** Como se observa en la tabla siguiente, Croacia y Turquía son las opciones más asequibles, mientras que Francia, Grecia y Balears se sitúan en una franja de precios superior sin demasiadas diferencias entre ellos, aunque, en este caso, Balears es el destino más competitivo de los tres más caros mencionados y el que ofrece unos precios más elevados en temporada baja. Grecia por el contrario es un destino que, a

pesar de tener unos precios medios bastante elevados, se sitúa entre los más económicos en temporada alta.

Tabla 3. Precios alquiler embarcaciones monocasco de 11 m y 3 cabinas

	TEMP A	TEMP B	TEMP C	TEMP D	PRECIO MEDIO
BALEARs	433	373	317	280	350,75
FRANCIA	474	413	355	260	375,5
CROACIA	410	335	270	210	306,25
GRECIA	418	380	380	269	361,75
TURQUIA	413	344	246	226	307,25

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Moorings

- **En embarcaciones de 12 metros y tres cabinas Grecia ofrece los mejores precios.** Como se observa en la tabla siguiente, los destinos más caros vuelven a estar encabezados por Francia y Balears y curiosamente en este tipo de barcos las mejores ofertas se encuentran en Grecia. Sigue siendo destacable el hecho de que Balears mantiene los precios más elevados en temporada baja.

Tabla 4. Embarcaciones monocasco de 12 m y 3 cabinas

	TEMP A	TEMP B	TEMP C	TEMP D	PRECIO MEDIO
BALEARs	521	442	401	317	420,25
FRANCIA	557	465	402	302	431,5
CROACIA	460	395	340	290	371,25
GRECIA	317	297	297	211	280,5
TURQUIA	490	408	292	268	364,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Moorings

- **En embarcaciones de mayor tamaño, el destino más competitivo es Turquía.** Como se observa en la tabla siguiente, en embarcaciones de 14 metros el destino más competitivo, a gran distancia del resto es Turquía que ofrece unos precios medios mas de un 20% inferiores a los de Balears y más de un 25% inferiores a los de Francia que como es habitual en el análisis efectuado encabeza el ránking de los destinos más caros seguido por Balears.

Tabla 5. Embarcaciones monocasco de 14m y 4 cabinas (Euros/semana)

	TEMP A	TEMP B	TEMP C	TEMP D	PRECIO MEDIO
BALEARS	707	614	564	384	567,25
FRANCIA	731	650	573	447	600,25
GRECIA	612	556	556	394	529,5
TURQUIA	604	504	360	331	449,75

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Moorings

- **Embarcaciones de gran tamaño de 15 metros y 5 cabinas.** En los precios referentes a este tipo de barcos se destaca que Grecia encabeza la lista de los destinos con precios medios más elevados. Sin embargo al observar los precios medios de alquiler en temporada alta, las diferencias son realmente exiguas. Únicamente Turquía queda posicionada claramente como un destino de menor precio con diferencias realmente significativas en todas las temporadas en relación a los demás competidores analizados.

Tabla 6. Embarcaciones monocasco de 15 m y 5 cabinas (Euros/semana)

	TEMP A	TEMP B	TEMP C	TEMP D	PRECIO MEDIO
BALEARS	922	761	699	549	732,75
FRANCIA	929	795	710	534	742
GRECIA	931	847	847	618	810,75
TURQUIA	696	623	447	435	550,25

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Moorings

4. ALGUNAS TENDENCIAS DEL TURISMO DE CHARTER EN ESPAÑA

El chárter náutico, una opción que ofrece la posibilidad de alquilar embarcaciones con o sin tripulación para hacer una travesía por un tiempo determinado, es un segmento del sector de la náutica que ha experimentado en los últimos años un crecimiento considerable, aunque la coyuntura específica del 2002, especialmente en Baleares, haya hecho que los índices de ocupación se redujeran ligeramente.

Esta valoración es ratificada por quienes desarrollan su actividad profesional en el ámbito del chárter náutico y son coincidentes las opiniones de que, aparte de situaciones coyunturales, el alquiler de embarcaciones es un mercado emergente que cada año gana nuevos adeptos tanto en el extranjero como en España y gracias al cual hay más aficionados al mar y a la náutica en general

Las opiniones del sector reflejadas en el informe económico y en las notas de prensa del Salón Náutico Internacional de Barcelona (2002), indican que el crecimiento de este tipo de turismo ha sido progresivo en los últimos cinco años. Inicialmente era un mercado dominado por los clientes extranjeros (alemanes, franceses e ingleses, fundamentalmente), aunque actualmente ha aumentado muchísimo la demanda por parte del mercado nacional (notas de prensa del SIN (2002). Esto significa que la demanda en el mercado español ha evolucionado de manera importante, aunque todavía hay un buen espacio para el crecimiento, si comparamos la evolución de este sector con otros países de nuestro entorno.

El aumento del interés por este tipo de producto ha provocado el crecimiento del número de empresas que se dedican al alquiler de embarcaciones y que tienen en la época estival el período de mayor contratación. Las empresas de chárter náutico han incrementado su flota con un buen nivel de calidad, así como con la oferta de nuevas opciones que incluyen el alquiler de todo tipo de barcos para hacer una travesía. La contratación se realiza habitualmente por semanas, con o sin tripulación, y con toda la gama de servicios en función de la demanda.

La modalidad más solicitada es la de alquiler sin patrón para chárter de una semana de duración. La mayor demanda se centra en los meses de verano y en menor medida en invierno, en temporada baja (invierno, otoño y principios de primavera) la modalidad preferida es el fin de semana de dos o tres días y sin patrón. En cambio, en temporada alta, durante los meses de verano, la opción que tiene mayor demanda es el alquiler durante una semana y sin

patrón. A partir de ahí, hay numerosas alternativas, como chárter a la cabina, chárter con patrón, incentivos de empresa, grupos organizados, etc.

El Mediterráneo es uno de los destinos preferidos por los aficionados al chárter, con travesías que incluyen preferentemente las islas Baleares. Los barcos de vela de 10 a 15 metros de eslora son los que tienen mayor aceptación, si bien entre las grandes embarcaciones esta tendencia es más favorable en la demanda de motor.

El tiempo óptimo de vida de un barco en chárter es de 4 ó 5 años, según afirman directivos de empresas consultadas, y, después de ese periodo, la embarcación pasa a ser considerada como de segunda categoría por las exigencias del mercado.

A nivel de precios, suele haber una cierta homogeneidad en función de los barcos utilizados, a título de ejemplo, en temporada alta, el precio por semana del alquiler de un velero de tipo medio, con capacidad para un grupo de 6/8 personas, para hacer una travesía por el Mediterráneo se sitúa en torno a los 2.800 euros, aproximadamente.

Según los datos ofrecidos en el Salón Náutico de Barcelona (2002), el perfil medio del cliente que se interesa por este tipo de producto es el de un varón, entre 30 y 55 años, con un nivel económico medio-alto que comparte con un grupo de amigos o con familiares, entre 6 y 8 personas, su afición al mar y a la navegación.

Respecto a la situación por la que pasa el sector, en el mismo informe se afirma que número de empresas de chárter ha crecido y que la mayor parte de la actividad de este tipo se desarrolla en Balears, siendo más lento el desarrollo de este tipo de iniciativas en las costas catalanas, andaluzas y canarias. Generalmente, suele afirmarse que las principales dificultades para el desarrollo de este tipo de turismo está relacionado de una parte con las normativas existentes para acceder a títulos y permisos náuticos, así como la escasa oferta de amarres e instalaciones y por la compleja normativa para legalizar completamente la actividad

5. EL CHÁRTER NÁUTICO DE RECREO EN BALEARS: CONDICIONES FAVORABLES

Indudablemente, Balears presenta unas condiciones envidiables para la práctica del turismo chárter de recreo que la convierten en uno de los principales polos de desarrollo de esta modalidad turística a nivel del mediterráneo, y sin duda en el líder indiscutible del mercado español.

Las razones por las cuales ha sido posible asumir ese liderazgo son variadas, sin embargo, son especialmente remarcables algunas de tipo geográfico climáticas, así como otras razones que han ayudado a mejorar la imagen de Balears como destino turístico para la práctica del chárter náutico de recreo.

Algunas de las principales razones son:

- **Están situadas en una posición central del Mediterráneo occidental.** Las cinco islas principales que conforman el archipiélago Balear se encuentran situadas entre los paralelos 38° 40' y 40° 05' de latitud norte y los meridianos 07° 5' y 10° 41' de longitud este, posición equidistante del Estrecho de Gibraltar, Francia y Cerdeña y separadas de la Península Ibérica por un canal de anchura variable entre 50 y 110 millas. Lo cual le confiere una posición central en una área donde existe una fuerte tradición para este tipo de actividades.
- **Baleares dispone de unas condiciones meteorológicas ideales para la navegación.** Las Baleares coinciden en el límite del anticiclón de las Azores y del frente Centroeuropeo, creando el llamado frente Mediterráneo. En este entorno meteorológico la navegación es fácil y segura entre Mayo y Octubre temporadas donde difícilmente se dan malas condiciones, excepto algún que otro chubasco en la segunda mitad del mes de Agosto. En invierno, con buen tiempo, sobretodo durante las famosas calmas de Enero, la navegación no suele presentar tampoco grandes problemas. Excepto en los cambios de estación cuando son frecuentes los vientos del Oeste que rolan al Norte y producen en muy poco tiempo temporales de cierta consideración que obligan a las embarcaciones navegando a buscar cobijo de manera rápida.

La temperatura media, tanto del agua como ambiental también favorece la navegación ya que oscila entre las mínimas de Enero de 11 grados a las máximas del mes de Agosto en 27.5 grados.

Tabla 7. Información Meteorológica de Baleares

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Precipitaciones total (litr./m²)	8	34	7,4	83,2	37	0,7	0,1	3	59	123	52	24
Temperatura Máxima (en C°)	17,2	17,3	20,8	22,6	29	30,8	34	34	29	24,6	20,6	19,9
Temperatura Mínima (en C°)	3,4	2,3	4,1	8,4	10,6	16,9	18,8	18,5	13,9	9,3	7,6	7
Temperatura Media (en C°)	11	11,3	12,6	14,9	18,9	23,1	24,7	26,2	22,6	18	14,7	13,2
Temperatura del Agua (en C°)	12	12,5	14	15	15,5	22,5	26	27,5	25,5	21	18	14,5

Fuente: Instituto Nacional de Meteorología y Centro Oceanográfico de Baleares

- **Baleares dispone de un acceso rápido y frecuente a las principales capitales europeas.** Para aquellos practicantes de actividades náuticas no residentes en Baleares, desplazarse hasta ellas puede realizarse de manera rápida y frecuente gracias a los múltiples vuelos que enlazan los aeropuertos insulares con la mayoría de grandes capitales europeas. Las cuales se encuentran en la mayoría de los casos a menos de 3 horas de vuelo.

Tabla 8. Distancia en Horas de Vuelo desde Palma a las Principales Ciudades Europeas

Ciudad	Distancia	Ciudad	Distancia
Berlín	2,40	La Haya	2,25
París	1,55	Amsterdam	2,25
Düsseldorf	2,20	Helsinki	5,45
Hamburgo	2,25	Viena	2,15
Milán	1,50	Atenas	2,45
Roma	1,50	Moscú	5,10
Berna	1,45	Praga	2,15
Zurich	1,45	Lisboa	2,15
Bruselas	2,30	Madrid	1,00
Estocolmo	4,30	Londres	2,00

Fuente: AENA y Elaboración propia.

- **Baleares sigue conservando un entorno natural privilegiado.** Los más de 1.300 Km. de costa de Baleares, salteados por calas, playas o acantilados constituyen una visión de altísima calidad para el navegante. En general las costas de todo el archipiélago son de aguas profundas y limpias, con grandes acantilados hacia el norte y costa normalmente más accesible al sur. Baleares dispone además, de más de 300 playas con una longitud de más de 100 Km.

La multitud de calas y la diversidad y calidad de paisajes que ofrecen las Baleares suelen ser dos de los motivos que generalmente suelen exponer aquellos que la frecuentan y que coinciden en señalar que Baleares es un lugar ideal para la navegación.

Asimismo, en el caso de Baleares, se producen una serie de sinergias favorables que permiten mejorar su posicionamiento como espacio idóneo para la navegación turístico-deportiva de alto nivel. Entre las principales podemos destacar:

- **El reconocimiento a nivel internacional de Baleares como centro turístico internacional de primera categoría.** Baleares por su larga tradición y desarrollo de la industria turística, es de por sí un lugar asociado a la práctica de la mayoría de modalidades turísticas que goza del reconocimiento de un número muy considerable de los más de 10 millones de turistas que anualmente las visitan.
- **La cobertura informativa desplegada en torno a grandes personalidades durante el verano.** El hecho de que grandes personalidades de interés público de relevancia nacional e internacional (políticos, artistas, grandes empresarios etc.) escojan Baleares como lugar de veraneo, provoca el lógico desplazamiento de medios de comunicación a las islas para cubrir las informaciones que suscitan. Es frecuente y usual que muchas de estas personalidades dediquen una buena parte de su estancia a navegar por aguas de Baleares, generándose de manera espontánea una asociación entre Baleares, navegación y personajes de relieve.

Esta asociación es especialmente significativa en el caso de **S.M. los Reyes de España**, los cuales con su presencia y su especial vinculación con los deportes náuticos generan un volumen de presencia de Baleares en los medios de comunicación tanto nacionales como internacionales de inestimable valor para la promoción del turismo náutico de alto nivel.

- **La larga tradición de Baleares en la práctica competitiva del deporte de la vela.** En Baleares existen en la actualidad más de 2.000 licencias federativas de practicantes asiduos a deportes de la vela, además 34 clubes náuticos y 18 escuelas de vela

homologadas se encuentran adscritos a la Federación Balear de Vela lo cual implica el compromiso de llevar a cabo un cierto número anual de actividades competitivas. En total, en Baleares se celebran más de 500 competiciones a nivel regional en 14 modalidades de vela diferentes, lo cual genera una gran actividad durante la mayor parte del año, una presencia constante en los medios de comunicación y en general una actitud favorable a la práctica de deportes náuticos.

- **La organización de grandes eventos competitivos de relieve nacional e internacional.** Periódicamente se organizan en Baleares grandes eventos competitivos que generan una amplia repercusión internacional. Entre los principales eventos podemos citar:

- **Trofeo Princesa Sofía.** Posiblemente una de las competiciones de mayor prestigio a nivel europeo tanto en el apartado destinado a cruceros como a los de vela ligera.

En esta competición, organizada conjuntamente por diversos clubs náuticos (RCN Palma para competiciones de crucero y clases Dragón, Star y Láser en vela ligera, CN Calanova para regatas de 420, CN San Antonio de la Playa Mistral y Europa y CN Arenal para 470 M-F, Finn, Tornado y 49er) se reúnen el crucero y la vela ligera en sus distintas modalidades (IOR, IMS Regatas y Crucero).

De entre todos los impactos favorables del trofeo, deberíamos destacar su repercusión en los medios de comunicación. En este sentido son significativos los casi 300 periodistas acreditados, representando a 15 periódicos de ámbito local, 54 periódicos de ámbito nacional, 6 revistas náuticas especializadas, 7 revistas de información general, 5 medios deportivos, 4 canales de televisión locales, 12 nacionales y 6 internacionales.

Como se observa en la tabla siguiente, las repercusiones en medios y el consiguiente efecto beneficioso para el desarrollo del turismo náutico en Balears ha aumentado año a año.

Tabla 9 Principales Cifras del Trofeo SAR Princesa Sofía

Concepto	1995	2001
Numero de embarcaciones	600	900
Numero de países representados	26	31
Numero de participantes	2.300	3.200
Numero de visitante total	6.000	9.000

<i>Prensa escrita local</i>	10	15
<i>Prensa escrita nacional</i>	43	54
<i>Prensa escrita internacional</i>	5	10
<i>Televisión local</i>	2	4
<i>Televisión nacional</i>	5	12
<i>Televisión internacional</i>	2	6
<i>Numero de periodistas acreditados</i>	200	290

Fuente: Federación Balear de Vela y Nimbus Publicidad

- **La Copa del Rey.** Esta competición destinada a cruceros, ha ido adquiriendo a lo largo de sus 20 ediciones un prestigio internacional muy importante, tanto por el número de participantes como por la especial personalidad y relevancia de algunos de ellos, entre los cuales destaca sin duda la Familia Real Española.

Esta prueba, sin llegar a conseguir la envergadura del trofeo Princesa Sofía muestra también un poder de convocatoria más que considerable.

- **Otras competiciones.** Además de las competiciones periódicas antes mencionadas que por su regularidad y especial relieve destacan sobre las demás, existen otras competiciones y regatas que también merecen ser señaladas, como puede ser la **regata de la Ruta de la Sal**, la cual une cada año alrededor de Pascua, diferentes puertos catalanes con el puerto Eivissa. Esta regata moviliza a más de 2500 personas durante un fin de semana y marca con su llegada el inicio de la temporada turística a la Isla. **La organización periódica de campeonatos de Europa y del mundo de diversas modalidades**, como puede ser el caso del campeonato de Europa de Europa de la clase “Optimist” o el Campeonato del mundo de la clase “Europa” que se han realizado recientemente en Balears.

6. LA DEMANDA DE CHÁRTER NÁUTICO EN BALEARS

En los puntos siguientes se pretende efectuar una descripción de algunos más significativos que nos ayuden a comprender la composición y características de la demanda de charter náutico de recreo en Balears.

Para la elaboración de este apartado se ha trabajado a partir de los resultados de un estudio realizado por APEAM en 2001 obtenidos a partir de una muestra de patrones de embarcaciones chárter de recreo que habían concluido sus vacaciones en barcos alquilados en Balears. Evidentemente, en las dos últimas temporadas se han producido algunos cambios en la demanda, tales como una cierta disminución de los turista alemanes y un aumento de los británicos y españoles, sin embargo, una vez consultados con diferentes expertos se ha concluido que los datos obtenidos mantienen una cierta vigencia y que, aún tomándolos con las precauciones necesarias, merecen ser reproducidos como indicativos de la situación actual de la demanda.

En este sentido, se han agrupado los resultados obtenidos en diferentes apartados tales como: el perfil de los turistas de chárter náutico de recreo o aspectos referidos a sus niveles de satisfacción.

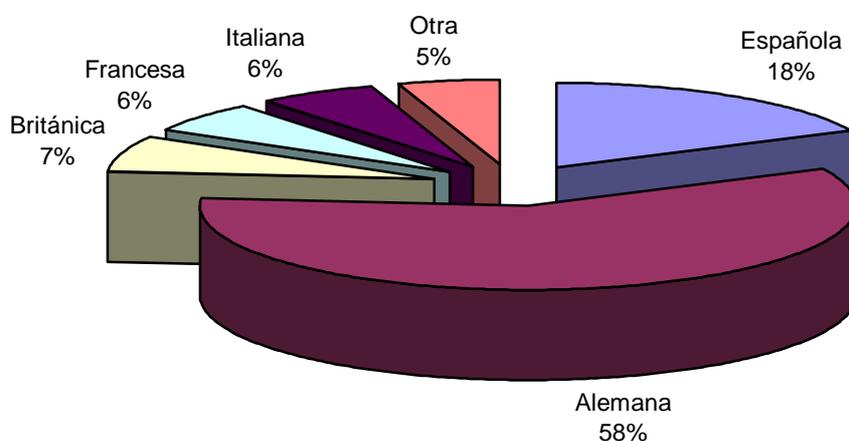
6.1 Características de los turistas de chárter náutico

En los punto siguientes se presentan algunas características de los turistas de chárter náutico deportivo que nos permitirán mejorar nuestra percepción de su perfil. Los principales resultados son:

- **La mayoría de turistas son Alemanes.** Aunque, cómo ya se ha mencionado más arriba, las dos últimas temporadas han visto reducir la presencia de turistas alemanes, de manera semejante con lo acontecido en el conjunto de la demanda turística global hacia Balears, y a su vez se ha observado un aumento del número de turistas españoles y británicos. En cualquier caso, la nacionalidad más importante sigue siendo la alemana,

aunque quizás no de manera tan hegemónica como muestran las cifras de 2001. Asimismo, cabe destacar la emergencia del mercado formado por los 'residentes', que si se desagrega del total de 'españoles', constituye un 3% del total de los clientes. Asimismo se ha contrastado con diferentes fuentes que esta tendencia es al alza, por lo que se prevé que en los próximos años la importancia del mercado insular sea cada vez mayor, especialmente en temporada media.

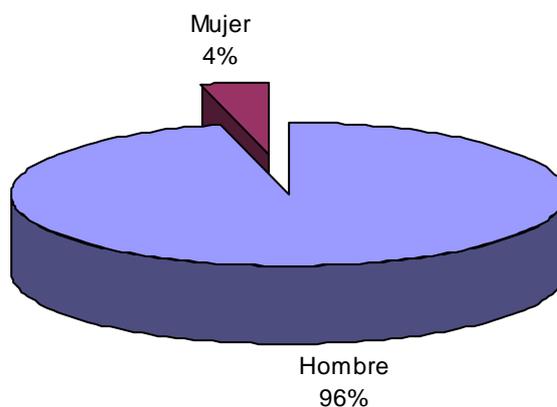
Gráfico 5. Nacionalidad de los turistas de charter náutico de recreo en Balears



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- **Los patrones de la embarcación son mayoritariamente hombres.** Evidentemente, este dato no puede interpretarse como que el charter náutico únicamente lo practican los hombres, al contrario, la mayor parte de tripulaciones son mixtas. Lo que si puede derivarse de este dato es que las contrataciones las hacen en su gran mayoría los hombres, es decir, los hombres son los encargados de efectuar la reserva y de gestionar los trámites necesarios para alquilar la embarcación.

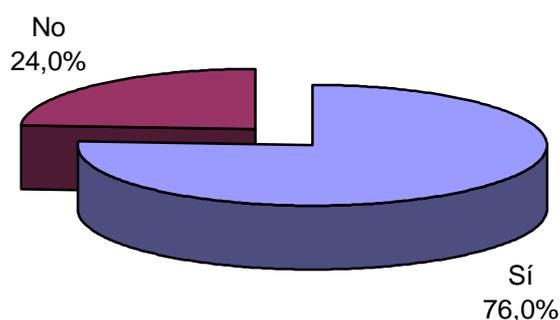
Gráfico 6. Sexo de los patrones de las embarcaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- **La mayoría de los chárter náuticos de recreo los efectúan usuarios con titulación.** Como se observa en el gráfico siguiente, la modalidad de chárter de recreo más habitual y contratada es aquella en la que el propio contratante dispone de la titulación suficiente para hacerse cargo del gobierno de la embarcación, por lo que no es necesario contratar a un patrón profesional que se encargue de la misma durante la travesía.

Gráfico 7. Disponibilidad de titulación náutica

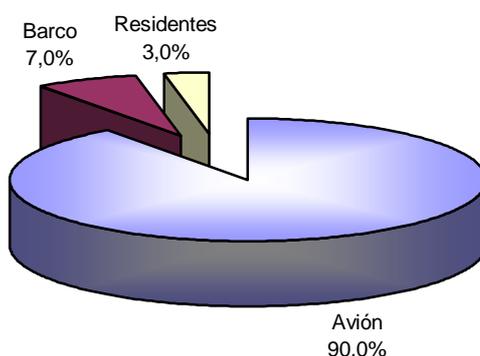


Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- **La edad media de los patrones de las embarcaciones es de 40 años.** Esta cifra nos presenta el perfil de un consumidor maduro, con cierta experiencia y evidentemente cierto poder adquisitivo.

- **La inmensa mayoría de los clientes acceden a la isla en avión.** Como era de esperar, la práctica del chárter náutico suele ir relacionada con unas buenas conexiones por vía aérea, por lo tanto, aquellos mercados que más accesibilidad aérea tengan hacia Balears, con más probabilidad representarán un porcentaje más elevado del total de practicantes. Como se observa en el gráfico siguiente, cerca del 90% de los practicantes acceden a la isla a través de avión, cerca de un 7% con su propio barco chárter y un 3% son residentes.

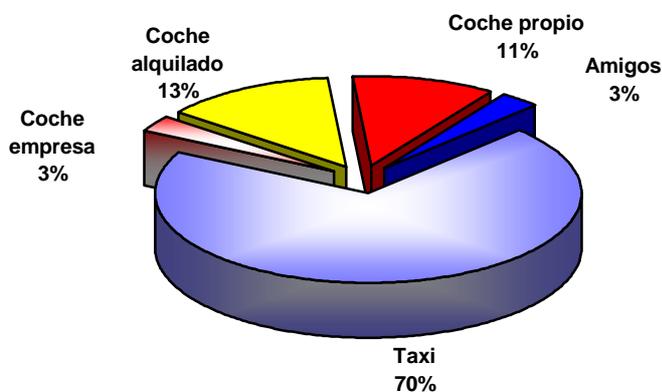
Gráfico 8. Forma de llegada a Balears



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- **La llegada a la base chárter se efectúa mayoritariamente en taxi.** Como se observa en el gráfico siguiente, casi el 70% de los entrevistados accede a la base chárter utilizando taxi, los servicios de empresa en este caso son minoritarios.

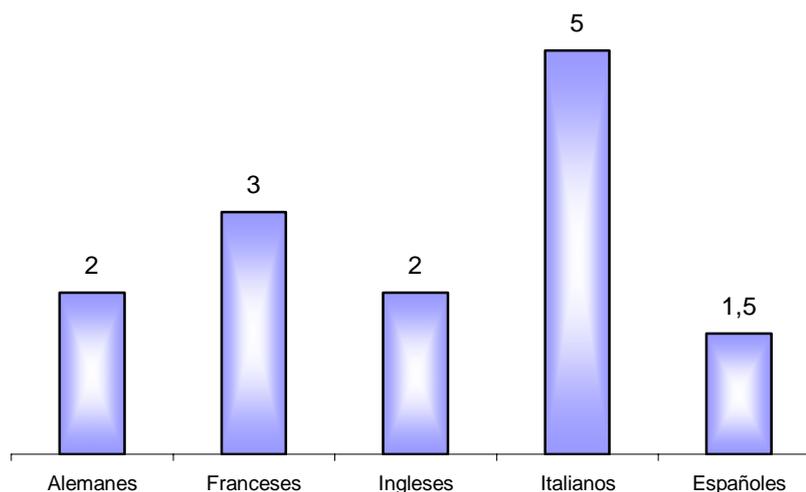
Gráfico 9. Medio de llegada a base chárter desde aeropuerto



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- **Italianos y franceses son los que más dificultades tienen a la hora de acceder a Balears en términos de tiempo.** Mientras que a los alemanes y a los británicos, debido a las muchas y rápidas conexiones aéreas con dichos mercados les cuesta del orden de las dos horas acceder a Balears en avión, a los franceses les cuesta aproximadamente tres y a los italianos aproximadamente cinco. Esta contratación nos indica la necesidad de mejorar las conexiones con nuevos mercados si se pretende desarrollarlos de manera efectiva. Sino, la representatividad será básicamente testimonial, independientemente del potencial intrínseco de algunos de estos mercados.

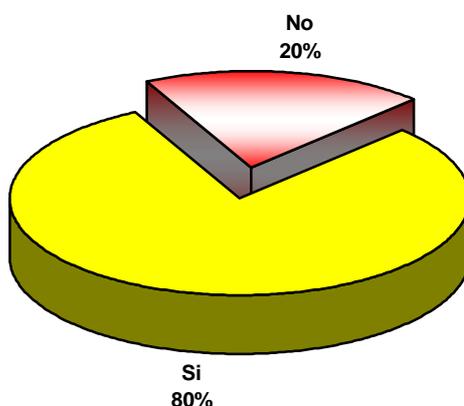
Gráfico 10. Tiempo medio necesitado para llegar en avión por nacionalidades (horas)



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- **La inmensa mayoría de los practicantes disponen de experiencia previa en chárter.** La bondad de la opción chárter, para disfrutar de unas vacaciones en el mar, se demuestra al observar cómo más del 80% de los practicantes, ya lo habían efectuado con anterioridad en alguna ocasión. El gran reto es, por tanto, ampliar la base de clientes que permita, posteriormente, fidelizarles y ampliar el cada día creciente número de practicantes de la modalidad.

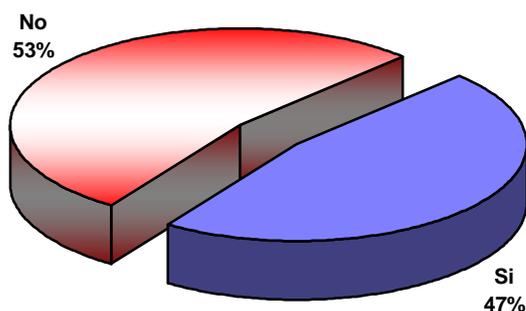
Gráfico 11. Experiencia previa en chárter náutico de recreo



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- Sin embargo, la mayoría no tiene experiencia previa chárter en Balears. Cómo se observa en el gráfico siguiente, la mayoría de los entrevistados afirma que no dispone de experiencia previa chárter en Balears. Este indicador, lejos de poder ser considerado negativo muestra como se está ampliando el mercado potencial, puesto que se van incorporando nuevos practicantes, que en el caso de quedar satisfechos pasarán a formar parte del conjunto de usuarios que repiten sus vacaciones en chárter náutico.

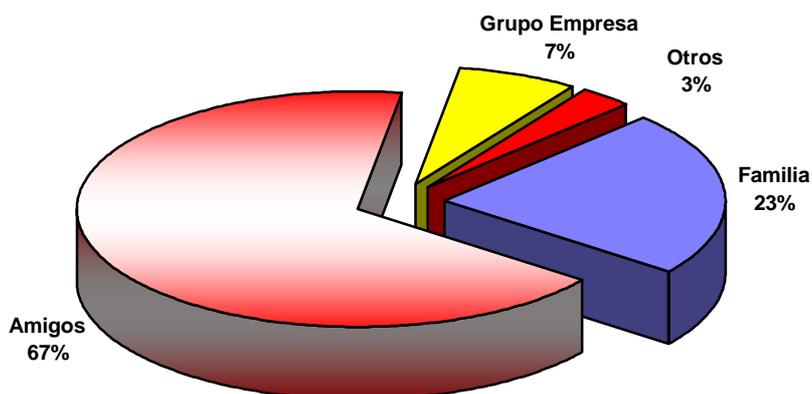
Gráfico 12. Experiencia previa chárter en Balears



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- **Habitualmente, los chárter se contratan para navegar en grupos de amigos.** Lo normal a la hora de escoger un chárter náutico de recreo como forma de vacaciones es hacer coincidir las expectativas de un grupo de amigos, los cuales encuentran en el chárter, una opción de vacaciones relativamente económica, diferente e interesante. Sin embargo, la opción familiar es también importante, puesto que, como se observa en el gráfico alcanza a cerca del 25% del total de lo barcos alquilados. Otras opciones incipientes, tales como el alquiler a grupos de empresa o de incentivos, están empezando a aparecer como un nuevo segmento, que aunque en la actualidad es reducido, puede experimentar en el futuro crecimientos considerables.

Gráfico 13. Con quien viajan los turistas chárter

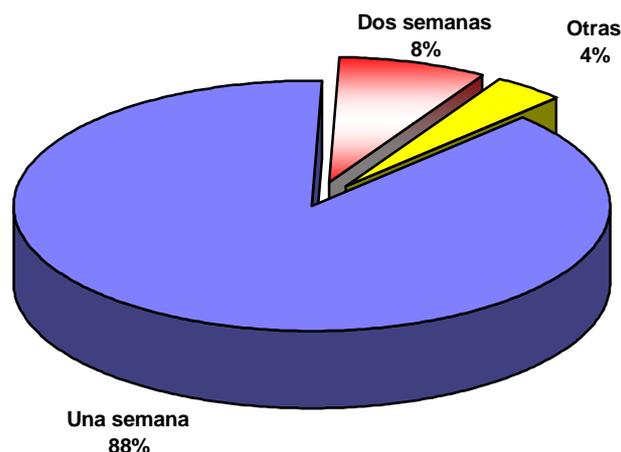


Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- **El número medio de ocupantes por barco es de 5.8.** La tipología de la flota, que mayoritariamente tiene unas esloras de entre nueve y trece metros, que a su vez permite alojar cómodamente en tres camarotes una seis personas, más las que se alojen en las habitaciones de los espacios salón, así como la tipología de los grupos que realizan el chárter, son factores que influyen en que el número medio de ocupantes se eleve a casi seis individuos.
- **Habitualmente, las duraciones de los chárter suelen ser de una semana.** Por diversas razones, tales como la disponibilidad de tiempos de vacaciones, la gestión de las flotas, la oferta de chárter de conexión con sus respectivos lugares de origen etc. Hacen que las demandas más habituales sean las de una semana o dos semanas de

navegación, de entre estas dos opciones, indudablemente, la que mayor demanda tiene es la de una semana de duración. Esta modalidad es la elegida por cerca del 90% de los usuarios de chárter náutico de recreo.

Gráfico 14. Duración habitual



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

6.2 La satisfacción de los turistas

Para medir la satisfacción de los turistas se ha solicitado a los entrevistados, la valoración que le asignaban a diferentes aspectos de su experiencia en el chárter, agrupados en tres apartados: la valoración de los puertos visitados, la valoración de las embarcaciones alquiladas y finalmente el contacto con responsables de la empresa. Asimismo se incluyeron dos apartados más destinados a medir la satisfacción global del turista, en primer lugar se le solicitó la impresión sobre la meteorología encontrada a lo largo del chárter para poder detectar influencias externas en las valoraciones y finalmente se solicitó su intención de repetir la experiencia chárter en Balears, que debería actuar como indicador último del nivel de satisfacción obtenido.

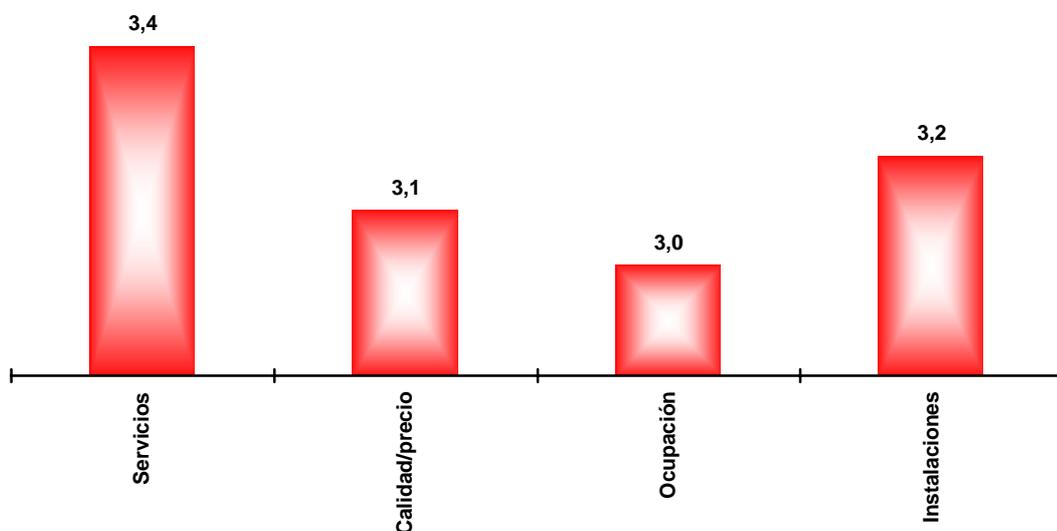
En los tres primeros apartados se les solicitó que valorasen en una escala de 5 puntos, en la que el nivel 1 indicaba muy insatisfecho y el nivel 5 una satisfacción excelente, los diferentes aspectos, en los aspectos relacionados con la meteorología se les solicitó que valorasen su experiencia como mala, regular etc. y en lo referente a la satisfacción global de la experiencia

chárter, se les solicitó su opinión sobre la intención de repetir su experiencia charter en Balears.

Los resultados obtenidos en cada grupo son los siguientes:

- **Moderada satisfacción con los puertos visitados.** A nivel general los puertos deportivos fueron valorados con un 3.2, lo cual en una escala de 1 a 5 indica un nivel de satisfacción moderado. De los diferentes aspectos específicos valorados en el análisis de los puertos que incluyen los servicios ofrecidos por el puerto, su relación calidad/precio, su ocupación y las instalaciones, los servicios ofrecidos, con un 3.4 son los que obtienen una valoración más elevada, mientras que la ocupación es el aspecto que obtiene una valoración más baja con un 3.

Gráfico 15. La satisfacción con los puertos deportivos

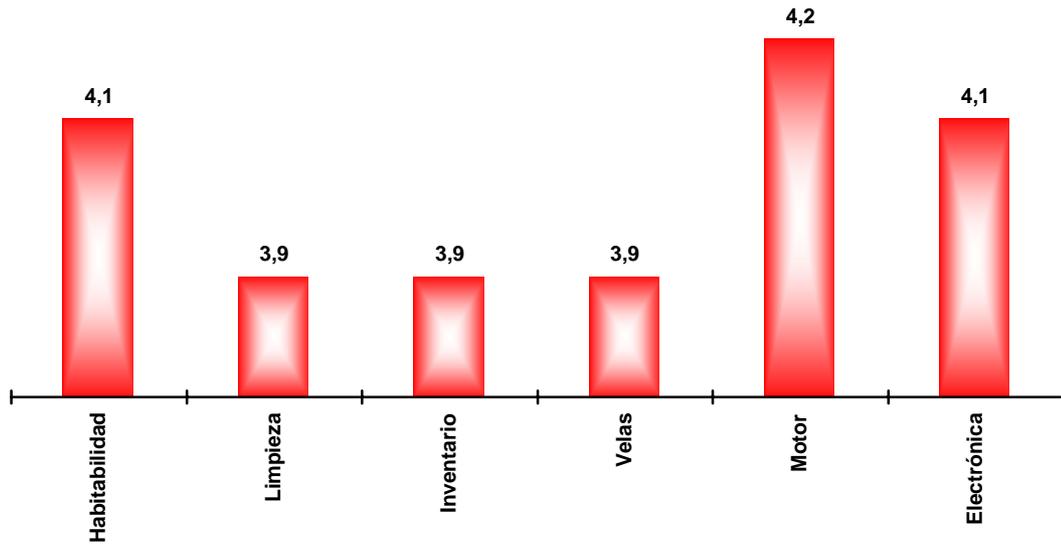


*Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM
1=Muy insatisfecho, 5= Muy satisfecho*

- **Alta satisfacción con la calidad de las embarcaciones.** La valoración media obtenida en aquellos aspectos relacionados con las embarcaciones, medida en la misma escala de intervalos desde 1 hasta 5, nos indica un alto nivel de satisfacción, equivalente a una valoración numérica de 4. Los diferentes aspectos valorados incluyen la habitabilidad de la embarcación, el grado de limpieza, el inventario realizado, el estado de las velas, el

funcionamiento del motor y la electrónica con la que se equipó al barco chárter. De todos estos aspectos, cómo se desprende del gráfico siguiente, los aspectos más valorados son el motor, la electrónica y la habitabilidad.

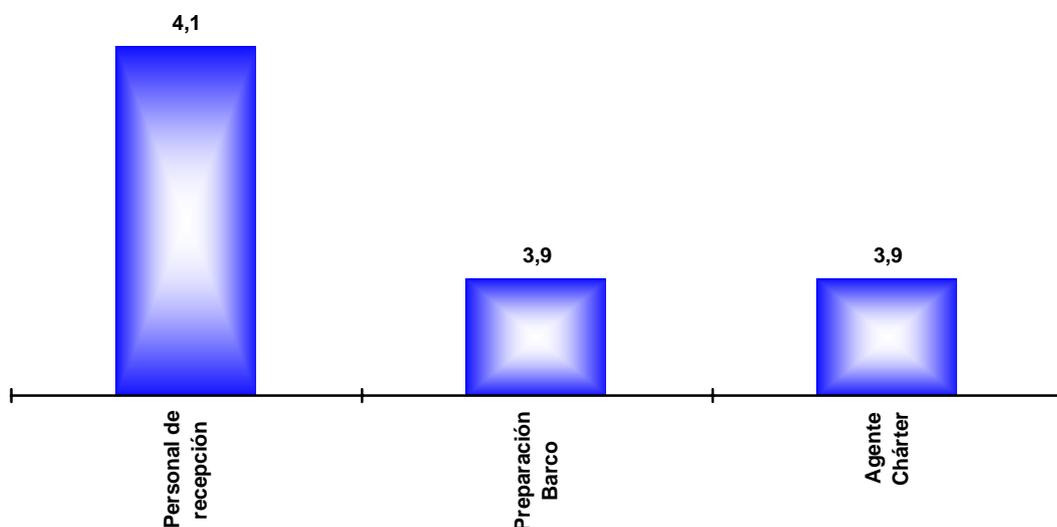
Gráfico 16. La satisfacción con las embarcaciones



*Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM
1=Muy insatisfecho, 5= Muy satisfecho*

- **El trato con el personal es el apartado que obtiene mejor valoración.** De los diferentes apartados en los que se subdividió el análisis de la satisfacción del cliente, el que mejores resultados obtuvo fue la valoración del personal de tierra que con un 4.2 indica el alto grado de satisfacción percibido por los clientes en su relación con los empleados. Los diferentes aspectos analizados en este apartado incluyen a los responsables de la recepción de los clientes, los encargados de la preparación del barco y el agente chárter. De todos ellos, los que obtuvieron mejores valoraciones fueron los encargados de la recepción.

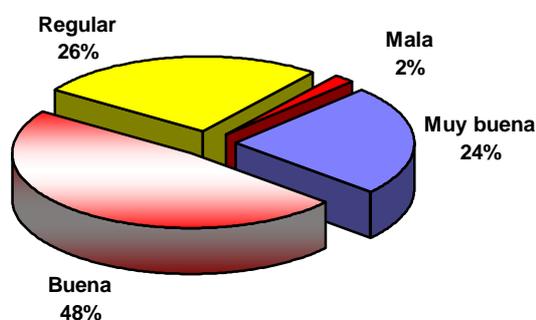
Gráfico 17. La satisfacción con el personal



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM
1=Muy insatisfecho, 5= Muy satisfecho

- **En general los practicantes del chárter gozaron de una buena meteorología.** Como se observa en el gráfico siguiente, cerca de un 72% de los entrevistados afirmaron haber gozado de una climatología buena o muy buena, mientras que sólo un 2% declararon haberse encontrado con una mala meteorología. Estos resultados mejoran sensiblemente la validez de los resultados obtenidos puesto que las valoraciones a otros aspectos difícilmente se verán influidas por aspectos no controlables como puede ser la meteorología.

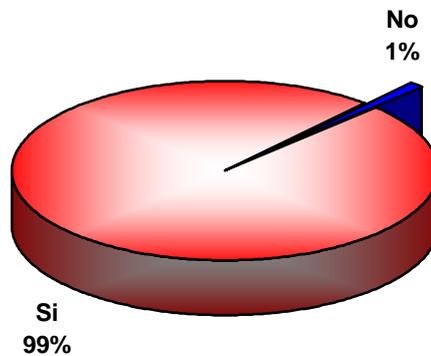
Gráfico 18. Meteorología durante la travesía



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- **El nivel de satisfacción global con la experiencia puede ser considerado como muy elevado.** El indicador final, que nos sirve para indicar la satisfacción realmente conseguida por el turista de chárter náutico de recreo, lo constituye la respuesta a la pregunta sobre sus intenciones de repetir una experiencia semejante en Balears en el futuro. A dicha respuesta, la opinión favorable, ampliamente generalizada y que se eleva hasta al 99% de los entrevistados, demuestra el altísimo nivel de satisfacción obtenido por los turistas en su experiencia chárter en Balears.

Gráfico 19. Intención de repetir la experiencia charter en Balears



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

7. LA OFERTA DE CHÁRTER NÁUTICO DE RECREO EN BALEARS

Cómo en la mayor parte de destinos, analizar la oferta de chárter náutico de recreo no es tarea sencilla. Aparentemente, sería suficiente observar en el Registro Marítimo Central de Buques el número total de inscritos bajo la lista 6ª que corresponde a Chárter Náuticos. Sin embargo, una parte de estas embarcaciones no opera estrictamente cómo chárter, sino que se registra bajo este epígrafe por cuestiones fiscales, aunque ocasionalmente también actúe como chárter. Por lo tanto, de los aproximadamente 800 barcos inscritos en la lista 6ª, hay una parte que no puede ser considerado “estrictamente charter”, por lo que es necesario efectuar estimaciones.

7.1 La flota

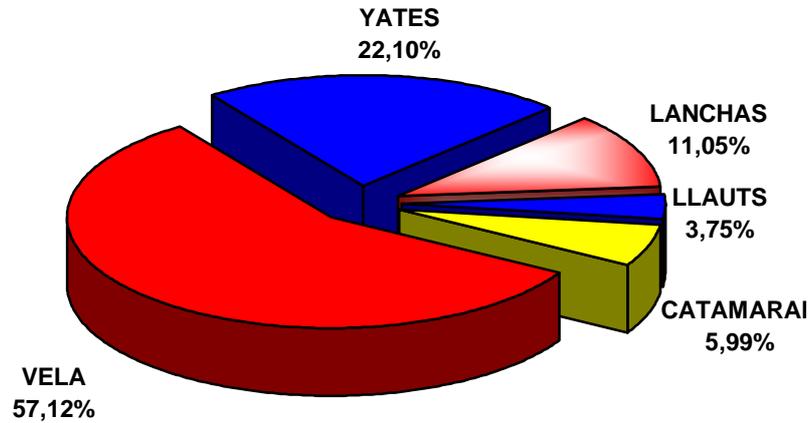
Algunos de los principales datos sobre la oferta de chárter náutico de recreo en Balears son:

- **La oferta real existente se estima entre 450 y 540 barcos.** En este sentido, APEAM a partir de sus propias informaciones ha estimado que en Balears pueden cifrarse en aproximadamente 450 embarcaciones las realmente destinadas a chárter tradicional, es decir embarcaciones a vela o a motor, generalmente de menos de 15 metros alquiladas por períodos que suelen ser de aproximadamente una semana etc.

Sin negar la bondad de la estimación, los autores de este trabajo han efectuado una investigación a partir de las ofertas de comercialización existentes en Internet. En este sentido a partir de las ofertas recogidas en Mallorcanautic.com (2003) que es uno de los mayores brókers de alquiler de chárter náutico de Balears obtuvimos los resultados que se observan en las tablas siguientes y que establecen el número total de barcos en aproximadamente 540.

Como se observa en el gráfico siguiente, las embarcaciones a vela representan cerca del 65% del total con aproximadamente 340 embarcaciones, además existen otros tipos de embarcaciones como las lanchas de pequeña eslora, los yates y los llaüts

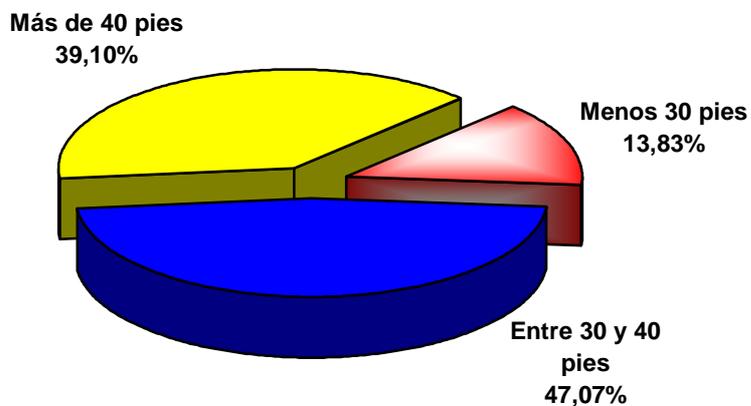
Gráfico 20. Distribución de la oferta de chárter náutico



Fuente: Elaboración propia a partir de Mallorcanautic.com

- **La mayoría de los barcos chárter tienen una eslora comprendida entre los 30 y 40 pies.** A partir de los datos facilitados por APEAM obtenidos de una muestra de 30 empresas que agrupaban una oferta conjunta de 379 barcos, hemos podido analizar el tamaño medio habitual de la flota de alquiler. En este sentido, como se observa en el gráfico siguiente, podemos comprobar que en su conjunto los barcos comprendidos entre 30 y 40 pies son los más habituales, aunque las proporciones varían en función de si estamos analizando monocascos de vela, catamaranes o barcos a motor.

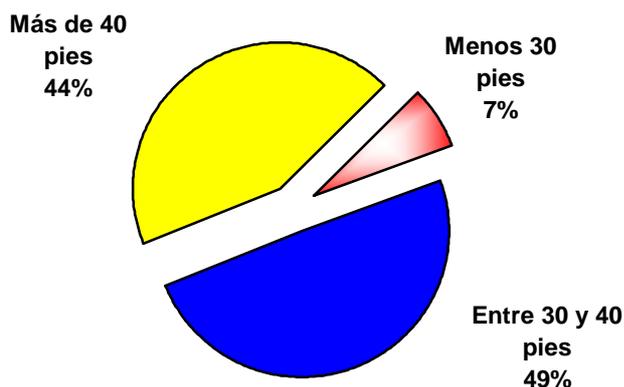
Gráfico 21. Esloras de los barcos en chárter (motor y vela)



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

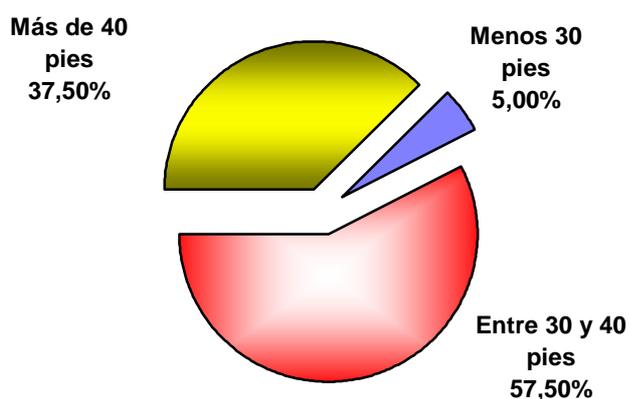
- **Las esloras en los barcos de motor son inferiores a las de los barcos a vela.** Cómo se observa en los gráficos siguientes, los barcos a vela son los que mayor porcentaje tienen de barcos de eslora más elevada. Por el contrario, entre los barcos a motor se aprecia una mayor tendencia a embarcaciones de eslora más reducida.

Gráfico 22. Esloras de los barcos en chárter (monocascos vela)



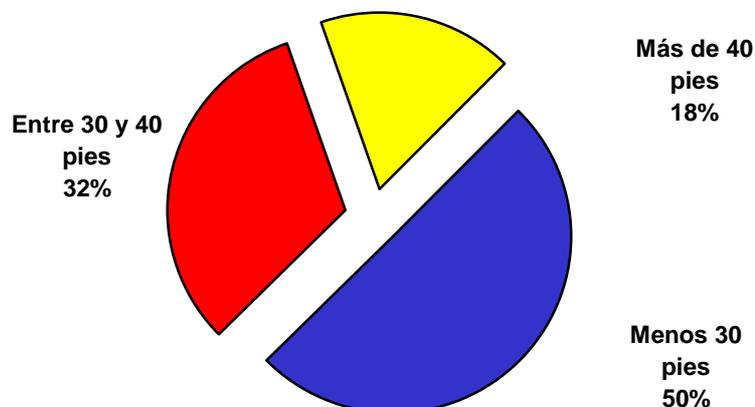
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 23. Esloras de los barcos en chárter (Catamarán Vela)



Fuente: Elaboración propia

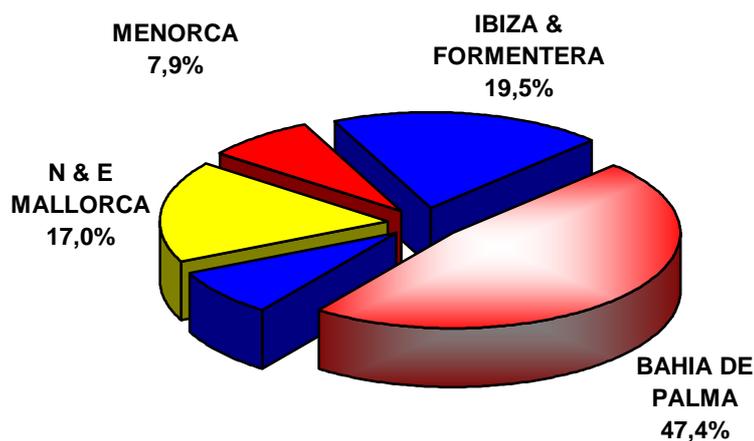
Gráfico 24. Esloras de los barcos en chárter (Motor)



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- **La mayoría de la oferta de chárter náutico de recreo se ubica en la Bahía de Palma.** Como se observa en el gráfico adjunto que recoge los datos obtenidos a partir del análisis de las ofertas de productos de chárter de mallorcanautic.com, observamos cómo en la Bahía de Palma se ofrece casi el 47% del total de embarcaciones disponible, Ibiza y formentera ocupan el segundo puesto con el 19% y el norte de Mallorca el tercero.

Gráfico 25. Ubicación geográfica de las embarcaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

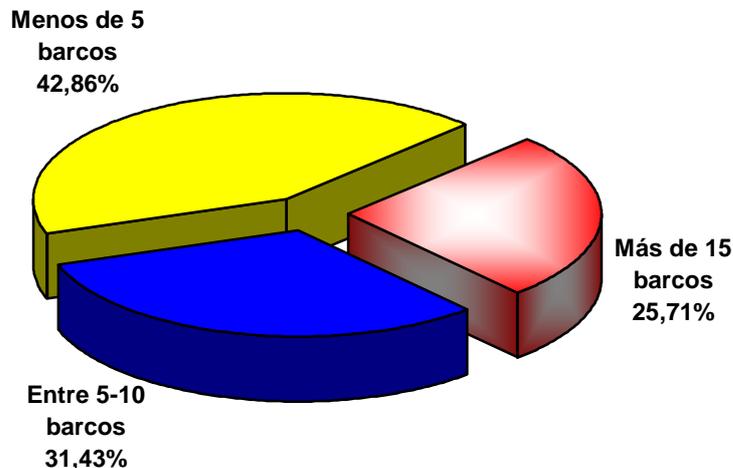
7.2 Las empresas

No sólo es complicado identificar el número de embarcaciones que se dedica a la práctica de chárter náutico de recreo, sino que identificar a las propias empresas también es a veces bastante complicado, puesto que algunas empresas registradas no siempre están operativas.

Sin embargo, en el trabajo de investigación realizado a partir de los datos de Mallorcanautic.com (2003), hemos conseguido identificar hasta 70 empresas dedicadas a esta actividad. Algunas de las características relevantes de las empresas son:

- **La distribución por número de barcos de las empresas indica una fuerte presencia de pequeñas empresas.** Como se observa en el gráfico siguiente elaborado a partir de las informaciones de APEAM y de de Mallorcanautic.com. podemos establecer que existe una grupo de empresas de gran tamaño, con flotas de más de 15 barcos, que puede cifrarse en alrededor de 20, de las cuales 7 tienen presencia en diferentes mercados, es decir son multinacionales.

Gráfico 26. Tamaño de las empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de Mallorcanautic.com y APEAM

- **En el modelo de explotación de las empresas chárter predomina el sistema de gestión.** Las elevadas demandas financieras obligadas por el alto coste de las embarcaciones y la necesidad de renovar las flotas para mantenerse competitivos, implica establecer modelos de explotación que permitan facilitar el crecimiento de las empresas. En este sentido, el sistema “de gestión”, es decir aquel en el que la compañía chárter explota durante ciertos períodos del año un barco propiedad de particulares a cambio de

unas retribuciones, se ha extendido rápidamente entre el sector. Cómo se ve en la tabla siguiente el sistema de gestión es más habitual en las embarcaciones de vela y especialmente los catamaranes que no en el caso de las embarcaciones a motor, segmento que, al ser embarcaciones generalmente más pequeñas y de menor coste permite que el porcentaje en gestión sea sensiblemente más reducido.

Tabla 10. Sistema de explotación en función del tipo de embarcación

	Monocasco Vela	Catamarán	Motor
Propiedad	24.5%	17.5%	72%
Gestión	75.5%	82.5%	28%

Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- **La alta estacionalidad en la demanda marca la actividad de las empresas.** La propia naturaleza de la actividad realizada, en la cual las condiciones meteorológicas son fundamentales para el buen desarrollo del crucero, hace que las épocas preferidas para su práctica se concentre en los meses templados y cálidos del año. Como se observa en la tabla siguiente, mientras en los meses de Julio y Agosto las ocupaciones son casi totales, en temporada media se reducen hasta algo más del 61%, mientras que en temporada baja apenas alcanzan el 21%.

Tabla 11. Ocupaciones en función de la temporada (2001)

	Temp baja	Temp Media	Temp Alta
Ocupación	21.7%	61.6%	92.6%

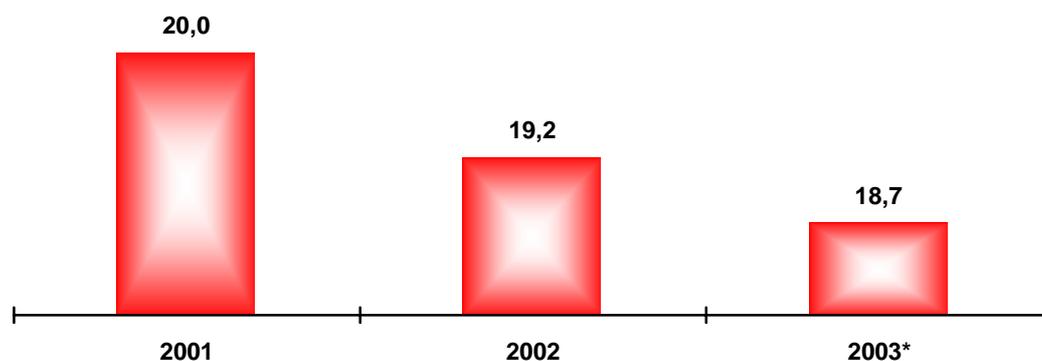
Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

El principal reto para mejorar la rentabilidad de las empresas de alquiler de barcos de chárter de recreo consiste en la difícil labor de mejorar la ocupación en las temporadas media y baja, puesto que poco más se puede crecer en temporada alta.

7.3 La ocupación de las embarcaciones

En los últimos años se ha observado una ligera disminución en la ocupación de las embarcaciones. Como se observa en la gráfica siguiente, si en el año 2001, las empresas de charter náutico de recreo estimaban que por término medio cada una de sus embarcaciones se alquilaba unas 20 semanas, en 2002 las empresas estimaron el tiempo medio de alquiler de las embarcaciones en 19.2 semanas y las previsiones para el año 2003 son de 18.7

Gráfico 27. Evolución de la ocupación de las embarcaciones (Semanas por año)



*Fuente: Elaboración propia
(previsión)

7.4 La comercialización y promoción del producto chárter náutico de recreo

La comercialización del producto chárter náutico se realiza fundamentalmente a través de los cuatro canales siguientes:

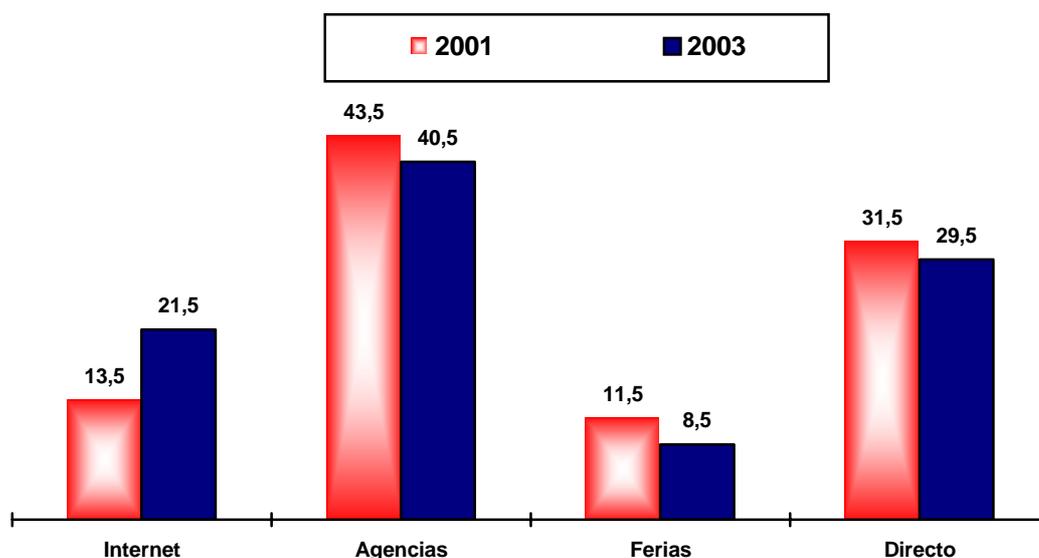
- A través de agencias. Es decir el producto se comercializa a través de intermediarios tradicionales ubicados en los mercados origen.
- Directamente en ferias. La presencia de las empresas de alquiler de chárter en ferias y exposiciones náuticas les permite efectuar una parte de sus reservas directamente en dichos eventos

- Directamente sin intermediarios. Una parte importante de las reservas la efectúan los clientes directamente en la empresa prestataria del servicio sin pasar por intermediarios.
- A través de Internet. La aparición de Internet ha introducido un nuevo canal de comercialización que permite, en mayor o menor medida, la reserva directa a la empresa de las semanas de alquiler o simplemente información de la oferta disponible.

En general, a partir de los datos analizados, algunas de las principales características referentes a la comercialización y promoción del producto chárter náutico de recreo son:

- **La aparición de Internet ha modificado sustancialmente la estructura de la comercialización**, con un mayor peso de este canal en relación a los demás. En la gráfica siguiente se observa una comparación entre los datos obtenidos en 2001 y los obtenidos en 2003 de la importancia porcentual. De su análisis se desprende que efectivamente, las agencias intermediarias siguen constituyendo el principal canal de distribución con más del 40% de las reservas efectuadas a través de estos agentes, sin embargo, la nota realmente característica es que Internet ha pasado, en solo dos años, de representar el 13,5% de las contrataciones a representar más del 21%, siendo este aumento tan considerable a costa de la reducción del peso en el resto de canales de distribución de manera más o menos homogénea.

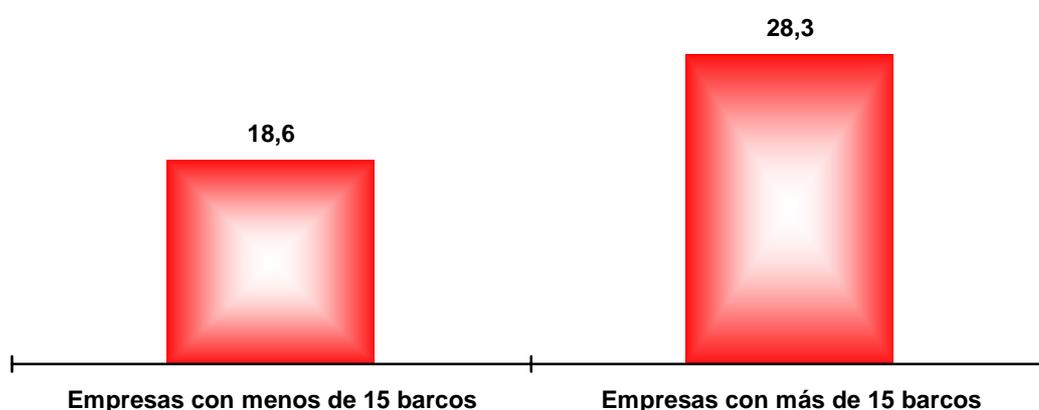
Tabla 12. Evolución de la importancia de los canales de distribución



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

Asimismo, del análisis efectuado en 2003, se desprende que la importancia de Internet es mayor en las empresas con un mayor número de barcos en explotación. Como se observa en el gráfico siguiente, mientras que las empresas con flotas superiores a 15 barcos afirman que más de un 28% de las reservas las consiguen a través de Internet, entre las empresas de tamaño inferior, este porcentaje alcanza algo más del 18%.

Gráfico 28. Porcentaje de reservas a través de Internet en función del tamaño de la empresa



Fuente: Elaboración propia

- **Los medios promocionales más importantes para las empresas de chárter náutico de recreo son la página WEB y los folletos.** La inmensa mayoría de las empresas de chárter náutico de recreo utilizan una diversidad de herramientas promocionales, sin embargo, de todas las disponibles, las más valoradas son la página Web y los folletos. En el gráfico siguiente se recoge la importancia media, en una escala que va desde uno hasta cinco, que le atribuyen las empresas a las diferentes herramientas. En este sentido, se puede destacar que páginas Web y folletos tienen una puntuación de 3.7, seguido por las ferias con un 2.8 y los anuncios en revistas con un 2.5.

Gráfico 29. Importancia de los diferentes medios promocionales



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

- Las principales ferias son las de Dusseldorf y las de Palma.** Aunque de manera general, las ferias representan un porcentaje menor del total de reservas y su importancia como herramienta promocional es considerada menor que otras herramientas, es cierto que un porcentaje significativo de las empresas de alquiler de chárter náutico de recreo, destinan una parte de sus inversiones promocionales a presentar sus productos en ferias náuticas u otras especializadas. De entre todas ellas, tal y como se muestra en la gráfica siguiente, las más habituales son las de Dusseldorf a la que acuden el 25% de las empresas entrevistadas y las de Palma a la que acuden el 22,9%. Otras ferias a las que algunas empresas acuden son, por orden de importancia, Barcelona, Madrid, Londres, Paris, Hamburgo y Berlin.

Gráfico 30. Principales Ferias a las que acuden las empresas de charter (% de empresas que acuden)



Fuente: Elaboración propia a partir de APEAM

8. PERSPECTIVAS DE FUTURO

En este apartado se ha solicitado a una muestra de empresas que representan más de 250 embarcaciones de chárter náutico de recreo, que valorasen su grado de acuerdo con un conjunto de afirmaciones que se les efectuaba. Las afirmaciones recogidas en el estudio se refieren a posibles efectos de modificaciones en el entorno tales como el desarrollo de Internet como canal de comercialización y a otros aspectos como la estacionalidad, el desarrollo de nuevos mercados etc.

En concreto, se solicitó que otorgasen un valor de 1 a 5 en función de su grado de acuerdo con la afirmación que se les proponía, siendo el 1 un valor que indicaba total desacuerdo, mientras que 5 indicaba total acuerdo. La perspectiva de futuro es a corto- medio plazo puesto que se les pide que evalúen el futuro en un espacio temporal de 2 a cinco años.

Los resultados obtenidos se han agrupado en los siguientes bloques: Efectos de Internet y expansión de las empresas y desarrollo de mercados.

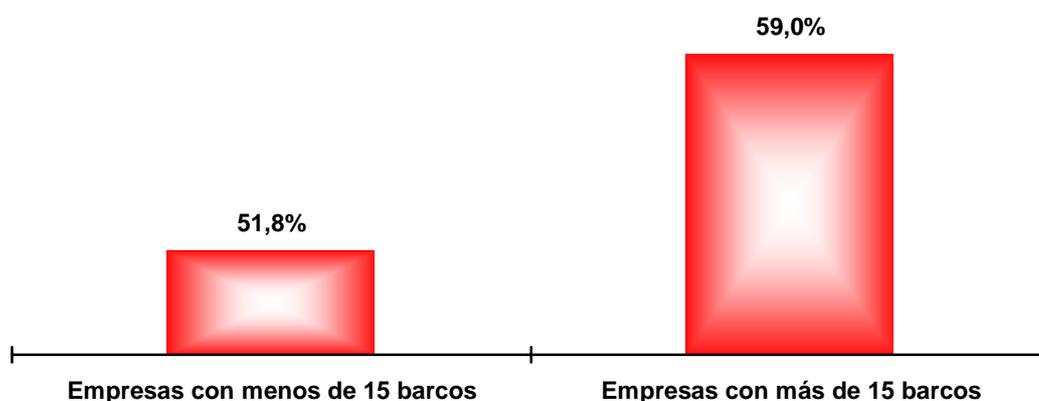
8.1 Efectos de Internet.

En relación a Internet, los aspectos sobre los que se investigó fueron los siguientes: el porcentaje máximo de reservas que puede representar este canal en su estructura de comercialización, la importancia relativa del mismo, el aumento de inversiones en esta tecnología y sus repercusiones sobre otras herramientas promocionales tradicionales.

Los principales resultados derivados del estudio se presentan a continuación:

- **Las empresas calculan que a medio plazo el máximo que puede llegar a comercializarse es de aproximadamente el 54%.** Esta cifra, representa el promedio de las estimaciones realizadas por las diferentes empresas e indica la confianza de las mismas en esta herramienta de comercialización. Sin embargo, esta confianza generalizada, se muestra con mayor fortaleza entre las empresas con más de 15 barcos. Entre estas últimas se prevé que el porcentaje de comercialización a través de Internet puede llegar hasta el 59%, mientras que en las empresas de menos de 15 barcos las perspectivas de algo más del 51%.

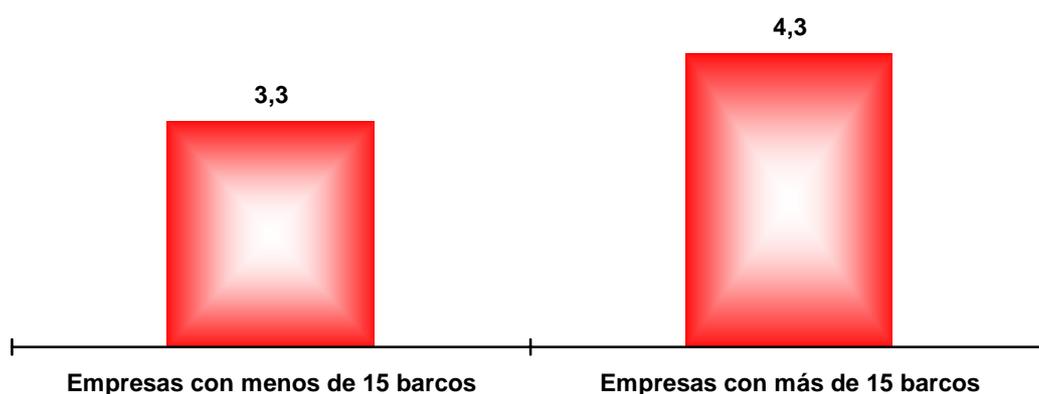
Gráfico 31. Porcentaje máximo de reservas que se prevé pueda alcanzarse a través de Internet en función del tamaño de la empresa



Fuente: Elaboración propia

- **Las empresas más grandes creen que los efectos de Internet serán mayores que las empresas pequeñas.** Al preguntar a las empresas sobre su grado de acuerdo a la afirmación de que Internet será el canal de comercialización más importante, las empresas pequeñas le otorgaron una valoración media de 3.3 sobre 5, significativamente inferior a los 4.3 que le asignaron las empresas que gestionan más de 15 barcos.

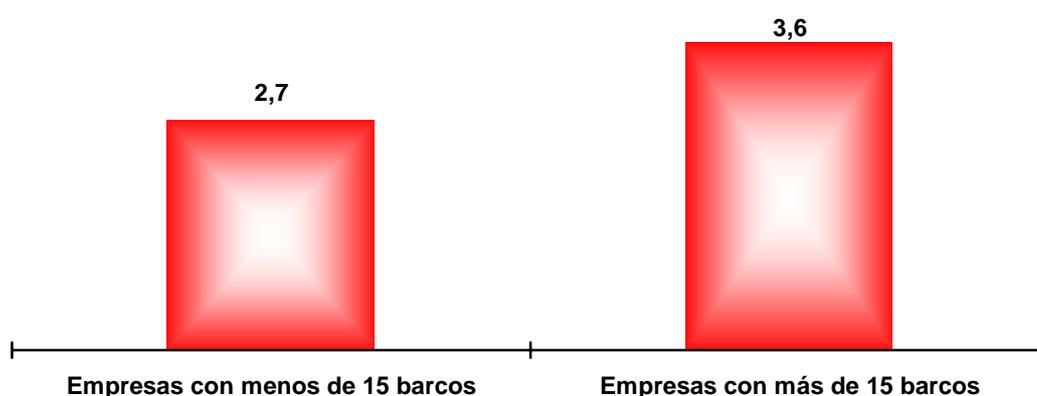
Gráfico 32. ¿Las reservas a través de Internet serán el canal de comercialización más importante en menos de 5 años?



Valores comprendidos entre 1=totalmente en desacuerdo y 5=totalmente de acuerdo
Fuente: Elaboración propia

- **Se reducirán ligeramente las inversiones en publicidad tradicional.** A la pregunta sobre si el desarrollo de Internet haría reducir los gastos en publicidad tradicional, las empresas de chárter náutico respondieron con una valoración media de 3.2, lo cual significa que están ligeramente de acuerdo con la afirmación. En esta cuestión no se han observado diferencias significativas en función del tamaño de las empresas.
- **Las empresas más grandes aumentarán más sus inversiones en Internet.** Al preguntar a las empresas sobre su grado de acuerdo a la afirmación de que el fenómeno de Internet haría aumentar considerablemente las inversiones en este canal, las empresas pequeñas le otorgaron una valoración media de 2.7 sobre 5, mientras que las empresas de mayor tamaño le asignaron una valoración media de 3.7.

Gráfico 33. ¿Mi empresa aumentará considerablemente las inversiones en Internet?

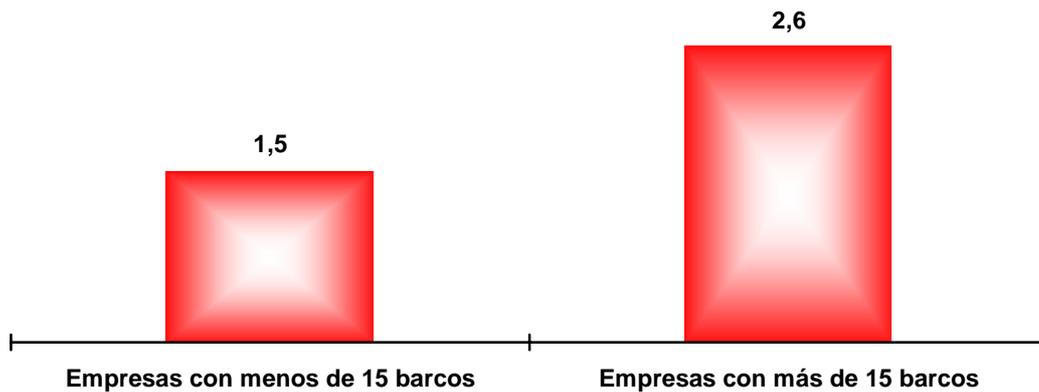


*Valores comprendidos entre 1=totalmente en desacuerdo y 5=totalmente de acuerdo
Fuente: Elaboración propia*

- **Internet no afectará al número de ferias en las que participan las empresas.** A la pregunta sobre si se aumentaría el número de ferias en las que se toma parte anualmente, las empresas se mostraron bastante en desacuerdo, puesto que la valoración media del conjunto de las empresas es de 2.1 sobre un máximo de 5. Los que más en desacuerdo se mostraron con aumentar el número de ferias en las que

participarán fueron las empresas con menos de 15 barcos, que le otorgaron una valoración de 1.5, claramente inferior a los 2.6 de las empresas mayores.

Gráfico 34. ¿Mi empresa acudirá a más ferias?



*Valores comprendidos entre 1=totalmente en desacuerdo y 5=totalmente de acuerdo
Fuente: Elaboración propia*

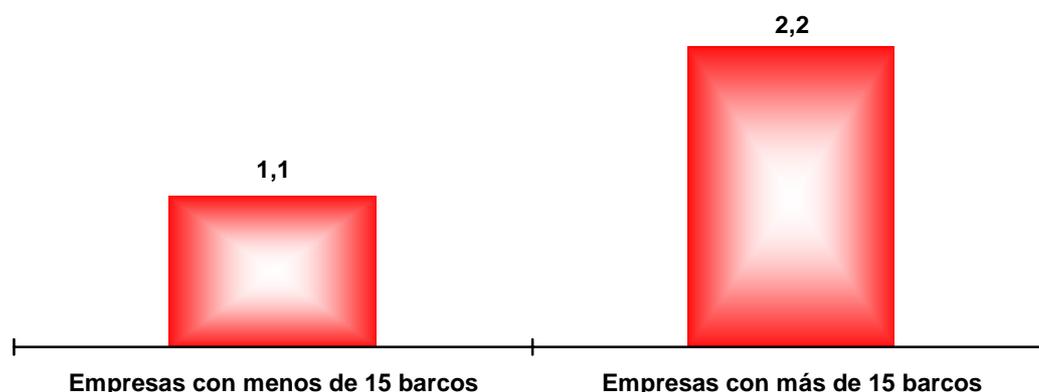
8.2 Expansión del negocio

Para captar la opinión sobre las posibilidades de expansión del negocio, se solicitó a las empresas consultadas que declarasen el grado de acuerdo con diferentes aspectos relativos a las posibilidades de expandirse internacionalmente, a la extensión de la temporada turística (desestacionalización), al aumento de flota y al aumento de personal.

Los principales resultados derivados del estudio se presentan a continuación:

- **Muy pocas empresas consideran la posibilidad de internacionalizarse.** A la pregunta sobre la posibilidad de montar nuevas bases en otros destinos turísticos, la opinión generalizada fue bastante desfavorable. La valoración media del conjunto de las empresas fue de 1.6, lo cual significa que están bastante en desacuerdo. En cualquier caso, y como parece lógico, las empresas pequeñas son todavía más reacias a la internacionalización, con una valoración media de 1.1

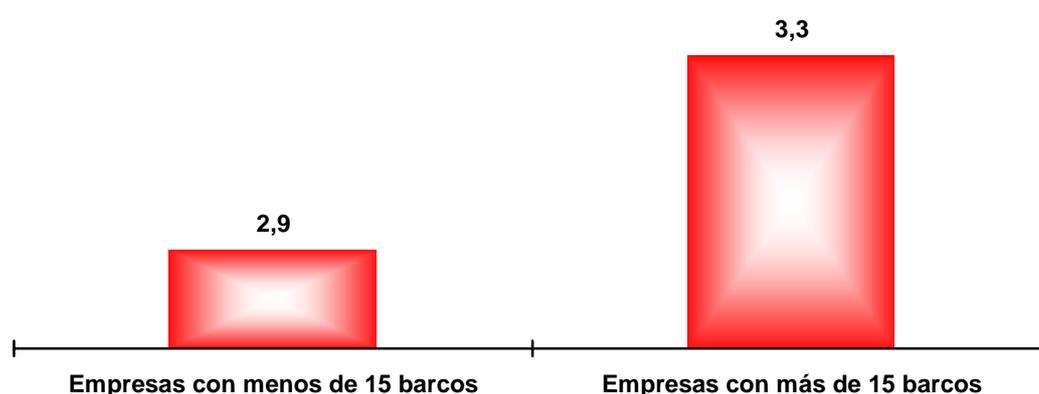
Gráfico 35. ¿Mi empresa montará delegaciones en otros destinos turísticos?



Valores comprendidos entre 1=totalmente en desacuerdo y 5=totalmente de acuerdo
Fuente: Elaboración propia

- **Se observa una cierta incertidumbre sobre la posibilidad de desestacionalizar la actividad.** En general, cuando se pregunta a las empresas sobre la posibilidad de alargar la temporada, es decir, desestacionalizar, las respuestas no son tanto ambiguas, puesto que ni niegan ni afirman rotundamente tal posibilidad. Esta apreciación se deduce claramente al observar la valoración media a la pregunta sobre la posibilidad de alargar la temporada que fue exactamente de 3, aunque las empresas de mayor tamaño se inclinaron por darle una mayor probabilidad que las de menor tamaño.

Gráfico 36. ¿Se podrá alargar la temporada (alquilar más semanas el barco)?

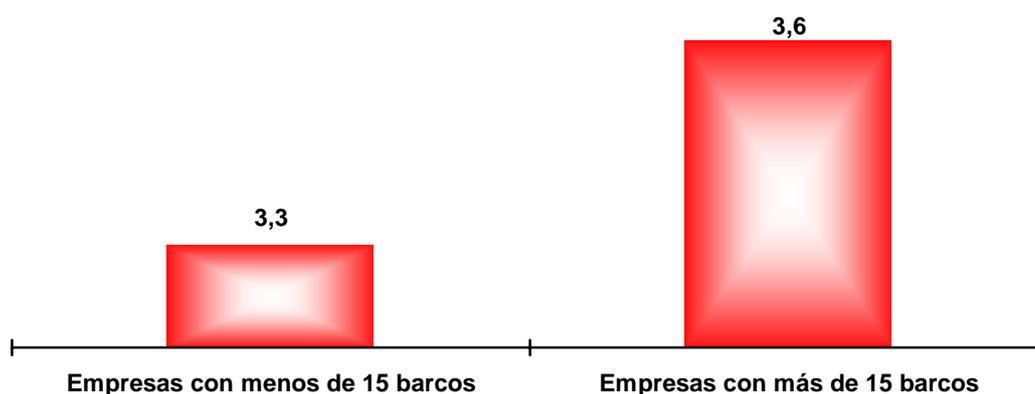


Valores comprendidos entre 1=totalmente en desacuerdo y 5=totalmente de acuerdo
Fuente: Elaboración propia

- **Se prevé un ligero aumento en la importancia de los residentes en Balears como mercado.** Una opción para expandir el mercado es aumentar el número de residentes que contratan sus servicios a estas empresas, especialmente en temporada media y baja.

En este sentido, a la pregunta sobre el posible aumento de la importancia relativa de los residentes en Balears como clientes, la valoración media fue de 3.4, siendo las empresas de mayor tamaño, las que más de acuerdo estuvieron con la afirmación.

Gráfico 37. ¿Aumentará la importancia de los residentes en Balears como clientes)?

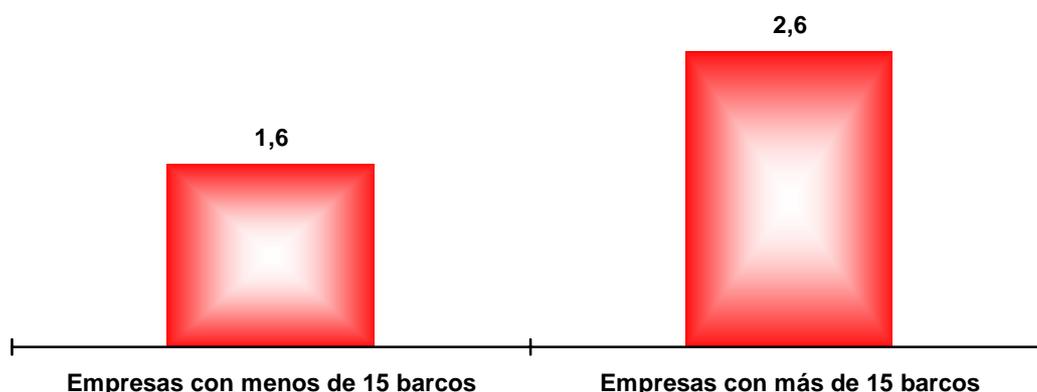


Valores comprendidos entre 1=totalmente en desacuerdo y 5=totalmente de acuerdo

Fuente: Elaboración propia

- **No se prevén reducciones significativas de la oferta.** A la pregunta sobre si piensan reducir el número total de barcos de su flota, la mayoría de empresas contestó negativamente, es decir, como mínimo se mantendrán igual. Esta afirmación se deduce de observar la valoración media otorgada a la pregunta que fue de 1.9, sin que se apreciaran diferencias significativas entre las empresas mayores y menores.
- **Tampoco se prevé un aumento significativo en el empleo en el sector.** A la pregunta relativa sobre sus previsiones de aumento en el número de trabajadores contratados, la opinión media no fue excesivamente favorable. Específicamente la valoración media a la pregunta fue de 2 en una escala de 5. Sin embargo, se aprecian diferencias significativas entre las empresas más pequeñas y las mayores. Mientras las más pequeñas se muestran más reacias a la idea de contratar más personal, las mayores, aunque tampoco son excesivamente propensas a contratar más trabajadores, le dan una valoración media ligeramente superior que alcanza hasta los 2.6.

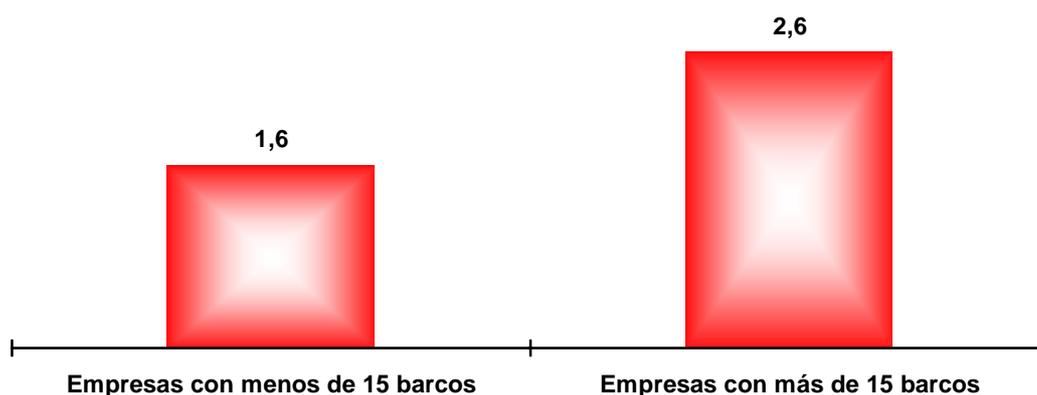
Gráfico 38. ¿Mi empresa contratará más personal?



Valores comprendidos entre 1=totalmente en desacuerdo y 5=totalmente de acuerdo
Fuente: Elaboración propia

- **Aunque son conscientes de que existe un exceso de oferta.** Las respuestas a la pregunta sobre si consideran que en Balears existe en la actualidad más oferta que demanda, son quizás las que mayor acuerdo presentan. En general, la mayoría de empresas así lo considera y en consecuencia otorgan una valoración media de 3.9. Sin embargo, la sensación de que existe más oferta que demanda es más elevada entre las pequeñas empresas.

Gráfico 39. ¿Existe más oferta que demanda?

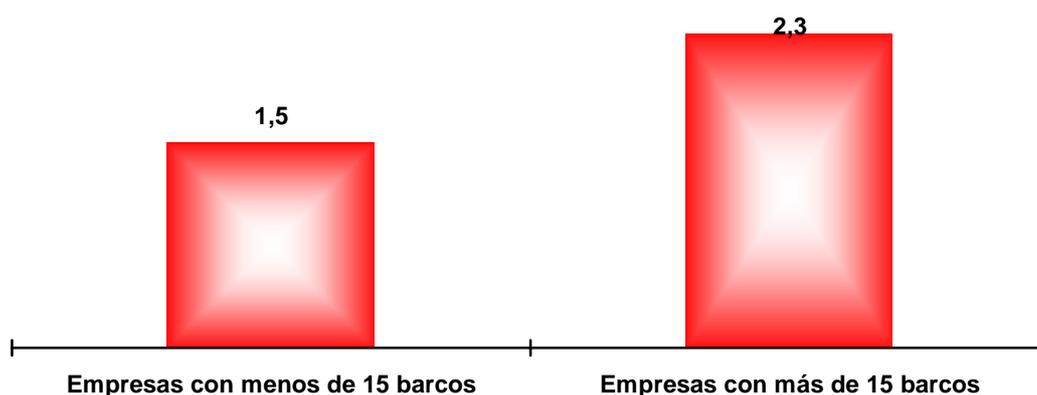


Valores comprendidos entre 1=totalmente en desacuerdo y 5=totalmente de acuerdo
Fuente: Elaboración propia

- **No se considera posible aumentar sensiblemente los precios de los productos.** La alta competencia internacional y un cierto estancamiento turístico hacen que la opinión

sobre la posibilidad de aumentar los precios a los cuales se ofrecen los productos sea más bien desfavorable. Concretamente, la valoración media a la posibilidad de aumentar precios fue de 1.8 en una escala de 5. En función del tamaño de las empresas, las mayores tuvieron una opinión ligeramente más favorable que las más pequeñas.

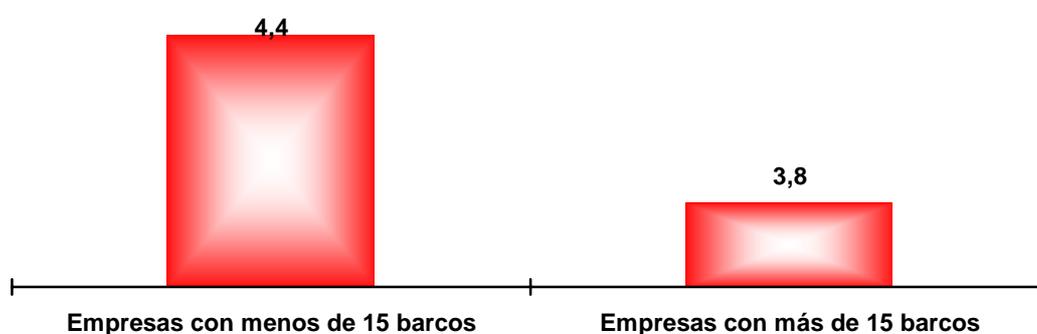
Gráfico 40. ¿Se podrán aumentar los precios ?



*Valores comprendidos entre 1=totalmente en desacuerdo y 5=totalmente de acuerdo
Fuente: Elaboración propia*

- **El coste de los amarres es una fuerte amenaza a la rentabilidad del negocio.** A la pregunta sobre si la escasez de amarres es el principal problema de los chárter la inmensa mayoría de las empresas consultadas se mostró de acuerdo. De hecho, la valoración media es la más elevada de todas las respuestas obtenidas con un 4.2, aunque debe matizarse que las grandes empresas le dieron una valoración de 3.8, ligeramente inferior a los 4.4 de las pequeñas empresas.

Gráfico 41. ¿La escasez de amarres es el principal problema?

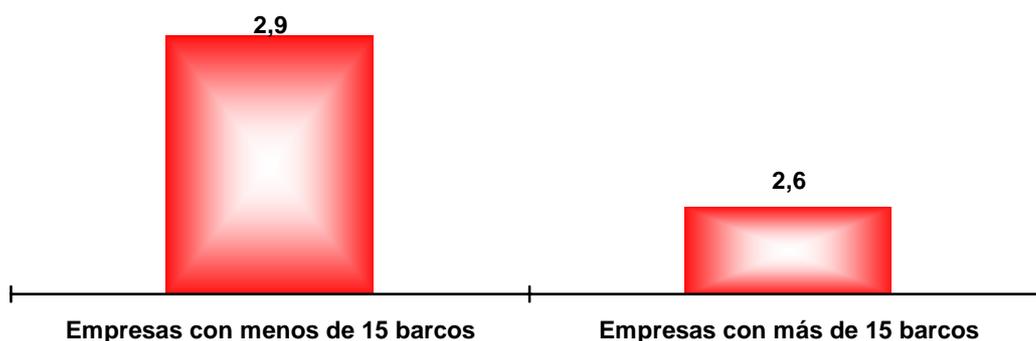


*Valores comprendidos entre 1=totalmente en desacuerdo y 5=totalmente de acuerdo
Fuente: Elaboración propia*

- **No se prevén grandes movimientos en la oferta en temas relativos a fusiones, absorciones o asociaciones.** Para contrastar la opinión del sector sobre posibles movimientos estructurales, se solicitó a las empresas que facilitasen su opinión sobre dos cuestiones. La primera hacía referencia a la posibilidad de que las empresas multinacionales absorbiesen a las locales. A esta pregunta la opinión generalizada relativamente desfavorable, con una valoración media de 2.2 en una escala de 5 y sin que existan diferencias significativas en función del número de barcos que gestionaban las empresas.

La segunda cuestión hacía referencia a la necesidad de las pequeñas empresas de asociarse para poder mejorar su competitividad. Las valoración media a esta pregunta fue de 2.8, siendo entre las empresas con menor volumen de barcos entre las que la opinión a la necesidad de asociarse era más elevada.

Gráfico 42. ¿Las empresas pequeñas deberán asociarse para mejorar su competitividad?



*Valores comprendidos entre 1=totalmente en desacuerdo y 5=totalmente de acuerdo
Fuente: Elaboración propia*

9. ESTIMACIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO

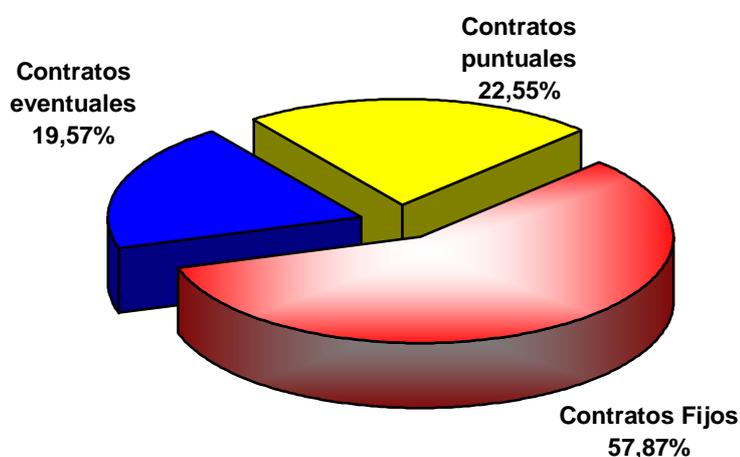
A partir de las cifras facilitadas por las empresas de chárter náutico deportivo de recreo y las estimaciones propias sobre el número total de embarcaciones, podemos intentar efectuar algunas aproximaciones sobre el impacto económico del sector. Evidentemente, sería conveniente actualizar las informaciones sobre ocupaciones, días de alquiler etc, para mejorar las estimaciones, sin embargo, a falta de estos estudios más pormenorizados, los resultados actuales se presentan a continuación:

- **Los Ingresos del sector por alquileres se estiman entre 16.8 y los 19.8 millones de Euros.** Si suponemos de una parte que el total de barcos en alquiler se estima del orden de los 500, y multiplicado por las estimaciones efectuadas por APEAM en las cuales se consideraba que cada barco generaba del orden de 39.000€ Anuales, obtenemos los 19.8 millones de Euros. Sin embargo, esta aproximación se ha realizado a partir de las cifras sobre ingresos por barco obtenidas en 2001. Según fuentes del sector en 2002 se produjo una retracción de la demanda de aproximadamente un 15%, por lo que la cifra obtenida debería reducirse hasta los 16.8 millones de Euros.
- **El número total de turistas de chárter náutico de recreo se estima del orden de los 55.600 turistas.** Al multiplicar las 19.2 semanas que por término medio se ocuparon los barcos chárter en 2002, por los aproximadamente 5.8 pasajeros que suelen ir a bordo de las embarcaciones, por las 500 embarcaciones que hemos considerado que están en el mercado, obtenemos el valor total de 55.600 turistas. Evidentemente, esta estimación supone que la estancia media es de 7 días.
- **El número de estancias se estima en alrededor de 389.200.** Si suponemos una estancia media de una semana, al multiplicar los 55.600 turistas de chárter por siete, obtenemos las cerca de cuatrocientas mil estancias que hemos considerado.
- **Además del alquiler del barco, el gasto estimado de los turistas de chárter rondaría los 26 millones de Euros.** Si asumimos un comportamiento de gasto similar al del resto de turistas náuticos de Balears, y por tanto suponemos que la media de gasto de los turistas de chárter en Balears por persona y día asciende a 66.74€ (Garau 2002) obtendríamos un volumen de gasto añadido del orden de los 26 millones de Euros.
- **Asimismo, la repercusión económica debe tener en cuenta el volumen de empleo generado.** En este sentido, a partir de las informaciones facilitadas por APEAM, hemos

obtenido las siguientes estimaciones sobre ocupación directa de las empresas de alquiler de embarcaciones chárter náuticas de recreo:

- **En temporada alta la incidencia directa en puestos de trabajo es de 235 trabajadores.** Este número de trabajadores incluye tanto a los empleados de oficina que trabajan en la gestión de las empresas como los empleados de mantenimiento. Asimismo se incluyen los trabajadores y personal de apoyo temporal a la gestión. La distribución porcentual entre los diferentes tipos de trabajadores se puede observar en el gráfico siguiente.

Gráfico 43. Distribución del empleo directo en temporada alta

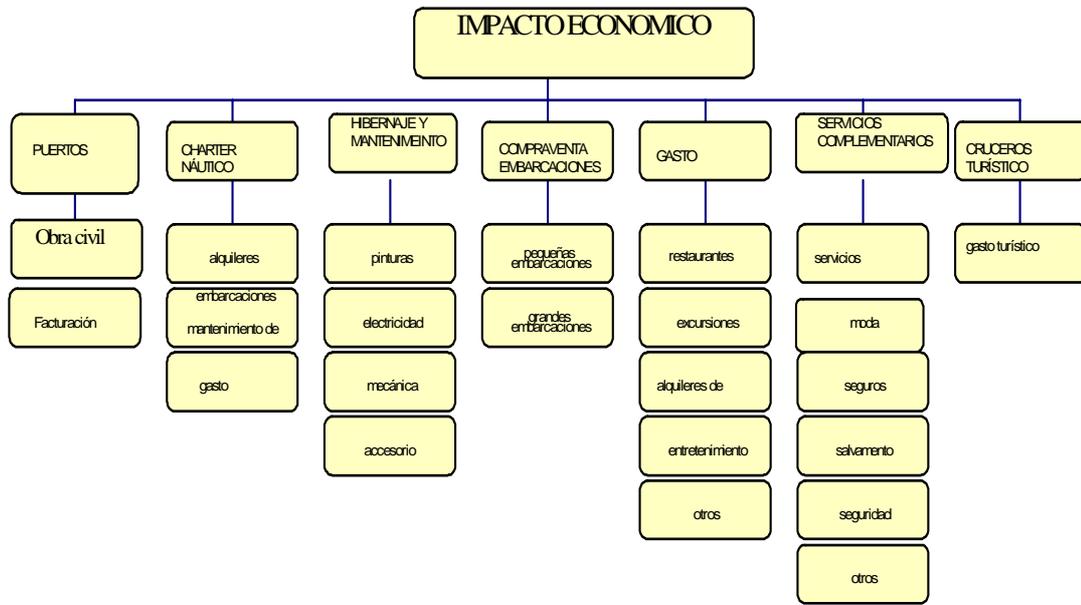


Fuente: Elaboración propia a partir de Mallorcanautic.com y APEAM

- **En temporada media y baja la ocupación desciende ligeramente.** Obviamente, al reducirse la actividad, una parte de los trabajadores deja de ser necesario para la gestión de las empresas, especialmente aquellos más dedicados a tareas estrechamente relacionadas con el alquiler, tales como las limpiezas de los buques. Así de los 235 trabajadores directos en temporada alta se pasa a los cerca de 204 en temporada media hasta que en temporada baja se reduce el personal hasta los 157 trabajadores, de los cuales el 88% son fijos.
- **Finalmente, cómo reflexión final debemos considerar el turismo chárter cómo un apartado más del entramado del turismo náutico el cual genera un impacto económico que va más allá del estricto gasto turístico.** Alrededor de la practica náutica se ha desarrollado, como se muestra en el gráfico siguiente, un gran número de actividades complementarias que va desde la compra venta y alquiler de embarcaciones,

hasta las actividades de hibernaje y mantenimiento, que en conjunto generan un impacto económico en el lugar en que se desarrollen que suponen un importante efecto multiplicador a los rendimientos estrictamente turísticos de este tipo de actividades.

Gráfico 44 Impacto Económico de la Industria Náutico Deportiva



Fuente: Elaboración propia

Sin tener la pretensión de cubrir todo el espectro de actividades relacionadas, podemos mencionar: Ingresos de puertos deportivos, alquiler de barcos (Chárter náutico), reparación y mantenimiento de embarcaciones, compra y venta, servicios financieros, equipamiento, moda náutica, publicaciones especializadas, sistemas de seguridad, pinturas, barnices, etc. Es decir un conjunto de actividades interrelacionadas que en su conjunto suponen un potencial de desarrollo significativo.

10. ANÁLISIS DAFO,

Una vez analizados los datos del estudio y tras diferentes entrevistas con responsables del sector se ha podido realizar un análisis de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas que afectan al desarrollo del Turismo náutico en Balears

Las principales fortalezas detectadas son:

- Entorno privilegiado para la navegación. La mayor parte de turistas reconocen que una de las principales razones para practicar turismo náutico en Balears es la calidad de sus aguas, su tranquilidad y la existencia de múltiples calas que hacen la navegación más entretenida.
- Proximidad a los principales mercados emisores. Balears se encuentra muy cerca del continente y en una posición central del Mediterráneo Occidental que es el principal centro de turismo náutico del mediterráneo.
- Destino consolidado, seguro y estable. La seguridad y estabilidad de las que gozan las Balears, así como la existencia de un elevado número de puertos y marinas donde refugiarse y abastecerse las convierten en un destino privilegiado
- Balears, goza de una excelente reputación y notoriedad en el mundo náutico internacional como espacio idóneo para la navegación, además disfruta de una presencia en medios altamente relevante debido a la celebración en sus aguas de competiciones internacionales de gran renombre
- Diversidad y calidad de la oferta. La larga tradición de chárter náutico de recreo ha facilitado el desarrollo de un conjunto de empresas con una tradición, experiencia y calidad de las flotas que les permite identificar y satisfacer mejor que en otros destinos las necesidades del consumidor. Así, podemos destacar el hecho de que la satisfacción con la calidad de las embarcaciones es uno de los aspectos más valorados
- Alto grado de satisfacción de los turistas. La mayor parte de los turistas que practican turismo náutico en Balears quedan altamente satisfechos, hasta el punto que más del 99% repetiría la experiencia.

Las principales debilidades detectadas son:

- Actividad estacional. La mayor parte de los turistas náuticos visitan las Balears en verano, que es también cuando se produce mayor actividad turística en general, con lo cual se desaprovechan unas capacidades que quedan ociosas, especialmente en primavera y en otoño.
- Necesidad de mejora de las bases y los puertos de tránsito. Aunque no todos los puertos y bases tienen el mismo nivel de servicios, en cantidad y calidad, y algunos ofrecen instalaciones y servicios de primerísima calidad, en general sería necesaria una modernización y actualización de los mismos en beneficio de todo el sector.
- Coste de los amarres. El elevado coste de los amarres, especialmente en temporada alta encarece notablemente el producto y reduce la competitividad
- Regulación Jurídica compleja. En la actualidad existen diferentes jurisdicciones, tanto estatales como autonómicas, que dificultan y burocratizan la agilidad y facilidad de desarrollo del sector. Asimismo, aspectos referentes a la fiscalidad de las embarcaciones, con imposiciones más elevadas en España que en el extranjero, reducen la competitividad del sector
- Limitada promoción. En general, la promoción del turismo chárter náutico de recreo en el exterior ha sido muy limitada, y se ha limitado a acciones concretas de las propias empresas. En general el sector aprecia un limitado interés por parte de las administraciones para favorecer el desarrollo del sector.

Las principales oportunidades detectadas son:

- Mejorar la comercialización a través de Internet. El desarrollo de nuevos instrumentos de comercialización basados en Internet, ha abierto, por primera vez, las puertas a una mejora de la distribución del producto a nivel internacional, más efectiva y más controlada por las propias empresas. Quizás lo recomendable en esta situación, . Sería la actuación conjunta de la oferta existente, junto con partenariados público-privados para difundir los portales y dotarles de notoriedad y seguridad que faciliten el acceso del cliente a estas nuevas vías de comercialización.

- Es posible consolidar un entramado de actividades altamente rentable. El turismo chárter de recreo, lleva asociadas un conjunto de actividades, tales como mantenimiento, seguros, aprovisionamientos y otras complementarias, altamente rentables tanto desde el punto de vista económico como desde el punto de vista de la ocupación.
- Internacionalizarse. La aparición de nuevos destinos turísticos permitiría a empresas con base en Balears intentar aprovechar su Know-How y experiencia para también poder desarrollar en ellos actividades de chárter náutico de recreo
- Desarrollar nuevos mercados. Tradicionalmente, el sector del chárter náutico de recreo, a remolque del enfoque habitual de Balears, había dirigido sus miradas a la consecución de mercados consolidados tales como el alemán o el británico. Sin embargo, la retracción de los mismos puede verse compensada con el desarrollo de otros mercados de alto crecimiento como el español.
- Incorporar a los residentes al mercado chárter. En el mismo sentido que en el apartado anterior, el aumento de la aceptación del alquiler de embarcaciones entre los propios residentes en Balears, puede ayudar a mejorar la estacionalidad de la demanda puesto que sería probable una gran aceptación de ofertas competitivas por parte de los residentes.

Las principales amenazas detectadas son:

- Limitado éxito en la lucha contra la estacionalidad. La retracción turística internacional, ha afectado especialmente al turismo en temporada media y baja con lo cual se ha observado una tendencia a reducirse el número de semanas que están alquiladas las embarcaciones y, por consiguiente, la rentabilidad de las mismas.
- Deterioro de las condiciones ambientales y aumento de la suciedad. En los últimos años se ha apreciado un aumento en la suciedad en las aguas, lo cual reduce indudablemente el atractivo del destino, a la par que puede provocar averías en las embarcaciones, con lo cual se reduce la satisfacción del cliente, se disminuye la rentabilidad de la embarcación al no poder estar operativa durante el período de reparación y se aumentan los costes debido a la necesidad de compensar al cliente y al pago de la reparación.
- Aumento de los costes. El aumento de los costes de las operadoras, debido, entre otras razones al aumento de los costes de los amarres, reduce la competitividad del negocio.

- Intrusismo profesional. En la actualidad existe una oferta indeterminada, aunque abundante, que actúa sin estar sometida a ningún tipo de reglamentación y que se consideran “intrusos” al sector. Este tipo de empresas no aporta las garantías ni la seguridad de las empresas oficiales y se convierte en una competencia desleal que reduce la competitividad de las empresas establecidas.
- Sensación de masificación en temporada alta. En determinados períodos del año, generalmente en lo que se ha convenido en llamar ‘temporada alta’. El indudable éxito experimentado por Balears como destino turístico náutico, puede llegar a provocar la sensación de masificación entre los turistas, lo cual incide indudablemente en la satisfacción del turista con el destino y puede llegar a actuar en beneficio de otros destinos menos visitados
- Competencia de otros destinos. Otros destinos turísticos del mediterráneo como son el Sur de Francia, Croacia y Grecia y Turquía están compitiendo de manera muy agresiva a la hora de atraer a los turistas náuticos. Si se quiere competir con ellos, es necesario por tanto, desarrollar una política proactiva destinada a mejorar las infraestructuras y posicionar Balears como destino de alta calidad.

Tabla 13. Análisis DAFO del Turismo chárter de recreo en Balears.

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Entorno privilegiado para la navegación • Destino consolidado, seguro y estable. • Proximidad a los principales centros emisores • Diversidad y calidad de la oferta • Excelente reputación y notoriedad internacional • Alto grado de satisfacción de los usuarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad estacional. El mayor volumen de trabajo se realiza en verano. • Necesidad de modernización de bases y los puertos de tránsito • Regulación Jurídica compleja y burocrática • Limitada promoción
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la comercialización a través de Internet • Consolidar un entramado de actividades relacionadas.. • Desarrollar know-how en gestión servicio y atención al cliente que mejore la competitividad • Internacionalizarse.. • Desarrollar nuevos mercados. • Incorporar a los residentes al mercado chárter. 	<ul style="list-style-type: none"> • Deterioro de las condiciones ambientales y aumento de la suciedad. • Riesgo de masificación de la actividad náutica en temporada alta • Intrusismo profesional. • Competencia de otros destinos turísticos en el mediterráneo. • Aumento de los costes.

Fuente: Elaboración Propia

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A partir de las informaciones analizadas y de las entrevistas realizadas, es posible efectuar una serie de conclusiones y de recomendaciones que se presentan a continuación.

11.1 Conclusiones

- **La práctica de actividades náutico-turísticas**, y de manera especial, el chárter náutico de recreo, aunque sigue conservando un cierto aspecto elitista, **se ha popularizado** en las últimas décadas, entre otras razones debido a que el desarrollo económico experimentado por las sociedades desarrolladas, y la aparición de productos de alquiler temporales, ha permitido que capas más amplias de ciudadanos se beneficien de poder disfrutar de una actividad que anteriormente estaba prácticamente reservada a las grandes fortunas que disponían de sus propias embarcaciones.
- A nivel general, para un turista europeo, a la hora de efectuar un chárter náutico, deberá decidir entre un chárter con base en destinos lejanos (Caribe, Asia, Polinesia), o bien a destinos relativamente cercanos, entre los cuales el Mediterráneo es normalmente uno de los más privilegiados. Así pues, la verdadera competencia se encuentra entre destinos directamente alternativos. En nuestro caso, Balears forma parte del destino mediterráneo y compite intensamente con la Costa Mediterránea Francesa, Grecia y Turquía y de manera cada vez más intensa con nuevos competidores como Croacia.
- Por diversas razones, tales como una fiscalidad desfavorable, altos costes de los amarres etc. **Balears se encuentra, a nivel de precios, posicionada entre los destinos más caros**, ligeramente por debajo de la costa mediterránea francesa, lo cual indica la necesidad de para mantenerse competitivos, ofrecer un producto de mayor calidad que el resto de sus competidores..
- **El perfil medio del cliente** que se interesa por este tipo de producto es el de un varón, mayoritariamente alemán, de mediana edad, un nivel económico medio-alto que comparte con un grupo de amigos o con familiares, su afición al mar y a la navegación.

- **El turismo náutico de chárter de recreo, presenta una característica de estacionalidad.** La concentración excesiva de los flujos turísticos en los meses de verano puede provocar un efecto nocivo en el desarrollo de este tipo de turismo, puesto que puede llegar a provocar una sensación de masificación entre los turistas, asimismo, la rentabilidad de los negocios asociados se ve perjudicada al reducirse el número de semanas que se explotan las embarcaciones.
- **El número total de turistas de chárter náutico de recreo se estima del orden de los 55 mil turistas.** La importancia numérica del turismo náutico es indudable. En 2002 se estima que Balears recibieron del orden de los 55 mil turistas mencionados.
- **Económicamente, las cifras directas relacionadas con el turismo charter de recreo son significativas.** En este sentido, podemos mencionar que a los cerca de 18 millones de euros relativos al concepto de alquileres de embarcaciones, debemos añadir lo aproximadamente 26 millones de euros en concepto de gasto turístico efectuado por los turistas, sin menospreciar las casi 250 personas que trabajan directamente en el sector. Asimismo, debemos recordar las estrechas interrelaciones entre el chárter náutico, con otros sectores de actividad tales como mecánica, mantenimiento, seguros, complementos etc. lo cual genera una dinámica económica global muy a tener en cuenta en el caso de Balears.

11.2 Recomendaciones

Como resultado del estudio, pueden realizarse algunas recomendaciones:

- **Mejorar la promoción de Balears como destino náutico de recreo, especialmente en temporada media y baja.** Si se quiere consolidar el turismo náutico en Balears, es importante posicionar las islas como destino de alta calidad, lo cual implica entre otras cuestiones el aumento de la promoción internacional. Estas actividades de promoción deberían focalizarse especialmente en la temporada media y baja, que es precisamente donde se encuentra las posibilidades de expansión sin contribuir a masificar el destino en los meses de mayor demanda.
- **Favorecer la cooperación entre las diferentes empresas.** Parece evidente que en un sector en el que predominan las pequeña y medianas empresas, todos aquellos esfuerzos

que permitan mejorar conjuntamente a través de la cooperación en temas tan diversos como la promoción o el mantenimiento, favorecerá al conjunto del sector.

- **Promocionar el establecimiento de estándares y sellos de calidad.** Vista la situación actual y las perspectivas de futuro, parece difícil imaginarse escenarios en los que la competitividad de Balears pueda basarse en unos precios más económicos. En consecuencia el asegurar la satisfacción del cliente constituye uno de los pilares para poder seguir compitiendo con los, cada vez más agresivos, nuevos destinos turísticos.
- **Potenciar programas de formación profesional y de cualificación de los trabajadores.** Uno de los pilares en la mejora de la calidad ofrecida por el sector es la cualificación de los trabajadores. En este sentido, los dos grandes ejes de actuación deberían relacionarse de una parte con la comercialización y la incorporación de las nuevas tecnología y de otra con el trato y la satisfacción del cliente.
- **Actuar de lobby en defensa del medio ambiente.** Las empresas relacionadas con el chárter náutico de recreo deberían posicionarse públicamente como grandes interesados en preservar el litoral y en mantenerlo en condiciones excelentes. Este posicionamiento debería estructurarse a través de acciones que permitiesen transmitir la efectiva vinculación de la actividad al mantenimiento y preservación del medio ambiente.
- **Actuar de lobby para intentar reducir la burocracia e intentar mejorar la fiscalidad de Baleares.** Aunque conseguir resultados positivos en estos aspectos es harto difícil, únicamente es posible conseguirlos a través de un trabajo coordinado de las diferentes asociaciones y otras instituciones que pongan de manifiesto la necesidad de introducir mejoras en el sector.
- **Continuar la promoción del deporte náutico y la organización de competiciones de alto nivel.** Con el objetivo de consolidar la imagen de Baleares como centro náutico del Mediterráneo.

12. BIBLIOGRAFIA, ENTREVISTAS Y FUENTES PRIMARIAS

12.1 Bibliografía

APEAM (2001). *Estudio sobre la demanda de chárter náutico. Estudio no publicado*

Salón Náutico de Barcelona (2002). "Aumenta la demanda del Chárter Náutico en España, un Sector en Fase de Expansión" *Notas de Prensa Salón Náutico 2002. Julio*

Salón Náutico de Barcelona (2002). *Informe Económico Salón Náutico. Julio*

Autoriat Portuària de Balears (2000). *Memòria Anual de l'Autoritat Portuària de Balears*

Duchene, Philippe (1998). "Loisirs Nautiques et Aquatiques". *Cahier Spaces n° 35*

Cobes Group (2001). *Guia Náutica de les Illes Balears. Ed. Cuarta de Ediciones y Servicios Balears*

Federación Balear de Vela (2001). *Calendario de Regatas 2001*

Garau, Joan (1995). *El Turismo Náutico en Balears.* Ediciones CAEB

Garau, Joan (2001). *El Turismo Náutico en Balears.* Edicions CAEB

<http://Mallorcanautic.com> (2003). Uno de los principales brókers de chárter náutico de recreo en Balears

<http://www.bateauxonline.fr> (2003). Información sobre alquileres chárter en Francia

<http://www.riviera-ports.com> (2003). Información sobre puertos deportivos en la región francesa de la Rivière.

<http://www.nautisme.com> (2003). Información náutica francesa

[http:// www.moorings.com](http://www.moorings.com) (2003). Página principal de una de las primeras multinacionales de alquiler de barcos a nivel mundial

[http:// www.france-nautic.com](http://www.france-nautic.com) (2003). Información náutica francesa

<http://www.tourisme.gouv.fr> (2003). Información turística francesa

<http://www.hvraska.net> (2003). Infraestructuras y destinos en Croacia

<http://www.fenikia.com> (2003). Infraestructuras, destinos y empresas chárter en Italia

<http://www.turkeycharters.com> (2003). Infraestructuras, destinos y empresas charter en Turquía

<http://www.anemos.net> (2003). Información sobre el número y condiciones de las empresas de chárter náutico de recreo en Grecia

<http://www.sailing.gr> (2003). El turismo náutico en Grecia

<http://www.copadelrey.com/rfevela/historia.htm> (2001). *Copa del Rey; el nacimiento de una gran competición*

Conselleria d'Economia, Conselleria de Turisme (Varios años). *La Despesa Turística*

Nimbus Publicidad (2001). *Principales cifras del Trofeo SAR Princesa Sofía*

Secretaría de Estado de Comercio y Turismo (1998). *Estudios de Productos Turísticos: Turismo Náutico.*

Turespaña (1998). *El Turismo Náutico en España*

12.2 Entrevistas

Para la elaboración de este estudio se mantuvieron entrevistas con las siguientes personas:

Cipres , Enrique	Viva Yacht Charter & Broker
Dahlberg, Margarita	Presidenta. Asociación de Empresas Náuticas de Balears
Del Moral, Gabriel	Cámara de Comerç, Industria i Navegació
Galmés, Lorenzo	Alga Chárter
Montejo Ripoll, Cristóbal	Jefe de Base. Moorings
Sastre Fallet, M^aCristina	Gerente. CRUESA, Mallorca Yacht Sastre
Serra, Pedro	APEAM
Venturelli, Nelly	Comercial Manager. Moorings Spain

12.3 Fuentes primarias

Para la elaboración de este estudio se utilizaron las siguiente fuentes primarias de información:

- Los resultados de una encuesta efectuada por APEAM a lo largo de los meses de Julio, Agosto y Septiembre de 2001 en la cual se entrevistaron a patrones de embarcaciones de chárter náutico deportivo que representan a 624 turistas. Esta información sirvió para efectuar entre otras, el perfil del turista, hábitos del consumidor etc.
- Dos encuestas efectuadas a empresas de alquiler de embarcaciones. Estas encuestas se efectuaron respectivamente a 30 empresas en 2001 y a 15 en 2003 A lo largo de los meses de Julio, Agosto y Septiembre de ambos años. En ambos casos las empresas entrevistadas superan más del 50% del total de la oferta de barcos de alquiler en Balears. Las informaciones obtenidas nos han permitido establecer las evoluciones en las ocupaciones de las embarcaciones, cifras relativas a facturaciones del sector e incidencia en el mercado laboras, comercialización y las perspectivas de futuro