

CLUSTER

mediterrania.online
Asociación Marítima Mediterrània · Clúster Marítim

Asociación de reciente creación. Objetivos y áreas de actuación:



ECONOMÍA
AZUL



DIFUSIÓN
OFERTA
Y MARKETING



NETWORKING
EMPRESARIAL



OCIO
NÁUTICO
MARÍTIMO



MEDIO
NATURAL
MARINO



INTERLOCUCIÓN
CON SECTOR
PÚBLICO

- **ECONOMÍA AZUL.** Explotación sostenible de nuestros mares como eje económico; motor de empleo de calidad y de una economía competitiva y sostenible.
- **Estrategia global de la UNIÓN EUROPEA**, modelo de Economía del Bien Común, plasmado en el dictamen "*La Economía del Bien Común (EBC)*".
- **Prioridad para la GENERALITAT VALENCIANA**, tanto en su perspectiva global como motor de crecimiento económico y de empleo de calidad, así como en su estrategia turística, para evolucionar hacia un modelo de turismo de producto, el "producto turístico náutico".

Estudio integral sobre el sector marítimo-recreativo en la Comunidad Valenciana

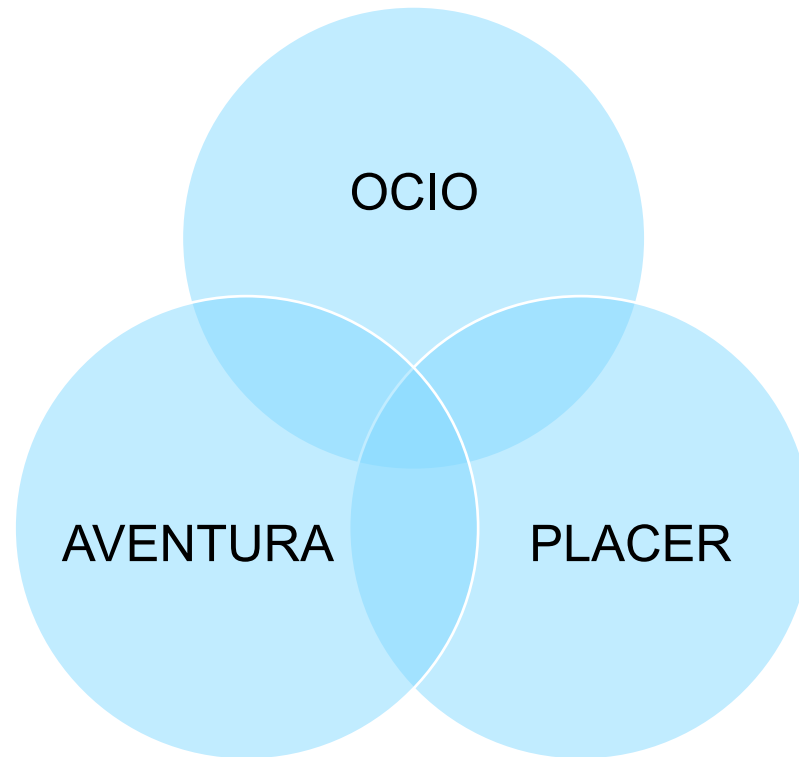
- Realizado por **CEEI Elche** y **Cluster Marítim** para el **IVACE** durante el último trimestre de 2017.
- Objeto del estudio:
 - Evaluar la situación del sector.
 - Identificar áreas de mejora.
 - Recomendar acciones tanto desde la perspectiva del sector privado como elementos sobre los que puede actuar el sector público.

SITUACIÓN ACTUAL

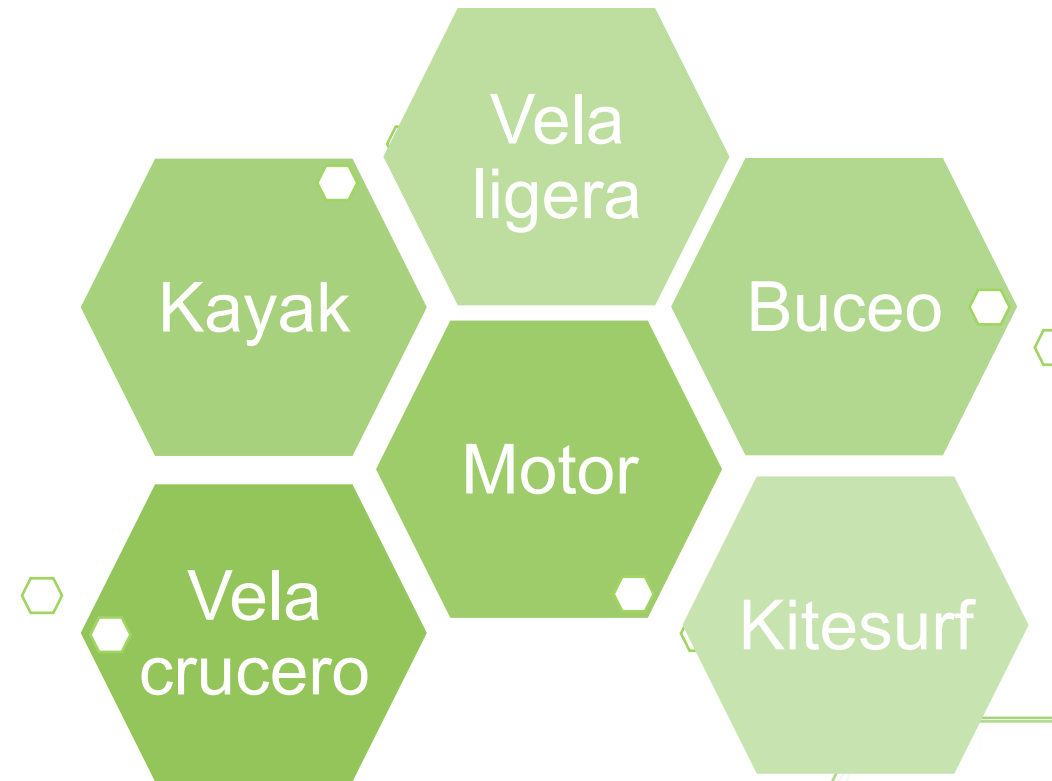
La náutica de recreo, un concepto EN EVOLUCIÓN

ELEMENTOS

- CULTURA
- DEPORTE
- MEDIO AMBIENTE
- DIMENSIÓN ECONÓMICA
- ESTILO DE VIDA



MÚLTIPLES FORMAS



SITUACIÓN ACTUAL

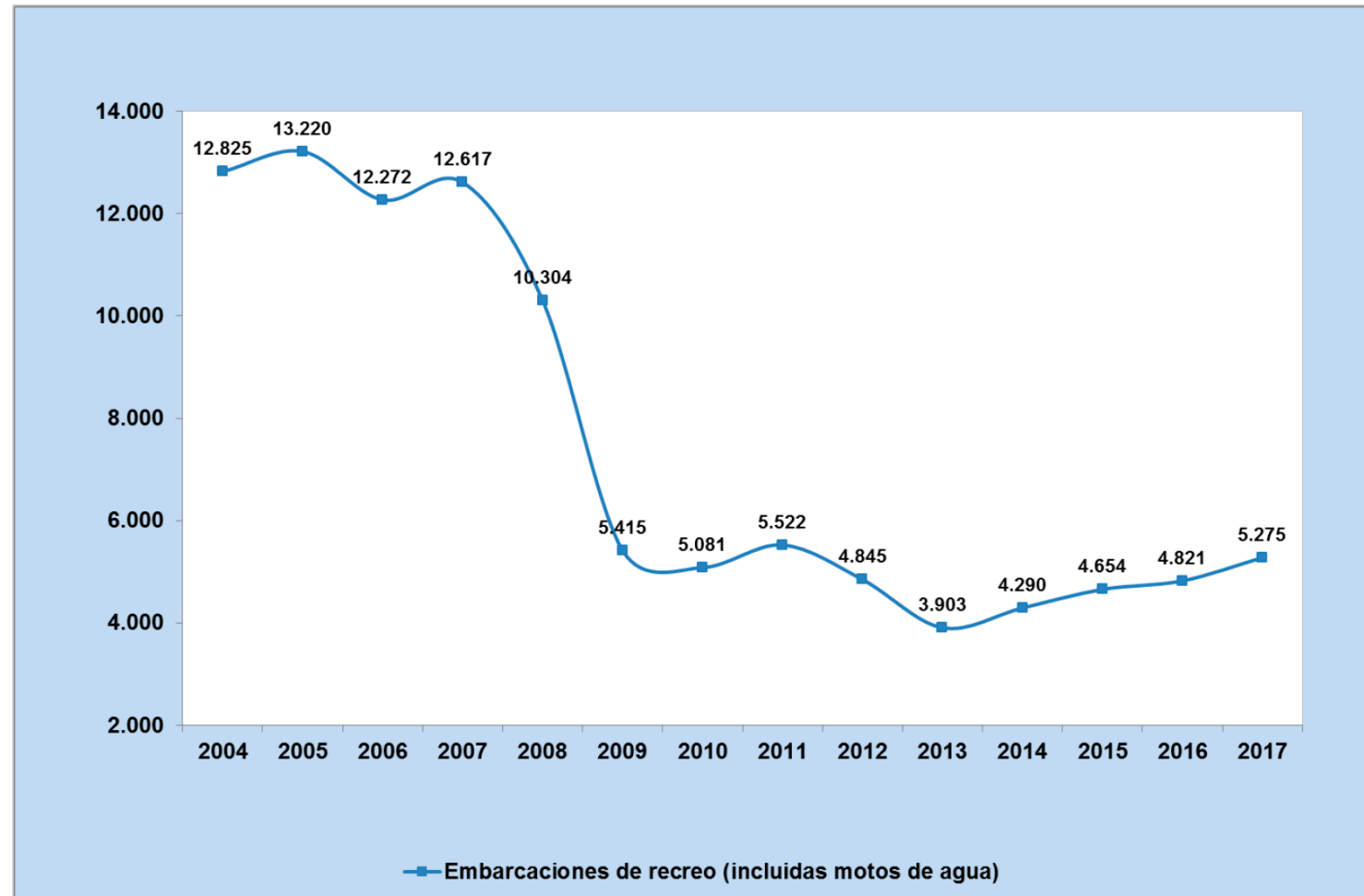
POTENCIAL PARA EL CRECIMIENTO

Parque náutico más pequeño de Europa: 4,2/1000 hab. (fuente: ANEN)

País	Población	Parque náutico total	Km de costa	Parque náutico por cada 1.000 habitantes	Parque náutico por cada 100 Km/costa
Noruega	5.100.000	800.000	53.200	156,9	1.504
Finlandia	5.500.000	814.000	46.200	148,0	1.762
Suecia	10.000.000	754.300	8.000	75,4	9.429
Holanda	16.900.000	508.000	400	30,1	127.000
Croacia	4.200.000	102.475	5.835	24,4	1.756
Grecia	10.820.000	170.052	15.000	15,7	1.134
Italia	60.600.000	578.158	7.375	9,5	7.839
Reino Unido	64.600.000	551.560	17.381	8,5	3.173
Francia	66.810.000	517.434	5.700	7,7	9.078
Alemania	81.410.000	505.795	3.624	6,2	13.957
Irlanda	4.640.000	27.510	9.000	5,9	306
España	46.500.000	196.000	7.880	4,2	2.487
Polonia	38.500.000	68.940	770	1,8	8.953
EUROPA	415.580.000	5.594.224	180.365	13,5	3.102

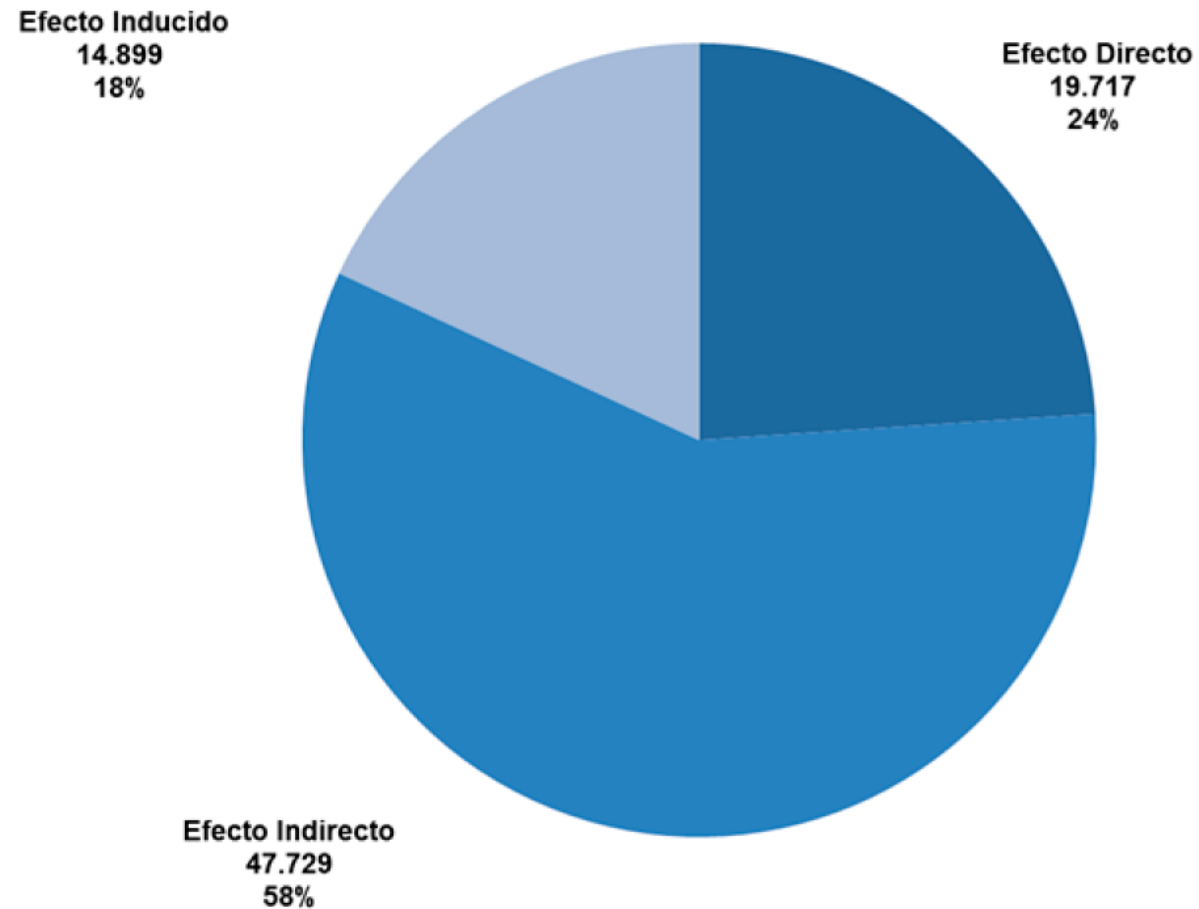
Senda de crecimiento desde 2014. (fuente: ANEN)

Gráfico 1. Número de matriculaciones de embarcaciones de recreo. 2004-2017



SECTOR GENERADOR DE EMPLEO DE

Las actividades que componen el sector de la náutica de recreo dieron empleo a un total de 82.345 personas (fuente: ANEN 2016)



Cada € de valor añadido del sector náutico genera un impacto de 4,97 € sobre el conjunto de la economía española. (fuente: ANEN)

Náutica de Recreo



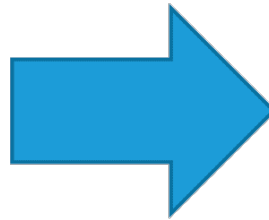
1 € de producción



1 € de Valor Añadido



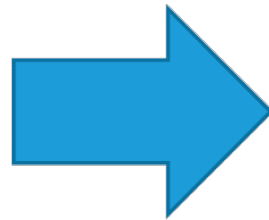
1 empleo



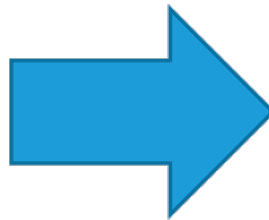
Total Economía España



3,25 € de producción



4,97 € de Valor Añadido



4,2 empleos

SITUACIÓN ACTUAL

RANKING POR REGIONES: COMUNIDAD VALENCIANA: 4ª en nº empresas y empleo

	Valores absolutos				Distribución porcentual			
	Nº de empresas	Nº de empleos	Ingresos de explotación (M€)	Valor añadido (M€)	Nº de empresas	Nº de empleos	Ingresos de explotación (M€)	Valor añadido (M€)
Cataluña	719	3.657	823,5	194,1	19,5%	18,5%	26,8%	21,0%
Balears, Illes	658	2.994	407,9	171,0	17,8%	15,2%	13,3%	18,5%
Andalucía	565	2.810	228,6	102,7	15,3%	14,2%	7,4%	11,1%
Comunitat Valenciana	498	2.287	216,6	79,0	13,5%	11,6%	7,1%	8,6%
Galicia	378	2.220	235,2	81,2	10,2%	11,3%	7,7%	8,8%
Canarias	238	1.356	122,5	53,3	6,4%	6,9%	4,0%	5,8%
Madrid, Comunidad de	220	2.491	766,3	157,0	6,0%	12,6%	24,9%	17,0%
País Vasco	116	767	166,5	47,7	3,1%	3,9%	5,4%	5,2%
Murcia, Región de	111	457	37,1	13,3	3,0%	2,3%	1,2%	1,4%
Cantabria	39	293	37,3	13,3	1,1%	1,5%	1,2%	1,4%
Asturias, Principado de	34	124	6,8	3,1	0,9%	0,6%	0,2%	0,3%
Aragón	32	60	7,6	1,1	0,9%	0,3%	0,2%	0,1%
Castilla - La Mancha	30	74	7,4	2,4	0,8%	0,4%	0,2%	0,3%
Castilla y León	16	53	2,3	1,3	0,4%	0,3%	0,1%	0,1%
Extremadura	16	29	2,1	0,6	0,4%	0,1%	0,1%	0,1%
Melilla	7	15	1,2	0,9	0,2%	0,1%	0,0%	0,1%
Ceuta	7	14	1,5	0,5	0,2%	0,1%	0,0%	0,1%
Navarra, Comunidad Foral de	6	12	0,6	0,4	0,2%	0,1%	0,0%	0,0%
Rioja, La	2	5	0,4	0,1	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	3.694	19.718	3.071,4	923,1	100%	100%	100%	100%

SECTOR NÁUTICO DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

47 INSTALACIONES NÁUTICO DEPORTIVAS
29 PROVINCIA DE ALICANTE, 9 EN CASTELLÓN Y 9 EN VALENCIA

**25
CLUBES**

**44
ESCUELAS
HOMOLOGADAS**

**25
CENTROS
DE BUCEO**

**27
CLUBS
DE REMO**

+

**15
MARINAS**

11 C. Náuticos con Bandera Azul y 3 con Q de Calidad Turística

**20.353
amarres**

51,5% Clubs
35,2% Marinas
13,3% GVA

+ de 40.000
usuarios

**760
embarcaciones**

**1.520
plazas formación**

+ de 10.000
usuarios anuales

**9
Zonas de buceo
destacadas**

+ de 4.000
licencias

Liga Autonómica

+ de 2.000
licencias

**EMPRESAS
NÁUTICAS**

Chárter Alquiler
Experiencias

**2
ESTACIONES
NÁUTICAS**

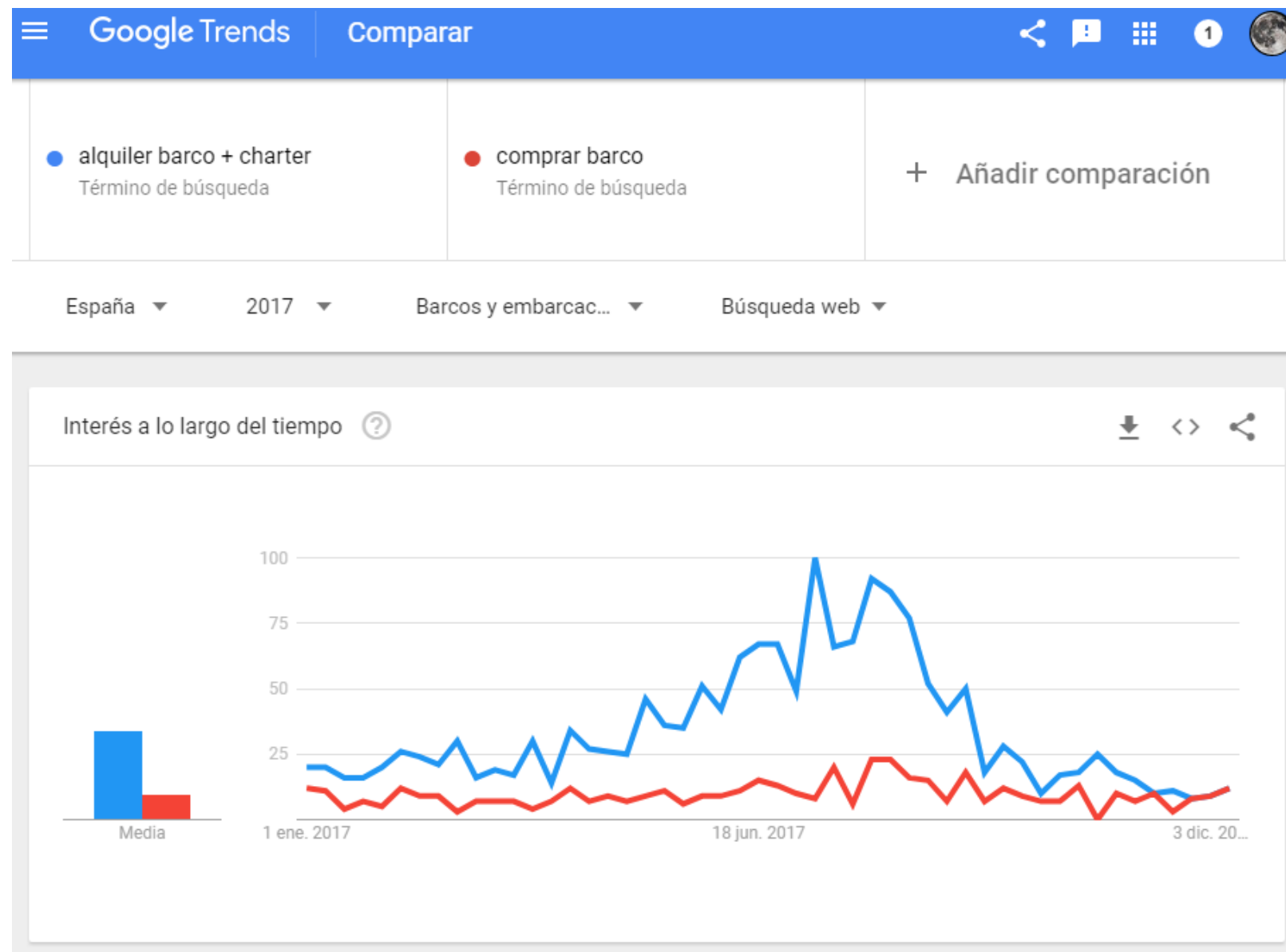
Fuentes: Agencia Valenciana de Turismo, Conselleria de Infraestructuras y Transportes, ACNCV Asociación Clubs Náuticos Comunidad Valenciana y Asociación Española de Estaciones Náuticas.



MOTOR ECONÓMIC O

Tipología de la demanda

↑ **ALQUILER**
VS.
↓ **COMPRA**



> Informe elaborado por la *Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN)*, año 2017:
Por cada barco nuevo en España hay casi seis nuevos patrones capacitados para su gobierno.

DAFO sectorial

D

debilidades

A

amenazas

F

fortalezas

O

oportunidades

- **Complejidad normativa** tanto en titulaciones como en seguridad.
- **Restricciones al uso** de playas y costas.
- **Infraestructuras insuficientes** de acceso al mar ("*muro al mar*", falta de rampas, instalaciones en playas –ej. vestuarios, almacenamiento material-, etc.).
- **Varias administraciones** operando en el mismo ámbito.
- **Falta de colaboración** intersectorial.
- **Falta de interlocución con administración pública.**
- **Estacionalidad.**
- **Oferta dispersa y falta de diferenciación** que permita al público distinguir servicios de calidad frente a "low cost".
- **Intrusismo.**
- **Altos costes** de amarres y mantenimientos.
- **Falta de marinas secas** que permitan una reducción de costes de mantenimiento frente al coste de amarres.
- **Promoción deficiente** tanto en guías impresas como online.
- **Escasez de patrocinadores e incentivos.**
- **Falta de alojamientos económicos** para grupos.
- **Falta de personal cualificado y profesionalidad**, dedicación por hobby como actividad temporal.

FORTALEZAS

- **Flexibilidad** y demostrada capacidad para reinventarse.
- **Profesionales y tejido empresarial** motivado.
- Se han superado los años de crisis y vuelve el crecimiento.
- **Potencia turística** a nivel internacional.
- **Crecimiento continuado** aunque no se alcance el potencial en todos los ámbitos; es destacable por ejemplo un aumento anual del 10% en alumnos matriculados en escuelas náuticas.
- **Buenas comunicaciones.**
- Excelentes **condiciones climatológicas.**
- **Oferta complementaria** de calidad.
- Nivel de **precios competitivos.**
- **Zona costera** con oferta variada.
- Las encuestas realizadas entre visitantes y usuarios muestran un **alto grado de satisfacción.**

- Persiste una **concepción elitista** de la náutica en nuestra sociedad; hay que profundizar en la “democratización” de la misma.
- Falta de percepción por parte del público de la posibilidad de practicar deportes náuticos fuera de la temporada de verano; **estacionalidad**.
- **Competencia dentro del ámbito nacional**.
- Reducción de turistas extranjeros por el **Brexit**.
- **Competencia internacional** (Croacia, Malta, ...)
- **Desconocimiento** de nuestra oferta en **mercados internacionales**.
- **Conflictos de intereses** por la delimitación de espacios en playas y costas.
- **Competencia desleal**, negocios con infraestructuras y modelos diferentes compiten por el mismo público.
- **Inversiones necesarias cada vez más elevadas** para mantener calidad.
- **Intrusismo** provoca daños en imagen al verse comprometida la calidad y aumentar los accidentes.
- **Problemas medio ambientales** pueden dañar nuestra imagen.
- La incertidumbre en relación a la **renovación de las concesiones** repercute muy negativamente en Clubs y empresas al no poder planificar adecuadamente sus inversiones

- La **reactivación económica** favorece el crecimiento
- **Destino estable.** Inestabilidad de otros destinos nos favorece.
- Crecimiento de organización de **competiciones y eventos.**
- **Crecimiento del alquiler** favorece el aumento del número de usuarios.
- **Crecimiento de usuarios** que cuentan con titulación náutica.
- **Crecimiento de ofertas integradas:** alojamiento+actividad náutica; deporte +gastronomía; deporte+cultura; etc.
- **Crecimiento de actividades para colectivos** (empresas, agrupaciones sociales y culturales, etc.)
- **Campus para escolares** extranjeros, casi sin explotar.
- **Nuevas disciplinas** (paddle surf, kayak, ...) abren la náutica a mucha mas población.
- **Oportunidades para fidelizar y diferenciar nuestro turismo.** Promoción del producto náutico para fidelizar a nuestros visitantes.
- **Nuevas tecnologías** permiten dar a conocer el producto náutico en **mercados internacionales.**
- **Potencial de crecimiento** de la demanda interior, hay que posibilitar el acceso al mar desde **edades tempranas**, el mar "engancha".



IDENTIFICACIÓN COMO SECTOR ESTRATÉGICO.

Necesidad a todos los niveles (públicos y privados) de **identificar al sector como estratégico** > tenemos potencial para ser la "*ventana al mar*" de Europa; ser la "*materia prima*" de la industria turística; **convertir al mar en actividad económica y fuente de empleo de calidad**, no siendo solo un trabajo temporal para el verano.

REDUCIR LA BUROCRACIA Y ATENDER LAS NECESIDADES REALES DEL SECTOR.

- Abordar el problema de que **varias administraciones** operen sobre el mismo ámbito.
- Priorizar en la toma de decisiones los aspectos relacionados con la **formación, el turismo y el ocio** (dar más peso a los departamentos de educación, economía y deportes, frente al enfoque actual en el que muchas decisiones dependen exclusivamente del departamento de infraestructuras).
- **Racionalizar las normativas** de seguridad.

DESARRAIGAR EL INTRUSISMO.

Adecuar la legislación y procurar el control efectivo de su cumplimiento para desarraigar el intrusismo.

FISCALIDAD.

Reforma en profundidad de la fiscalidad, actualmente no somos competitivos frente a otros países europeos.

INFRAESTRUCTURAS.

- Necesaria apuesta por hacer **compatible** nuestras playas y costas con la **práctica náutica**, haciendo menos restrictivo su uso con instalaciones en línea de costa. Hay que **"democratizar" el acceso al mar**, con rampas y espacios de acceso fácil y gratuito al mar; hay que *"romper el muro al mar"*.
- Creación de **polideportivos náuticos** en los municipios costeros, de igual forma que existen para otros deportes.

CONCESIONES.

Dotar de un **marco estable y previsible** a empresas y Clubs en relación a las concesiones; imprescindible para que puedan planificar y abordar las inversiones necesarias para ser competitivos.

Hay que poner en valor el papel social, deportivo y turístico que aportan los Clubs náuticos a la hora de facilitarles las necesarias concesiones públicas para desarrollar su actividad.

ESTACIONALIDAD.

- **Oferta integrada.** Potenciar la conexión con establecimientos hoteleros, albergues y campings; con la restauración de la zona y con las actividades culturales y de ocio complementario.
- **Perfiles de demanda con mayor potencial.** Orientarse a los perfiles de público "AVENTURERO" y "DEPORSTISTA", así como a los "GRUPOS"; siendo estos tres perfiles lo menos estacionalizados

EDUCACIÓN Y MEDIO AMBIENTE.

- **"Enganchar"** al mar a los niños con actividades en edades tempranas.
- El disfrute del medio es la mejor garantía para despertar el interés por el cuidado y el respeto al mismo.
- Promover la implantación de la ***Semana Azul***.

PROMOCIÓN.

- Creación de una **marca específica** de la náutica como producto turístico.
- **Guías de producto:** rutas de Kayak, guías de Snorkel, rutas de Paddle Sup, etc.
- **Guías locales;** ej. Actividades Náuticas en Santa Pola, en Altea, actividades náuticas en Torrevieja, etc.
- **Agregador de oferta online;** creación de un portal especializado en la oferta náutica de la Comunidad Valenciana.
- Facilitar la presencia digital en **mercados internacionales.**
- Promover la participación en **ferias y salones náuticos.**

FORMACIÓN REGLADA Y OCUPACIONAL.

- La legislación relacionada con la formación requiere de una reforma y adaptación a las **necesidades reales**; estableciendo **rutas curriculares** para los estudiantes, desde la formación profesional hasta la universidad.
- Necesidad de impulsar la **formación ocupacional adaptada a las necesidades** específicas del sector.

TITULACIONES NÁUTICAS.

Necesidad de diferenciar las necesidades de las titulaciones recreativas frente a las profesionales. Se debe de facilitar el **acceso a la práctica recreativa -sin olvidar la seguridad-**, pero **sin invadir las competencias profesionales.**

COOPERACIÓN SECTORIAL E INTERLOCUCIÓN CON ADMINISTRACIONES.

- Necesaria cooperación para ofrecer "experiencias" completas y de calidad a los usuarios; ej.: colaboración en la difusión de la oferta, colaboración en paquetes integrados de varias actividades, etc.
- La mejora del sector compete a todos, es necesario un diálogo fluido con el sector público, el *Clúster Marítim* nace con esa vocación, y se ofrece para tal interlocución.