

# EL PLANEAMIENTO DE INFRAESTRUCTURAS PARA EL TURISMO NÁUTICO

*Vicent Esteban Chapapriá<sup>1</sup>*

Universidad Politécnica de Valencia

## RESUMEN

El trabajo aborda la descripción de las instalaciones náuticas de recreo en determinadas áreas turísticas, así como el análisis de sus usuarios. Tras los traspasos de competencias a las administraciones autonómicas, en la década de los ochenta se abordó la redacción y estudio del planeamiento de instalaciones portuarias y náuticas en diferentes ámbitos. Sin embargo, en estos momentos la situación requiere una visión integradora de las diferentes vertientes que recaen en la actividad, gestión y tutela de las infraestructuras y la correspondiente planificación liderada por la administración turística dado que los nexos se establecen en la gestión del ocio y el recreo.

**Palabras clave:** turismo náutico, infraestructuras, gestión costera.

## ABSTRACT

Paper focuses on the marinas analysis as a tourist resorts in many areas. Costumers are also described. Spanish legal situation in the eighties have conducted to some regional authorities to establish marinas new condition, planning and construction. Nevertheless, at present comprehensive studies are needed in order to develop new planning regarding tourist components. Planning must be leaded by tourist authorities to relate different interests and management involved in marinas.

**Key words:** nautical tourism, marinas, coastal management.

## 1. INTRODUCCIÓN

La náutica de recreo y deportiva se liga —por coincidencia con la historia del dominio económico y político—, con el mundo anglosajón (Martín, 1995). La apari-

---

Fecha de recepción: 24 de julio 2000.

<sup>1</sup> Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos. Universidad Politécnica de Valencia. Camino de Vera, s/n. 46022 VALENCIA (España) e.mail: vesteban@tra.upv.es

ción del «yachting» en Inglaterra, la celebración de la primera regata conocida, celebrada en ese mismo país en 1681, y la aparición en 1853 de los primeros yates propulsados mecánicamente, son tres de los hitos de la historia de la náutica de recreo. El mayor desarrollo del recreo náutico se da, sin embargo, al salir del período de recesión tras la II Guerra Mundial, con diferentes grados y momentos en los distintos países.

En España, de acuerdo con el devenir de la historia más reciente, política y económica, se registra a partir de los años sesenta. Las entidades y asociaciones náuticas señeras, la mayoría de las cuales hoy ostentan los títulos de Real Club Náutico, Real Club de Regatas, etc..., se remontan en su origen a las últimas o primeras décadas de los siglos pasado y presente, respectivamente. Sin embargo, la proliferación de instalaciones se da básicamente a partir de los años sesenta, coincidiendo en el tiempo con el incremento del protagonismo del país en el turismo internacional y con la influencia de éste último en el desarrollo y cambio registrado en España. Se puede analizar si la actividad náutica de recreo se debe, en mayor o menor grado, al desarrollo turístico o al desarrollo económico general del país y a los factores ya aludidos de aumento de las actividades vinculadas al disfrute del ocio. Sin embargo, no se podrá negar el peso importante del turismo náutico y de la náutica de recreo en general en áreas tan característicamente turísticas como los ámbitos costeros. Podría ser coincidencia, en el tiempo y en la geografía, pero la historia y el desarrollo y las tendencias en otras zonas de otros muchos países no parecen abonar la teoría de las coincidencias.

Si inicial e históricamente la actividad náutica de recreo está ligada a capas sociales altas, hoy día no puede aducirse con generalidad tal elitismo en dicha práctica. Así lo demuestran en nuestro ámbito territorial numerosas instalaciones y las mismas embarcaciones allí existentes. La extracción social de muchos de los usuarios y la implantación, cada vez mayor, de la práctica de los deportes náuticos entre edades infantiles y juveniles lo acreditan. Los atributos de distinto tipo de instalaciones, embarcaciones y usuarios no son hoy día más que el puro reflejo de las características humanas y económicas —puede que parcial, pero no absolutamente restrictivas, de forma elitista—, de nuestros ambientes sociales. Allí donde existe tradición marinera se incorpora la navegación en forma de competición o para la práctica de la pesca no comercial. Es cierto que la construcción de instalaciones portuarias para la náutica de recreo se ha asociado en ocasiones a operaciones especulativas que han ocasionado y ocasionan impactos medioambientales negativos. De nuevo, dicha circunstancia no parece ser más que reflejo de la actividad turística y de los modelos de desarrollo seguidos, y será analizado con posterioridad.

Las clasificaciones de las instalaciones náuticas de recreo que se pueden establecer son numerosísimas. Y lo son, porque también son abundantes los diferentes criterios (tamaño, funciones, tramitación legal, tipo de gestión, tipología legal, etc...) que pueden servir como base para establecerlas. Son tantos los aspectos que confluyen como las clasificaciones que se pueden delimitar. No obstante, su interés, no deriva precisamente de un criterio sistematizador, sino más bien de la enumeración positiva de aquellos aspectos (históricos, jurídicos, técnicos, etc...) a los que es necesario acudir.

## **2. LOS DIFERENTES OBJETIVOS DE LAS INSTALACIONES NÁUTICAS DE RECREO**

Al igual que se pueden referir aquí distintas categorías, clases, etc... de este tipo de instalaciones, conviene hacer alusión a los diferentes objetivos que se plantearon, o pueden plantear, para su promoción, diseño, construcción y explotación. Se trata, en realidad, de diferentes objetivos, todos ellos económicos en sentido amplio, y de los cuales dependerán en buena medida las características de los usuarios que utilicen las instalaciones y los servicios que se les presten, tanto a ellos como a las embarcaciones. Se trata, pues, de delimitar distintos objetivos principales, aunque, naturalmente, muchas instalaciones pueden perseguir varios, o incluso modificarlos en el tiempo, es decir, responder a diferentes enfoques con los que se plantean o filosofías con las que se explotan.

### **2.1. Instalaciones al servicio de asociaciones deportivas**

Como ya se ha indicado, fueron estas asociaciones en numerosísimas ocasiones el germen de muchos de los actuales equipamientos, ubicándose muchas veces y durante largo tiempo en instalaciones precarias. Se corresponden con un modelo asociativo que ha registrado una gran evolución y dispone de una amplia variedad. Clubes Náuticos, Clubes de Regatas, Clubes de Buceo, de Windsurf, etc... son asociaciones sin ánimo de lucro que serán analizadas en otro capítulo, y que cumplen objetivos sociales evidentes. Creadas para la práctica, el desarrollo, aprendizaje y fomento de las actividades náuticas, sean éstas deportivas o no, disponen de instalaciones acordes a sus fines, en el interior de puertos, como puertos en sí mismos o asociados a determinadas promociones concesionarias, en las playas, etc...

### **2.2. Desarrollos inmobiliarios de primera residencia**

En este caso se encuentran aquellas instalaciones complementarias de áreas residenciales de primer uso, esto es, habitacionales de primera residencia. Se trata de centros de desarrollo, en muchas ocasiones de promoción pública, especialmente municipal, cuyos ejemplos más abundantes se encuentran en EEUU y Gran Bretaña (Ocean Village, Hythe marina, Port Solent,...), bajo el amplio concepto de «*marinas*». Se trata, generalmente, de proyectos empresariales, orientados, por tanto, a la obtención de plusvalías inmobiliarias. Existen numerosas variantes, pero el denominador común, obviamente con honrosas excepciones, suelen ser los problemas derivados de que los promotores tienden a desentenderse de la explotación y la conservación de las instalaciones náuticas, lo que exige que los organismos tutores redoblen su celo y actuación. La virtud, sin embargo, estriba en plantearse como un proyecto global, es decir, como una acción integrada.

### **2.3. Instalaciones como conjuntos turísticos o residenciales**

Integran o complementan centros residenciales, hoteleros, etc... con claros motivos y objetivos turísticos y promocionales, o incluso sirven o pueden servir a un área geográ-

fica del entorno, encaminándose a la oferta turística de la actividad náutica. Puede tratarse de oferta para el turismo que procede del interior o captar el turismo náutico, dedicarse, por tanto, al uso como segunda y tercera residencia, etc... Es este objetivo el que persiguen muchos de los puertos deportivos como Puerto Banús en Málaga, Sotogrande en Cádiz, la Marina d'Empuriabrava en Girona y el Puerto Deportivo las Fuentes en Alcossebre, el Puerto Deportivo Oropesa del Mar, el Luis Campomanes en Altea, Cabo Roig y la Dársena de la Dehesa de Campoamor al sur de Alicante, etc...

#### **2.4. Incentivo y estimulante económico**

Si bien puede ser éste el enfoque que se puede dar también a determinadas actuaciones de promoción de instalaciones náuticas como conjuntos turísticos o residenciales que se ha abordado en el punto anterior, se quiere describir aquí aquellos planes —generalmente promovidos por el sector público, actuando por sí o incentivando al privado—, que desembocan en la construcción de instalaciones náuticas para embarcaciones deportivas y de recreo que pretenden atraer la actividad económica general, uno de cuyos aspectos es, claramente, la turística. Entienden dichos planes que la actuación supondrá un efecto económico multiplicador, creando empleo, industrias, etc... en el entorno. Un claro ejemplo son las actuaciones del gobierno francés (Esteban, 1998) sobre el Languedoc-Roussillon, o las municipales para crear «Les Mínimes» en la Rochelle, con más de 3.000 amarres, el caso de Malta, etc....

#### **2.5. Instalaciones asociadas a una industria o servicio concreto**

Tal es el caso de la instalación «Pier 66» en Florida, promovida por la Phillips Petroleum Company. En los EEUU las mayores compañías petroleras se encuentran entre los más importantes promotores de *marinas*, ya que las utilizan como puntos de venta de combustible. Otro ejemplo lo constituyen las instalaciones que existen como parte de astilleros, talleres, etc..., como Lymington Marina y Gosport (Camper & Nicholson).

#### **2.6. Las Marinas Secas**

Este tipo de instalaciones, que ha sido descrito en apartados anteriores incluso en sus diversas formas, cumple el objetivo de satisfacer la demanda creciente de actividad náutica con costes económicos moderados, impactos ambientales asumibles y sobre la base del uso no continuo que se hace de las embarcaciones de recreo y deportivas. Estas instalaciones requieren un cuidadoso estudio y organización, de manera que se minimicen costes y tiempos de maniobras. En los EEUU se hallan muy desarrolladas a causa de la densidad existente. En nuestro ámbito hay que destacar las instalaciones construidas en el C.N. El Campello —para 180 embarcaciones de distintos tamaños, hasta los 8 m de eslora—, o las ya anteriormente existentes en Puerto Sherry, en Cádiz, y Náutica Marbella en su puerto pesquero.

## 2.7. Rehabilitación de espacios portuarios

Muchas instalaciones han sido promovidas en las décadas recientes para reutilizar dársenas o puertos en los que se había producido un cambio de usos o donde la presión urbanística, urbana y social se había incrementado para conseguir precisamente esa modificación de usos. Se plantean y han planteado así operaciones, no exentas de atractivo económico y turístico, originadas bien por los cambios registrados por el tráfico y las operaciones portuarias, bien por la degradación alcanzada tras esos mismos cambios. Ejemplos que han alcanzado gran impacto y renombre ya han sido citados previamente y no parece que el proceso se haya concluido: Marsella, el puerto viejo de la Rochelle, los muelles de St. Kayherine en Londres, el Ocean Village en Southampton, etc..., prestan nuevos usos y potenciales a nuestras ciudades y ambientes.

## 3. LOS SERVICIOS EXISTENTES EN LAS INSTALACIONES

Así como los tipos de equipamiento náutico que se ofrece a los usuarios y embarcaciones son numerosos, amplia es la gama de prestaciones de las que se puede disponer en las diferentes instalaciones náuticas. Precisamente de su mayor o menor número, de sus características, cualidad, etc... dependerá en gran medida el tipo de instalación de que se trate. Y al revés, toda vez que el objetivo o los objetivos de su promoción y existencia hará que sean unos u otros los servicios que contemplen.

Se quiere aquí describir y enumerar, antes de abordar el capítulo de sus usuarios, los diferentes servicios y sus categorías, que pueden darse en una instalación náutica para embarcaciones deportivas y de recreo. Y ello precisamente porque, en definitiva, no estaremos hablando más que de las características que pueden poseer este tipo de instalaciones. El modo en el que agrupen o no unos u otros servicios hará que la instalación tenga y cumpla un conjunto de especificaciones tendentes a cumplir sus objetivos de funcionamiento.

Al hablar de las instalaciones náuticas, en reiteradas ocasiones se leen (Martín, 1995) definiciones que las contemplan como un conjunto de servicios elementales, esto es, como una oferta de servicios, como una empresa de servicios. Así, se distinguen entre los servicios los grupos siguientes:

- a) Servicios base
- b) Servicios periféricos
- c) Servicios base-derivados, y
- d) Servicios complementarios

Los servicios base son aquel o aquellos que constituyen la oferta mínima que se establece. Así, en un puerto será el atraque. Pero en otro tipo de instalaciones —como el caso de rampas-varadero, es decir, en la mayoría de los que en su momento se definieron como ligeras o menores—, el servicio base es aquel que se ofrece sin que puedan existir adicionales, esto es, es único. En general se puede indicar que los servicios base (sea atraque, varada-botadura, almacén de tablas, etc...) es aquel o son aquellos con los que se posibilita —o en algunos casos facilita o fomenta—, la actividad náutica, sea cual sea.

Los servicios periféricos son aquellos destinados a las embarcaciones y sus usuarios, correspondientes a la actividad náutica también, pero que no pueden disfrutarse si no se utilizan los servicios base. Tal sería el caso de los suministros de agua y energía eléctrica, recogida de aceites, etc... en el caso de las instalaciones más complejas y dotadas de algo más que la posibilidad de prestar el servicio de amarre y atraque seguro.

Los denominados servicios base-derivados son aquellos que pueden utilizarse sin ser usuarios del servicio o los servicios base. Ejemplos de ellos pueden ser los varaderos, más o menos dotados con medios mecánicos, los centros de enseñanza, los abastecimientos, etc.

Por último los denominados complementarios son aquellos servicios y ofertas no directamente ligados a la náutica. La existencia de servicio de lavandería, supermercados, etc... constituyen una oferta de la que podría disponer cualquier actividad.

Obsérvese, y se quiere aquí resaltar, cómo las clases de servicios que se han definido pueden corresponder a diferentes tipos en diversas instalaciones. Por ejemplo, un mismo servicio, la varada-botadura, puede ser básico en una instalación (ligera) y ser derivado en otras como los puertos deportivos. Es interesante destacar que en realidad, para cada instalación, se pueden definir uno o varios servicios de base, —básicos, sin los cuales la instalación no tiene utilidad práctica alguna—, y servicios adicionales —periféricos, derivados y complementarios—, con mayor o menor extensión y calidad.

Precisamente el hecho de establecer una oferta u otra de servicios, es decir, el dimensionamiento correspondiente a la oferta de servicios, es una de las cuestiones clave para el éxito de una instalación náutica. Ésta puede atender demandas preexistentes, o bien, en otros casos, dirigirse a una demanda potencial en lugar de a una real. De ahí que los estudios previos ante la promoción de una instalación sean fundamentales. En este caso, los capítulos referentes a la selección de emplazamiento y la valoración de la demanda de servicios, real y potencial, son claves del éxito empresarial en sentido amplio.

### **3.1. La gestión de los servicios**

Otro de los aspectos a analizar estriba en la forma de gestión que se efectúe de los servicios prestados. Así, la mayoría de los servicios básicos en cada instalación —variables, dependiendo de cada tipo, como ya se ha visto—, suele prestarse directamente por el operador, sea este Club Náutico, promotor empresarial, etc... En el caso de otros servicios adicionales —complementarios, derivados y periféricos—, sea cual sea su carácter final, puede, y así ocurre de manera común, ser cedida su prestación. Por tanto, existen dos tipos de gestión para la provisión de un servicio:

- a) gestión directa
- b) gestión indirecta

En el caso de gestión indirecta se cede la prestación del servicio mediante arrendamiento, concesión o cualquier otra fórmula, por tiempo determinado o indefinidamente, con o sin contraprestación económica, etc...

### 3.2. Relación de servicios

Los posibles servicios que pueden prestarse en una instalación náutica para embarcaciones deportivas y de recreo se han descrito y enumerado de manera detallada (Esteban, 1998). Ya se ha dicho que no todas las instalaciones presentan la misma oferta, y que la provisión concreta de un conjunto de servicios no servirá para catalogar más que en términos relativos una instalación, como tampoco será índice la forma de gestión de que se dote la prestación de sus servicios o su ubicación.

Se distinguen tres grandes grupos de servicios, según a quien se dirige su oferta:

- a) servicios a las embarcaciones
- b) servicios a los usuarios de embarcaciones
- c) servicios a otros usuarios de las instalaciones

Mientras que en el segundo grupo se hace alusión a los servicios provistos a personas como usuarios de embarcaciones, en el tercer grupo nos referimos a los servicios que se prestan a personas que utilizan las instalaciones, pudiendo ser o no usuarios de embarcaciones.

La organización espacial y temporal de los servicios depende lógicamente del tipo de instalación en que se presten y cuáles sean. La agrupación de la oferta no impide que esté interrelacionado y con elementos comunes. Así (Esteban, 1998) ha identificado en una instalación náutica las áreas de servicio a embarcaciones y de servicio a los usuarios. La lógica de la organización y funcionamiento de las instalaciones hace que las zonas de servicios diferentes estén distribuidas de manera acorde con dicho funcionamiento. De esta manera, las embarcaciones mayores se ubican en la zona de más calado, las menores alejadas de aquéllas, la zona de trabajos (de carena, de talleres, etc...) lejos de la comercial y de la zona de vela ligera u otras utilizadas por los más jóvenes, etc... De esta manera existe un conjunto de normas y recomendaciones generales y específicas para el diseño y concepción de instalaciones en distintos manuales y publicaciones, si bien esta materia, técnica y funcional, y su relación no es objeto de este trabajo.

### 3.3. La encuesta del PIANC (Asociación Permanente de los Congresos de Navegación) sobre demanda de servicios

Precisamente el interés indudable que tiene la categorización de servicios a prestar por una instalación náutica de recreo, llevó a la Comisión Internacional para la Navegación Deportiva y de Recreo del PIANC a la realización de un trabajo de gran interés, con el objeto de determinar cuáles eran los servicios que los usuarios más demandaban (Conti, 1993). Los estudios, realizados mediante las oportunas encuestas, se acometieron con carácter internacional. Es bien cierto que existen diferencias de diversa índole entre las instalaciones náuticas de uno y otro ámbito geográfico, o entre usuarios, etc... Sin embargo, el valor de los resultados obtenidos proviene precisamente de la generalización de los trabajos. La necesidad o la voluntad de disponer de especificaciones comunes referentes a los servicios a prestar tanto por los puertos como por las embarcaciones y el conocimiento de

aquéllos y de la opinión que los usuarios tienen al respecto, fueron las razones por las cuales dicha Comisión inició su estudio. Por consiguiente, se desarrolló con el objetivo explícito de saber cuál era la opinión de los usuarios respecto a los servicios y condiciones que puertos y embarcaciones deportivos deberían reunir.

Para ello se elaboraron tres cuestionarios que se dirigieron a usuarios, gestores portuarios y astilleros, cubriendo así los diferentes grupos implicados, en general, en la explotación de las instalaciones desde el punto de vista del usuario. La elaboración y remisión de los cuestionarios fue el primer paso en el trabajo. A partir de las respuestas obtenidas se pudo realizar el análisis correspondiente para disponer del estado de conocimiento de la cuestión a nivel internacional.

Las cuestiones se iniciaban con la consulta, según los casos, sobre los datos de la asociación náutica, el puerto o la industria. A continuación se desarrollaba la encuesta propiamente dividida en las siguientes secciones y cuestiones:

#### a) ACCESOS AL PUERTO Y EQUIPAMIENTO EN MUELLES

- a.1) Dimensiones mínimas en bocana y canal de acceso
- a.2) Equipamiento en el amarre
- a.3) Abastecimiento de agua
- a.4) Abastecimiento de electricidad
- a.5) Teléfono
- a.7) Recogida de aguas negras
- a.8) Recogida de residuos sólidos
- a.9) Recogida de aceites o similares
- a.10) Iluminación del puerto
- a.11) Sistemas antiincendio
- a.12) Equipamientos de seguridad

#### Sec. B) EQUIPAMIENTO Y SERVICIO EN TIERRA

- b.1) Equipamiento de izada y varada
- b.2) Aparcamientos
- b.3) Puesta en seco de los barcos
- b.4) Taller de reparaciones
- b.5) Abastecimiento de carburante
- b.6) Servicio de restaurante
- b.7) Aseos, duchas, lavandería
- b.8) Servicios comerciales
- b.9) Comunicaciones
- b.10) Servicios diversos

#### Sec. C) GESTIÓN

- c.1) Recepción
- c.2) Señalización en el interior del puerto
- c.3) Asistencia por radio
- c.4) Vigilancia y seguridad



El cuestionario fue cumplimentado por 83.062 miembros de asociaciones náuticas, 148 concesionarios portuarios que suponían 183.908 amarres, y 39 astilleros que representaban una producción anual de 17.808 embarcaciones, esto es, un volumen de respuestas elevado.

Del análisis de las respuestas se dedujo que los servicios más deseados, en orden de importancia, eran los concernientes a las primeras necesidades de los usuarios como agua potable, aseos, recogida de residuos y equipamiento de seguridad, seguido por aquéllos relativos al trabajo en las embarcaciones (abastecimiento de energía eléctrica, equipos contra incendios y abastecimientos de combustible).

Todo el resto de servicios se consideraron de menor importancia, aunque en muchos casos necesarios, mientras que algunos de ellos, como los servicios de teléfono y TV en los amarres se catalogaban como no útiles. Sin embargo, sí que se consideraba que una instalación importante debería estar provista de los servicios mencionados más arriba. Del mismo modo, el trabajo determinó la opinión sobre la geometría mínima en un puerto para embarcaciones deportivas y de recreo, siendo 3 m la profundidad mínima sugerida, una anchura de 20-30 m en el canal de entrada y un diámetro mínimo del círculo de maniobra de embarcaciones de 50 m. La conclusión final establecía que existía una cierta homogeneidad en los datos y opiniones a nivel internacional, lo cual parece indicar que el mercado de la navegación de recreo se encuentra realmente internacionalizado.

#### 4. POTENCIAL DEL TURISMO NÁUTICO

Es ésta una de las características constantemente aludida por el sector implicado (puertos, industrias, asociaciones deportivas, etc...) a fin de que se le reconozca su peso. Sin embargo, no se han dedicado, parece ser, los esfuerzos necesarios, ni en el ámbito asociativo ni con los trabajos, estudios y acciones encaminados a sustentar las afirmaciones que se suelen realizar. De ahí, la dificultad general de localizar material bibliográfico relativo al turismo náutico, instalaciones, actividades,..., aun a pesar de la importancia innegable que tiene el sector en nuestra actividad económica. Existen —es cierto, y hay que reconocer su valía—, trabajos como los de ADIN (Asociación de Industrias Náuticas) o los que elabora el Departament d'Estudis de la Fira de Barcelona tras las diferentes ediciones del Salón Náutico, cuyo carácter anual permite el análisis temporal, y un último, muy reciente (Turespaña, 1998) con un planteamiento global, que será analizado en un apartado posterior. Otras asociaciones, sin embargo, no parecen querer colaborar en la información necesaria de la actividad de sus afiliados.

A la vista de la tipología de usuarios descrita, el potencial turístico (Álvarez-Ossorio, 1997) puede graduarse y ligarse a:

- Los propios usuarios: tal es el caso de personas y embarcaciones asociadas a la primera y segunda residencia, o el caso de los de tránsito, con estancias temporales en la instalación. Otro grupo queda constituido por aquellos que hivernan sus embarcaciones en países mediterráneos (España, Grecia, Turquía,...) y que aquí tienen una cierta relevancia, con un potencial elevado que puede hacer disminuir la estacionalidad.

- Los practicantes de actividades náuticas con dedicación temporal, como por ejemplo los clientes de chárter náutico, los que realizan actividades subacuáticas o cursos de buceo o en las escuelas náuticas, la pesca deportiva, etc... En determinadas áreas es importante el peso específico de, por ejemplo, la pesca, como en el caso del Caribe o Madagascar con empresas dedicadas a su oferta.
- Cruceros turísticos, en general de gran porte. Generan elevados gastos en el entorno más inmediato de la instalación portuaria.
- Las actividades no estrictamente náuticas ni portuarias, desarrolladas en entornos de ocio, bares, restaurantes, etc...

Una instalación náutica tiene diferentes componentes, y puede ser analizada desde el punto de vista de la oferta turística bajo diferentes perspectivas. La instalación y la actividad que en ella se desarrolla estará soportada por una infraestructura y sus servicios de distinta índole, que ya han sido previamente analizados en sus diferentes vertientes. Sin embargo, la valoración que se realiza de una determinada instalación está muy ligada a la que se efectúa de su entorno.

La instalación náutica puede servir de base para establecer paquetes de ofertas especializadas, comprensivas de oferta propiamente turística. Así, el desarrollo del chárter que se analizará separadamente, o la oferta de actividades de pesca deportiva, buceo, cursos de vela, etc... es quizás una de las vertientes más claras y de impacto cierto a poco que se diseñe adecuadamente.

Los puertos e instalaciones y su actividad forman parte, o pueden formar parte, de la oferta del entorno. El valor añadido de una instalación en un entorno turístico, en su entorno económico, se basa en cuanto establece dicha instalación en la línea de la diversificación y cualificación del turismo litoral. Además, se puede, y suele, producir el incremento de la oferta, atrayéndose un segmento específico del turismo. La generación de plusvalías y el impacto multiplicador y socioeconómico en el entorno se analizan en otro lugar.

En 1996 la empresa pública Turismo Andaluz S.A. procedió al estudio y elaboración de conclusiones en relación con los deportes náuticos, analizando los siguientes:

- Actividades subacuáticas
- Esquí náutico
- Motonáutica
- Piragüismo
- Vela
- Remo
- Otros complementarios (parascending,...)

En cada caso se procedió a analizar características y datos relativos a los practicantes —número, licencias deportivas, clubs, perfiles, tanto del deportista como económico—, e infraestructuras necesarias para el desarrollo de sus actividades. El trabajo se proyectó sobre catorce países europeos: España, Francia, Italia, Portugal, Gran Bretaña, Bélgica, Holanda, Dinamarca, Alemania, Grecia, Suiza, Suecia, Noruega y Finlandia. Los resulta-

dos destacaban cómo las actividades subacuáticas y la vela son los deportes náuticos más importantes y los que resultan ser más interesantes para su explotación turística.

Los datos aportados señalan que las actividades subacuáticas constituyen el deporte con mayor número de practicantes, con mayor proyección turística y mayores movimientos mundiales. El total de practicantes federados es de 1.419.189 y el de practicantes de otras agencias 164.557. No obstante, la cifra de practicantes federados en Alemania, 1.000.000, por su redondez y cuantía, invita a no confiar excesivamente en su fiabilidad y tiene, además, un excesivo peso desestabilizador del conjunto de datos (el total de practicantes señalados es de 1.583.746, de los que 1.000.000 es la cifra aludida). No obstante, independientemente de su acreditada fiabilidad, destaca, en todo caso, la cifra. Son ciertamente interesantes las cifras de gastos diarios que aporta igualmente dicho trabajo: en el buceo el gasto diario oscila entre las 3.000 y 6.000 pts. si el equipo es propio, y de 5.000 a 10.000 pts. si se alquila el material y se hacen una o dos inmersiones cada día. Además, se refiere cómo algunos clubes españoles —Smakel, en Girona, por ejemplo—, realizan unas 7.000 salidas al año, o cómo en el área de las Medas se organizan unas 14-15.000 salidas anuales. Son muy importantes también las cifras referidas en la revista «Recrea-

## CIFRAS GENERALES DEL SECTOR NÁUTICO EN LOS PAÍSES DE ESTUDIO

SECTOR NÁUTICO						
1996 Población (millones)	País	nº de embarc. Dept. (Lista 7ª)	Pract. Con. Lic. Feder.	Practic. Con Lic. No Feder.	Clubes	Visita Salones Naut. Del País
39,7	España	170.000	85.163	15.677	1.657	150.000
58,2	Francia	920.635	464.138	3.813	4.697	429.000
57,2	Italia	394.483	179.794	32.269	2.278	325.000
9,8	Portugal	27.528	6.180	2.319	324	—
58,4	R. Unido	2.082.143	198.474	221.506	3.577	301.000
10,1	Bélgica	67.333	35.000	1.592	592	78.225
15,6	Holanda	387.500	137.500	9.046	1.298	187.453
5,2	Dinamarca	40.625	105.142	3.093	952	46.771
81,8	Alemania	408.000	1.512.000	35.462	5.038	744.641
10,5	Grecia	36.207	25.389	3.432	388	70.000
7,3	Suiza	110.769	57.243	0.635	582	82.727
8,8	Suecia	200.000	66.022	23.000	834	214.326
4,4	Noruega	614.286	46.343	5.413	476	59.800
5,1	Finlandia	728.571	75.054	1.300	758	78.672
372,1	TOTAL	6.193.794	2.993.432	164.557	23.461	2.767.655

(Fuente: Turismo Andaluz S.A. y elaboración propia)

tional Scuba Training Council» relativas a los gastos de aquéllos que se inician en el deporte, la compra del material o los gastos de viaje turístico con objetivos fijados en la práctica de las actividades subacuáticas.

En el caso de la Vela se indicaba que son 828.383 los practicantes con licencia federativa —cifra a multiplicar no se sabe por qué factor, pero, sin duda, elevado—, si consideráramos el total de practicantes. De aquéllos, los federados, el mayor colectivo radica en Francia (214.254). En este deporte náutico, al que ya se ha aludido en otros capítulos, se encuentran representadas prácticamente todas las economías, lo que le confiere una importancia elevada y características especiales. Cruceiros, vela ligera, tablas, regatas, navegación de placer, armadores, tripulaciones, etc... suponen tal diversidad de posibilidades personales, económicas, deportivas, etc..., que configuran en esta actividad una de las mayores posibilidades de futuro y una realidad ya innegable.

En el total del sector náutico la tabla anterior resume las cifras aportadas por el estudio hasta aquí comentado y cuyas conclusiones tienen un interés indudable.

#### **4.1. Características de la demanda de turismo náutico**

Las características de los diferentes consumidores que pueden establecerse han sido ampliamente detalladas (Gobierno Vasco, 1994). En general, su origen geográfico es vario, en función de cuál sea su característica como usuario. En nuestro ámbito (Esteban, 1998) se ha realizado el análisis correspondiente y los métodos y resultados se exponen en el capítulo específico de las instalaciones en la C.V. (en el R.C.N. de Valencia, por ejemplo, sus usuarios proceden en más de 80 % de la ciudad). En la Francia Atlántica, Arcachon alcanza una población cercana a los 80.000 habitantes en época estival y está a menos de una hora de Burdeos, que cuenta con unos 650.000 habitantes, de donde procede el 65 % de sus usuarios. Asimismo, en La Rochelle, Les Minimes es un equipamiento turístico esencial en la economía del área. El 75 % de sus usuarios habitan a una distancia inferior a los 200 km de la instalación, y un 15 % procede de la región parisina, que accede por autopista o con el TGV. Por contra, en Andalucía, los usuarios de instalaciones náuticas no residentes en la comunidad suponen un 45 % del total, aunque muchos de ellos disponen allí de segunda residencia.

En todo caso, en el sistema, obviamente, tienen una especial trascendencia, además de las infraestructuras necesarias, los mecanismos de promoción y comercialización, de información y dirección, así como la generación de atracción.

#### **4.2. «El Turismo Náutico en España» (Turespaña, 1998)**

En el 7º Symposium sobre Puertos Deportivos, celebrado en Gijón en Mayo de 1998, se presentó el estudio que da título a este apartado. Los principales objetivos del estudio se centraban en la realización del inventario de la oferta española en relación con el turismo náutico y la caracterización del chárter náutico en las diferentes comunidades autónomas, analizando la situación en determinados países considerados competidores (Portugal, Francia, Italia, Grecia, Croacia y Turquía), así como en los principales mercados emisores europeos (Gran Bretaña, Alemania, Francia, Suiza, Italia, Bélgica, Países Bajos, Luxem-

burgo y los países escandinavos). Otro objetivo era realizar el diagnóstico competitivo del turismo náutico, definiendo sus puntos débiles y fuertes, especificando el análisis de promoción y comercialización de los productos náuticos españoles en relación con los países competidores, y definiendo las estrategias de comercialización en el exterior y las estrategias de acción para las comunidades autónomas.

El estudio recoge un análisis de la demanda en España y en los países competidores, incidiendo en el conocimiento y valoración del grado de percepción de la calidad por los usuarios, tanto de las instalaciones como de productos complementarios.

El análisis de las instalaciones se desarrolló sobre una muestra de 60 de ellas en España y de otras 23 en los países competidores. En cada caso se realizó un diagnóstico de los productos/servicios, respecto a la calidad suministrada, y una encuesta a usuarios para determinar la calidad percibida. El análisis de promoción y comercialización se realizó con la opinión de los propios gerentes de las instalaciones seleccionadas y la de los agentes entrevistados en los Salones Náuticos elegidos (La Rochelle, Génova, Barcelona, París, Londres y Düsseldorf). La imagen del sector náutico español y la de los países competidores se obtuvo mediante encuestas a asistentes a los Salones Náuticos visitados, y, por último, para el análisis estratégico-comercial se utilizó el modelo de Porter.

La determinación de la oferta de instalaciones se clasifica, según se recoge literalmente en este estudio, «por su tipología», considerando:

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

Ulteriormente se añade información referente a «Instalaciones menores y puntos de fondeo». La caracterización de la oferta determinada así difiere notablemente de la de otros trabajos, cosa en ningún caso extraña si se tiene en cuenta la heterogeneidad de tratamientos y, sobre todo, la ausencia de explicitación de éstos, lo que dificulta cualquier tipo de análisis posterior. Igualmente se recoge información de precios de amarres por día, según temporada y eslora en las distintas comunidades. Sistemáticamente los mayores precios corresponden a Baleares y Cataluña, mientras que en la Comunidad Valenciana se mantienen en los valores promedio. El estudio analiza a continuación las «Actividades náutico deportivas en España», informando sobre los clubes náuticos, las licencias, clubes y escuelas de actividades náutico deportivas y las estaciones náuticas. La calidad suministrada, por secciones funcionales («Atraque en puerto», «Servicios del Puerto» y «Servicio post venta») señala una posición muy destacada de la Comunidad Valenciana. Por último el trabajo analiza el «Grado de ocupación» y las «Previsiones de crecimiento de la demanda», a partir de los datos recogidos en las encuestas, así como la «Opinión de los responsables de los P.D. sobre la oferta turística y los servicios municipales y complementarios de su zona de influencia».

La demanda de turismo náutico se estableció mediante el estudio de las actividades náuticas en los países emisores y la opinión, establecida a partir de 1.532 encuestas, de los usuarios de las instalaciones náuticas españolas. La comercialización del turismo náutico se estudió mediante encuestas a gerentes de instalaciones náuticas y la realizada a través

de las ferias y salones náuticos antes citados. A partir de todo ello se realiza el diagnóstico del sector y se establece un plan de promoción del turismo náutico, para, finalmente, alcanzar la definición de los diferentes productos de turismo náutico en España:

- 1.— Puertos deportivos.
  - residentes
  - tránsitos
  - hibernaje
- 2.— Chárter náutico.
  - navegación libre
  - navegación en flotilla
- 3.— Estaciones náuticas: centros de aprendizaje y holidays.
- 4.— Submarinismo: escuelas y centros de práctica.
- 5.— Windsurfing y tabla.
- 6.— Pesca deportiva.
- 7.— Remo.
- 8.— Vacaciones activas: prácticas deportes náuticos.
- 9.— Club de familia: deportes náuticos.
- 10.— Stages deportivos: federaciones náuticas internacionales.
- 11.— Cruceros y hotel.
- 12.— Grandes veleros.

Los objetivos definidos señalan la necesidad de abordar una estrategia consistente en ordenar la oferta del turismo náutico español, utilizando la potencialidad de las instalaciones existentes y la creación de nuevos productos, apoyados por la oferta consolidada de alojamiento, restaurantes, ocio y turismo complementario. A continuación se señalan los siguientes objetivos específicos:

- potenciar los productos existentes (instalaciones y chárter)
- cambiar la imagen exterior e interior del turismo náutico en España.
- abrir las instalaciones al municipio.
- crear nueva oferta, con el objeto de captar los segmentos familiar y de turismo activo, así como la demanda en los mercados nacionales e internacionales emergentes.

## **5. LA COMPLEJIDAD DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL PLANEAMIENTO**

Las distintas unidades y los nexos del conjunto de redes y organizaciones con actividad propia individualizada que conforman la actividad turística no son muchas veces cuantificables o medibles individualizadamente. La náutica de recreo es un entorno de actividad que participa del sistema turístico y lo puede mejorar. El sector tiene diferentes implicaciones (deportivas, de disfrute del ocio, de aprendizaje, etc.) con muy distintos agentes (privados, públicos, propios, organizativos, etc.), servicios, tipos de instalaciones, competencias administrativas, etc. El sector sigue presentando problemas derivados de la disper-

sión general de la actividad, de los servicios y de las competencias de tutela y administración.

La infraestructura náutica sigue componiendo un equipamiento de gran tamaño y calidad elevada en términos generales, con un crecimiento ralentizado en los últimos años. La administración generalmente se está encargando fundamentalmente de la tutela de infraestructuras, relegando cualquier actuación en el plano de las actividades que se desarrollan en las instalaciones y en el sector en su conjunto, si bien la administración en materia turística ha desarrollado iniciativas de evaluación en el sector. La administración turística debe incrementar tal actividad, y le corresponde como aglutinadora de cuanto se relaciona con la gestión del ocio.

Tras los trasposos de competencias a las administraciones autonómicas, en la década de los ochenta se abordó la redacción y estudio del planeamiento de instalaciones portuarias y náuticas en diferentes ámbitos. Así se resolvió en Cataluña, en la Comunidad Valenciana, etc... Transcurridos los años, se han producido escasas aportaciones adicionales. En el ámbito del archipiélago canario, por ejemplo, se ha precisado la mejora y el aumento de las instalaciones náuticas de recreo, si bien ello no ha sido posible a causa de las limitaciones establecidas por la administración central, sobre todo. Sin embargo, en estos momentos la situación requiere una visión integradora de las diferentes vertientes que recaen en la actividad, gestión y tutela de las infraestructuras y la correspondiente planificación liderada por la administración turística dado que los nexos se establecen en la gestión del ocio y el recreo. En áreas como la ya citada anteriormente es de todo punto necesario resolver la situación del planeamiento a fin de dotarse de los necesarios equipamientos.

Por último hay que destacar en el momento presente el inicio del desarrollo de la red de estaciones náuticas, que conforma un producto turístico elaborado, con una oferta de servicio estandarizado de calidad (Consultur, 1999). El diferente grado de desarrollo de las estaciones náuticas del Mar Menor, Estartit-Islas Medas y Tarifa, así como el creciente asociacionismo del empresariado relacionado con la actividad náutica, en especial en las islas, supone el inicio de un periodo de madurez, que deberá caracterizarse, además, por la elaboración sistemática de valoraciones y mediciones. La situación se completa, por otra parte, con actuaciones de interés en el ámbito de la promoción privada relativas a la oferta de instalaciones ligeras para conformar productos definidos.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- AECIT (2000): «La actividad turística española en 1998. Edición 1999». Aecit. Madrid, España.
- ÁLVAREZ-OSSORIO, I. (1997): «La oferta de puertos deportivos como dinamizadora del entorno turístico». Conferencia en «Oferta turística: diversificación y complementariedad». Curso de la Fundación Cavanilles de Altos Estudios Turísticos. Aulas Universitarias de Turismo. Benicàssim, 23-26 Septiembre 1997.
- CONSULTUR (1999): «Definición y desarrollo de la red de estaciones náuticas». Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y Pyme. Madrid. Estudio.
- CONTI, M. (1993): «A worldwide survey on the requests of yacht harbour users». Proc. Int. Marina Conf. ICOMIA/IBFC. Amsterdam. Noviembre.

- ESTEBAN, V. (1998): «Náutica de recreo y turismo en el Mediterráneo: la Comunidad Valenciana». Ed. Síntesis. Madrid.
- ESTEBAN, V. (Dir.) (1999): «Puertos deportivos y clubes náuticos: una oferta turística diferenciada». Ed. U.P.V. Valencia.
- ESTEBAN, V. (Dir.) (2000): «Futuro y expectativas del turismo náutico». Ed. U.P.V.-Valencia.
- GOBIERNO VASCO (1994): «Nautika 2000». Departamento de Transportes y Obras Públicas. Dirección de Puertos y Asuntos Marítimos. Vitoria.
- MARTÍN, F. J. (1995): «Dirección de instalaciones náutico-deportivas». CIMAR. Madrid. 5 Volúmenes.
- SEOANE, M. (1981): «Turismo náutico en España». Coloquio Hispano-francés sobre Espacios Litorales. Madrid.
- SMITH, C.; JENNER, P. (1995): «Leisure industries». EIU Travel & Tourism Analyst, No 6.
- TURESPAÑA. INSTITUTO DE TURISMO DE ESPAÑA (1998): «El turismo náutico en España». 7º Symposium sobre Puertos Deportivos. Gijón, 13, 14 y 15 de Mayo 1998. G.M.M. Consultores Turísticos, S.L. Estudio.
- TURISMO ANDALUZ, S.A. (1997): «Informe de náutica. Conclusiones». Edit. Centro Internacional del Turismo. Marbella. Estudio.