

- 
- **INFORME DEL SECTOR**
 - **MEMÒRIA D'ACTIVITATS I PROJECTES**
 - **NOTÍCIES DEL SECTOR**
 - **ASSESSORIA NÀUTICA per NAUTICA LEGAL**
 - **ASSESSORIA LEGAL per ESCURA**
 - **ASSESSORIA MÀRQUETING per IZANDO**
 - **NOUS SOCIS I CONVENIS DEL PERÍODE**
 - **AVUI VISITEM: IZANDO SERVICES**

AMB EL VENT A LA CARA

UN 2026 POSITIU QUE ENS PERMET MIRAR CAP AL 2027 AMB CONFIANÇA

Benvolguts socs i amics,
El tancament de la temporada 2026 ens deixa un balanç positiu per al sector nàutic català. Ha estat una bona temporada, millor del que inicialment esperàvem, i les dades de matriculacions confirmen aquesta evolució favorable, amb un creixement mitjà al voltant del 10%. En un context econòmic que continua presentant reptes i incerteses, aquests resultats són una mostra de la solidesa, la capacitat de resiliència i l'atractiu del nostre sector. També reflecteixen la capacitat de les empreses nàutiques per adaptar-se a les noves demandes del mercat i continuar generant activitat, ocupació i oportunitats al territori. La professionalització, la innovació i la diversificació de serveis contribueixen a consolidar aquesta evolució.

Amb la mirada posada en el 2027, tenim motius per treballar amb confiança. No hi ha motius per pensar que el sector no continuarà creixent, i afrontem el nou any amb optimisme i amb la voluntat de consolidar el creixement assolit. El nostre repte serà continuar avançant, detectar noves oportunitats, reforçar la competitivitat de les empreses i afrontar els canvis que està experimentant el sector. Des del Clúster Nàutic Català continuarem treballant per acompanyar les empreses, generar valor, fomentar la col·laboració i donar visibilitat a tot l'ecosistema nàutic català. Volem que el Clúster sigui, cada vegada més, un espai de connexió, oportunitats i creixement compartit.

El 2027 ens obre una nova etapa per continuar avançant junts. Amb la força del sector i el compromís de les nostres empreses, seguirem navegant cap a un futur de més competitivitat, innovació i creixement.



Amadeu Núñez Roig,
President Clúster Nàutic Català By
ADIN

Gràcies per la vostra confiança i pel vostre compromís continuat amb el Clúster.

Amadeu Núñez Roig
President

2



Miquel Guarner i Alabort, Secretari General
Clúster Nàutic Català By ADIN

TRANSFORMACIÓ DIGITAL, COL·LABORACIÓ I VISIBILITAT PER ALS NOSTRES SOCIS

El 2027 continuarem treballant per oferir a les empreses del sector eines i oportunitats que els permetin avançar en un entorn cada vegada més digital i canviant. La transformació

digital, i especialment l'aplicació de la intel·ligència artificial, continuarà sent una de les línies de treball del Clúster, amb iniciatives que ajudin les empreses a conèixer les noves eines i, sobretot, a descobrir com poden aplicar-les de manera pràctica al seu dia a dia.

Al mateix temps, seguirem impulsant la col·laboració entre les empreses que formen part del Clúster. Generar connexions, compartir coneixement, impulsar convenis de col·laboració i facilitar noves sinergies és essencial per continuar construint un sector nàutic més connectat i amb més oportunitats de creixement.

La visibilitat dels nostres socis també continuarà sent una prioritat. Aquest 2026 hem posat en marxa la nova secció "Coneix els nostres socis", una iniciativa que ens permet donar a conèixer les empreses que formen part del Clúster, la seva activitat, els seus serveis i el valor que aporten al conjunt del sector.

COMPTEU AMB EL CLÚSTER NÀUTIC CATALÀ

Durant el 2027 continuarem donant impuls a aquesta iniciativa i explorant nous formats i propostes que ens permetin posar en valor els nostres socis, facilitar que les empreses es coneguin entre elles i donar més visibilitat a tot l'ecosistema nàutic català.

El nostre objectiu és continuar fent del Clúster un punt de trobada per a les empreses: un espai per compartir, connectar, innovar i generar noves oportunitats.

Amb aquesta voluntat, afrontem el 2027 amb el compromís de continuar acompanyant els nostres socis i contribuint al creixement i a la competitivitat del sector nàutic català.

Miquel Guarner
Secretari General

Redacció: Miquel Guarner
Secretari General Clúster Nàutic Català By ADIN

Les opinions són exclusiva responsabilitat dels signants i l'opinió de CLÚSTER NÀUTIC CATALÀ no té necessàriament que coincidir.

Disseny i maquetació: Leni Fernández

Amb el suport de  **Generalitat
de Catalunya**

ASSOCIACIÓ
mar blau
SOSTENIBILITAT I ECONOMIA BLAVA

 **CLÚSTER
NÀUTIC
CATALÀ**
by ADIN

Avgda. Reina M^a Cristina, s/n
08004 Barcelona
Tel. 615 64 33 79 | 93 23324 32
info@clusternautic.cat
www.clusternautic.cat



SUMARI

EDITORIALS 2

3 SUMARI

INFORME DEL SECTOR 4

MEMÒRIA D'ACTIVITATS I PROJECTES

8 **MEMÒRIA D'ACTIVITATS 2026:**
FORMACIÓ PER MILLORAR LA COMPETITIVITAT
ASSEMBLEA GENERAL I FULL DE RUTA
REPRESENTACIÓ I INTERLOCUCIÓ
COMUNICACIÓ I VISIBILITAT

PROJECTES I FULL DE RUTA 2026-2027:
"CONEIX ELS NOSTRES SOCIS"
SALÓ NÀUTIC INTERNACIONAL DE BARCELONA
LLIURAMENT DISTINCIONS SOCIS D'HONOR
FORMACIÓ I NOUS PROJECTES
MIRANT CAP AL 2027: MARKETPLACE I TRANSFORMACIÓ DIGITAL
INTERNA

10 **NOTÍCIES DEL SECTOR**
PORTS DE LA GENERALITAT

ASSESSORIA NÀUTICA PER NAUTICA LEGAL 12
DESPACHO DE EMBARCACIONES Y BUQUES DE RECREO:
LA NUEVA REGULACIÓN INTRODUCE LA DECLARACIÓN RESPONSABLE

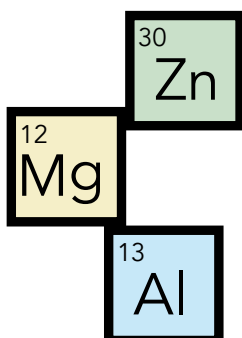
13 **ASSESSORIA LEGAL PER ESCURA**
ASPECTOS JURÍDICOS DE LA APLICACION DE LA IA

ASSESSORIA MARQUETING PER IZANDO 14
ESTRATÈGIA HÍBRIDA: LA NOVA CLAU DEL MÀRQUETING NÀUTIC

15 **NOUS SOCIS I ACORDS DEL PERIODE**

AVUI VISITEM 16
IZANDO SERVICES, SL

ANODES **REcmar**®



Cutting-edge Cathodic Protection



LA MATRICULACIÓ D'EMBARCACIONS NOVES DURANT EL PERÍODE GENER-SETEMBRE DE 2026 CREIX UN 7,2% A TOT L'ESTAT I UN 10,0% A CATALUNYA%

- El mercat de particulars (llista 7a) creix un 6,6% a tot l'Estat i un 1,9% a Catalunya.
- El mercat de lloguer (llista 6a) creix un 8,5% a tot l'Estat i un 23,5% a Catalunya.
- El lloguer representa el 31,2% de les noves matriculacions a l'Estat i el 42,1% a Catalunya.
- El mercat de segona mà es manté pràcticament estable a tot l'Estat, mentre que a Catalunya creix un 10,9%.
- Les embarcacions d'ocasió representen el 68,7% del total de vendes a l'Estat i el 74,5% a Catalunya.
- Per cada embarcació nova matriculada es venen aproximadament 2,2 embarcacions d'ocasió a l'Estat i 2,9 a Catalunya.

Barcelona, Octubre 2026. Durant el període gener-setembre, la matriculació d'embarcacions noves a tot l'Estat ha crescut un 7,2%, passant de 4.317 a 4.627 unitats. A Catalunya, l'increment és del 10,0%, de 681 a 749 embarcacions, respecte al mateix període de 2025, segons l'informe elaborat pel CLÚSTER NÀUTIC CATALÀ amb dades de la Direcció General de la Marina Mercant.

Embarcacions noves i d'ocasió

Mercat	Catalunya Unitats	Catalunya Variació	Espanya Unitats	Espanya Variació
Noves matriculacions	749	+10,0%	4.627	+7,2%
Embarcacions d'ocasió	2.184	+10,9%	10.166	0,0%
Pes de l'ocasió sobre el total	74,5%	—	68,7%	—

El pes de l'ocasió s'expressa en percentatge del total de noves i d'ocasió. Font: Clúster Nàutic Català, a partir de dades de la DGM.

Desglossat per particulars i lloguer, al conjunt de l'Estat el mercat de particulars (llista 7a) ha crescut un 6,6%, passant de 2.986 a 3.182 embarcacions matriculades. El mercat de lloguer (llista 6a) ha augmentat un 8,5%, de 1.332 a 1.445 unitats.

A Catalunya, el mercat de particulars ha crescut un 1,9%, de 426 a 434 matriculacions, mentre que el lloguer ha registrat un increment del 23,5%, de 255 a 315 embarcacions. Aquest segment aporta 60 de les 68 matriculacions addicionals del mercat català.

El mercat de lloguer representa el 31,2% del total de noves matriculacions a l'Estat i el 42,1% a Catalunya. El seu major pes i creixement en el mercat català confirmen la rellevància d'aquest segment dins de l'activitat nàutica catalana.

La Capitania de Barcelona lidera el rànquing estatal de noves matriculacions amb 568 unitats, seguida d'Alacant, amb 560; Cartagena, amb 449; Palma de Mallorca, amb 447; Almeria, amb 254; Santander, amb 226; Santa Cruz de Tenerife, amb 211; Algeciras, amb 144; Gijón, amb 143, i Motril, amb 140. Palamós, amb 127 matriculacions, ocupa la dotzena posició.

Noves matriculacions per ús

Ús	Catalunya Unitats	Catalunya Variació	Espanya Unitats	Espanya Variació
Particulars - llista 7a	434	+1,9%	3.182	+6,6%
Lloguer - llista 6a	315	+23,5%	1.445	+8,5%
Pes del lloguer sobre el total	42,1%	—	31,2%	—

El pes del lloguer s'expressa en percentatge de les noves matriculacions.

Font: Clúster Nàutic Català, a partir de dades de la DGM.

A Catalunya, Barcelona concentra el 75,8% de les noves matriculacions, seguida de Palamós, amb el 17,0%, i Tarragona, amb 54 unitats i el 7,2%. Respecte al mateix període de 2025, Barcelona creix un 17,4% i Palamós un 4,1%, mentre que Tarragona registra un retrocés del 28,0%.

Tipus d'embarcacions

A nivell estatal, la vela registra el creixement més destacat, amb un 28,9%, seguida de les embarcacions rígides, amb un 15,1%; les pneumàtiques, amb un 6,5%, i les motos aquàtiques, amb un 1,8%. Per contra, les semirígides retrocedeixen un 4,3

Noves matriculacions per tipus d'embarcació

Tipus d'embarcació	Catalunya Unitats	Catalunya Variació	Espanya Unitats	Espanya Variació
Rígides	349	+19,5%	2.063	+15,1%
Semirígides	95	+21,8%	487	-4,3%
Pneumàtiques	31	+29,2%	540	+6,5%
Vela	29	-17,1%	183	+28,9%
Motos aquàtiques	244	-2,4%	1.307	+1,8%
Sense dades	1	—	47	—
TOTAL	749	+10,0%	4.627	+7,2%

— Variació no indicada per a les unitats sense dades de tipologia.

Font: Clúster Nàutic Català, a partir de dades de la DGM.

Promotor de



Amb el suport de



En xifres absolutes, entre gener i setembre de 2026 s'han matriculat a tot l'Estat 2.063 embarcacions rígides, 487 semirígides, 540 pneumàtiques, 183 de vela i 1.307 motos aquàtiques. Les 47 unitats restants consten sense dades de tipologia.

A Catalunya, els majors creixements corresponen a les pneumàtiques, amb un 29,2%, seguides de les semirígides, amb un 21,8%, i de les rígides, amb un 19,5%. Les motos aquàtiques retrocedeixen un 2,4% i les embarcacions de vela, un 17,1%.

Durant els primers nou mesos de l'any s'han matriculat a Catalunya 349 embarcacions rígides, 95 semirígides, 31 pneumàtiques, 29 de vela i 244 motos aquàtiques, a més d'una unitat sense dades de tipologia.

Per eslores

A nivell estatal, totes les franges d'eslora analitzades registren una evolució positiva durant el període gener-setembre de 2026. Les embarcacions de menys de 6 metres, incloses les motos aquàtiques, creixen un 4,7%, fins a 3.137 unitats; les de 6 a menys de 8 metres, un 10,5%, fins a 887, i les de 8 a menys de 12 metres, un 4,2%, fins a 370. El major increment correspon a les eslores de 12 a menys de 24 metres, amb un 40,4%, de 166 a 233 unitats.

Noves matriculacions per eslores

Gener-setembre 2026 - Variació respecte al mateix període de 2025

Eslera	Catalunya Unitats	Catalunya Variació	Espanya Unitats	Espanya Variació
Menys de 6 m*	413	+4,3%	3.137	+4,7%
De 6 a menys de 8 m	182	+7,1%	887	+10,5%
De 8 a menys de 12 m	92	+13,6%	370	+4,2%
De 12 a menys de 24 m	62	+82,4%	233	+40,4%
TOTAL	749	+10,0%	4.627	+7,2%

* Inclou les motos aquàtiques.

Font: Cluster Nàutic Català, a partir de dades de la DGMN.

Les embarcacions de menor eslora continuen concentrant la gran majoria del mercat estatal: les de menys de 6 metres, incloses les motos aquàtiques, representen el 67,8% del total; les de menys de 8 metres, el 87,0%, i les de menys de 12 metres, el 95,0%.

A Catalunya, també creixen totes les franges analitzades. Les embarcacions de menys de 6 metres, incloses les motos aquàtiques, augmenten un 4,3%, fins a 413 unitats; les de 6 a menys de 8 metres, un 7,1%, fins a 182, i les de 8 a menys de 12 metres, un 13,6%, fins a 92. Les de 12 a menys de 24 metres registren un increment del 82,4%, passant de 34 a 62 unitats.

En el mercat català, les embarcacions de menys de 6 metres representen el 55,1% del total, incloses les motos aquàtiques; les de menys de 8 metres concentren el 79,4%, i les de menys de 12 metres, el 91,7%. El segment de 12 a menys de 24 metres té un pes del 8,3%, davant del 5,0% estatal. Tot i partir d'un volum menor, aporta 28 de les 68 matriculacions addicionals registrades a Catalunya.

Mercat d'embarcacions de segona mà

A nivell estatal, el mercat d'ocasió es manté pràcticament estable durant el període gener-setembre de 2026, amb 10.166 embarcacions venudes, davant de les 10.167 del mateix període de 2025. A Catalunya, creix un 10,9%, passant de 1.969 a 2.184 operacions, un comportament similar al de les noves matriculacions, que augmenten un 10,0%.

Les tres capitànies catalanes registren creixements: Barcelona, un 9,9%, de 851 a 935 operacions; Palamós, un 11,9%, de 795 a 890, i Tarragona, un 11,1%, de 323 a 359.

Mercat d'ocasió vs embarcacions noves · Gener-setembre 2026

Mercat	Catalunya	Variació	Espanya	Variació
Noves	749	+10,0%	4.627	+7,2%
Ocasió	2.184	+10,9%	10.166	0,0%
Total mercat	2.933		14.793	
Pes mercat d'ocasió	74,5%		68,7%	
Ocasió per cada nova	2,9		2,2	

Les embarcacions d'ocasió representen el 68,7% del total de vendes a Espanya, amb unes 2,2 unitats d'ocasió per cada embarcació nova. A Catalunya, aquest pes arriba al 74,5%, amb una ràtio aproximada de 2,9 embarcacions d'ocasió per cada nova matriculada.

DECLARACIONS:

AMADEU NÚÑEZ, PRESIDENT DEL CLÚSTER NÀUTIC CATALÀ:

"Les dades del període gener-setembre mostren una evolució positiva del sector, amb Catalunya creixent per sobre de la mitjana estatal en les noves matriculacions i mantenint un bon comportament del mercat d'ocasió que manté un pes molt important. El lloguer continua sent un motor del creixement català. Aquest balanç ens anima a continuar treballant amb les empreses per consolidar l'activitat, millorar la competitivitat i avançar cap a una nàutica cada vegada més responsable amb el nostre entorn marí."

MIQUEL GUARNER, SECRETARI GENERAL DEL CLÚSTER NÀUTIC CATALÀ:

"El creixement acumulat dels primers nou mesos és positiu, però presenta diferències que cal tenir en compte. A Catalunya, el lloguer creix un 23,5%, mentre que les matriculacions de particulars augmenten un 1,9%. Per eslores, destaca l'increment de les embarcacions d'entre 12 i 24 metres, tot i que les de menys de 12 metres continuen representant més de nou de cada deu matriculacions..". Des del Clúster continuarem donant suport a les empreses i impulsant iniciatives de promoció, formació i digitalització"

SOBRE CLUSTER NAUTIC CATALÀ: ADIN, l'Associació d'empresaris d'Indústries, Comerç i Serveis Nàutics, constituïda al 1969, i al 2009 promotora del CLÚSTER NÀUTIC CATALÀ, aglutina i defensa els interessos de més de 200 empreses, de les diverses associacions i entitats del sector nàutic que representa.

Mes informació: M. Guarnier – info@clusternautic.cat - www.clusternautic.cat
Tel. 615 64 33 79 – 93 233 24 31

Embarcacions NOVES - CAT

PERÍODE GENER-SETEMBRE

Octubre 2026

CAPITANIA	TOTAL NOVES			% CAPITANIA / CATALUNYA	
	2026	2025	%	2026	2025
BARCELONA	568	484	17,4%	75,8%	71,1%
PALAMOS	127	122	4,1%	17,0%	17,9%
TARRAGONA	54	75	-28,0%	7,2%	11,0%
TOTAL	749	681	10,0%	100,0%	100,0%

CAPITANIA	LLISTA 6ª			% CAPITANIA / CATALUNYA	
	2026	2025	%	2026	2025
BARCELONA	226	182	24,2%	71,7%	71,4%
PALAMOS	66	55	20,0%	21,0%	21,6%
TARRAGONA	23	18	27,8%	7,3%	7,1%
TOTAL	315	255	23,5%	100,0%	100,0%

CAPITANIA	LLISTA 7ª			% CAPITANIA / CATALUNYA	
	2026	2025	%	2026	2025
BARCELONA	342	302	13,2%	78,8%	70,9%
PALAMOS	61	67	-9,0%	14,1%	15,7%
TARRAGONA	31	57	-45,6%	7,1%	13,4%
TOTAL	434	426	1,9%	100,0%	100,0%

Embarcacions OCASIÓ - CAT

PERÍODE GENER-SETEMBRE

Octubre 2026

CAPITANIA	TOTAL OCASIÓ			% CAPITANIA / CATALUNYA	
	2026	2025	%	2026	2025
BARCELONA	935	851	9,9%	42,8%	43,2%
PALAMOS	890	795	11,9%	40,8%	40,4%
TARRAGONA	359	323	11,1%	16,4%	16,4%
TOTAL	2.184	1.969	10,9%	100,0%	100,0%

CAPITANIA	MOTOR			% CAPITANIA / CATALUNYA	
	2026	2025	%	2026	2025
BARCELONA	801	743	7,8%	39,9%	41,0%
PALAMOS	853	756	12,8%	42,5%	41,7%
TARRAGONA	352	313	12,5%	17,5%	17,3%
TOTAL	2.006	1.812	10,7%	100,0%	100,0%

CAPITANIA	VELA			% CAPITANIA / CATALUNYA	
	2026	2025	%	2026	2025
BARCELONA	134	108	24,1%	75,3%	68,8%
PALAMOS	37	39	-5,1%	20,8%	24,8%
TARRAGONA	7	10	-30,0%	3,9%	6,4%
TOTAL	178	157	13,4%	100,0%	100,0%

Embarcacions NOVES, per TIPUS - CAT

PERÍODE GENER-SETEMBRE

Octubre 2026

CAPITANIA	MOTOS			% TOTAL	
	2026	2025	%	2026	2025
BARCELONA	135	108	25,0%	55,3%	43,2%
PALAMOS	82	95	-13,7%	33,6%	38,0%
TARRAGONA	27	47	-42,6%	11,1%	18,8%
TOTAL	244	250	-2,4%	100,0%	100,0%

CAPITANIA	RIGIDES			% TOTAL	
	2026	2025	%	2026	2025
BARCELONA	302	264	14,4%	86,5%	90,4%
PALAMOS	31	14	121,4%	8,9%	4,8%
TARRAGONA	16	14	14,3%	4,6%	4,8%
TOTAL	349	292	19,5%	100,0%	100,0%

CAPITANIA	SEMIRRIGIDES			% TOTAL	
	2026	2025	%	2026	2025
BARCELONA	83	67	23,9%	87,4%	85,9%
PALAMOS	6	9	-33,3%	6,3%	11,5%
TARRAGONA	6	2	200,0%	6,3%	2,6%
TOTAL	95	78	21,8%	100,0%	100,0%

CAPITANIA	NEUMATIQUES			% TOTAL	
	2026	2025	%	2026	2025
BARCELONA	20	16	25,0%	64,5%	66,7%
PALAMOS	8	3	166,7%	25,8%	12,5%
TARRAGONA	3	5	-40,0%	9,7%	20,8%
TOTAL	31	24	29,2%	100,0%	100,0%

CAPITANIA	VELA			% TOTAL	
	2026	2025	%	2026	2025
BARCELONA	27	28	-3,6%	93,1%	80,0%
PALAMOS	0	1	-100,0%	0,0%	2,9%
TARRAGONA	2	6	-66,7%	6,9%	17,1%
TOTAL	29	35	-17,1%	100,0%	100,0%

Embarcacions OCASIÓ - ESP

PERÍODE GENER-SETEMBRE

Octubre 2026

CAPITANIA	TOTAL			%TOTAL CAPIT/ ESPAÑA	
	2026	2025	%	2026	2025
PALMA MALLORCA	1.159	1.093	6,0%	57,2%	54,0%
BARCELONA	935	851	9,9%	46,2%	42,0%
PALAMOS	890	795	11,9%	43,9%	39,3%
ALICANTE	732	729	0,4%	36,1%	36,0%
CARTAGENA	592	625	-5,3%	29,2%	30,9%
LAS PALMAS	450	498	-9,6%	22,2%	24,6%
MALAGA	438	442	-0,9%	21,6%	21,8%
VIGO	437	473	-7,6%	21,6%	23,4%
VALENCIA	398	380	4,7%	19,6%	18,8%
CADIZ	391	352	11,1%	19,3%	17,4%
SANTA CRUZ DE TENERIFE	365	380	-3,9%	18,0%	18,8%
TARRAGONA	359	323	11,1%	17,7%	16,0%
A CORUÑA	339	337	0,6%	16,7%	16,6%
SANTANDER	336	332	1,2%	16,6%	16,4%
HUELVA	308	388	-20,6%	15,2%	19,2%
ALMERIA	303	293	3,4%	15,0%	14,5%
SEVILLA	289	264	9,5%	14,3%	13,0%
BILBAO	270	228	18,4%	13,3%	11,3%
EIVISSA	189	218	-13,3%	9,3%	10,8%
GIJON	189	191	-1,0%	9,3%	9,4%
ALGECIRAS	161	146	10,3%	7,9%	7,2%
PASAJES	153	143	7,0%	7,6%	7,1%
CASTELLON	138	139	-0,7%	6,8%	6,9%
FERROL	90	73	23,3%	4,4%	3,6%
LUGO	53	66	-19,7%	2,6%	3,3%
GRANADA	47	34	38,2%	2,3%	1,7%
MOTRIL	44	42	4,8%	2,2%	2,1%
AVILES	42	50	-16,0%	2,1%	2,5%
MELILLA	36	50	-28,0%	1,8%	2,5%
CEUTA	33	33	0,0%	1,6%	1,6%
VILAGARCIA DE AROUSA	0	199	-100,0%	0,0%	9,8%
TOTAL	10.166	10.167	0,0%		

CAPITANIA		2.026	2.025	% Dif.
1	BARCELONA	568	484	17%
2	ALICANTE	560	464	21%
3	CARTAGENA	449	405	11%
4	PALMA MALLORCA	447	428	4%
5	ALMERIA	254	215	18%
6	SANTANDER	226	148	53%
7	SANTA CRUZ DE TENERIFE	211	193	9%
8	ALGECIRAS	144	124	16%
9	GUON	143	198	-28%
10	MOTRIL	140	117	20%
11	MALAGA	133	97	37%
12	PALAMOS	127	122	4%
13	VIGO	108	137	-21%
14	SEVILLA	98	123	-20%
15	LAS PALMAS	97	107	-9%
16	HUELVA	94	96	-2%
17	CASTELLON	91	107	-15%
18	VILAGARCIA DE AROUSA	87	105	-17%
19	A CORUÑA	86	166	-48%
20	CADIZ	79	61	30%
21	VALENCIA	76	43	77%
22	EIVISSA	71	53	34%
23	FERROL	70	63	11%
24	LUGO	55	23	139%
25	TARRAGONA	54	75	-28%
26	BILBAO	53	37	43%
27	AVILES	34	64	-47%
28	PASAJES	20	27	-26%
29	MELILLA	17	18	-6%
30	SIN DATOS	14	8	75%
31	BURELA	13	3	333%
32	CEUTA	8	6	33%
		4.627	4317	7%
		7.2%		

CAPITANIA		2.026	2.025	% Dif.
1	BARCELONA	226	182	24%
2	ALICANTE	223	188	19%
3	PALMA MALLORCA	171	193	-11%
4	CARTAGENA	95	78	22%
5	SANTA CRUZ DE TENERIFE	86	87	-1%
6	ALMERIA	76	55	38%
7	PALAMOS	66	55	20%
8	GUION	65	81	-20%
9	CASTELLON	46	44	5%
10	EIVISSA	44	34	29%
11	SANTANDER	43	29	48%
12	MOTRIL	38	33	15%
13	ALGECIRAS	26	31	-16%
14	SEVILLA	25	10	150%
15	MALAGA	24	21	14%
16	TARRAGONA	23	18	28%
17	HUELVA	21	18	17%
18	FERROL	19	18	6%
19	VALENCIA	15	11	36%
20	CADIZ	14	11	27%
21	VIGO	14	15	-7%
22	A CORUÑA	13	47	-72%
23	VILAGARCIA DE AROUSA	13	21	-38%
24	AVILES	12	12	0%
25	BURELA	11	1	1000%
26	LUGO	8	1	700%
27	PASAJES	8	3	167%
28	BILBAO	7	14	-50%
29	LAS PALMAS	7	20	-65%
30	MELILLA	4	0	
31	SIN DATOS	1	0	
32	CEUTA	1	1	0%
		1.445	1332	8%
		8.5%		

CAPITANIA		2.026	2.025	% Dif.
1	CARTAGENA	354	327	8%
2	BARCELONA	342	302	13%
3	ALICANTE	337	277	22%
4	PALMA MALLORCA	276	235	17%
5	SANTANDER	183	119	54%
6	ALMERIA	178	160	11%
7	SANTA CRUZ DE TENERIFE	125	106	18%
8	ALGECIRAS	118	93	27%
9	MALAGA	109	76	43%
10	MOTRIL	102	84	21%
11	VIGO	94	122	-23%
12	LAS PALMAS	90	87	3%
13	GUION	78	117	-33%
14	VILAGARCIA DE AROUSA	74	84	-12%
15	A CORUÑA	73	119	-39%
16	HUELVA	73	78	-6%
17	SEVILLA	73	113	-35%
18	CADIZ	65	50	30%
19	PALAMOS	61	67	-9%
20	VALENCIA	61	32	91%
21	FERROL	51	45	13%
22	LUGO	47	22	114%
23	BILBAO	46	23	100%
24	CASTELLON	45	63	-29%
25	TARRAGONA	31	57	-46%
26	EIVISSA	27	19	42%
27	AVILES	22	52	-58%
28	SIN DATOS	13	8	63%
29	MELILLA	13	18	-28%
30	PASAJES	12	24	-50%
31	CEUTA	7	5	40%
32	BURELA	2	2	0%
		3.182	2986	7%
		6.6%		

CAPITANIA		2.026	2.025	% Dif.
1	ALICANTE	230	172	34%
2	BARCELONA	135	108	25%
3	CARTAGENA	122	114	7%
4	SANTA CRUZ DE TENERIFE	117	90	30%
5	ALMERIA	101	76	33%
6	PALAMOS	82	95	-14%
7	MOTRIL	66	71	-7%
8	CASTELLON	44	58	-24%
9	ALGECIRAS	42	27	56%
10	HUELVA	42	33	27%
11	PALMA MALLORCA	37	37	0%
12	EIVISSA	36	32	13%
13	FERROL	33	4	725%
14	SEVILLA	33	28	18%
15	SANTANDER	28	24	17%
16	TARRAGONA	27	47	-43%
17	VIGO	20	31	-35%
18	MELILLA	15	13	15%
19	A CORUÑA	13	67	-81%
20	AVILES	13	38	-66%
21	BURELA	13	3	333%
22	GUION	12	38	-68%
23	VILAGARCIA DE AROUSA	10	26	-62%
24	PASAJES	8	12	-33%
25	MALAGA	7	3	133%
26	BILBAO	6	16	-63%
27	CADIZ	6	6	0%
28	LAS PALMAS	5	7	-29%
29	VALENCIA	3	5	-40%
30	CEUTA	1	3	-67%
31	SIN DATOS	0	0	
32	LUGO	0	0	
		1.307	1284	2%
		1.8%		

	CAPITANIA	RIGIDO		
		2.026	2.025	% Dif.
1	BARCELONA	298	257	16%
2	PALMA MALLORCA	265	214	24%
3	ALICANTE	223	196	14%
4	SANTANDER	148	83	78%
5	CARTAGENA	133	104	28%
6	GUJON	87	111	-22%
7	ALMERIA	79	59	34%
8	MALAGA	76	53	43%
9	ALGECIRAS	56	51	10%
10	VIGO	54	61	-11%
11	VILAGARCIA DE AROUSA	47	59	-20%
12	A CORUÑA	46	74	-38%
13	VALENCIA	40	18	122%
14	MOTRIL	36	31	16%
15	SANTA CRUZ DE TENERIFE	36	30	20%
16	SEVILLA	36	49	-27%
17	LUGO	33	14	136%
18	FERROL	32	45	-29%
19	BILBAO	31	14	121%
20	CADIZ	31	32	-3%
21	CASTELLON	30	29	3%
22	PALAMOS	29	13	123%
23	LAS PALMAS	28	15	87%
24	HUELVA	25	41	-39%
25	EIVISSA	15	4	275%
26	TARRAGONA	15	13	15%
27	AVILES	12	11	9%
28	SIN DATOS	8	5	60%
29	PASAJES	7	5	40%
30	CEUTA	2	2	0%
31	MELILLA	1	2	-50%
32	BURELA	0	0	
33	GRANADA	0	1	-100%
		1.959	1696	16%
		15,5%		

CAPITANIA		SEMIRIGIDO		
		2.026	2.025	% Dif.
1	BARCELONA	302	264	14%
2	PALMA MALLORCA	279	229	22%
3	ALICANTE	232	204	14%
4	SANTANDER	156	87	79%
5	CARTAGENA	135	107	26%
6	GUION	94	118	-20%
7	ALMERIA	83	64	30%
8	MALAGA	83	57	46%
9	ALGECIRAS	60	53	13%
10	VIGO	57	64	-11%
11	VILAGARCIA DE AROUSA	57	66	-14%
12	A CORUÑA	48	80	-40%
13	VALENCIA	43	19	126%
14	MOTRIL	39	31	26%
15	SANTA CRUZ DE TENERIFE	39	33	18%
16	SEVILLA	37	52	-29%
17	LUGO	35	15	133%
18	CADIZ	34	33	3%
19	FERROL	33	47	-30%
20	BILBAO	32	16	100%
21	CASTELLON	32	30	7%
22	PALAMOS	31	14	121%
23	LAS PALMAS	30	18	67%
24	HUELVA	25	41	-39%
25	EIVISSA	16	4	300%
26	TARRAGONA	16	14	14%
27	AVILES	14	15	-7%
28	SIN DATOS	10	5	100%
29	PASAJES	7	7	0%
30	CEUTA	3	2	50%
31	MELILLA	1	3	-67%
32	BURELA	0	0	
33	0	0	0	
		2.063	1792	15%
		15,1%		

CAPITANIA		NEUMATICO		% Dif.
		2.026	2.025	
1	PALMA MALLORCA	87	118	-26%
2	BARCELONA	83	67	24%
3	ALICANTE	42	49	-14%
4	CARTAGENA	34	27	26%
5	LAS PALMAS	23	28	-18%
6	GUION	22	29	-24%
7	SANTANDER	21	18	17%
8	VIGO	19	20	-5%
9	ALMERIA	17	20	-15%
10	ALGECIRAS	15	4	275%
11	SANTA CRUZ DE TENERIFE	14	24	-42%
12	EIVISSA	12	4	200%
13	A CORUÑA	11	7	57%
14	MOTRIL	9	2	350%
15	VILAGARCIA DE AROUSA	9	7	29%
16	HUELVA	8	4	100%
17	SEVILLA	8	16	-50%
18	VALENCIA	8	4	100%
19	LUGO	7	5	40%
20	CADIZ	6	7	-14%
21	CASTELLON	6	7	-14%
22	MALAGA	6	14	-57%
23	PALAMOS	6	9	-33%
24	TARRAGONA	6	2	200%
25	BILBAO	3	2	50%
26	PASAJES	2	4	-50%
27	AVILES	1	3	-67%
28	CEUTA	1	0	
29	FERROL	1	7	-86%
30	SIN DATOS	0	1	-100%
31	BURELA	0	0	
32	MELILLA	0	0	
33	0	0	0	
		487	509	-4%
		-4,3%		

CAPITANIA		VELA		
		2.026	2.025	% Dif.
1	CARTAGENA	148	146	1%
2	SANTA CRUZ DE TENERIFE	38	35	9%
3	ALMERIA	36	34	6%
4	LAS PALMAS	36	51	-29%
5	ALICANTE	34	24	42%
6	MALAGA	29	16	81%
7	PALMA MALLORCA	28	32	-13%
8	MOTRIL	22	12	83%
9	CADIZ	21	9	133%
10	BARCELONA	20	16	25%
11	SEVILLA	17	19	-11%
12	HUELVA	16	13	23%
13	VALENCIA	16	10	60%
14	ALGECIRAS	12	22	-45%
15	SANTANDER	10	8	25%
16	A CORUÑA	9	5	80%
17	PALAMOS	8	3	167%
18	CASTELLON	6	6	0%
19	BILBAO	5	2	150%
20	EIVISSA	5	8	-38%
21	GIJON	4	6	-33%
22	VIGO	4	10	-60%
23	SIN DATOS	3	2	50%
24	TARRAGONA	3	5	-40%
25	VILAGARCIA DE AROUSA	3	1	200%
26	LUGO	2	2	0%
27	AVILES	1	2	-50%
28	CEUTA	1	0	
29	FERROL	1	4	-75%
30	MELILLA	1	2	-50%
31	PASAJES	1	2	-50%
32	BURELA	0	0	
33	0	0	0	
		540	507	7%
		6,5%		

MEMÒRIA D'ACTIVITATS I PROJECTES

MEMÒRIA D'ACTIVITATS 2026: FORMACIÓ, REPRESENTACIÓ, INTERLOCUCIÓ, COMUNICACIÓ I VISIBILITAT

El 2026 ha estat un any de continuïtat i consolidació de les línies de treball del Clúster, amb especial atenció a la formació aplicada, la representació dels interessos empresarials i la visibilitat del sector i dels seus professionals.

FORMACIÓ PER MILLORAR LA COMPETITIVITAT

A finals de 2025 vam celebrar el seminari itinerant "Rumb IA: Transformant el futur de la Nàutica", centrat en les aplicacions pràctiques de la intel·ligència artificial a l'empresa. Al març de 2026 vam donar continuïtat a aquesta línia amb "IA: màrqueting i vendes al segle XXI en el sector nàutic", amb continguts orientats a la captació de clients, l'automatització comercial i l'ús pràctic d'eines d'IA.

La formació continua sent un dels eixos prioritaris per ajudar les empreses a adaptar-se als canvis tecnològics i de mercat.

ASSEMBLEA GENERAL I FULL DE RUTA

L'Assemblea General celebrada el febrer de 2026 va aprovar les principals línies d'actuació del període: formació, digitalització, suport directe a les empreses, reforç de la comunicació i desenvolupament de projectes col·lectius que aportin valor als socis.

REPRESENTACIÓ I INTERLOCUCIÓ

Durant l'any hem mantingut una interlocució permanent amb administracions, organismes públics i entitats vinculades a la nàutica i a l'economia blava. El Clúster ha continuat traslladant les necessitats de les empreses i participant en espais de treball relacionats amb normativa, ports, formació, sostenibilitat i desenvolupament sectorial.

Entre altres activitats, hem participat en la Jornada "Economia Blava: el teu talent també té futur al mar", organitzada per Barcelona Activa dins del seu cicle dedicat a donar a conèixer les oportunitats professionals que ofereix l'economia blava i hem estat oficialment adherits a la Xarxa Emprèn de la Generalitat de Catalunya, després de la resolució emesa pel Departament d'Empresa i Treball el 28 de setembre de 2026, amb el n° 160.



COMUNICACIÓ I VISIBILITAT

Hem continuat elaborant informes i continguts sectorials i reforçant la comunicació a través del web, els mailings, les xarxes socials i la revista Mediterrània. L'objectiu és mantenir informades les empreses, donar més projecció a l'activitat del sector i consolidar el Clúster com a punt de connexió entre empreses, administracions i professionals.



Promotor de



Amb el suport de



Generalitat de Catalunya



PROJECTES I FULL DE RUTA 2026-2027: MÉS VISIBILITAT, MÉS DIGITALITZACIÓ I MÉS SERVEIS

El segon semestre de 2026 i el 2027 estaran marcats per la consolidació de projectes orientats a generar retorn directe per als socis, reforçar la seva visibilitat i continuar modernitzant l'estructura del Clúster.



“CONEIX ELS NOSTRES SOCIS”

Una de les iniciatives més destacades de l'any és la campanya “Coneix els nostres socis”, creada per donar protagonisme individual a cadascuna de les empreses associades. Per a cada soci preparem una mini fitxa de presentació, un vídeo breu, una publicació al web, continguts específics per a les xarxes socials i un mailing propi.

La iniciativa ha tingut una molt bona acollida i ens permet mostrar la diversitat, l'especialització i el valor empresarial que existeix dins del Clúster. Quan finalitzi aquesta primera campanya, impulsarem una nova acció de característiques similars per continuar oferint visibilitat i promoció directa als nostres socis.

SALÓ NÀUTIC INTERNACIONAL DE BARCELONA 2026

El Clúster participarà novament al Saló Nàutic amb estand propi, espais de participació agrupada i accions específiques de promoció i captació. Els dies professionals seran també una oportunitat per reforçar el networking, donar a conèixer els serveis del Clúster i facilitar la presència de petites empreses i nous projectes.

LLIURAMENT DISTINCIONS SOCIS D'HONOR

En data i ubicació que s'informarà properament, abans de final d'any tindrà lloc una nova edició del nostre acte anual de lliurament de les distincions com a socis d'honor de la nostra entitat aquelles persones i professionals associades o no que per la seva trajectòria personal i professional, hem considerat mereixedores d'aquest reconeixement.



FORMACIÓ I NOUS PROJECTES

Continuarem impulsant seminaris pràctics sobre digitalització, intel·ligència artificial, màrqueting, vendes i altres àmbits d'interès empresarial, mantenint formats àgils i aplicables a la realitat de les pimes nàutiques.

MIRANT CAP AL 2027

Dos objectius centraran especialment el proper exercici: donar un nou impuls al Marketplace sectorial i consolidar la transformació digital interna del Clúster.

La millora dels sistemes de gestió, l'automatització de processos i la integració progressiva de noves eines han de permetre una organització més eficient i un millor servei als socis.



EL PORT DE ROSES ESPERA REBRE AQUESTA TEMPORADA SET CREUERS I UNS 2.700 PASSATGERS

LA COMPANYIA SEADREAM YACHT CLUB PORTA 14 ANYS VISITANT ROSES I LA DESTINACIÓ, I AQUEST ANY INICIA LA TEMPORADA AMB EL CREUER SEADREAM I.

ROSES I PALAMÓS PREVEUEN 72 ESCALES DE CREUER, 70.000 PASSATGERS I UN IMPACTE ECONÒMIC ESTIMAT DE 6,6 MEUR EN EL TERRITORI

El port de Roses a la Costa Brava preveu l'arribada de set creuers i uns 2.700 passatgers per a aquesta temporada. Una de les característiques d'enguany és que tots els creuers són de gama alta. L'arribada d'aquesta tipologia de vaixells implica la visita al territori de turisme amb un poder adquisitiu més alt, interessat en experiències culturals i enogastròniques. L'activitat de creuers al port de Roses tindrà enguany una durada de sis mesos, de maig a octubre. Un 70% dels creuers faran escala en temporada baixa, cosa que contribuirà a desestacionalitzar l'activitat turística a l'Alt

Empordà i la Costa Brava, ajudant a impulsar l'ocupació i l'economia del municipi rosinc i el rerepaís.

Aquesta temporada visitaran Roses sis companyies de creuer: Azamara, Club Med, Crystal Cruises, Sea Cloud Cruises, Seadream Yacht Club i Windstar Cruises. A més, el port també rebrà l'escala inaugural del creuer Azamara Onward.

Seadream, 14 anys de fidelització a Roses
La temporada 2026 l'ha iniciada el creuer Seadream I de la companyia Seadream Yacht Club, una companyia fidel al port de Roses i a la seva destinació turística, atès que porta 14 anys fent escala al port i visitant la ciutat i els punts més emblemàtics de la Costa Brava.

El creuer porta a bord 50 passatgers majoritàriament nord-americans. El Seadream I té una eslora de 104,8 metres, un calat de 4 metres i un registre brut de 4.333 tones.

72 escales i 70.000 turistes a la Costa Brava
Aquest any, els ports de Roses i Palamós preveuen rebre conjuntament 72 escales de creuer i uns 70.000 passatgers, amb un



impacte econòmic estimat de 6,7 milions d'euros.

Segons les dades del sector de creuers, cada passatger que desembarca en un port escala gasta una mitjana de 90 euros quan visita la destinació. A més, s'afegeixen 6 euros per passatger per la despesa vinculada al vaixell en concepte de serveis portuaris.

Costa Brava Cruise Ports

Costa Brava Cruise Ports neix de la col·laboració entre Ports de la Generalitat, el Patronat de Turisme Costa Brava Girona, les cambres de comerç de Girona i Palamós i els ajuntaments de Roses i Palamós. Aquesta aliança treballa amb els actors clau per impulsar el turisme de creuers a la destinació.

PORTS PRESENTA A LA COMUNITAT PORTUÀRIA ESTUDIS COMPLEMENTARIS PER OPTIMITZAR EL PROJECTE DE REFORÇ DEL DIC DEL PORT D'ARENYS

ELS ESTUDIS APORTEN SOLUCIONS AL PROJECTE INICIAL PER ADAPTAR LA INFRAESTRUCTURA PORTUÀRIA AL CANVI CLIMÀTIC I MANTENIR LA SEGURETAT I L'OPERATIVA PORTUÀRIA. ACTUACIÓ PREVISTA EN EL PLA ESPECIAL DEL PORT

S'IMPULSA LA INTEGRACIÓ DEL PORT AMB EL TEIXIT URBÀ, ES POTENCIA LA MOBILITAT I ES GARANTEIX LA COMPATIBILITAT AMB EL MEDI MARÍ I NO S'ALTERA LA DINÀMICA LITORAL

L'empresa pública Ports de la Generalitat ha presentat a la comunitat portuària d'Arenys de Mar estudis complementaris, fets per un equip tècnic extern, que optimitzen la solució proposada el 2019 en el projecte de reforç del dic de recer del port arenyenc.

Els objectius són garantir la seguretat estructural i adaptar la infraestructura portuària al canvi climàtic, millorar la funcionalitat i l'operativa de les activitats portuàries, integrar el port amb el municipi

i assegurar les condicions que permetin crear un nou moll d'activitat en l'espai guanyat al costat del dic de recer. Aquesta és una de les actuacions incloses en el Pla especial del port, aprovat el 2013.

En l'apartat mediambiental, els estudis conclouen que es pot garantir la compatibilitat de la infraestructura amb el medi marí, sense alterar la dinàmica litoral.

Conclusions dels estudis

- Amb aquests estudis es millora la seguretat i la funcionalitat del dic, tenint en compte escenaris de clima marítim extrem i de pujada del nivell del mar pel canvi climàtic. Així mateix, s'incorporen eixos estratègics del Pla de ports de Catalunya Horitzó 2030, com la integració port-ciutat i la millora de la mobilitat.

- Es preveu finalitzar un tram de l'espalller fins a l'extrem del dic i construir un bota ones adossat a la part exterior, per reduir els ultrapassaments d'onatge causats pels temporals de llevant i preservar la funció de recer i la durabilitat del dic.

- També es construirà un petit espigó a l'extrem del dic per reduir l'agitació a la bocana, la indústria naval i la dàrsena pesquera provocada per les garbinades. La bocana i el canal de navegació tindran 126 metres d'amplada, guanyant sis me-



tres respecte a l'anterior projecte i mantenint els marges de seguretat adequats per maniobrar.

- L'adequació del dic permetrà construir un nou moll d'activitat d'11 metres d'amplada i crear un vial i una petita rotonda per millorar la mobilitat. També es construirà un nou passeig enlairat a sobre del dic perquè la ciutadania pugui gaudir de l'operativa portuària i del mar.

Antecedents

El projecte inicial es va presentar el 2019. El temporal Gloria de 2020 va causar danys estructurals al dic i Ports va fer una obra d'emergència col·locant més de 60.000 tones d'escullera. Posteriorment es va revisar el projecte i, el 2025, es van licitar els estudis ara presentats.



DELTA EBRE PORT IMPULSA L'EBRE ROWING TOUR COM UNA NOVA EXPERIÈNCIA DE TURISME ACTIU AMB PROJECCIÓ INTERNACIONAL

UN GRUP DE REMERS ALEMANYS COMPLETA LA PROVA PILOT NAVEGANT DES DEL RIU EBRE A LA BADIA DELS ALFACS, EN UNA PROPOSTA QUE COMBINA ESPORT, NATURA, CULTURA I GASTRONOMIA

Delta Ebre Port ha presentat les primeres impressions de la prova pilot de l'Ebre Rowing Tour, una nova proposta de turisme actiu que ha recorregut el riu Ebre per etapes, des d'Ascó fins a la Ràpita, amb la participació d'un grup de 10 remers procedents d'Alemanya. Aquesta iniciativa s'emmarca en l'estratègia de Delta Ebre Port —aliança formada per



Ports de la Generalitat, l'Ajuntament de la Ràpita, el Patronat de Turisme de la Diputació de Tarragona a les Terres de l'Ebre i la Cambra de Comerç de Tortosa— per posicionar el territori com una destinació de referència en turisme nàutic sostenible i desestacionalitzat.

Un projecte de territori amb una mirada internacional

La prova pilot ha consistit en un recorregut per etapes adaptat a les condicions del riu, amb trams entre Ascó, Benifallet, Tortosa i la desembocadura, fins a arribar a la badia dels Alfacs, atracant al port de la Ràpita. Una experiència que ha combinat la pràctica esportiva amb la descoberta del paisatge, la cultura i la gastronomia ebreenca.

Des de l'IDECE s'ha destacat que el projecte està totalment alineat amb les línies de treball de foment del turisme fluvial i la importància de disposar d'embarcacions específiques que permetin aquest tipus d'experiències. També es treballarà per incorporar millores que facin la navegació més còmoda i ajudin a consolidar la proposta a llarg termini.

El Patronat de Turisme de la Diputació de Tarragona ha remarcat que es tracta d'una iniciativa fruit del treball conjunt entre administracions i agents internacionals i que qual-

sevol acció que aporti valor al riu Ebre com a actiu turístic és clau per posicionar el territori amb un model sostenible i de qualitat.

Nàutica, sostenibilitat i posicionament estratègic

Ports de la Generalitat ha posat en valor el paper de Delta Ebre Port com a plataforma de cooperació i el potencial del port de la Ràpita com a infraestructura clau, amb més de 1.800 amarradors i una aposta clara per la dinamització turística.

El Club de Rem Tortosa ha destacat la importància de disposar d'embarcacions modulars adaptades al riu, que permeten una navegació segura i obren la porta a noves iniciatives turístiques vinculades al rem.

Interès internacional i potencial de creixement

Des de la Federació Alemanya de Rem s'ha valorat molt positivament l'experiència i s'ha apuntat que el riu Ebre té un gran potencial per formar part de circuits europeus de turisme de rem. La voluntat és incorporar l'Ebre Rowing Tour dins dels catàlegs europeus de rutes fluvials, fet que podria atraure nous grups internacionals en els pròxims anys.

ELS PORTS DE PALAMÓS, ROSES I LA RÀPITA AMB LES SEVES DESTINACIONS ES PROMOUEN A LA FIRA SEATRADE CRUISE MED A LAS PALMAS



- Costa Brava Cruise Ports presenta a Las Palmas nous serveis i nous atractius turístics per als passatgers, i manté trobades amb representants de companyies de creuers per fidelitzar les més conegudes i captar-ne de noves

- Delta Ebre Port organitza reunions de treball amb agents de la indústria creuerística per donar a conèixer més el port de la Ràpita i la destinació turística singular que són les Terres de l'Ebre.

La Generalitat de Catalunya, a través de l'empresa pública Ports de la Generalitat, participa en la fira biennal dels creuers a la Mediterrània, Seatrade Cruise Med 2026, que aquest any se celebra del 16 al 17 de setembre a Las Palmas de Gran Canaria.

A l'esdeveniment hi han assistit 2.000 partici-

pants de la indústria creuerística, procedents de vuitanta països, i uns 180 expositors. Els representants de Costa Brava Cruise Ports i Delta Ebre Port mantenen trobades amb agents de les principals companyies de creuers per continuar fidelitzant les navilieres que ja coneixen aquestes destinacions i aconseguir-ne de noves, principalment de gamma alta.

Costa Brava Cruise Ports aposta pel turisme d'alta qualitat

Els representants de les entitats que componen la marca Costa Brava Cruise Ports es reuneixen amb companyies expertes en la Costa Brava i amb noves línies de creuer de gamma alta que volen conèixer aquests atractius. L'objectiu estratègic és captar nous creuers amb passatgers d'alt poder adquisitiu, que amb les seves estades generin un retorn econòmic al territori gràcies a les visites culturals i històriques, excursions, rutes en bici, activitats enogastronòmiques, compres i restauració, i que després facin de prescriptors als seus països d'origen.

Els assistents a l'estand de Ports of Catalonia trobaran nous catàlegs promocionals de la marca i informació dels ports de Palamós i

Roses, el calendari anual de les escales, les companyies que hi operen i els atractius turístics de la Costa Brava.

Costa Brava Cruise Ports està integrada per Ports de la Generalitat, els ajuntaments de Roses i Palamós, el Patronat de Turisme Costa Brava Girona i les cambres de comerç de Girona i Palamós.

Delta Ebre Port es promou al sector dels creuers de gamma alta

Els responsables de Delta Ebre Port han mantingut reunions de treball amb companyies de creuers de petit format i gamma alta. L'objectiu és reforçar l'activitat creuerística a les Terres de l'Ebre, donant a conèixer les característiques del port de la Ràpita i els espais per visitar en un territori singular entre el delta, el mar i la muntanya, reserva de la biosfera. També es promou l'ampli ventall d'atractius turístics de natura, activitats lligades a la mar, història, cultura i gastronomia.

La participació en aquesta fira forma part de les accions promocionals de Delta Ebre Port, una marca composta per Ports de la Generalitat, l'Ajuntament de la Ràpita, el Patronat de Turisme de la Diputació de Tarragona-Terres de l'Ebre i la Cambra de Comerç de Tortosa.

EL MARCO JURÍDICO DEL ALQUILER DE EMBARCACIONES DE RECREO EN ESPAÑA



12

El sector del alquiler de grandes embarcaciones de recreo (chárter) en España ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años, favorecido por los cambios normativos y fiscales. Desde octubre de 2013, las modificaciones introducidas en la Ley 38/1992 de Impuestos Especiales permiten que las embarcaciones de más de 15 metros de eslora puedan acogerse a la exención del Impuesto de Matriculación, facilitando la incorporación de España al mercado internacional de superyates.

El Impuesto de Matriculación, equivalente al 12 % del valor de la embarcación, debe abonarse cuando una embarcación se matricula en España o cuando desarrolla actividades comerciales en aguas españolas, salvo que pueda beneficiarse de la exención prevista. Esta medida ha favorecido la llegada de embarcaciones de bandera extranjera destinadas al alquiler turístico.

Sin embargo, la exención fiscal está condicionada al cumplimiento de determinados requisitos. La embarcación debe dedicarse exclusivamente a actividades de alquiler, sin uso privado ni otros usos comerciales. Además, el propietario, socios, administradores o familiares vincu-

lados a la empresa propietaria no pueden utilizarla, ni siquiera abonando el correspondiente alquiler. Tampoco puede alquilarse durante más de tres meses al año al mismo cliente, salvo cuando este sea una empresa de chárter que la destine posteriormente a terceros.

La Agencia Tributaria puede comprobar el cumplimiento de estas condiciones durante los cuatro años posteriores a la concesión de la exención. En caso de incumplimiento, podría reclamar el impuesto no satisfecho junto con las posibles sanciones.

En materia de IVA, cuando el alquiler se inicia desde un puerto español se aplica el tipo general del 21 %, siendo posible deducir el IVA soportado por bienes y servicios vinculados a la actividad empresarial. La actividad de chárter requiere también una licencia de alquiler o autorización administrativa. En algunas comunidades autónomas, como Baleares, se tramita mediante el sistema de Declaración Responsable, por el que el propietario acredita el cumplimiento de los requisitos legales y técnicos. Entre ellos destacan disponer de seguros adecuados de responsabilidad civil y cobertura para pasajeros.

Las embarcaciones con bandera de países no pertenecientes a la Unión Europea deben prestar especial atención a la normativa de cabotaje, ya que pueden necesitar autorizaciones específicas para realizar actividades comerciales en aguas españolas.

Antes de iniciar la actividad es necesario obtener el despacho marítimo correspondiente, aportando documentación del barco y del propietario, certificados técnicos, seguros obligatorios, contratos y titulaciones de la tripulación.

Además, los propietarios deben analizar otros aspectos como la tributación de los ingresos obtenidos en España, las obligaciones laborales y de Seguridad Social de la tripulación, la posible aplicación de gasóleo profesional y la fiscalidad de bienes y servicios contratados.

El desarrollo de una actividad de chárter en España ofrece importantes oportunidades de negocio, pero requiere una adecuada planificación jurídica y fiscal para garantizar el cumplimiento normativo y evitar riesgos futuros.

Yamandú Rodríguez Caorsi
Abogado
 yrcaorsi@nauticallegal.com

PROTOCOLO DE USO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA EMPRESA



El uso de herramientas de Inteligencia Artificial en las empresas se ha extendido rápidamente y puede facilitar tareas como la elaboración de borradores, traducciones, resúmenes o determinadas funciones administrativas. Sin embargo, su utilización sin unas reglas internas claras puede generar riesgos relacionados con la protección de datos personales, la confidencialidad, la seguridad de la información y la propiedad intelectual. Aunque la normativa no obliga, con carácter general, a disponer de un documento denominado específicamente "Protocolo de Uso de IA", resulta recomendable establecer directrices internas que determinen qué herramientas pueden utilizarse, para qué finalidades y bajo qué condiciones. Estas normas permiten ordenar el uso de la IA y acreditar una adecuada gestión y supervisión dentro de la organización.

Uno de los principales riesgos aparece cuando los empleados introducen en estas herramientas datos personales, documentación interna, información confidencial o secretos empresariales sin haber revisado previamente las condiciones de uso. También deben tenerse en cuenta aspectos como la conservación de los datos, posibles transfe-

rencias internacionales, las medidas de seguridad o el uso que pueda hacer el proveedor de la información introducida.

El protocolo debería definir los usos permitidos, los que deben evitarse y aquellos que requieren autorización previa. Además, debe dejar claro que la IA es una herramienta de apoyo y no sustituye la responsabilidad de las personas. Las decisiones relevantes, especialmente las que afecten a trabajadores, clientes, candidatos u otras personas, deben contar siempre con una revisión humana adecuada.

Otro elemento esencial es la formación. Las empresas deben promover la alfabetización en IA de su personal, adaptándola al nivel de conocimientos, experiencia y funciones de cada colectivo. La implantación del protocolo debería comenzar identificando qué herramientas de IA se utilizan realmente, analizando sus riesgos, determinando cuáles están autorizadas, definiendo un procedimiento para aprobar nuevas soluciones y asignando responsables de supervisión.

Estas directrices deben revisarse periódicamente para adaptarse a la evolución tecnológica y normativa. La

Agencia Española de Supervisión de Inteligencia Artificial (AESIA) desempeña funciones de supervisión y control en esta materia. Además, el Reglamento de IA prevé un régimen sancionador relevante, con multas que, en determinados incumplimientos, pueden alcanzar los 15 millones de euros o el 3 % del volumen de negocios mundial anual, y hasta 35 millones o el 7 % en el caso de determinadas prácticas prohibidas, con reglas específicas para las pymes.



DE LA CONSULTA AL CLIENT: COM NO PERDRE OPORTUNITATS COMERCIALS EN EL SECTOR NÀUTIC



14

UN SECTOR CADA VEGADA MÉS DIGITAL

Web, WhatsApp, correu electrònic, xarxes socials, trucades... Avui les consultes comercials poden arribar per molts canals diferents. Per a una petita empresa nàutica, gestionar-les correctament és cada vegada més important per evitar que una oportunitat comercial es perdi simplement per falta de resposta o de seguiment.

La digitalització ha canviat la manera com els clients contacten amb les empreses, però la decisió de compra continua depenent en bona part de factors molt humans: confiança, rapidesa, atenció i capacitat de donar una resposta adequada.

Per això, més que disposar de moltes eines, el més important és tenir una manera clara i ordenada de gestionar les consultes.

RESPONDRE RÀPID I FER SEGUIMENT

Quan una persona demana informació sobre una embarcació, un servei de manteniment, un lloguer, un amarratge o qualsevol altre producte o servei nàutic, normalment ho fa perquè en aquell moment té un interès concret.

Deixar passar hores o dies abans de respondre pot fer que aquesta persona acabi contactant amb una altra empresa.

Però respondre ràpidament no és suficient. També cal fer seguiment. Moltes oportunitats es perden perquè s'envia un

pressupost o una informació i ningú torna a contactar amb el possible client.

Alguns problemes habituals són:

- Consultes que arriben a diferents correus o telèfons.
- Missatges de WhatsApp que queden sense resposta.
- Pressupostos dels quals no es fa seguiment.
- Falta d'un històric de les converses amb cada client.

Són petites ineficiències que, acumulades durant l'any, poden representar una quantitat important de negoci perdut.

DIGITALITZAR SENSE PERDRE EL TRACTE HUMÀ

La tecnologia pot ajudar a ordenar aquest procés sense necessitat de convertir-lo en una gestió complicada.

Un sistema senzill de gestió comercial permet centralitzar contactes, registrar consultes, assignar responsables, programar recordatoris i saber en quin punt es troba cada oportunitat.

També es poden automatitzar algunes tasques bàsiques, com enviar una confirmació quan arriba una consulta, recordar que cal fer un seguiment o recuperar el contacte amb un client després d'un pressupost. L'objectiu no és substituir el tracte personal. Al contrari: es tracta d'utilitzar la tecnologia perquè l'equip pugui dedicar més temps a atendre bé el client.

UNA ORGANITZACIÓ COMERCIAL SENZILLA

Per a moltes petites empreses nàutiques no cal implantar sistemes complexos. Sovint és suficient seguir quatre criteris:

1. Centralitzar les consultes perquè no quedin repartides entre diferents canals.
2. Registrar cada oportunitat i saber qui n'és responsable.
3. Establir seguiments després d'enviar informació o pressupostos.
4. Mantenir el contacte també després de la venda.

Una empresa que respon ràpid, recorda què necessita el client i manté un seguiment ordenat transmet professionalitat i confiança.

EL DETALL QUE POT DECIDIR UNA VENDA

En el sector nàutic, on moltes compres i serveis tenen un component important de confiança, l'experiència del client comença molt abans de formalitzar una venda. Una resposta ràpida, un pressupost ben presentat o una trucada de seguiment poden ser tan importants com la mateixa oferta comercial.

La digitalització, ben utilitzada, no ha de fer les empreses menys personals. Ha de permetre que siguin més àgils, més ordenades i més properes.

I, sobretot, que cap oportunitat comercial quedi sense resposta.

NAUTALEGAL

WWW.NAUTICALEGAL.COM

NCB
NAUTICA COSTA BRAVA

WWW.NAUTICACOSTABRAVA.COM

iMB
Institut
Miquel Biada

[HTTPS://AGORA.XTEC.CAT/INSBIADA/](https://AGORA.XTEC.CAT/INSBIADA/)

FOCUS
ESCOLA NÀUTICA

WWW.NAUTICAFOCUS.COM

ADP
Alfonso de Prada
PINTADO DE EMBARCACIONES

WWW.YACHT-PAINTERS.COM

StarNapp
ERP Software

WWW.STARNAPP.COM/ES

ACORDS I CONVENIS DE COL·LABORACIÓ I PATROCINI

StarNapp
ERP Software

Eina de gestió integral (ERP) per a tallers, drassanes i empreses de serveis, per a millorar la competitivitat i l'eficiència operativa del sector.



Ports

de la Generalitat

Difusió de les activitats i promoció del sector Nàutic.

Tecnihand 

Millorar la competitivitat, l'eficiència i la capacitat d'adaptació de les empreses nàutiques als nous reptes del mercat i impulsar la digitalització del sector nàutic.



**CLÚSTER
NÀUTIC
CATALÀ**
by ADIN

ARA MÉS QUE MAI!

FES-TE SOCI

DESCOBREIX ELS AVANTATGES DE SER PART DE L'ORGANITZACIÓ
EMPRESARIAL NÀUTICA MÉS REPRESENTATIVA DE CATALUNYA

izando
services



ABANS DEL 30 DE NOVEMBRE

NO HO DEIXIS PER AL DESEMBRE.

Regals d'empresa, impremta online
i màrqueting: encarrega-ho ara i aprofita
l'oferta abans del 30 de novembre.

*Junts
fem créixer
el sector nàutic*



**Serveis 360°
per al teu negoci**

CONFIANÇA
EXPERIÈNCIA
RESULTATS



IZANDO SERVICES
MÀRQUETING

LA NOSTRA FÀBRICA D'IDEES



On i offline: Disseny logos,
anuncis, webs i botigues
online, vídeo i notes premsa...



IZANDO SERVICES
IMPREMTA

PETIT I GRAN FORMAT



Impremta online.
També oferim el servei
de disseny.



IZANDO SERVICES
REGALS

MÉS DE 30.000 REFERÈNCIES



Regals promocionals i
publicitaris personalitzats
per a la teva empresa o per a tu.

OFERTA

**15%
DESCOMpte**

FINS AL
**30
NOV.**



REGALS D'EMPRESA

Merchandising i regals
corporatius personalitzats.
Més de 30.000 referències.
Sorpren els teus clients
i reforça la teva marca.



IMPREMTA ONLINE

Petit i gran format: flyers,
catàlegs, vinils, lones,
roll-ups i molt més.
Qualitat, rapidesa
i servei de disseny.



MÀRQUETING

Disseny, web, SEO,
xarxes, vídeo, campanyes
i comunicació.
Estratègia per fer créixer
el teu negoci.



EXPERTS EN EL SECTOR NÀUTIC

MÀRQUETING, CONSULTORIA,
ESTUDIS, INFORMES, FORMACIÓ
I ESDEVENIMENTS

izando
services



Experts en el sector nàutic.
Un sol proveïdor per a tot.

📍 Mineria, 5. 08038 Barcelona
☎ 931 063 167 · 615 64 33 79
✉ info@izandoservices.com
🌐 www.izandoservices.com

*El teu èxit
també navega
amb nosaltres*