



# IV SIMPOSIO NACIONAL DE CLUBES NÁUTICOS

14-16 Noviembre  
2019 Málaga

## CONCLUSIONES

El IV Simposio Nacional de Clubes Náuticos, se celebró los días 14 al 16 del mes de Noviembre de 2019. Promovido y organizado por la Confederación Española de Asociaciones de Clubes Náuticos (CEACNA), con la colaboración de la Asociación de Clubs Náuticos de Andalucía (ACNA) y el Real Club el Candado de Málaga.

Asistieron representados por su presidente y el director casi una centena de clubes náuticos de toda España y distinguidos representantes de puertos deportivos y marinas. Completaban la asistencia profesionales y representantes de empresas especializadas del sector, además de especialistas legales y empresas patrocinadoras relacionados con el sector de la náutica deportiva.

En el Simposio participaron en ponencias y debates representantes de las altas instituciones del Estado Español que están relacionadas directamente con la náutica deportiva, como Puertos del Estado, Presidentes de Autoridades Portuarias Españolas, el Director General de la Marina Mercante, el comisionado del Gobierno de España para la Agenda 2030, representantes de la Fundación Bandera Azul, la Asociación Nacional de Empresas Náuticas y la Sociedad V Centenario de la primera vuelta al mundo.

De la Comunidad Autónoma Andaluza, intervino el Presidente de la Junta de Andalucía, varios consejeros de esta Comunidad, y la Dirección General de la Agencia Pública de Puertos de Andalucía. También un fuerte apoyo institucional local con la presencia de los máximos responsables de la ciudad de Málaga y la Diputación de Málaga, Alcalde y Vicepresidente respectivamente. Así como con el trabajo específico del Presidente y gerente de la Asociación de Clubes Náuticos de Andalucía.

Al término del Simposio, y antes de su clausura oficial, se pusieron en común las conclusiones que a continuación se detallan. Guía necesaria para que el sector pueda establecer objetivos durante los dos próximos años, hasta la celebración del V Simposio, que será en 2021 al ser la periodicidad de carácter bianual.



# IV SIMPOSIO NACIONAL DE CLUBES NÁUTICOS

14-16 Noviembre  
2019 Málaga

## CONCLUSIONES

### EL SOCIO Y EL CLIENTE TOMAN EL CONTROL

Estamos en un entorno cambiante que evoluciona rápido. En el que hay que adaptarse a la forma de relacionarse con los socios y con los clientes. La tecnología nos debe permitir estar más cercano al socio y a las personas y comunicarnos como ellos esperan de nosotros.

El socio reclama una nueva forma relacionarse con el club que obliga a reinventarse en su comunicación con él.

***Nuestro socio debe convertirse en nuestro embajador.*** El objetivo es que sienta orgullo de pertenencia a su Club. De tal modo que sea nuestro representante incluso en las redes sociales.

***Hay que tratar de empoderar al socio mediante el uso de la tecnología*** que le permita atender la mayoría de sus propias demandas y gestiones. Sin embargo cada usuario necesita datos distintos dentro de la misma organización.

El objetivo es que mientras que el socio está en mi Club ha de ser feliz.

### “PAY FOR USE” VS PROPIEDAD

Es un fenómeno global. ***Las generaciones más jóvenes y muchos usuarios sólo pagan por lo que usan,*** no están interesados en la propiedad de barcos, amarres, etc.

La economía de suscripción ha crecido un 100% cada año en los últimos cinco. Como consumidores estamos cambiando nuestros hábitos con rapidez y preferimos cada vez más tener acceso a un servicio en lugar de ser propietario del producto. Es un proceso en el que la propiedad no aporta ningún valor diferencial e incluso, en muchas ocasiones, supone más un lastre que una ventaja. ***¿Has pensado en tu modelo de negocio?***



# IV SIMPOSIO NACIONAL DE CLUBES NÁUTICOS

14-16 Noviembre  
2019 Málaga

## CONCLUSIONES

Los puertos y clubes náuticos se están convirtiendo en prestadores de servicios. La instalación náutico-deportiva ha de estar orientada al socio/cliente.

El cuidado del medioambiente ha de ser un pilar de nuestra gestión. Las empresas, en este caso los clubes náuticos, son valorados por su comportamiento medioambiental, actualmente este es un “Hot Topic”.

***No sólo los socios y usuarios, también las personas del entorno han de participar de la vida del puerto***

## LA TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA GESTIÓN DEL CLUB

La nueva administración “es digital”. La oficina sin papeles, las APPS para consultas rápidas, los sistemas de telemetría a distancia. Son entornos que los usuarios demandan cada vez más y con más inmediatez.

La nube... nos permite deslocalizarnos, podemos tener la información donde la necesitamos y como la necesitamos.

No tenemos ánimo de lucro, pero no podemos arruinarnos. “Time is Money”

Las mejoras que aporta en la gestión del club la tecnología deben siempre ser consensuadas con los equipos de trabajo e implantadas de abajo arriba convirtiendo al empleado en la parte fundamental del éxito. El retorno del esfuerzo debe ser en forma de mejora de su productividad y eficiencia.

La elección de los servicios tecnológicos que el club quiere ofrecer; wifi, accesos, seguridad, cctv, etc. tienen que descansar sobre servicios de calidad y sobre todo dimensionados a las necesidades. **Si el presupuesto es escaso, es peor dar un mal servicio que un servicio que no se ofrece.**



# IV SIMPOSIO NACIONAL DE CLUBES NÁUTICOS

14-16 Noviembre  
2019 Málaga

## CONCLUSIONES

### EL EQUIPAMIENTO COMO VENTAJA COMPETITIVA

La vida concesión, su ampliación o renovación, depende mucho de nuestra predisposición a implantar mejoras y para adaptarnos a los retos de cambio continuo.

Las instalaciones náuticas han de adaptarse continuamente. Por ejemplo, al aumento de las mangas de los barcos; las nuevas formas de uso habitacional y compartido de los barcos; auge del chárter; jet center para motos de agua; los nuevos conceptos de Ecobarco, Eco puerto; los motores intraborda y fueraborda eléctricos, etc..... Estas innovaciones han venido para quedarse.

Es muy importante estar atentos a los cambios de tendencias y retos en el uso de la náutica. Cada vez han de haber mayor presencia de energías renovables en nuestras infraestructuras portuarias. Mantener un club náutico eficiente y respetuoso con el medio marino portuario disponiendo poco a poco de los medios materiales y técnicos necesarios es lo que la sociedad en su conjunto nos plantea.

### PAPEL DE LOS CLUBES NAUTICOS EN LA SOCIEDAD Y SU ENTORNO, LA RSC.

La RSC es el pilar del modelo de gestión del Club. **La RSC NO es una opción.**

Los clubes náuticos como todas las empresas europeas han de desenvolverse siendo sostenibles socialmente. No es una cuestión de caridad o beneficencia, debe prevalecer un criterio de rentabilidad social compatible con la rentabilidad económica de la concesión.

Los clubes náuticos trabajando de forma conjunta pueden cambiar la visión de la náutica deportiva que actualmente tiene la sociedad. **El deporte es una oportunidad porque está asociado a valores.**



# IV SIMPOSIO NACIONAL DE CLUBES NÁUTICOS

14-16 Noviembre  
2019 Málaga

## CONCLUSIONES

Se debe elegir bien “la historia que queremos contar”. El cambio necesario de la comunicación, basada anteriormente únicamente en la imagen de empresa y de la institución, ha de evolucionar para centrarse en los valores y las emociones que aportan al socio/cliente.

El desarrollo de otros aspectos tales como colaboración con entidades filantrópicas que compartan aspectos educativos de una regata, **o valores que refuercen el estilo de vida saludable del deporte náutico**, van más allá del propio resultado de una competición o su interés puramente deportivo

### VISIÓN DE LAS ADMINISTRACIONES HACIA LOS CLUBES NAUTICOS. Los clubes son los POLIDEPORTIVOS NÁUTICOS

Los emplazamientos que la sociedad nos otorga para ocupar y desarrollar los fines sociales, hace imprescindible transmitir con claridad la misión que los clubes náuticos desarrollan para la sociedad. Dentro del ámbito portuario, los Clubes Náuticos son las únicas instalaciones que ejercen acción social, mediante el deporte para todos, la inclusión de múltiples colectivos sociales en su tarea y el mecenazgo deportivo de los equipos de alta competición.

Según declaraciones del representante de Puertos del Estado, el Ente considera a los clubes náuticos como clientes/colaboradores. “Nuestros concesionarios son nuestros clientes, no son nuestros contratistas”.

Según manifestación de los presidentes de las Autoridades Portuarias, en su política de empresa son prestadores de infraestructuras portuarias para que los clubes náuticos reviertan de manera necesaria y positiva su actividad a la población.

Los clubes náuticos son las únicas entidades que disponen de las instalaciones y el equipamiento necesario para el deporte de la vela, el remo y el piragüismo, en sus municipios y ciudades. De ahí que las instalaciones gestionadas por **los clubes náuticos son los “polideportivos náuticos” de su término municipal.**



# IV SIMPOSIO NACIONAL DE CLUBES NÁUTICOS

14-16 Noviembre  
2019 Málaga

## CONCLUSIONES

### *La Agenda 2030 es una Agenda de transformación*

La Asamblea General de la ONU adoptó con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, un plan de acción a favor de las personas, el planeta y la prosperidad, que también tiene la intención de fortalecer la paz universal y el acceso a la justicia.

La Agenda implica un compromiso común y universal de nuestro País mediante los ODS que incluyen, entre otros puntos, garantizar una vida sana y una educación de calidad; lograr la igualdad de género; asegurar el acceso al agua y la energía; promover el crecimiento económico sostenido; adoptar medidas urgentes contra el cambio climático así como promover la paz.

Nuestros clubes náuticos han de estar comprometidos con lo que la Agenda plantea a nivel planetario para toda la humanidad. Todo el sector político y la vida misma, nos demanda **la sostenibilidad, un comportamiento ético y transparente, un correcto comportamiento medioambiental** tal como el compromiso con los océanos, la biodiversidad marina y el agua.

Esto es una Agenda de transformación donde actuando de manera conjunta con todo el planeta cada persona es protagonista de qué hacemos y cómo queremos el mundo. **La mejora de la calidad de vida de las personas también está directamente relacionada con la práctica del deporte** que, recordemos, en los Estatutos de cada club náutico es el objetivo número uno.

## EL DEPORTE NÁUTICO ES DINAMIZADOR DE LA ECONOMÍA

Los clubes náuticos son dinamizadores de la economía. Su acción repercute económicamente directamente por 4 veces en su entorno local y genera empleo estable.

Los clubes son un necesario eslabón del principio de la cadena de la industria náutica, pues es en sus escuelas o en sus actividades donde se genera mayoritariamente la afición a la náutica. Y de esto se benefician



# IV SIMPOSIO NACIONAL DE CLUBES NÁUTICOS

14-16 Noviembre  
2019 Málaga

## CONCLUSIONES

posteriormente toda la industria náutica cuando el aficionado gana poder adquisitivo.

La vela y el resto de deportes náuticos perdurarán si se dinamiza entre la juventud. Estos no solo serán futuros deportistas que podrían llegar a una olimpiada, sino que serán los socios del futuro y los directivos de los clubes del futuro.

Sin embargo está abierto el dilema de clubes abiertos vs clubes cerrados tradicionales. Los socios de hoy pueden estar recelosos de que en su instalación desarrollen su actividad personas que no pagan una cuota. Este es un reto que ha de resolverse según el devenir de la propia concesión administrativa y de los requerimientos sociales.

### ***Sobre las relaciones laborales***

En este apartado asociativo, es prioritario el objetivo de realizar un convenio colectivo marco mediante la negociación con los sindicatos que reconozca la idiosincrasia de nuestro sector, con instituciones abiertas 24 horas todos los días del año que tienen una mayor carga de trabajo en épocas vacacionales.

Igualmente es preciso implantar un plan de formación ocupacional en los clubes náuticos para que de modo continuo y presencial los trabajadores de los clubes tengan el reciclaje necesario para poder ofrecer un servicio de alta calidad, así como poder obtener las titulaciones profesionales necesarias en base a su experiencia acumulada durante años.

Las titulaciones profesionales de los entrenadores deportivos estructuran esta profesión, le dan calidad y eliminan el intrusismo, pero generan una falta de técnicos toda vez que pocas personas hacen de ésta una profesión estable. Los clubes han de atender este reto previniendo con varias temporadas de antelación la formación de sus nuevos técnicos para que puedan alcanzar su cualificación. Al tiempo que retener el talento, los entrenadores deben ser los motivadores y transmisores del sentimiento de “soy de mi equipo”.



# IV SIMPOSIO NACIONAL DE CLUBES NÁUTICOS

14-16 Noviembre  
2019 Málaga

## CONCLUSIONES

### MÁS INFORMACIÓN

[www.simposioclubesnauticos.es](http://www.simposioclubesnauticos.es)

Estas conclusiones han sido revisadas y aprobadas por la CEACNA y el Comité Organizador del Simposio, tras puesta en común de los enunciados de cada conclusión con los asistentes al Simposio durante la última ponencia del sábado 16 de noviembre.

En Santa Cruz de la Palma, domicilio social de la CEACNA, a 19 de diciembre de 2019.