

Entrevista a: **Carlos Sanlorenzo**, secretario general de la Asociación Nacional de Empresas Náuticas

«Imagen e innovación son los factores más estratégicos para la internacionalización de la náutica española»

Carlos Sanlorenzo es licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia y abogado del Ilustre Colegio de Abogados de Valencia. Especializado en Derecho Marítimo, en náutica de recreo y deportiva. Master en Derecho Marítimo y Negocio Marítimo y Gestión Portuaria por la Facultad Náutica de Barcelona (UPC) y Master en Dirección de Instalaciones Náutico Portuarias. Es coordinador del Máster de Derecho Marítimo de la Universidad de Valencia y profesor del Máster de Derecho y Negocio Marítimo de la Facultad Náutica de Barcelona, así como docente en otros cursos de postgrado de especialización náutica. Ha intervenido en la redacción de la normativa que afecta a la náutica de recreo y es autor de numerosos artículos relacionados con el derecho náutico. Miembro del Comité Ejecutivo de EBI European Boating Industry, patronal del sector náutico en Europa. Ejerció de asesor jurídico de ANEN desde su constitución hasta el año 2013, fecha de su nombramiento como secretario general de la Asociación.



Carlos Sanlorenzo

secretario general de la Asociación Nacional de Empresas Náuticas

Área Internacional de Afi

La Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN) fue creada hace nueve años y cuenta entre sus asociados con la mayoría de las empresas y organizaciones del sector empresarial e industrial de la náutica de recreo que operan en España. Entre dichos asociados se encuentran

tanto astilleros españoles como empresas fabricantes y comercializadoras de motores, empresas de electrónica accesorios y prestadoras de servicios, así como importadores de embarcaciones, asociaciones náuticas de carácter autonómico, escuelas náuticas, empresas de

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

 1. Exceso coche usado: gratis	 4. Delinea del ITP: concreto
 2. Pague uno solo: coste y no se le hace sorpresa	 5. Todos los servicios incluidos
 3. Libre el máximo de ventajas fiscales	



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

chárter, instalaciones náutico-deportivas, entre otros. En el plano internacional, cabe indicar que ANEN forma parte de la **European Boating Industry (EBI)** y del **International Council of Marine Industry Associations (ICOMIA)**.

¿Cómo valora el grado de internacionalización actual del sector náutico español? ¿Qué aspectos son susceptibles de mejora?

La internacionalización es uno de los grandes retos a los que se enfrenta nuestro sector náutico. Nuestras empresas no han podido desarrollar de forma consolidada su salida a mercados internacionales, fundamentalmente por dos motivos. Por una parte, la náutica española en general ha contado, históricamente, con una escasa vocación internacional; esta es una de las asignaturas pendientes del sector. Si bien en los años precedentes a la crisis hubo un despunte de las iniciativas llevadas a cabo en el exterior, principalmente marcado por la participación en los salones náuticos de mercados emergentes (Dubái, Shanghái, Corea del Sur, etc.), a partir del año 2008 se produjo una drástica reducción de la actividad internacional. Por otro lado, las ayudas a la internacionalización que percibe el sector por parte de la Administración son muy escasas.

Entre los años 2000 y 2007, la industria náutica española destinaba prácticamente el 100% de su producción al mercado nacional, beneficiándose de su positiva evolución. A partir de ese momento, fue cuando realmente nuestra industria náutica comenzó a desarrollar su negocio internacional que quedó ralentizado como consecuencia de la crisis.

¿En qué segmentos han demostrado ser más competitivas a nivel internacional las empresas españolas de su sector?

Actualmente, el diseño náutico «marca España» está ganando puntos en el exterior. Existen pro-

yectos de diseño que están alcanzando un extraordinario desarrollo internacional.

También en materiales y equipamiento náutico, varias de nuestras empresas han obtenido reconocimientos en el *Marine Equipment Trade Show (METS)*, el salón del Equipamiento y Accesorios Náuticos más importante del mundo.

¿Qué factores competitivos considera claves para desarrollar una estrategia de internacionalización sostenible?

Fundamentalmente, en el caso del sector náutico español, necesitamos desarrollar una campaña de imagen de la que carecemos. Tenemos productos y servicios de calidad, instalaciones náutico-deportivas que son de las más competitivas de Europa, mano de obra cualificada, pero todo esto sin una estrategia de imagen y de marketing potente no tiene visibilidad.

Asimismo es estratégica la innovación: en los mercados internacionales aquellas empresas con departamentos de I+D+i potentes tienen una clara ventaja sobre sus competidores.

¿Qué modalidad de internacionalización es utilizada con mayor frecuencia por las empresas náuticas españolas?

La exportación: la venta directa al exterior es la modalidad más utilizada por las empresas de nuestro sector.

¿Qué tipo de iniciativas lleva a cabo ANEN para apoyar y promover la internacionalización de la empresa náutica española?

Desde el año 2008 ANEN ha coordinado, con el auspicio de ICEX España Exportación e Inversiones, el Plan Sectorial de Promoción del sector náutico en el exterior. En el marco de este Plan, la Asociación ha venido organizando anualmente una serie de misiones comerciales con empresas náuticas españolas a mercados internacionales de

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excede coche cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le finiquita
- 3. Libre el máximo de ventajas fiscales
- 4. Diferencia del pago constante
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



interés. Las actividades incluidas en este Plan van desde la participación en salones náuticos internacionales y la asistencia a foros náuticos en el exterior, hasta la organización de encuentros B2B entre empresas españolas y extranjeras, entre otras.

Por otra parte, ANEN es miembro de EBI (*European Boating Industry*) y de ICOMIA (*International Council of Marine Industries Associations*), dos instituciones internacionales de la industria náutica en las que representamos al sector náutico español. En ambos foros, ANEN interviene en las propuestas y medidas que se adoptan a nivel europeo e internacional en materia de náutica de recreo.

¿Cuál es la imagen de España en el sector de la náutica de recreo a nivel internacional?

En España tenemos una desventaja que condiciona la proyección internacional de la náutica y que se refiere a la fiscalidad de nuestro sector, la más confiscatoria de todos los países de nuestro entorno. Esto obstaculiza el que aficionados extranjeros vengan a España a disfrutar de nuestros productos y servicios náuticos, porque tienen esa imagen y percepción de que la náutica española está muy penalizada fiscalmente.

Tenemos un impuesto de matriculación que no existe en ningún otro país del mundo y que graba con un 12% la compra de embarcaciones de recreo de más de 8 metros de eslora, al que se suma el IVA. Esto encarece un 33% la compra de barcos en España.

Hasta hace poco más de un año, se aplicaba este impuesto de matriculación a las embarcaciones destinadas al chárter (alquiler para uso turístico/comercial), lo cual también desviaba este negocio hacia otros países. Afortunadamente, en el caso del chárter, conseguimos que la Administración eliminara este impuesto y los resultados han sido muy positivos: el chárter ha crecido exponencialmente en 2014 y en lo que va de año (enero-junio de 2015) se han incrementado un 55% las matriculaciones de embarcaciones destinadas a este propósito.

Otro de los aspectos también superado el año pasado se refiere a la normativa que regulaba los títulos náuticos para gobernar embarcaciones de recreo. La actualización y adecuación de nuestras titulaciones a las europeas el pasado mes de septiembre de 2014 está cambiando esa percepción exterior (también a nivel nacional) de que la náutica española se rige por una legislación excesivamente burocrática, que ralentiza todos los procesos para disfrutar de la navegación de recreo.

¿Cuáles son los principales retos para la industria náutica española en relación con la expansión de su actividad internacional?

Como ya he explicado anteriormente, necesitamos desarrollar una campaña de imagen, que a su vez esté apoyada por más medidas fiscales y legislativas favorables a la náutica española ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le finiquita
- 3. Libere el máximo de ventajas fiscales
- 4. Diferencia del pago cero
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

