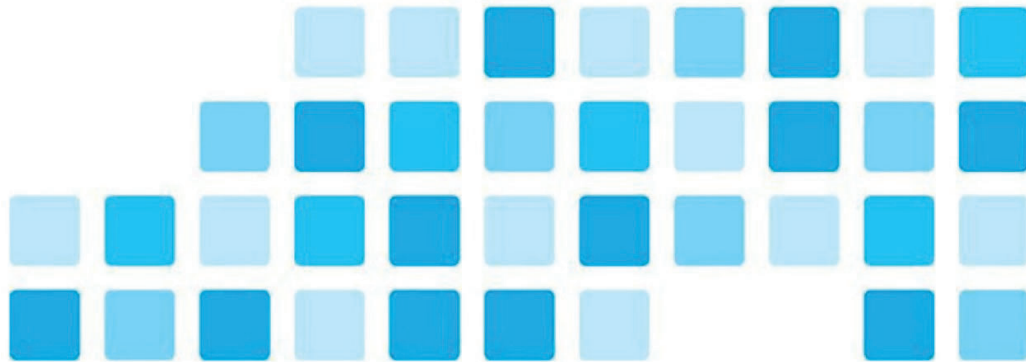




ESTUDIO DE LA INCIDENCIA DE LA COVID-19 SOBRE EL SECTOR MARÍTIMO RECREATIVO DE LA COMUNITAT VALENCIANA: VERANO, 2020.

Actividad realizada en el marco del convenio de la Càtedra Interuniversitària d'Economia Blava de la Conselleria d'Economia Sostenible de la Generalitat Valenciana-Universitat d'Alacant-Universitat Miguel Hernandez d'Elx

Patrocinada por



Direcció General d'Economia Sostenible

Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball

Autores: Fernando de Rojas (autor, dir. y coord.)

J. Miguel Giner (autor y análisis sectorial)

Rocio Pozo (datos y encuestas)

Helena Bonet (datos y encuestas)

ÍNDICE:

I.- PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO

- 1.- La iniciativa de la Conselleria d'Economia respecto al estado del sector marítimo recreativo con la Covid-19
- 2.- Sistemática de trabajo

II.- ENTREVISTAS A REPRESENTANTES DE CUATRO ÁMBITOS CLAVES DE ACTIVIDAD

- 1.- Objetivos de las entrevistas
- 2.- Relación de entrevistas
 - A) ASOCIACIÓN DEL SECTOR NÁUTICO DE LA COMUNITAT VALENCIANA: UNIÓN DE EMPRESAS NÁUTICAS (UEN)
 - B) ASOCIACIÓN DE CLUBS NÁUTICOS DE LA COMUNITAT VALENCIANA
 - C) REPRESENTANTE DE EMPRESAS DE DEPORTES DE PLAYA Y ESCUELAS DE ACTIVIDADES MARÍTIMAS (SURF, PADDLE-SURF, KAYAK, WINDSURF, ETC)
 - D) ASOCIACIÓN DE CENTROS DE BUCEO DE LA COMUNITAT VALENCIANA
- 3.- Conclusiones

III.- ENCUESTAS Y FOCUS GROUPS

- 1.- Objeto de las encuestas
- 2.- Los Focus Groups
- 3.- Medidas urgentes adoptadas por la Generalitat Valenciana para paliar la afección Covid-19 en las actividades portuarias
- 4.- Resultados de cada Focus Group
 - A. CLUBS NÁUTICOS Y MARINAS
 - B. CHARTER Y BROKERAGE EMBARCACIONES VELA/MOTOR
 - C. CENTROS Y ESCUELAS DE DEPORTES MARÍTIMOS Y DE PLAYA
 - D. MOTOS DE AGUA Y OTROS
 - E. CENTROS DE BUCEO
 - F. REPARACIÓN, ASTILLEROS Y SUMINISTROS

IV.- MUESTRA DEL TEMA COVID-ACTIVIDAD MARÍTIMA EN LA PRENSA DE ESTA TEMPORADA

V.- EL SECTOR NÁUTICO DE RECREO EN LA COMUNITAT VALENCIANA: ANÁLISIS SECTORIAL Y TERRITORIAL

1.- Delimitación sectorial

2.- Delimitación territorial

3.- Análisis Económico del Sector Náutico de Recreo en la Comunitat Valenciana

A) INCIDENCIA DEL COVID-19 EN EL SECTOR NAÚTICO DE RECREO DE LA COMUNITAT VALENCIANA: UN ANÁLISIS ECONÓMICO

B) ANÁLISIS Y BALANCE POR FORMULARIOS

I.-PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO

1.- Iniciativa de la Conselleria d'Economia respecto al estado del sector marítimo recreativo con la Covid-19

La Càtedra d'Economia Blava i del Sector Marítim Recreatiu de la Conselleria d'Economia Sostenible de la Generalitat Valenciana-Universitat d'Alacant-Universitat Miguel Hernández presentó en el período de 2020 un programa de actividades adecuado a las circunstancias excepcionales que la economía y la salud pública se han encontrado debido a la pandemia por Covid-19, que ha significado una verdadera crisis mundial y que en España ha venido a adoptar muy diversas medidas de profundas y serias repercusiones en todos los órdenes, incluido, por supuesto, el económico y el marítimo.

La Direcció General de Economía Sostenible de la citada Conselleria inmediatamente circuló por todas aquellas cátedras, proyectos y estudios que eran de su competencia una nota rogando que en aquello que fuera posible se contemplara la incidencia de la crisis por coronavirus y sus consecuencias para de esta manera mejor servir, asistir, informar y poder ayudar a los actores económicos y a las proyecciones que se dieran en nuestra Comunitat Valenciana. La Càtedra d'Economia Blava atendió inmediatamente a tal propuesta y planteó el estudio que ahora se presenta, entre otras varias actividades.

Obviamente todas aquellas medidas estatales de confinamiento, estado de alarma, medidas sanitarias y preventivas, cierre de actividades, prohibiciones de tráfico, límites de apertura, etcétera afectaron también a la Comunitat Valenciana, que aparte, adoptó con la mayor diligencia posible -como se ha valorado unánimemente-, medidas tanto para procurar atajar la pandemia como para paliar en todo lo posible la afección a nuestra ciudadanía y su economía. Sin embargo, la afección ha sido inevitable y las consecuencias requieren de atención y vigilancia para ver su evolución.

En este sencillo estudio, tal y como propusimos, vamos a intentar que aquellas empresas, profesionales, entidades y actividades que constituyen el grueso, la parte más significativa del ocio marítimo y la actividad marítima recreativa y deportiva, puedan tener voz, expresar su situación, hacer ver sus preocupaciones, su valoración en cuanto al estado de su sector y la evolución que van observando de la vital temporada turística y de mayor actividad que es este verano 2020. Un verano que arrancó trufado de incertidumbres de gran calibre, y al que queríamos poner un “micrófono” virtual o figurado para poder estar al tanto, para poder documentar su evolución y que así sirviera de guía para las políticas públicas.

2.- Sistemática de trabajo

Estamos seguros de que todas las razones asisten y explican suficientemente el porqué del formato de trabajo elegido. En primer lugar, resulta improbable que de forma inmediata, en cuestión de días, se opte por hacer un estudio sectorial sobre el que no pueden haber

precedentes, obviamente, que éste se haga sobre unos profesionales a pleno rendimiento, atentos a un par de meses en los que salvar su negocio, esto es, en el mismo momento, con unos medios austeros, buscando la mayor sencillez, sin poder poner en marcha preparación alguna ni dispositivos ambiciosos. Sin embargo, con todo, hemos sabido adoptar una sistemática de trabajo que nos ha permitido, más que suficientemente, alcanzar nuestro objetivo, que es poder escrutar la evolución de todos los subsectores, de las distintas actividades que constituyen el ámbito marítimo recreativo de la Comunitat Valenciana. Ámbito con el que la Càtedra d'Economia Blava y también la Conselleria d'Economia Sostenible ha trabado en estos años de funcionamiento un conocimiento mutuo y una vinculación más que notables.

No seremos falsamente modestos y confesaremos que en este tiempo de mutua relación entre el sector marítimo recreativo valenciano y la cátedra (y por ende la Conselleria para la cual funcionamos) se ha dado un estrecho conocimiento y relación, de manera que, a la hora de preguntar sobre el sector sabemos bien dirigirnos a los actores y elementos clave.

En este sentido hemos elegido un triple sistema para llegar a nuestro resultado.

En primer término, hemos hecho unas entrevistas cualificadas y muy cuidadosamente seleccionadas: una al presidente de la Asociación de Clubs Náuticos de la Comunitat Valenciana (ACNCV). Después a un joven emprendedor y empresario destacado de los negocios de alquiler de material náutico y escuela de deportes de playa que, además, pertenece a la directiva de Asociación de Empresas de Playas Costa Blanca (AEPCB), entidad creada precisamente en plena pandemia, al final de mayo de 2020 y que aglutina a empresas de ocio, equipamiento, seguridad y actividades deportivas de la costa perteneciente a la provincia de Alicante y finalmente, a la presidenta de la Unión de Empresas Náuticas (UEN), una entidad asociativa que agrupa a empresas del sector náutico de todo tipo de nuestra costa valenciana, con una joven directiva íntegramente femenina y que pilota eventos estrella como la Valencia Boat Show y actividades en la Marina del Puerto de València. Finalmente hemos entrevistado a un representante de la Asociación de Centros de Buceo de la Comunitat Valenciana (ACBCV), ya que el buceo es un ingrediente importante en el peso económico del sector y también es importante ambientalmente.

En segundo término, como mantenemos un contacto estable con muy distintas ramas del sector marítimo valenciano en seguida y a pesar de las mencionadas dificultades hemos elegido una serie de grupos concretos y coherentes de actividad y dentro de ellos hemos procurado que hubiera un número mínimo pero suficiente de empresas y profesionales que nos reportaran su evolución y su percepción de la realidad prácticamente en tiempo real. Para ello hemos confeccionado unos llamados Focus Groups, que son los antes mencionados grupos concretos de actividad y hemos procurado una muestra activa de empresas y profesionales de cada grupo, con la que mantener una interlocución continua. Los Focus Group son, por tanto, una pequeña pero activa, significativa y representativa muestra de todas las ramas importantes, relevantes de actividad que hay en el sector marítimo recreativo de la Comunitat Valenciana.

Para la selección de los intervinientes en cada Focus Group hemos sido conscientes de que elegir un número x entre decenas de empresas, marinas, clubes, talleres, no nos iba a permitir obtener datos representativos estadísticamente (y desde luego abarcarlos a todos en tan poco tiempo y de forma tan intensa era una misión imposible), por lo que en función a su distribución espacial por provincias, en función a las características de la empresa (procurando que hubiera un equilibrio representativo entre empresas pequeñas y otras más consolidadas y de tamaño estándar), respecto a su tipo de actividad (buscando que tuvieran un trato expuesto al público,

una transparencia de datos, combinando temporalidad con desestacionalidad, etc) hemos elegido aquellas empresas o entidades que fueran, por nuestros conocimientos previos, representativas de su sector y con una trayectoria muy visible, de manera que pudieran dar voz a su ámbito de actividad.

Por otra parte, en este sentido, hemos realizado unos formularios de preguntas donde se trata desde la proyección de la empresa en cada momento de la temporada punta, en las semanas clave de su funcionamiento en la estación alta, hasta cuestiones de higiene, trato con el público, contratación de personal y otros. Apoyando a estos formularios, que se han distribuido en tres fases con distintas cuestiones en cada una de ellas, nuestro equipo ha mantenido contacto telefónico, de reuniones online y de feed-back sobre la evolución, casi diaria, de cada uno de esos negocios y sus percepciones generales, de manera que hemos podido comprobar cómo se ha pasado de una etapa cero, una apertura de persiana, llena de prevenciones y de dudas sobre el comportamiento de la demanda, hasta una de verse sobrepasados por la misma, un verdadero aluvión a veces de clientela, que si por lo común no era superior a la de otros años, llegaba de forma inesperada, con muchas ganas y puntualmente permitiendo picos de consumo.

En tercer y último término hemos de señalar que, si bien no hemos querido que este estudio repitiera datos genéricos del sector, estadísticas comunes y explicaciones generales que ya se han dado en otros estudios que no tienen esta naturaleza tan específica y concreta como es la que anima y motiva al presente trabajo, hemos recurrido también a un estudio académico u al criterio de expertos que ya antes, en distintos momentos y proyectos de esta cátedra, han analizado tanto al ámbito de lo marítimo recreativo en general, como de forma mucho más específica, a nivel de planes y de municipios, para de esta manera, en este trabajo, interpretar y articular de la mejor manera posible los datos, noticias, informaciones y consideraciones que permiten, desde lo académico, desde la exposición racional, sacar unas conclusiones y unos indicios claros sobre el comportamiento del sector marítimo recreativo valenciano en un momento clave muy específico, lo que, creemos, puede facilitar enormemente, tanto la interlocución con el mismo, como la articulación de políticas públicas que le beneficien.

II.- ENTREVISTAS A REPRESENTANTES DE CUATRO ÁMBITOS CLAVES DE ACTIVIDAD

1. Objetivo de las entrevistas

El objetivo principal de realizar estas entrevistas ha sido conocer de primera mano las consecuencias y posible problemática que ha causado el Coronavirus en el Sector Marítimo Recreativo de las costas de la Comunidad Valenciana. Este tipo de trabajos que, obviamente se dirigen más a lo cualitativo que a lo cuantitativo, sin embargo, tienen un valor generalizable, ya que no se trata de entrevistar y de informarse de personas o negocios privados, sino al contrario, de entidades que engloban, asocian y representan a todo un Focus Group, es decir, a todo un subsector amplio, con peso específico, o incluso en su ámbito a una porción grande de la náutica y la actividad marítima recreativa valenciana.

Para ello, durante los meses de julio, agosto y septiembre hemos entrevistado a cuatro personalidades que han visto sus asociaciones, sus esferas de actividad, afectadas por la crisis sanitaria y pueden, a través de su interlocución con los asociados, compañeros, con los miembros de su entramado asociativo pues, trasladar tanto sus impresiones particulares, como responsables o directores y sobre todo sus impresiones generales, es decir, aquellas pormenorizadamente recogidas en su labor sectorial o asociativa.

En primer lugar, nos hemos dirigido a aquellas entidades instaladas y propias de nuestra Comunidad que representan áreas o campos de actividad esenciales, relevantes y representativos de los respectivos Focus Groups (buceo, clubs, pymes, deportes de playa), para esto, entrevistamos a Dña. Isabel Gil, presidenta de la Unión de Empresas Náuticas, entidad corporativa y sectorial de la Comunitat Valenciana. La siguiente entrevista fue a el Sr. Jose Antonio Chapa, presidente de la Asociación de Clubs Náuticos de la Comunitat Valenciana y presidente del Club Náutico La Vila. En tercer lugar, al Sr. Marcos Nuñez, miembro de Directiva Asociación de Empresas de Playa Costa Blanca y cofundador de la Escuela Deportiva “Aloha Sports”. Por último, entrevistamos a el Sr. Rafael Arocha, presidente de la Asociación de Centros de Buceo de la Comunitat Valenciana.

Como vemos, todas estas entrevistas nos otorgan una visión más concreta de cada uno de los ámbitos del Sector Marítimo Recreativo y complementan los demás datos obtenidos en el estudio.

2. Relación de entrevistas

A) ASOCIACIÓN DEL SECTOR NÁUTICO DE LA COMUNITAT VALENCIANA: UNIÓN DE EMPRESAS NÁUTICAS (UEN)

ENTREVISTA A ISABEL GIL

PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN: UNIÓN DE EMPRESAS NÁUTICAS (UEN)

CEO Y FUNDADORA DE LA EMPRESA QUICKSAIL

VALÈNCIA C. AGOSTO 2020

1) ASPECTOS GENERALES Y MOTIVACIÓN DE LA UNIÓN DE EMPRESAS NÁUTICAS (UEN)

La asociación Unión de Empresas Náuticas, de ahora en adelante UEN, nace en el año 2008 con la finalidad de buscar una representación conjunta del sector de la náutica de recreo en el ámbito de la Comunitat Valenciana. Además, representa a todas las actividades, profesiones y subsectores que componen la náutica de recreo, no solamente compra venta y alquiler de embarcaciones, sino también industria textil, electrónica, bicicletas náuticas, surf... y todo aquello que englobe la náutica de recreo en nuestra Comunitat Valenciana.

En nuestro país, encontramos otras asociaciones de similares características, pero con una comprensión territorial más extensa como la Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN) y otras que son de tipo federativo deportivo, de clubs, etc.

Una de las primeras cuestiones planteadas a la Sra. Gil fue acerca de la coexistencia de la UEN junto esta asociación estatal. La Sra. Gil nos explicó que, si bien la ANEN es la asociación a nivel estatal, más centrada en las regulaciones estatales y la relación ministerial, la UEN ha visto lo precisa que es una articulación y una asociación que sea propia de la náutica de la Comunitat Valenciana, de hecho, nos afirmó que ambas asociaciones mantienen una estrecha relación de colaboración.

Hemos de añadir que, tal y como nos expuso la Sra. Gil, la UEN cuenta con unos recursos muy limitados, con 60 socios cuya cuota es muy básica. Además, la junta directiva, se encuentra formada plenamente por mujeres. Esta característica, tener una directiva completamente femenina es lo que les ha otorgado la única oportunidad de poder recibir cierta ayuda de nuestra Administración, a través de la vía de género. En ese sentido manifiestan su necesidad de apoyo y ayuda, sobre todo, de las Administraciones.

2.- DISTRIBUCIÓN COMPETENCIAS C. VALENCIANA Y ESTADO

El esquema competencial del Estado español, similar a otras distribuciones federales y regionales, dibuja un panorama de competencias propias autonómicas y estatales, amén de delegaciones y normativas comunes que es en lo relativo al mar y sus actividades, especialmente complejo. Respecto a la distribución de competencias tanto del dominio público-terrestre, puertos, costas como de la ordenación de la náutica de recreo, deporte marítimo y actividades en la mar, tiene un reparto en el que el Estado es titular de bastantes funciones y aspectos, pero también hay algunas que son básicamente autonómicas, le preguntamos a la Sra. Gil respecto a esta distribución y su funcionamiento.

Las competencias sobre la náutica son, en general estatales, dependientes de la Dirección General de la Marina Mercante, a nivel nacional, y esto, como es sabido en el sector significa algunas dificultades, aunque, nos recalca la Sra. Gil, se procura una buena relación y comunicación. Hay otros departamentos ministeriales implicados, por ejemplo el Ministerio para la Transición Ecológica, respecto del cual sale a la conversación la anécdota de los informes ambientales que pide para ciertas instalaciones o actividades perfectamente normales e inicias de la náutica como posicionamiento de balizas, o acceso de zodiacs a campo de prácticas y que se dificultaron pues requerían informes de Madrid, hasta que mediante la interlocución y la puesta en común pudieron ser superadas y aclaradas.

A nivel autonómico, las competencias están repartidas entre distintos departamentos y Conselleries, pues dentro de la actividad náutica y marítima de recreo podemos encontrar, como hemos nombrado previamente, puertos deportivos, deporte, turismo... La Sra. Gil sugiere que sería deseable una distribución competencial más sencilla y eficaz y la consideración del sector marítimo en sí como sector económico, que es precisamente lo que contempla esta cátedra y la Consellería d'Economia Sostenible, pero también un organismo, mesa redonda o entidad de coordinación de todo el sector con las distintas funciones y áreas de competencia.

En ese sentido el mensaje es que cabe y es deseable un mayor margen de competencias en materia marítima recreativa para la Generalitat Valenciana siempre que ésta efectivamente quiera darle salida y favorecer al sector, si no, no. Pone de ejemplo la necesidad de que haya una coordinación interdepartamental como acabamos de señalar y una interlocución con asociaciones y sectores afectados.

3.- LA UEN RESPECTO A LA SITUACIÓN DE LA COVID-19 ENTRE SUS ASOCIADOS

La Unión de Empresas Náuticas gracias a su relación con empresas de otras Comunidades y de su contacto con la entidad de ámbito estatal, ANEN, pudo ver que durante la crisis sanitaria se iban conformando panoramas, soluciones y regulaciones distintas para la náutica en las distintas autonomías, de esta forma hubo normas o disposiciones que favorecían y otras que, comparativamente, perjudicaban o resultaban menos convenientes, esta es precisamente una de las labores de una entidad asociativa regional, el poder observar, enmendar o instar las medidas más convenientes, así contribuyó a que se hiciera la UEN durante esta crisis sanitaria en nuestro territorio.

Por otra parte, preguntamos sobre las interpretaciones de la sra. Gil acerca de cómo había afectado la crisis sanitaria al sector marítimo-recreativo valenciano. Le comentamos un avance de las ideas que estamos viendo hasta la fecha con nuestro estudio, según el cual las empresas del sector marítimo recreativo son percibidas como más seguras que las de otros sectores de actividad y la demanda se ha recuperado este verano, conclusión con la que ella desde UEN concuerda.

La sra. Gil nos expuso que a pesar de que han caído las matriculaciones de compra de barcos, las empresas de charter y de alquiler de embarcaciones han tenido un auge durante estos meses. Además, insiste en la idea de permitir el 100% de la ocupación en los barcos alquilados por grupos de confianza, de una misma familia a menudo, o de convivencia próxima, lo que al tratarse de actividades que se realizan en un ambiente, el marino, que impide prosperar y extenderse al coronavirus y encima con grupos reducidos realmente suponen un entorno muy seguro, con lo que, al final, la afluencia de clientes apenas se ha visto afectada respecto a años anteriores, pues la gente ha entendido esto.

Sin embargo nos dice que la situación en general es la de que algunas empresas han podido ver positivamente un verano que se presentaba muy desfavorable y otras quizá no tanto, pero aquellas empresas que tenían un futuro en el sector mantienen básicamente la posición y viabilidad hasta el momento, si bien remarca que ninguna ha sacado beneficio extra de esta situación sanitaria.

Por último, le comentamos a la sra. Gil que una posible solución para menguar las pérdidas provocadas por la situación de crisis sanitaria, sería la de aplazar el pago de la concesión. Respecto a esta propuesta, la sra. Gil se mostró contundente: “aplazar es posponer el problema”, ya que les preocupa más la temporada venidera que la presente, por lo que pide una exención, aunque sea parcial.

En cuanto a la ayuda y apoyo a sus asociados: además de recopilar y aclarar la normativa que ha ido apareciendo que afectara al sector náutico valenciano o aquella que implicaba a los negocios náuticos y que se refiriera a la movilidad o protocolos de higiene, también han negociado y conseguido que se pudiera operar al cien por cien en la náutica y deportes marítimos, estamos refiriéndonos a ocupación en el charter y plazas de uso a bordo, limitación que no existía a nivel de otras Comunidades, también, además se han encargado de hacer una recopilación de la información y de los requisitos necesarios para poder acceder a subvenciones a nivel autónomo y a nivel empresarial, han hecho denuncias de intrusismo y han conseguido la eliminación de la cuota a los concesionarios de la Marina de Valencia.

Abundando en este mismo asunto de gestiones realizadas a favor del sector, nos comenta que solicitaron a la Administración la posibilidad de ajustar el calendario y las convocatorias de examen de titulaciones náuticas ya que muchas escuelas náuticas del sector han podido sobrevivir dando las clases online y, ante esta situación les resulta vital que se puedan reorganizar los exámenes náuticos.

B) ASOCIACIÓN DE CLUBS NÁUTICOS DE LA COMUNITAT VALENCIANA

ENTREVISTA A **JOSÉ ANTONIO CHAPA**

PRESIDENTE DEL CLUB NÁUTICO DE VILLAJOSYOSA

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE CLUBS NÁUTICOS DE LA COMUNITAT VALENCIANA

LA VILA JOIOSA. JULIO Y AGOSTO 2020.

1.- BALANCE DE LA SITUACIÓN PRESENTE DE LA ACTIVIDAD DE LOS CLUBES NÁUTICOS

En cuanto al Club Náutico de La Vila Joiosa (La Marina Baixa) el Sr. Chapa observa que ha habido una bajada de transeúntes y de embarcaciones poco significativa y más halagüeña de lo que se llegó a temer al inicio de la temporada. En cuanto al resto de los clubs harán un balance al final del verano para determinar la incidencia que ha podido tener la crisis por la Covid-19, pero de momento la percepción es que los amarres y tráfico nacionales han sido bastantes, incluyendo por supuesto las embarcaciones de alquiler y lista sexta que han incluso vivido una temporada bien activa, apreciándose eso sí, una bajada drástica de embarcaciones extranjeras.

2.- RESPECTO DEL CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA DE LAS INSTALACIONES DE LOS CLUBS NÁUTICOS Y SU MODIFICACIÓN EN TIEMPOS DE COVID-19

Conscientes de la importancia esencial que tienen en los Clubs Náuticos su instalación en régimen de concesión administrativa sobre dominio público, y conscientes también, de que se trata de asociaciones de aficionados a una actividad y deporte (la navegación en sus distintas formas) dependientes de un capital social y una masa de asociados, y no de empresas que explotan un negocio mediante esa concesión de dominio, le hemos preguntado cómo les ha afectado, en ese concreto aspecto, el período de suspensión absoluta y confinamiento y aquellas limitaciones que puedan incluso darse en el futuro.

En ese sentido el Sr. Chapa nos ha indicado que la Administración Valenciana, nuestra Generalitat, ha accedido a aplicar un descuento sobre el canon correspondiente a las concesiones administrativas de los clubs durante el período en el que la ciudadanía se ha visto en estado de confinamiento. Además, se van a otorgar ciertas facilidades respecto al pago de dichos cánones, “permitiendo que se efectúe en un plazo que se alarga hasta final de año y con posibles aplazamientos”.

3.- INCIDENCIA DE LA COVID-19 EN EL OBJETO DE ACTIVIDAD DE LOS CLUBS NÁUTICOS Y SUS REPERCUSIONES

Una gran parte de la actividad de nuestros Clubs Náuticos consiste en la organización y desarrollo de actividades deportivas marítimas durante todo el año, incluyendo estos meses estivales.

El presidente de la ACNCV nos informó acerca de las actividades deportivas a las que tendrían que haberse dedicado los clubs durante este año, incluyendo el Club Náutico de la Vila Joiosa, el cual dirige. Estos meses previos en los que toda actividad, incluida la marítima, ha quedado suspendida por la pandemia sanitaria, ha provocado que muchas de las competiciones deportivas que asiduamente se han estado celebrando, hayan tenido que suspenderse. La situación ha provocado que multitud de deportistas de élite no puedan ver reflejado su trabajo en su currículum deportivo, lo que provoca que, debido a esta situación, muchos beneficios de los que antes gozaban se vayan a ver afectados (becas concedidas, ayuda para el acceso a universidades o estudios...).

Para el Sr. Chapa, es imprescindible que nuestra Administración tenga en cuenta a estos deportistas que se han visto directamente afectados por la crisis sanitaria, a fin de que no vean sus carreras y profesiones perjudicadas.

4.- CONSIDERACIONES PARA LOS SOCIOS RESPECTO A LOS SERVICIOS QUE PRESTAN LOS CLUBS NÁUTICOS.

Es una realidad el hecho de que los socios de los Clubs Náuticos, durante estos meses previos en los que la población ha estado confinada, no han podido disfrutar de los beneficios que, al formar parte de esta asociación, debieran disfrutar. Y es que, ser socio de un club náutico conlleva ciertas ventajas y oportunidades como el disfrute de las instalaciones donde se encuentre el club (luz, agua, limpieza, acceso a servicios deportivos, etc...). Sin embargo, pese a no haber hecho uso ninguno de estos servicios, las cuotas de los socios si han debido de ser satisfechas, cuestión que le planteamos al Sr. Chapa.

Desde el primer momento, nos informó que este problema ya había sido planteado por parte de algunos socios y la posición de los clubs es bastante clara y parece que unánime. Como ya hemos comentado, los clubs son asociaciones sin ánimo de lucro en la que todos los socios son responsables de la propia situación económica del mismo. Según explicó textualmente el Sr. Chapa “La relación socio-club no es de cliente-empresa, el socio es parte del club y es responsable de cada una de las partes del club, se gaste o no, es responsable de que no hayan pérdidas. El canon, gastos de uso, alquileres... es responsable del 100% de los socios y entre todos ellos se tiene que funcionar.” Por tanto, se entiende que el pago de la cuota es necesario, es decir, los socios, en especial los que tienen amarres, deben hacerse cargo de los gastos y de la situación del club y sus obligaciones y necesidades a sostener, que incluyen tanto lo laboral, como lo pertinente a pago de tasas, servicios, suministros y demás gastos. Pensemos que los clubs pese a los ERTES muy limitados en el tiempo han recuperado enseguida sus plantillas, han sido inmediatos en volver a ofrecer servicios de atraque y mantenimiento, etc.

C) REPRESENTANTE DE EMPRESAS DE DEPORTES DE PLAYA Y ESCUELAS DE ACTIVIDADES MARÍTIMAS (SURF, PADDLE-SURF, KAYAK, WINDSURF, ETC)

ENTREVISTA A **MARCOS MUÑIZ**

SOCIO FUNDADOR DE ALOHA SPORTS

MIEMBRO DE DIRECTIVA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE PLAYA COSTA BLANCA

ALACANT. PLATJA DE SANT JOAN. JULIO 2020.

1.-DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y DE LA POSICIÓN DE LA MISMA ANTE LAS RESTRICCIONES Y LIMITACIONES IMPUESTAS POR LA COVID-19.

Aloha Sports es una empresa que se dedica a los deportes marítimos (surf, paddle surf, kayak, windsurf, vela ligera...); a diferencia de otras escuelas, Aloha presta sus servicios de forma ininterrumpida durante todo el año.

La empresa es una de las más importantes de la Costa Blanca en su sector y ocupa una posición destacada dentro del ámbito de la Comunitat Valenciana. Nace de la afición de sus fundadores, jóvenes emprendedores que decidieron transformar su hobby en su negocio. El Sr. Muñiz fue uno de los socios fundadores de esta empresa que, a día de hoy, no solo la compone Aloha Sports sino también una tienda de material y Alohers Coffee Surf, un bar/hamburguesería surfera que nace de la demanda de sus clientes, los cuales solicitaban un lugar para poder reunirse antes o después de estar en el mar.

El Sr. Muñiz nos informó acerca del estado actual de su negocio y de la afluencia de clientela tras pasar la última fase de restricción por la COVID-19 y en esta temporada de verano en general: Lo más importante han sido las medidas de distancia (que han realizado mediante espacios balizados), uso continuo de mascarillas en tierra, puntos de limpieza y utilización de protocolos de higiene en cada uso con los productos autorizados por el Ministerio de Sanidad para la desinfección, pese a que las altas temperaturas, y sobre todo el mar, son medios hostiles para el coronavirus, aunque no han conseguido tener acceso a información científica oficial que ratifique la pervivencia y condiciones del coronavirus en temperaturas de sol, medio salino, aire del mar, agua salada, etc. Por nuestra parte se pidió a la Universidad Miguel Hernández sin respuesta, aunque sería de importancia para todo el sector náutico contar con las pruebas o tesis formuladas que haya al respecto.

Además de las medidas ya indicadas antes, a mediados de julio, la Generalitat Valenciana estableció un máximo de 15 personas por grupo para este tipo o género de actividades,

incluyendo el monitor, que es lo que se promulgó para todas las actividades que se realizasen al aire libre. Sin embargo, Aloha Sports consideró no llegar al máximo, sino establecer grupos de actividades de diez personas. Toda esta información forma parte de la que se facilita a los usuarios de la Escuela de Verano de Aloha Sports, que es una fuente importante de ingresos de la empresa.

En cuanto al comportamiento de la demanda, en el momento de la entrevista que es a inicios de julio, ya nos indican que tienen lleno hasta mediados de agosto. El Sr. Muñiz nos informó que todos los grupos de actividades estaban cubiertos y no solo eso, diariamente se han encontrado con demanda que no podía ser atendida. Así pues la posición de la empresa mientras se desarrolla este verano no es desfavorable y observa una demanda suficiente, de mercado nacional casi en su totalidad, con mucha actividad sobre todo para niños, escuelas y clases fijas.

Respecto a la contratación de personal, además de la contratación habitual, el Sr. Muñiz nos informó que había nacido una nueva figura dentro de la empresa, el Ayudante de Monitor, una persona que acompaña al monitor durante las actividades deportivas cerciorándose que todos los participantes cumplan con las medidas establecidas de precaución.

2.- CONDICIONES CONCESIONALES DEL SECTOR E INCIDENCIA DE LA COVID-19 PARA SU PERSPECTIVA

La primera cuestión a señalar es que, para este tipo de actividad, por cierto emergente (hace unos años apenas existía) y con alta capacidad de atracción (no solamente para un tipo de turismo que busca experiencias, aprendizaje y deporte, sino también para convertir las playas en lugares de uso atractivos para una forma de vida y de ocio activa y sana) existen dos caballos de batalla esenciales: uno es la estacionalidad, ya que debido a nuestras condiciones de clima y temperaturas merece la pena plantearse una temporada mucho más amplia que la de verano, y por otro lado la necesaria ubicación en la zona misma de costa, en la misma playa, ya que es la forma de poder ofrecer instrucción, prácticas y el acarreo del material necesario.

Resulta pues imprescindible, en muchos casos, para un funcionamiento lógico, atractivo y competitivo, posible incluso, que se puedan establecer estas actividades en el dominio público, en la playa, bajo régimen de concesión administrativa, por lo que la concesión demanial condiciona por lo tanto absolutamente la viabilidad y las condiciones de funcionamiento de estas empresas.

Dicho esto, una de las cuestiones relevantes tratadas con el entrevistado es que en la Comunitat Valenciana, al revés de lo que ocurre en otras como por ejemplo Catalunya o Andalucía, de similares características en cuanto a turismo, etc, es que en la nuestra la gestión del dominio público marítimo terrestre, particularmente el espacio costero y de playa, no es gestionado por la Generalitat Valenciana, por la Administración Valenciana, sino que reside enteramente y de forma principal en el Ministerio correspondiente, particularmente en la Dirección General de Costas, cuyos criterios imperan de esta forma hasta en cuestiones de gestión y trámite, lo que sería deseable superar por nuestra administración en la forma en que lo han hecho otros territorios.

Además, hemos de considerar -como así se vio con el entrevistado, Sr. Muñiz, tanto como empresario del sector, como fundador de la Asociación de Empresas de Playas Costa Blanca-, que cada ordenación y cada pliego de condiciones de las concesiones en las playas depende al final de los ayuntamientos correspondientes, por lo que encontraremos una dispersión y una variedad de regímenes y condiciones municipales que es imposible generalizar. Tomamos, por tanto, las que representa Muñiz como un ejemplo, una muestra.

Sí se puede generalizar, porque así lo han manifestado asociativamente y en diversas reuniones sectoriales, que piden a los ayuntamientos que la Covid-19 y sus circunstancias faciliten la prórroga durante un año más de las condiciones que caducan.

Como compensación por la limitación en el inicio de la actividad, que en lugar de en junio empezó en realidad ya en julio, el ayuntamiento de Alicante ha concedido una deducción del 25%. Tenemos y tienen constancia en la misma asociación de que buena parte de los ayuntamientos han concedido reducciones respecto al canon concesional. Tengamos también en consideración que del propio pago concesional se abonan conceptos también que no son municipales sino que se pagan al Estado, titular final.

La importancia del canon de concesión es variable en cada caso, en cada empresa, como hemos visto en las respuestas a formularios, pero oscila entre un veinte y un treinta, si bien puede ser un 80% de la inversión necesaria para empezar a hacer funcionar la instalación y un 20-25% de los gastos totales del negocio, ya que ambos son conceptos bien diferentes.

3.-PROBLEMAS Y PROPUESTAS DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE PLAYAS COSTA BLANCA, ASÍ COMO NORMAS APLICABLES AD HOC

La asociación nace a raíz de la situación actual provocada por el COVID 19 en la que distintos empresarios han visto afectados sus negocios de playa. Estos decidieron unirse y crear una asociación donde estuvieran los distintos “concesionarios de playas” para así tener una mayor visibilidad frente a la Administración, constituyendo la Asociación de Empresas de Playas Costa Blanca.

Esta asociación no solamente incluye escuelas deportivas e instalaciones para actividades de playa y de mar, las cuales forman parte de este informe y del objeto de atención de la cátedra por ser parte del sector náutico recreativo, sino que también incluye chiringuitos, restauración y alquiler de hamacas y sombrillas, que no son en absoluto nuestro objeto, por lo que nos circunscribimos a lo que resulta de interés para los primeros.

Así, mencionamos que aunque estas otras empresas se quejan de la reducción del número de hamacas y sombrillas permitidas al establecer las distancias de seguridad, ya que ocupando los mismos metros cuadrados pueden colocar menor cantidad de elementos de alquiler y por tanto, reciben menos clientela, lo que merma considerablemente los cálculos que se realizaron para la rentabilidad de la concesión, al objeto de este trabajo y de nuestro sector lo que nos importa es que este factor no resulta tan decisivo para las escuelas de deportes de mar y les supone una limitación relativa.

Hay, sin embargo, una reclamación planteada al ayuntamiento de Alicante en nombre del conjunto de la asociación que sí representa un interés específico de los clubs y empresas de deportes de playa que, además, se ha planteado por esta misma entidad o con base en la misma por sus asociados en otros municipios. En esta petición se alega que tras la declaración del estado de alarma por el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, fue publicado el Real Decreto-Ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19. Real Decreto Ley, cuyo artículo 34.4 en su versión vigente, dispone que:

“4. En los contratos públicos de concesión de obras y de concesión de servicios vigentes a la entrada en vigor de este real decreto-ley, celebrados por las entidades pertenecientes al Sector Público en el sentido definido en el artículo 3 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, la situación de hecho creada por el COVID-19 y las medidas adoptadas por el Estado, las Comunidades Autónomas o la Administración local para combatirlo darán derecho al concesionario al restablecimiento del equilibrio económico del contrato mediante, según proceda en cada caso, la ampliación de su duración inicial hasta un máximo de un 15 por 100 o mediante la modificación de las cláusulas de contenido económico incluidas en el contrato. Dicho reequilibrio en todo caso compensará a los concesionarios por la pérdida de ingresos y el incremento de los costes soportados, entre los que se considerarán los posibles gastos adicionales salariales que efectivamente hubieran abonado, respecto a los previstos en la ejecución ordinaria del contrato de concesión de obras o de servicios durante en el período de duración de la situación de hecho creada por el COVID-19. Solo se procederá a dicha compensación previa solicitud y acreditación fehaciente de la realidad, efectividad e importe por el contratista de dichos gastos.

La aplicación de lo dispuesto en este apartado sólo procederá cuando el órgano de contratación, a instancia del contratista, hubiera apreciado la imposibilidad de ejecución del contrato como consecuencia de la situación descrita en su primer párrafo y únicamente respecto de la parte del contrato afectada por dicha imposibilidad”

Es decir, que se abre la puerta a que, con base legal, la del citado Decreto Ley, se pueda pedir tanto una compensación económica como una ampliación de la contratación.

Nos debe quedar claro, además, que a este ámbito de actividad no se les pueden aplicar los beneficios que la Generalitat Valenciana, en el uso de sus competencias y del ejercicio de sus funciones (ejercicio y asunción de funciones que ya hemos dejado dicho que es una reclamación que se plantea por este sector específico de forma bastante generalizada que sea asumido por la Administración Valenciana para la gestión de la playa) sí concede a las concesiones y contratos en puertos deportivos y puertos dependientes de la Generalitat y que como analizamos antes del estudio que en este trabajo hacemos de los Focus Groups se recoge en un Decreto Ley autonómico, el del Consell 9/2020, de 3 de julio.

Esta cuestión, la gestión del dominio costero, iría ligada a poder atender desde la Generalitat reclamaciones específicas, como la posibilidad en ciertos casos de proveer de agua dulce para algunas instalaciones en la playa, que permitiría medidas de higiene y de mantenimiento de los equipos, o que los canales de acceso al mar, que en determinados lugares se abarrotan de

usuarios ya que pese a ser costeados por el concesionario son de uso público pudieran bien desdoblarse, bien tener un uso exclusivo de escuela bajo ciertas condiciones, etc.

D) ASOCIACIÓN DE CENTROS DE BUCEO DE LA COMUNITAT VALENCIANA

ENTREVISTA A **RAFAEL AROCHA**

COPROPIETARIO DEL CENTRO DE BUCEO CABO LA NAO

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE CENTROS DE BUCEO DE LA COMUNITAT VALENCIANA

XÀBIA. SEPTIEMBRE 2020.

1. ASPECTOS GENERALES, NACIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN DE CENTROS DE BUCEO DE LA COMUNITAT VALENCIANA.

La Asociación de Centros de Buceo de la Comunitat Valenciana lleva en funcionamiento alrededor de 20 años. A través de los años ha cambiado su junta directiva pero, siempre manteniendo el objetivo fundamental que da sentido a esta asociación, que, como se indica en la propia web no es otro que “realizar una labor de apoyo y de amparo a todos sus socios en cuanto al negocio del buceo y la enseñanza del mismo”. Tal y como nos explica el Sr. Arocha en la entrevista, su principal función es la representación conjunta de los centros de buceo.

Actualmente la Asociación cuenta con una representación de casi el 80% de los centros de buceo que se encuentran activos actualmente en nuestra Comunitat Valenciana, esto se traduce en 28 centros de buceo que forman parte de la asociación.

2. AFLUENCIA DE LA CLIENTELA EN LOS CENTROS DE BUCEO ASOCIADOS DURANTE EL PERÍODO VACACIONAL DEL AÑO 2020.

Uno de los aspectos a destacar con el Sr. Arocha fue la poca afluencia de clientela extranjera que estos meses han concurrido a nuestras costas.

El Sr. Arocha nos explicó que el principal problema de la falta de clientela extranjera es la duración del período estival en comparación con la clientela nacional. Los centros de buceo comienzan su período más concurrido en el mes de junio y lo finalizan en septiembre e incluso,

octubre. Esto se debe a que la clientela proveniente de otros países utiliza estos meses como su período vacacional.

Sin embargo, tal y como nos explicaba el Presidente de la Asociación, al no haber sido posible la afluencia de esta clientela debido a la Crisis Sanitaria provocada por el COVID-19, su período de más auge de clientela ha tenido que verse reducido a los meses de julio y, sobretudo, agosto, pues es el período en el que la clientela nacional tiene sus vacaciones.

Hemos de destacar, tal y como nos comentaba el Sr. Arocha que, debido a la percepción de menos riesgo que tiene la población hacia el Sector Marítimo, la población nacional ha decidido realizar actividades marítimas más asiduamente que en otras temporadas. Le preguntamos al Sr. Arocha si en cierta medida esta realidad ha podido compensar la falta de clientela extranjera y, según lo que nos comentó, efectivamente en la temporada alta (julio y especialmente agosto) sus centros han estado completos, sin embargo, tal y como hemos nombrado previamente, el público extranjero alarga más su período vacacional, por lo que en junio y septiembre ha habido un claro descenso de la clientela.

3. INCIDENCIA DE LA COVID-19 EN EL OBJETO DE ACTIVIDAD DE LOS CLUBS DE BUCEO Y SUS REPERCUSIONES EN EL SECTOR.

Previamente al mes de junio de 2020, la asociación de clubs de buceo de la Comunitat Valenciana, junto con distintas asociaciones de Buceo de España, formó parte de un comité especial. Este comité estaba formado por expertos técnicos, médicos, biólogos especialistas, etc, con el fin de elaborar unas medidas que, tras haber pasado por Sanidad, fueron puestas en funcionamiento en todas las asociaciones que formaban parte del Comité y todos los Clubs de Buceo de las asociaciones.

Estas medidas, según el Sr. Arocha, pueden ser clasificadas en dos grupos. En el primer grupo encontramos aquellas medidas que afectan a las instalaciones generales: local y embarcaciones, y, por otro lado, las que afectan directamente al equipo de buceo.

Las medidas a aplicar en el local, embarcaciones y lugares comunes son las mismas que se vienen desarrollando en cualquier otro lugar con concurrencia de público. Estas son las de desinfección general, antes y después de la entrada al lugar con geles hidroalcohólicos, uso obligatorio de mascarilla, pulverizadores...

Por otro lado, encontramos las medidas que afectan directamente a los equipos. Por un lado, tenemos los que se encuentran directamente en contacto con las vías respiratorias (regulador y máscara) y, por otro, los que no están directamente en contacto, como los trajes de buceo, guantes, o aletas.

Los que se encuentran directamente en contacto con las vías respiratorias han de pasar por un proceso de desinfección posteriormente a su uso. Este proceso consiste en una piscina

especial concreta para esta función con un líquido desinfectante, donde los reguladores y las máscaras han de pasar 50 minutos tras su uso. Además, previamente al uso de estos utensilios, cuando ya han experimentado esta desinfección, la boquilla del regulador y la máscara pasarán por una desinfección de último minuto en presencia del usuario final.

Por último, quisimos preguntar al Sr. Arocha por su percepción para el mes de septiembre y las próximas temporadas. El presidente de la Asociación se encuentra positivo respecto al mes de septiembre, considera que en cierta medida, la clientela nacional aprovechará los fines de semana para realizar excursiones marítimas.

Por otro lado, respecto a la temporada siguiente, el Sr. Arocha espera que haya un tratamiento adecuado para que todas las consecuencias provocadas por la incidencia del COVID-19 puedan verse revertidas en una mejora.

3.- Conclusiones

CONCLUSIONES DE ENTREVISTA A LA UNIÓN DE EMPRESAS NÁUTICAS

Asociación de la náutica de recreo valenciana similar a otras entidades y asociaciones autonómicas, su directiva es íntegramente femenina, organizan la Valencia Boat Show, pero su supervivencia como entidad es de mínimos pues depende de escasas cuotas y no tiene otros apoyos.

Estiman que el panorama competencial es complejo, primando las competencias estatales, principalmente de la Dirección General de la Marina Mercante, de dónde extrañamente depende la náutica de recreo, esto comporta dificultades conocidas y obliga a una asidua proximidad con el poder central.

En la esfera propia valenciana hay varios departamentos competentes y direcciones responsables y sería deseable la Generalitat asumiera con decisión más competencias pero dando una mayor coordinación y participación al sector marítimo recreativo y con órganos de consulta al sector.

Ante el estado de alarma y las fases impuestas por la covid-19 procuró trasladar a la Administración autonómica y local aquellas medidas que resultaban más justas y acertadas, informar a sus socios, facilitar trámites, subvenciones e información.

Su evaluación del verano es que ha tenido un buen funcionamiento en la costa de la Comunitat Valenciana y fue percibido como una actividad segura, saliendo beneficiados ámbitos como alquiler y charter o cursos deportivos, por ejemplo.

CONCLUSIONES DE ENTREVISTA A ASOCIACIÓN DE CLUBS NÁUTICOS DE LA COMUNITAT VALENCIANA

Representa una gran mayoría de los clubs náuticos de la Comunitat Valenciana (más del 80% de estas entidades) y por ende de los atraques deportivos y recreativos de nuestras costas.

La temporada de verano ha discurrido con muy pocos transeúntes extranjeros y sin embargo con relativa normalidad. A estas alturas, los clubs han recuperado prácticamente las actividades anteriores y los empleos a ellos vinculados.

La Administración valenciana ha accedido a aplicar descuentos sobre el canon concesional, además se van a otorgar facilidades alargando los plazos de pagos de obligaciones demaniales.

Objeto central de los clubs es la organización de actividades deportivas que en período de pandemia se han suspendido y hay afecciones importantes en este sentido en la temporada para deportistas y equipos, lo que arrastra diversas consecuencias.

CONCLUSIONES DE REPRESENTANTE DE EMPRESAS DE DEPORTES DE PLAYA Y ESCUELAS DE ACTIVIDADES MARÍTIMAS

Sector emergente y en expansión, de jóvenes emprendedores, condicionado por la estacionalidad y que requiere presencia in situ, a pie de playa, lo que a menudo lo vincula a concesiones. El sector ha respondido este verano muy bien en general, con alta demanda de origen nacional y con una contratación de trabajadores similar o a veces superior a la de otros años.

Demandan desde la Asociación de Empresas de Playas Costa Blanca en general, pero en especial desde las empresas que se dedican a los deportes de playas que la Generalitat Valenciana asuma de forma completa, como en Cataluña y Andalucía por ejemplo, la gestión de la playa a efecto de su actividad, puesto que aquí ésta aún está bajo la férula directa de la Dirección General de Costas. Esto debiera llevar a una cercanía en la gestión y a procurar por ejemplo la ampliación de canales de acceso al mar en ciertos casos, servicios de acceso, agua dulce, etc.

Cada ayuntamiento es quien ordena y otorga las concesiones en su término, hay por lo tanto situaciones muy diferentes, ante la Covid-19 se han dado descuentos de cánones, pero con soluciones y decisiones distintas en cada municipio. Se reclama que conforme al Real Decreto Ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes y extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social de la Covid-19, los ayuntamientos y la Generalitat Valenciana compensen económicamente o acuerden la ampliación de contrato en sus concesiones costeras.

CONCLUSIONES DE ENTREVISTA CON ASOCIACIÓN DE CENTROS DE BUCEO DE LA COMUNITAT VALENCIANA

La asociación tiene una antigüedad de unos 20 años y reúne casi el 80% de los centros de la Comunitat Valenciana.

La temporada de verano ha funcionado razonablemente, con clientela nacional que ha percibido el buceo como ámbito seguro, pero la clientela extranjera ha sido casi nula, hay que tener en cuenta que los extranjeros ampliaban el período de buceo estival y vacacional durante los meses que van de inicios de junio a octubre, mientras que la clientela española se concentra en julio y agosto, eso es importante económicamente.

El buceo creó un comité a nivel estatal de especialistas, profesionales y técnicos para elaborar unos protocolos propios de medidas contra el coronavirus, sancionados por las autoridades sanitarias donde, amén de las medidas generales y comunes del resto de actividades han puesto en marcha medidas particulares de desinfección, especial para los equipos de buceo.

III.- ENCUESTAS Y FOCUS GROUPS

1.- Objeto de las encuestas

En primer lugar decir -y agradecer- lo positivamente que nos ha sorprendido la receptividad de las empresas y profesionales contactados cuando les hemos pedido su colaboración puesto que desde la Càtedra d'Economia Blava UA-UMH de la Conselleria d'Economia Sostenible de la Generalitat Valenciana estabamos realizando un estudio sobre la incidencia de la COVID- 19 en el sector náutico y marítimo recreativo de la Comunitat Valenciana. La cátedra, con el apoyo desde su fundación de la Conselleria d'Economia que la promueve y patrocina, conoce el sector, trata con el mismo de forma continua y ha realizado desde su inicio diversos estudios sobre este ámbito de actividad y aún antes, ha promovido informes y documentación de base sobre el mismo que antes no existía.

La idea de repetir, reincidir, abundar y aportar datos generalistas, tan propia de algunos estudios académicos, que se justifican e ilustran reiteradamente unos similares a los otros, no ha sido ni es nuestra intención. Por ello, y como conocemos las particularidades del ámbito de actividades sobre el que trabajamos y como contamos ya con los estudios precedentes, hemos preferido auscultar, tomar una muestra y poner un punto de escucha antes que perdernos en amplios muestreos muy difíciles de conseguir y de generalizar, máxime en período álgido de actividad, pero entendemos que de forma más que suficiente como para obtener una certera impresión de cada campo y espectro de actividad marítima durante este verano.

Con este objeto hemos pedido a varias entidades, profesionales y empresas que rellenen unos cuestionarios en los que han de contestar preguntas relacionadas con su entidad; estos grupos coherentes, homogéneos, de actividad, es lo que hemos dicho ya que hemos dicho que constituye los llamados Focus Groups que vamos a ver a continuación.

La finalidad de la presentación de estos cuestionarios es trasladar las observaciones e inquietudes de una representación seleccionada de nuestro sector marítimo recreativo, en sus distintas esferas o espacios de actividad, a las Administraciones Públicas Valencianas y a los interesados.

2.- Los Focus Groups

En primer lugar, cabe decir que la muestra de empresas y profesionales que hemos elegido contiene una representación de las mismas que abarca, en general, a toda la costa de la Comunitat Valenciana, de norte a sur, ahora bien, debido a la notable concentración y proporción existente en la mitad sur, es la Costa Blanca en la que encontraremos por lo común más proporción de muestreo. De todas formas, como es obvio, la territorialidad es un factor que poco va a influir en la percepción misma de la amenaza sanitaria y los comportamientos son bastante homologables entre una instalación cien kilómetros más al norte y una cien kilómetros más al sur de nuestro litoral.

Como ya hemos venido repitiendo, para un mejor estudio de los resultados hemos agrupado estas entidades en diferentes “Focus Groups”. Un “Focus Group” no es sino una denominación corriente que se utiliza para designar a un grupo común de estudio o atención. En nuestro caso, para reflejar el estado de la actividad marítima recreativa de este verano, afectada por la incidencia de la COVID-19, hemos determinado los siguientes:

- A Club Náuticos y Marinas
- B Charter y Brokerage Embarcaciones Vela/Motor
- C Centros y Escuelas de Deportes Marítimos y de Playa
- D Motos de Agua y Otros
- E Centros de Buceo
- F Reparación, Astilleros y Suministros

Club Náuticos y Marinas. Un Club Náutico es una asociación deportiva, una entidad sin ánimo de lucro, que se dedica a la práctica de actividades náuticas y al fomento de estos deportes (remo, vela, patines, motor, etc). Las Marinas, en cambio, son empresas y sociedades mercantiles que, con base generalmente en una concesión, explotan y facilitan a los propietarios de embarcaciones o a los que tienen negocios náuticos el acceso al mar y los atraques de embarcaciones. Debido a que en la Comunitat Valenciana encontramos que los clubs náuticos suponen un porcentaje abrumador respecto a las marinas, además de por su carácter social y activo, más allá del mero atraque, hemos considerado que los clubs representan de forma más notable la problemática de nuestros puertos deportivos.

Dentro de este apartado encontramos las siguientes entidades entrevistadas:

CN Costa Blanca	-	Entidad 1
CN La Vila	-	Entidad 2
CN Cullera	-	Entidad 3
CN Vinarós	-	Entidad 4

Charter y Brokerage Embarcaciones Vela/Motor. En este focus group encontramos empresas dedicadas al alquiler de embarcaciones, tanto de vela como de motor. Esta modalidad, la del alquiler de barcos, vive desde hace unos años un momento de importante esplendor. Mientras para el público en general el tener un barco se convierte, bien en un objeto de deseo que le consume tiempo, esfuerzos importantes y un gasto continuo, para la mayoría de aficionados ocasionales esta satisfacción de navegar y esta ambición náutica se solventa periódicamente o en vacaciones mediante el alquiler, que por eso es cada vez y con fuerza una de las piezas fundamentales, no sólo del turismo, sino también de la economía náutica.

Dentro de este apartado encontramos las siguientes empresas entrevistadas:

Área Náutica	-	Empresa 1
Fanautic Club	-	Empresa 2
Náutica 4u	-	Empresa 3
ANavegar	-	Empresa 4

Centros y Escuelas de Deportes Marítimos y de Playa. Empresas dedicadas a las diversas actividades que se puedan realizar en la costa y sobre todo en las playas, nos referimos a la preparación y enseñanza de deportes marítimos propios de este espacio, como son el surf, paddle surf, windsurf, kayak. Esta actividad, de precios baratos y creciente popularidad incluye por tanto públicos muy numerosos, la ubicación en paseos marítimos y arenales concurridos y por supuesto, y esto es muy importante para nuestro análisis de la incidencia del coronavirus, escuelas y cursos para niños y jóvenes.

Dentro de este apartado encontramos las siguientes empresas entrevistadas:

La Bocana Sailing Point	-	Empresa 5
Aloha Sports	-	Empresa 6
Anywhere Water Sports	-	Empresa 7
Club de vela Benicasim	-	Empresa 8

Motos de Agua y Otros similares. En este grupo hemos incluido todas aquellas empresas o profesionales dedicados al alquiler de motos de agua y su enseñanza, así como otras modalidades asimilables. El uso de motos de agua, por su sencillez y velocidad es el mecanismo más corriente de nuestras costas. Hemos encontrado, sinceramente, muchas más dificultades con este grupo para que colaboren en este estudio, no entendemos bien la razón. Ciertamente disponemos de un listado bastante exhaustivo de empresas o agentes que se dedican preferente, o exclusivamente, a las motos de agua, e incluso hemos pretendido involucrar a otras actividades análogas, como parasailing, jet-ski, cable-ski, etc.... Ha resultado, pese a nuestra insistencia, imposible. Bien se podría entonces, pensarán, haber prescindido de este Focus Group, pero dada la popularidad, extensión y concurrencia estacional que hay de esta actividad, la de alquiler de motos de agua, no es factible, no es concebible prescindir de ellos. Con todo, repetimos, conocemos el sector marítimo de varios años ya y realmente entendemos que la muestra, que no pretende ser estadística, vale como altavoz o punto de conexión con las impresiones del sector de las motos de agua. Dentro de este apartado encontramos las siguientes empresas entrevistadas:

Jet Dream Adventure	-	Empresa 9
Jet Ski	-	Empresa 10

Centros de Buceo. Empresas dedicadas a la enseñanza, creación de grupos de expedición, y excursiones a través del buceo mediante embarcaciones o desde las playas de nuestras costas. Esta actividad de contemplación de la naturaleza marina suele realizarse en grupos, con alquiler de trajes, respiradores y material y muy en contacto con la naturaleza.

Dentro de este apartado encontramos las siguientes empresas entrevistadas:

Ali-Sub	-	Empresa 11
Buceo Cabo La Nao	-	Empresa 12
Espigón Norte Cullera	-	Empresa 13
Barracuda	-	Empresa 14

Reparaciones, Astilleros y Suministros. Empresas dedicadas al sector de los arreglos, las construcciones y reparaciones de las embarcaciones. Además, estas entidades también

proporcionan las herramientas, piezas y, en definitiva, suministros necesarios para todas aquellas embarcaciones.

Dentro de este apartado encontramos las siguientes empresas entrevistadas:

Astilleros Astondoa	-	Empresa 15
Náutica Boronad	-	Empresa 16
Varadero Puerto Gandía	-	Empresa 17
Talleres Nasio	-	Empresa 18

3.- Medidas urgentes adoptadas por la Generalitat Valenciana para paliar la afección Covid-19 en las actividades portuarias

Traemos aquí, como punto previo, ya que afecta a las consideraciones que vamos a encontrar en los cuestionarios analizados de parte de los Focus Groups en lo pertinente a las concesiones Administrativas y pagos de tasas por el desarrollo de actividades en dominio público portuario autonómico lo que dispone el Decreto Ley 9/2020, de 3 de julio, del Consell, de medidas urgentes en los ámbitos de seguridad ferroviaria, de puertos de titularidad de la Generalitat y del taxi

En este sentido hemos de señalar algunas consideraciones; la primera que se recurre a un tipo de norma, el decreto ley, a nivel autonómico en este caso, que se reserva a momentos y cuestiones de extraordinaria y urgente necesidad según dispone el artículo 86.1 de la Constitución. Mediante el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, el Gobierno central declara el Estado de Alarma en todo el territorio, fruto de ello se imponen unas restricciones que impiden el uso y actividades recreativas, deportivas y de ocio propias del ámbito costero, marítimo y portuario, situación que, mediante diversas prórrogas afecta de forma fundamental al sector hasta su finalización el 21 de junio de 2020.

El impacto que ha tenido esta situación de excepcionalidad ha obligado a las Administraciones públicas, incluyendo a nuestra Generalitat Valenciana, en el ámbito de sus competencias, a adoptar con la máxima celeridad aquellas medidas tendentes a paliar los efectos que está sufriendo nuestra sociedad y a facilitar la pronta recuperación de las actividades.

Sin embargo, como vamos a ver, la adopción de medidas ha afectado al ámbito portuario de la Generalitat, pero no afecta a una gran cantidad de actividades que se desarrollan en playas y espacios costeros de la Comunitat Valenciana, que por lo que sabemos, no han recibido ni deducciones generalizadas, ni medidas paliativas del pago de los cánones que les corresponden por el uso de las mismas.

El Decreto Ley que vamos a ver se plantea, en su misma exposición de motivos, como un deber de las autoridades públicas para procurar que las medidas adoptadas por la pandemia de coronavirus no produzcan daños irreversibles en el tejido productivo y social, impulsando las actuaciones urgentes y excepcionales que sean necesarias para paliar los efectos negativos de la limitación de la movilidad y de la suspensión de gran parte de la actividad económica. Además, la Comunitat Valenciana es competente en materia de puertos, concretamente en lo relativo a los que no son puertos del Estado.

Al objeto de paliar los graves perjuicios que el estado de alarma ha provocado en los usuarios y operadores portuarios en el ámbito de los puertos de titularidad de la Generalitat, se considera necesario el establecimiento de una deducción temporal de abono por parte de los obligados tributarios de tasas portuarias en el ámbito de competencia de los puertos de la Generalitat desde el 14 de marzo de 2020, fecha en la que se decretó el estado de alarma hasta el día 21 de junio de 2020, fecha de su finalización. Además desde el día siguiente a la finalización del estado de alarma y durante los cuatro meses siguientes, se establece una deducción de hasta un máximo del 50 % de las tasas por uso y ocupación de espacios y de las tarifas G-2 «Buques» y G-3 «Pasajeros y mercancías» reguladas por la Ley 1/1999, de 31 de marzo, de tarifas portuarias a los operadores portuarios en el ámbito de competencia de los puertos de la Generalitat. De acuerdo con el Decreto 105/2019, de 5 de julio, del Consell, por el cual establece la estructura orgánica básica de la Presidencia y de las consellerías de la Generalitat, corresponde a la Conselleria de Política Territorial, Obras Públicas y Movilidad las competencias en materia de puertos; y a la Conselleria de Hacienda y Modelo Económico las competencias en materia de hacienda y política financiera, por lo cual a los referidos departamentos del Consell les compete la planificación y desarrollo de las medidas necesarias. El Decreto Ley se convalidó además por Resolución 175/X, del Pleno de las Corts Valencianes.

“Artículo 1. Establecimiento de una deducción de carácter temporal para las tasas por uso y ocupación de espacios en los puertos de la Generalitat

1. Las tasas por uso y ocupación de los espacios en los puertos de la Generalitat en virtud de concesión o autorización reguladas en la Ley 2/2014, de 13 de junio, de Puertos de la Generalitat, devengadas desde el 14 de marzo, fecha en la que se decretó el inicio del estado de alarma a través del Real decreto 463/2020, de 14 de marzo, hasta las 00.00 horas del 21 de junio de 2020 en que se ha dado por finalizado el mismo, tendrán una deducción del 50% de la cuota resultante de aplicar el tipo de gravamen sobre la base imponible.

2. Todas aquellas entidades que ostenten para las actividades que se señalan los derechos derivados de una autorización o de una concesión para la ocupación y explotación de espacios en la zona de servicio de los puertos de la Generalitat, o incorporen en sus instalaciones locales y superficies destinadas a las mismas, disfrutarán de una deducción del 50% de la cuota resultante de aplicar el tipo de gravamen sobre la base imponible de las tasas por uso y ocupación de espacios en los puertos de la Generalitat devengadas desde el día siguiente al de la finalización del estado de alarma y durante los cuatro meses siguientes:

- a) Transporte de pasaje en régimen de cabotaje, interior o tráfico de bahía
- b) Actividades náuticas: charters, excursiones, alquiler, escuelas
- c) Hostelería y locales de restauración
- d) Otras instalaciones que incluyan las anteriores actividades

Esta deducción se otorgará a instancia de parte y deberá ser solicitada por las personas interesadas que aportarán toda la información necesaria para la justificación y cálculo de los porcentajes en los términos que se determine en las normas de desarrollo de este decreto ley.

Artículo 2. Establecimiento de deducción en las tarifas G-2 «Buques» y G-3 «Pasajeros y mercancías»

Las tarifas G-2 «Buques» y G-3 «Pasajeros y mercancías» reguladas en la Ley 1/1999, de 31 de marzo, de tarifas portuarias, aplicables a los operadores portuarios en el ámbito de competencia de los puertos de la Generalitat, y devengadas desde el día siguiente al de la finalización del estado de alarma y durante los cuatro meses siguientes, tendrán una deducción del 50% de la cuota resultante de aplicar las tarifas sobre la base imponible.

Artículo 3. Moratoria de la emisión de liquidaciones de tasas portuarias

Mediante resolución del conseller de Política Territorial, Obras Públicas y Movilidad, se establecerá una moratoria en las liquidaciones en cuantas tasas se generen por uso y ocupación de espacios portuarios y servicios prestados, de manera que las liquidaciones afectadas en el periodo 2020-2021 se verán postergadas en su emisión y cobro, según un calendario que acompañará a la citada resolución y que en ningún se extenderá más allá del 31 de diciembre de 2021.

Artículo 4. Beneficiarios

Esta norma va destinada a todos los operadores portuarios y usuarios de los puertos de competencia de la Generalitat, de conformidad con lo dispuesto en la Ley 2/2014, de 13 de junio, de Puertos de la Generalitat y Ley 1/1999, de 31 de marzo, de Tarifas Portuarias.

Artículo 5. Compatibilidad de las medidas

Estas medidas se declaran compatibles con cualquier otra medida de carácter tributario, laboral, o de cualquier tipo que puedan adoptarse por cualquier otra Administración o entidad.”

Es importante señalar que no hemos encontrado deducciones o paliativos de carácter similar que sirvan para las situaciones de ocupación, actividad, licencia o concesión en las playas y espacios costeros.

4.- Resultados de cada Focus Group

A) CLUBS NÁUTICOS Y MARINAS

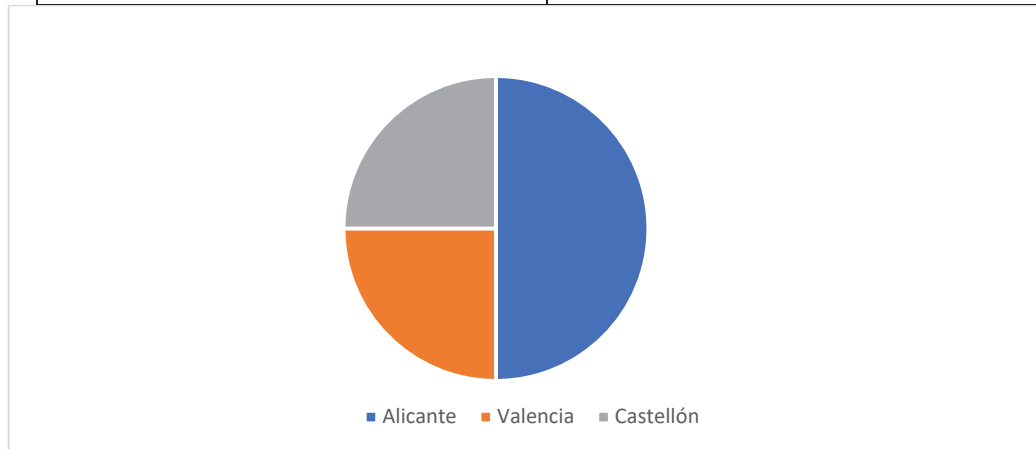
1. Formulario nº1. (1-15 JULIO)

1.1. Datos generales.

En esta primera sección del formulario les preguntamos acerca de los datos relevantes sobre su asociación.

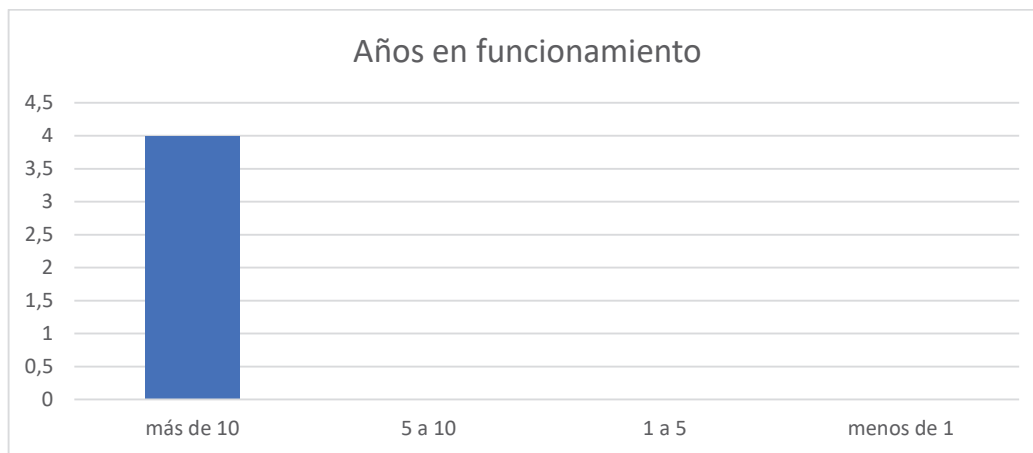
La primera cuestión fue acerca del nombre comercial y la provincia en la que ejercen su actividad. Como nos va a ocurrir en el resto de actividades, la distribución territorial nos lleva a tomar para el muestreo una relación lo más aproximada posible a la cantidad de entidades de cada provincia.

Entidad 1	Alacant
Entidad 2	Alacant
Entidad 3	València
Entidad 4	Castelló



A continuación, preguntamos acerca de cuántos años llevaban desarrollando la actividad.

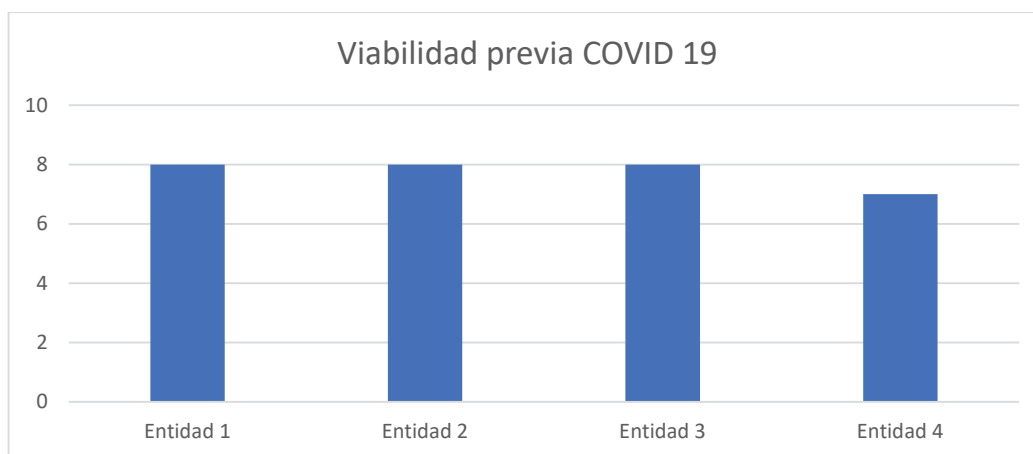
Entidad 1	Más de 10 años
Entidad 2	Más de 10 años
Entidad 3	Más de 10 años
Entidad 4	Más de 10 años



Todos los Clubs Náuticos de la costa valenciana llevan en funcionamiento más de 10 años, es decir, se trata de entidades consolidadas en el sector, por lo que el impacto de la situación actual provocada por el COVID-19 no será la misma que en una entidad reciente. Esto se debe a que la entidad que lleve ejerciendo su actividad más tiempo en el sector estará más consolidada en el mercado y será más estable ante las posibles fluctuaciones de demanda.

A comienzos de verano, entre el 1 y el 15 de junio, las entidades tuvieron que calificar la viabilidad de su negocio si se hubiera tratado de una temporada normal, entre los baremos 1 – 10.

Entidad 1	8
Entidad 2	8
Entidad 3	8
Entidad 4	7



Las entidades de la provincia de Alacant y València, hasta el momento de la incidencia de la COVID-19, calificaban la viabilidad de la entidad con un 8 sobre 10. Por su parte, la entidad de la provincia Castelló la califica con un 7 de 10.

En realidad, esta cuestión, que se plantea por mantener una coherencia de conjunto con el resto de actores y actividades entrevistados en otros Focus Groups, no tiene un mayor sentido

si se entiende de forma literal puesto que los clubs náuticos no son negocios, pero su respuesta nos interesa pues refleja la confianza y sentido de viabilidad que tiene la entidad sobre su propia sostenibilidad.

También tuvieron que contestar acerca de si esa viabilidad se podría ver condicionada por la crisis sanitaria.

Entidad 1	Afecta a corto plazo
Entidad 2	Sobrellevar las consecuencias durante cierto tiempo
Entidad 3	Pueden condicionar la viabilidad
Entidad 4	Sobrellevar las consecuencias durante cierto tiempo

Pese a haber obtenido como respuesta que la mayoría considera que la crisis sanitaria no supondrá mayores dificultades para continuar con su actividad, hemos observado que una pequeña parte de los clubs entrevistados considera que esta crisis sí que puede condicionar o al menos afectar de alguna forma a la viabilidad de su entidad.

Además, preguntamos sobre los posibles cambios en los precios debido a la situación excepcional de este verano. La cuestión en este caso concreto, en el que una parte del precio viene dado por el pago de tasas a las autoridades portuarias (generalmente Generalitat Valenciana), así como otros gastos fijos debe ser entendida no como un mero ajuste de oferta y demanda, a pesar de lo cual, la tónica, como veremos en el resto de Focus Group, es muy similar, con mantenimiento e incluso ligera disminución de las tarifas que se han aplicado a los usuarios.

Entidad 1	Ha mantenido precios
Entidad 2	Ha mantenido precios
Entidad 3	Los precios han disminuido
Entidad 4	Ha mantenido precios



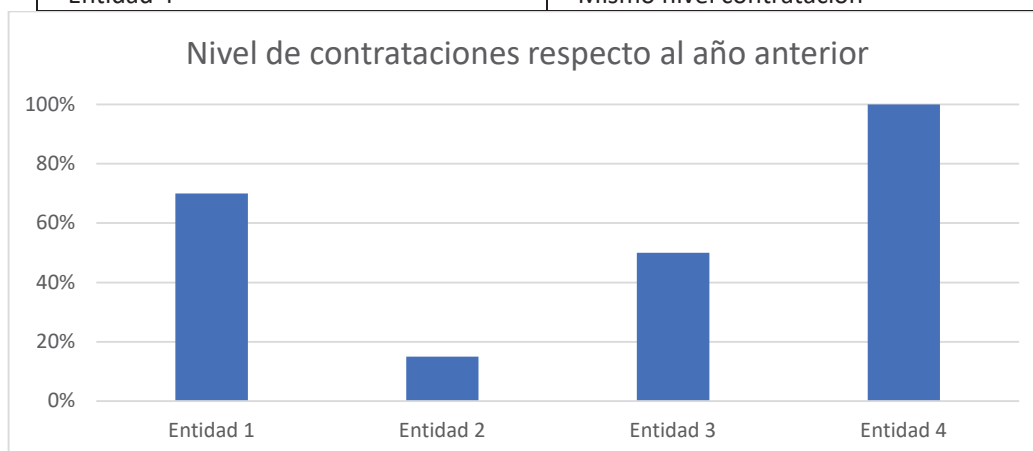
Se podría decir que los Clubs no han querido cambiar los precios, por los que lo han mantenido. Esto es una apreciación que no hemos recibido solamente de los pocos Clubs

entrevistados, sino que es ratificada por el presidente de la Asociación de Clubs Náuticos de la Comunitat Valenciana, el sr. Chapa.

Pensamos que no se han aumentado los precios para favorecer una demanda estable o para no perjudicar la propia actividad, pero queremos remarcar que dicha afirmación solamente es una especulación nuestra.

Otra de las cuestiones fue el nivel de contrataciones de personal al que harán frente esta temporada.

Entidad 1	Menor nivel contratación
Entidad 2	Menor nivel contratación
Entidad 3	Menor nivel contratación
Entidad 4	Mismo nivel contratación



Como podemos observar, las entidades entrevistadas, en general, han declarado haber contratado menos personal. Concretamente, la entidad 1 ha contratado un 30% menos, la entidad 2 un 15% menos y la entidad 3 un 50% menos. Por su parte, la entidad 4 ha mantenido el 100% del nivel de contratación de años anteriores.

Sin embargo, hemos de destacar que el presidente de la Asociación de Clubs Náuticos de la Comunitat Valenciana declaró que a nivel general de la Comunitat, los Clubs habían mantenido el mismo nivel de contratación que en años anteriores.

Además, en la entrevista realizada al sr. Muñiz, socio fundador de Empresa 6s, nos comentó que las variaciones en el nivel de contratación son en su mayoría, debidas al personal de temporada ya que, en general, el personal fijo se ha mantenido constante.

También preguntamos acerca de si, en algún momento, tuvieron que realizar un ERTE a la plantilla, ya fuera de forma parcial o total.

Entidad 1	ERTE – rescatado
Entidad 2	ERTE – rescatado
Entidad 3	ERTE – rescatado
Entidad 4	No ERTE



En esta pregunta la mayoría de las entidades entrevistadas ha realizado un ERTE parcial, concretamente entre un 30 y 50% de la plantilla. Esto unido a la reducción de personal nos da una idea de la previsión de estos Clubs respecto a los gastos que podrían asumir.

Sin embargo, cabe destacar que, a fecha de realización del primer cuestionario (1 a 15 julio) todas las entidades entrevistadas que han tenido que recurrir a un ERTE, ya habían rescatado a la totalidad de la plantilla.

Por su parte, hay una minoría de entrevistados que no han realizado ERTE.

1.2. Medidas sanitarias.

Esta segunda sección incluye preguntas acerca de las medidas sanitarias adoptadas por los distintos clubs náuticos.

Todas las entidades que se incluyen en este estudio han modificado las medidas sanitarias que llevaba a cabo su entidad. Además, para hacer frente a estas nuevas medidas han tenido que comprar nuevo material o hacer adecuaciones en sus instalaciones.

Otra de las cuestiones realizadas fue acerca de nuevas contrataciones para cubrir necesidades que han aparecido a raíz de la crisis sanitaria. Estas nuevas contrataciones pueden comprender desde contrataciones de equipos de limpieza especializados, nuevo personal de seguridad, técnicos informáticos para facilitar las reservas online, etc.

Entidad 1	No contrataciones servicios auxiliares
Entidad 2	No contrataciones servicios auxiliares
Entidad 3	No contrataciones servicios auxiliares
Entidad 4	Nuevas contrataciones servicios auxiliares

Sobre este personal especializado hemos observado que la mayoría no ha tenido que contratar a nuevo personal. Únicamente una de las empresas entrevistadas nos ha informado de que, efectivamente, ha tenido que contratar nuevo personal de limpieza.

Respecto a la inversión que estas entidades han tenido que realizar debido al COVID-19, obtuvimos las siguientes respuestas.

Entidad 1	No significativa
-----------	------------------

Entidad 2	Asumible
Entidad 3	Asumible
Entidad 4	Asumible

Como ya hemos comentado anteriormente, las compañías incluidas en este Focus Group (“Club Náuticos y Marinas”) llevan en funcionamiento mucho tiempo por lo que, es de esperar, que esa pequeña inversión en material sanitario o la adecuación de las instalaciones no suponga una inversión significativa.

El 100% de los Clubs Náuticos entrevistados podrán asumir ese gasto sin mayores problemas.

Por otro lado, en este grupo hemos observado que una de las entidades entrevistadas ha llegado a adoptar medidas sanitarias más allá de las que han exigido las autoridades. Por ejemplo, además del protocolo específico para el sector, este Club ha optado por un mayor control de aforo (reduciendo, por debajo del obligatorio, el número de alumnos) y también ha aumentado las medidas con el fin de facilitar el distanciamiento social.

1.3. Concesiones Administrativas.

En esta sección nos hemos centrado en las concesiones Administrativas que puedan tener los clubs.

Entidad 1	Sí (puerto)
Entidad 2	Sí (puerto)
Entidad 3	Sí (puerto)
Entidad 4	Sí (puerto)



Como es lógico, la totalidad de los Clubs Náuticos tienen una concesión del puerto de la localidad en la que se encuentran.

Lo que varía en este sentido es el tiempo de disfrute de la concesión en cada caso, sobre todo lo que nos interesa es el plazo restante para el vencimiento. Casualmente, para varios de los clubs entrevistados, únicamente faltan 3 años para finalizar ese disfrute concesional. Tengamos en cuenta que la muestra es pequeña y que las situaciones concesionales de todos los clubs de la Comunitat son muy variadas, sin embargo, lo cierto es que, se encuentren en el momento concesional que se encuentren, dada la antigüedad de títulos dominiales que tienen estas instalaciones, abundan los casos en que están próximas a vencimiento o renovación.

En los casos limitados que hemos escogido para los Focus Group, por consiguiente, se refleja bien esta circunstancia y dado que en poco tiempo termina su plazo y que la temporada actual no podrá ser disfrutada de forma normal, ya sea por una bajada de la demanda o por un posible nuevo confinamiento que prohíba realizar el tipo de actividades que la entidad ofrece, esta circunstancia ha de ser tomada en cuenta, mayormente por las autoridades que han de estudiar su renovación.

Además, se nos ha dado la situación de que uno de los clubs ya tiene vencida la concesión y se encuentra en una situación precaria por el fin de las prórrogas, algo que también es, desgraciadamente, inexplicablemente, una tónica que se repite y que empieza a caracterizar la situación de los clubs náuticos en la Comunitat Valenciana.

Según nos declaran, el pago del canon concesional que debe abonar cada año (o periódicamente) cada club viene a suponer entre un 25 y 30% del presupuesto anual total de la entidad.

Respecto a la respuesta de nuestra Generalitat a estas circunstancias singulares encontramos el DECRETO LEY 9/2020, de 3 de julio, del Consell, de medidas urgentes en los ámbitos de seguridad ferroviaria, de puertos de titularidad de la Generalitat y del taxi. Este Decreto Ley es el que hemos mencionado y explicado en el primer apartado del informe.

1.4. Previsiones e incidencias.

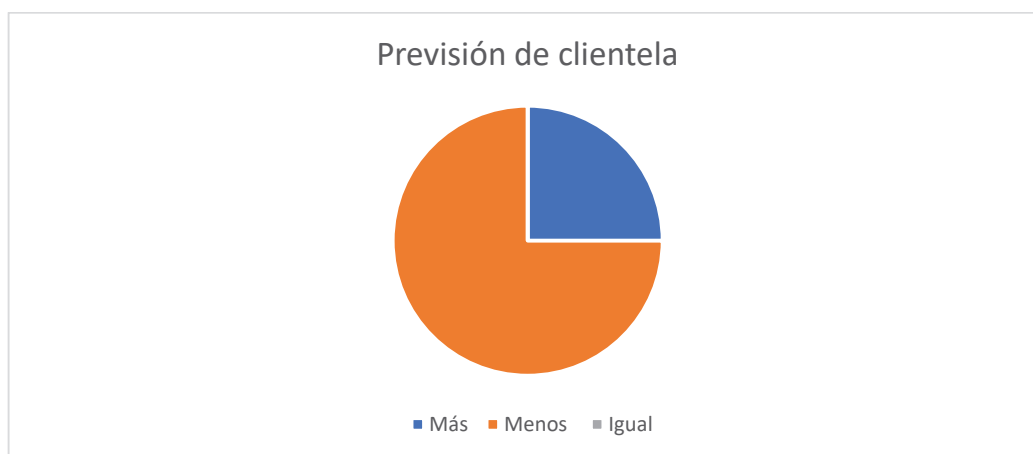
Esta última sección de preguntas trata de averiguar los posibles problemas e incidencias que pudieran tener las empresas en el desarrollo normal del ejercicio de su actividad.

Al ser preguntados sobre si se habían planteado suprimir algún servicio o prestación que ofertaban en años anteriores observamos que el 50% de las respuestas han sido que no se han planteado suprimir ninguno de los servicios que ofertan. Sin embargo, el otro 50% sí que se ha planteado suprimir parte de la actividad como puede ser las actividades deportivas y sociales o, todas aquellas en las que no se cumpliera la distancia de seguridad.

Por otro lado, la mayoría de los clubs entrevistados nos han informado de que las actividades especialmente dirigidas a niños les presentan problemas específicos relacionados con las distancias de seguridad. En cambio, una minoría de los entrevistados considera que los niños no representan un problema y siguen ofreciendo sus actividades habituales.

Además, hemos recibido respuestas muy variadas al preguntar sobre la cantidad de clientela que cabría esperar durante este particular verano.

Entidad 1	Más clientela
Entidad 2	Menos clientela
Entidad 3	Menos clientela
Entidad 4	Menos clientela



En general, como podemos observar todos los Clubs entrevistados prevén que habrá menos clientela que en la temporada 2019.

2. FORMULARIO 2 (agosto)

2.1. Clientela.

Continuando con lo comentado en el primer formulario, la primera pregunta del segundo formulario fue acerca de la clientela.

Esta pregunta nos indica si la clientela, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, era, en su mayoría, nacional o extranjera.

Entidad 1	Siempre ha sido, en su mayoría, nacional
Entidad 2	Menos clientela extranjera
Entidad 3	Menos cliente extranjero
Entidad 4	Este año mucha menos extranjera

Como podemos observar, la mayoría de asociaciones nos comunican que este año ha disminuido la cantidad de clientela extranjera.

Siguiendo con este patrón de pregunta, la siguiente fue sobre si, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, la clientela había sido, en su mayoría, proveniente de la propia Comunitat Valenciana o de otra.

Entidad 1	De su comunitat autònoma
Entidad 2	Menos clientela de mi propia comunidad autónoma
Entidad 3	No prevalece ninguna procedencia
Entidad 4	Este año más de la comunidad autónoma

Como observamos, la mitad de las entidades recibían más clientela de su propia comunitat que de fuera. Además, encontramos una minoría en la que ha disminuido la clientela de la propia comunidad.

A continuación, nos centramos en lo observado en el verano 2020 para poder así comparar la procedencia de la clientela que reciben actualmente respecto años anteriores.

Entidad 1	Mayoritariamente nacional
Entidad 2	Mayoritariamente nacional
Entidad 3	Mayoritariamente nacional
Entidad 4	Mayoritariamente nacional



Como podemos observar, la respuesta ha sido unánime, todas las entidades entrevistadas coinciden en que la mayoría de la clientela proviene de territorio nacional.

Esto es una consecuencia directa de la crisis del COVID-19, debido a la cual, países europeos, los principales consumidores del sector marítimo y recreativo de nuestras costas, han considerado extremar las precauciones. Esto lo hemos podido apreciar en medidas como imposiciones de cuarentenas a sus residentes a la vuelta de sus vacaciones o, incluso prohibiendo la salida del país con el cierre de fronteras.

Además, indagamos un poco más acerca de la clientela nacional. La siguiente pregunta fue para saber si la clientela nacional provenía de la misma Comunitat o de otras Comunidades.

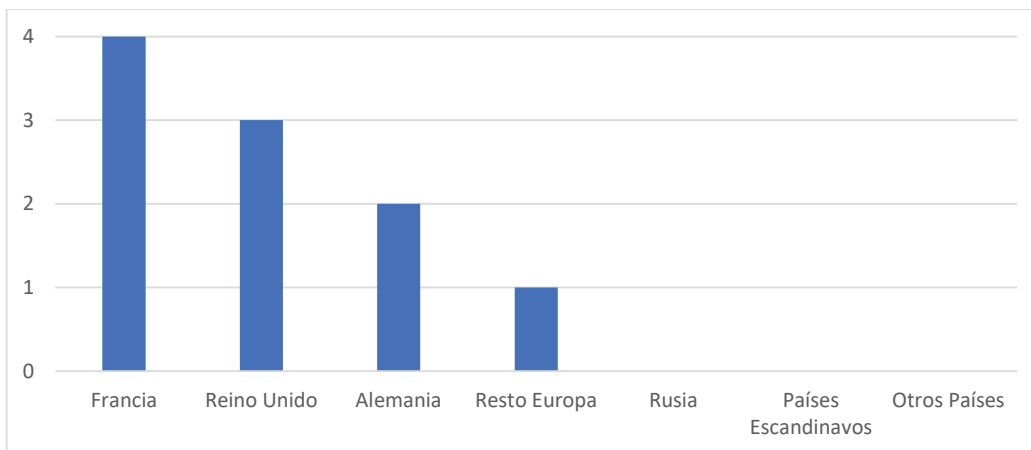
Entidad 1	Mayoría de la comunitat valenciana
Entidad 2	Mayoría de la comunitat valenciana
Entidad 3	Porcentaje parecido
Entidad 4	Mayoría de la comunitat valenciana



Observamos una mayor procedencia de clientela de nuestra Comunitat Valenciana pues es la que prevalece en el 75% de las asociaciones entrevistadas.

Por otro lado, sobre la clientela extranjera, nuestras entidades entrevistadas respondieron que la procedencia de dicha clientela es la siguiente:

Entidad 1	Francia, Reino Unido
Entidad 2	Francia, Reino Unido, Alemania, Resto de Europa
Entidad 3	Francia, Reino Unido, Alemania
Entidad 4	Francia



2.2. Medidas sanitarias.

La primera pregunta de este apartado era para conocer si las asociaciones habían tenido algún problema con la clientela a la hora de someterse a las medidas sanitarias de la entidad.

Entidad 1	No
Entidad 2	No
Entidad 3	No
Entidad 4	No

Como podemos observar, ninguna entidad nos ha trasladado ningún tipo de problema acerca de la aplicación de las medidas sanitarias.

También preguntamos si alguna medida de seguridad que se exigiese por parte de las autoridades, por las circunstancias, o por los clientes era considerada por las entidades entrevistadas como inútil, desaconsejable e incluso nociva.

Entidad 1	No
Entidad 2	No
Entidad 3	No
Entidad 4	No

De nuevo, la totalidad de las entidades entrevistadas consideran que no, es decir, consideran que todas las medidas han sido y están siendo adecuadas.

En la siguiente pregunta nos centramos en si dada su amplia experiencia es necesario implantar alguna nueva medida de seguridad.

Entidad 1	No
Entidad 2	No
Entidad 3	No
Entidad 4	Tal como se está actuando, higiene, mascarilla y distancia de seguridad.

Como vemos, en general, las entidades están de acuerdo en que las medidas implantadas son correctas, por lo que no es necesario implantar ninguna más concretamente. Además, una de las entidades entrevistadas considera que lo adecuado es implementar la higiene, con mascarillas y distancia social.

La última pregunta de este apartado fue acerca de si los trabajadores o colaboradores de la entidad están teniendo una percepción particular de riesgo debido al trato con el público.

Las entidades nos comentan que, en general, el comportamiento es correcto. Lo único que nos han hecho llegar es que en alguna ocasión se encuentran con clientes que no son conscientes del riesgo y a los que hay que recordarles el uso obligatorio de mascarilla y la distancia de seguridad.

2.3. Reservas online.

La primera pregunta de este apartado fue acerca de si la entidad ofrece sus servicios de forma online actualmente.

Entidad 1	No
Entidad 2	Sí
Entidad 3	No
Entidad 4	Sí



Como podemos observar, el 50% de las entidades entrevistadas ofrece sus servicios a través de internet.

La siguiente pregunta fue para saber si la entidad contaba con los medios necesarios para favorecer las reservas online antes de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19.

Entidad 1	No
Entidad 2	Sí
Entidad 3	No
Entidad 4	Sí



Como podemos observar, este Focus Group no ha modificado su disposición a las reservas online. Pues aquellas entidades que ya tenían esta posibilidad no la han modificado y, las que no la tenían no han puesto los medios para ello.

A la pregunta de si la adecuación a estos medios informáticos les ha supuesto algún problema, las asociaciones respondieron lo siguiente:

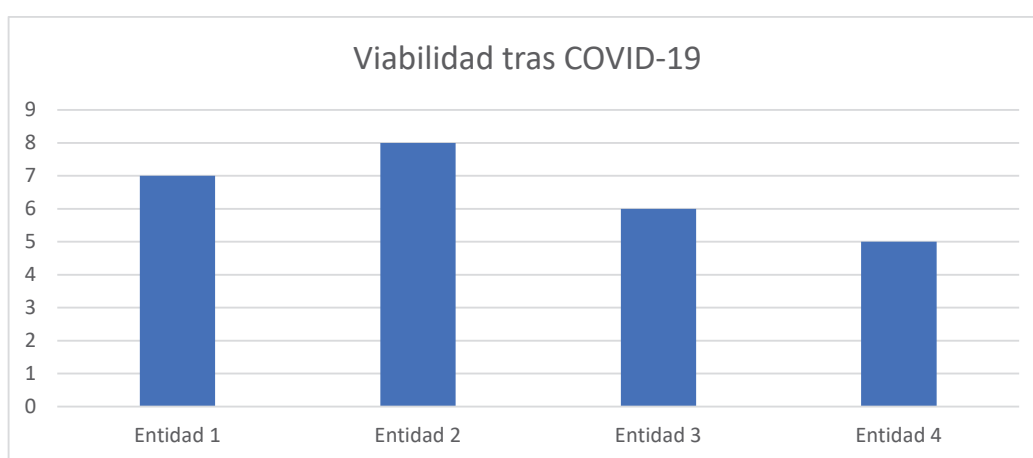
Entidad 1	No
Entidad 2	No
Entidad 3	Sí
Entidad 4	No

En general, a la mayoría de las entidades entrevistadas la adecuación a los medios informáticos no ha supuesto un problema para las empresas.

3. FORMULARIO 3 (1-7 septiembre)

La primera pregunta, de nuevo, fue acerca de la viabilidad de su entidad. En el primer cuestionario (1-15 julio) preguntamos acerca de la viabilidad previa a las circunstancias provocadas por el COVID-19. Ahora, preguntamos sobre esta viabilidad tras el período estival.

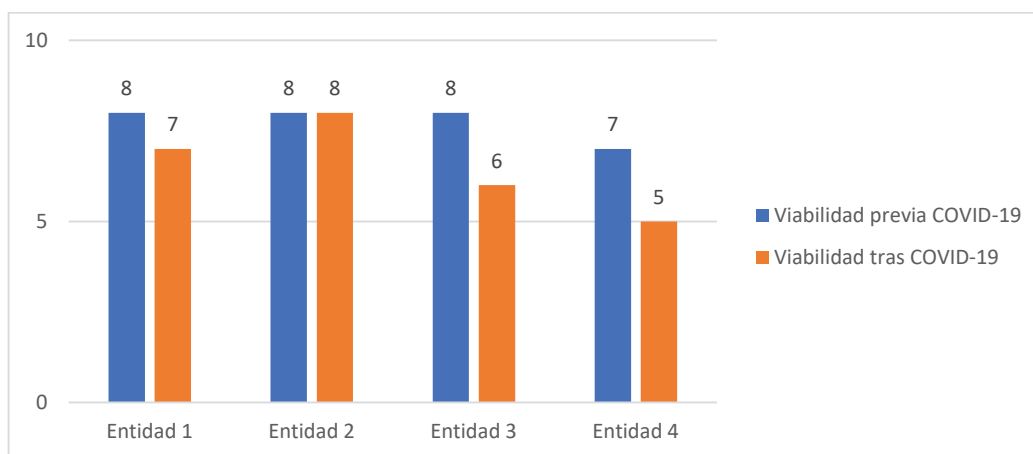
Entidad 1	7
Entidad 2	8
Entidad 3	6
Entidad 4	5



El principal motivo de volver a realizar esta pregunta fue poder comparar las percepciones de las entidades entrevistadas respecto a la viabilidad de sus entidades.

Como podemos observar, en el 75% de las entidades entrevistadas la percepción final de la viabilidad ha disminuido entre 1 y 2 puntos respecto a la que se tenía antes del COVID-19.

Únicamente encontramos una entidad que no considera que la crisis sanitaria haya condicionado su viabilidad.



Otra de las cuestiones planteadas fue la comparación entre esta particular temporada y las de años anteriores.

Entidad 1	Temporada más positiva que la media
Entidad 2	Temporada atípica, pero llevadera y salvable
Entidad 3	Temporada atípica, pero llevadera y salvable
Entidad 4	Temporada atípica, pero llevadera y salvable



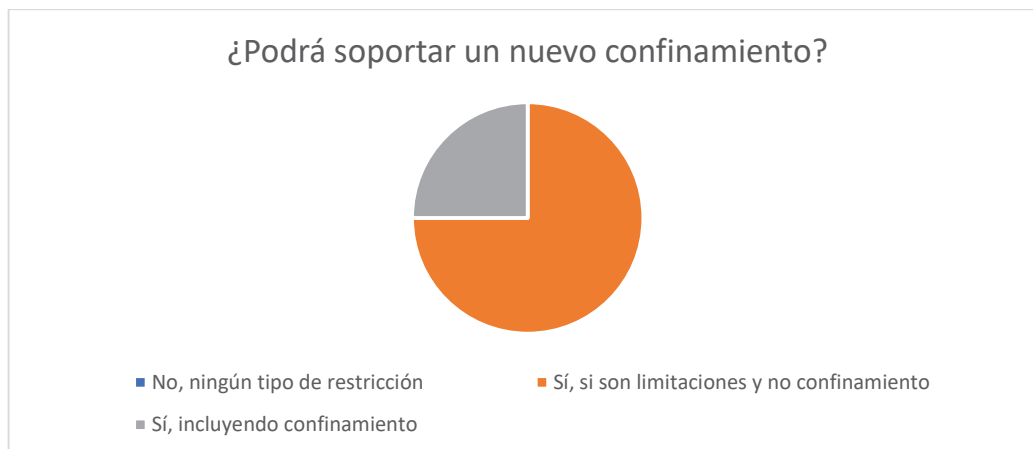
Como podemos observar, la gran mayoría de las entidades entrevistadas consideran que la temporada ha sido atípica, pero consideran que aun así, no se han ocasionado grandes perjuicios a la entidad pues consideran que ha sido salvable.

Además, encontramos que una de las entrevistadas ha considerado esta temporada como más positiva que otras anteriores.

Una de las cuestiones que preocupa a la población es la posibilidad de nuevas restricciones o, incluso, un confinamiento total. Acerca de esta cuestión, las entidades nos comentaron su percepción acerca de si la entidad sería viable al afrontar un nuevo confinamiento. Las respuestas fueron las siguientes:

Entidad 1	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total.
-----------	---

Entidad 2	Sí, incluyendo un confinamiento similar al anterior.
Entidad 3	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total.
Entidad 4	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total.



En general, todas las entidades serían capaces de afrontar nuevas medidas que incluyan limitaciones pero, solo un 25% podría afrontar un confinamiento total de la población.

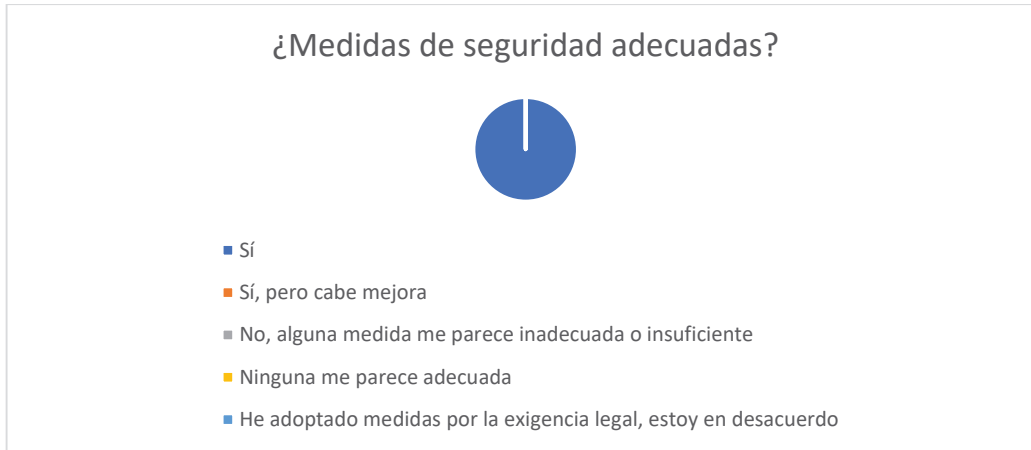
Parece que al menos una parte de la población tiene la percepción de que la mar y el entorno son pocos propicios al contagio por coronavirus y que, además, estas actividades se suelen realizar de forma individual o dentro de un núcleo de individuos muy controlado o familiar.

Entidad 1	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.
Entidad 2	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.
Entidad 3	Debería hacerse un estudio sobre los niveles de riesgo hay en los deportes náuticos.
Entidad 4	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.

Esta cuestión se la planteamos a las entidades entrevistadas y, todas ellas coinciden en que las actividades son más seguras que las de otros sectores que no sean del ámbito marítimo. Además, una de ellas considera relevante la realización de un estudio para concretar los niveles de riesgo que pudieran causar los deportes náuticos y así tener la certeza de que esta actividad es más segura con relación a los contagios de COVID-19.

La siguiente pregunta fue acerca de las medidas de seguridad. Les preguntamos si consideraban que, tanto las medidas como los protocolos adoptados este verano para sus trabajadores o clientes y visitantes les parecían adecuados o suficientes.

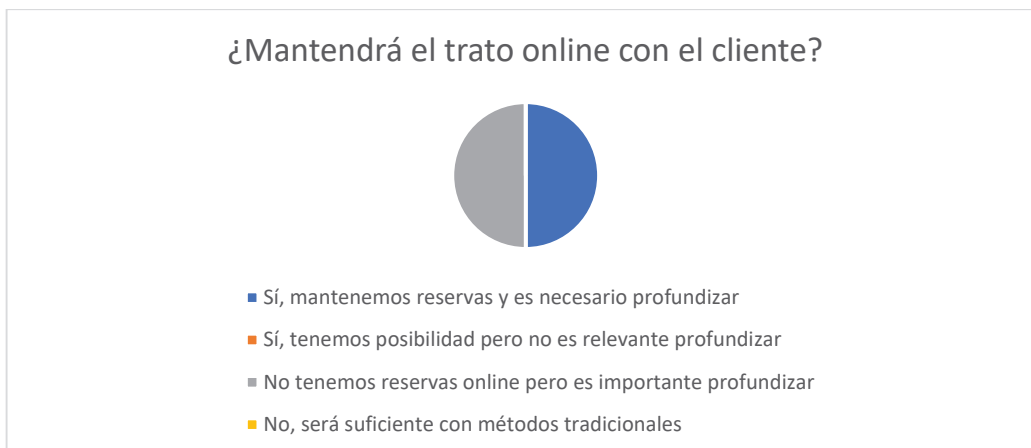
Entidad 1	Sí
Entidad 2	Sí
Entidad 3	Sí
Entidad 4	Sí



Como podemos observar la totalidad de las entidades entrevistadas nos confirman que las medidas adoptadas han sido adecuadas.

La siguiente pregunta fue acerca de si las entidades mantendrían el trato online con el cliente una vez finalice la crisis sanitaria. También preguntamos, independientemente de que utilicen esta tecnología o no, si consideraban importante profundizar en la digitalización y trato online con el cliente. Las respuestas fueron las siguientes:

Entidad 1	No tenemos reservas online pero es importante
Entidad 2	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
Entidad 3	No tenemos reservas online pero es importante
Entidad 4	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar



Como podemos observar, las entidades que ofrecen este servicio lo van a mantener y, además, creen necesario seguir profundizando en esta tecnología. Por otro lado, los que no tienen el apartado de reservas online, consideran, igualmente, la importancia de esta tecnología.

Como ya hemos venido preguntando en los otros formularios, las concesiones Administrativas son objeto fundamental del estudio. En este último cuestionario nos quisimos centrar en la visión de las entrevistadas en las posibles ayudas, mejoras o beneficios que se hayan podido otorgar la Administración.

Primero preguntamos si las entidades tenían licencia de actividad temporal o una concesión Administrativa sobre el dominio público.

Entidad 1	Requiere concesión /
Entidad 2	Requiere concesión / La Administración ha adoptado alguna medida beneficiosa.
Entidad 3	Requiere concesión / La Administración ha adoptado alguna medida beneficiosa.
Entidad 4	Requiere concesión / La Administración ha adoptado alguna medida beneficiosa.

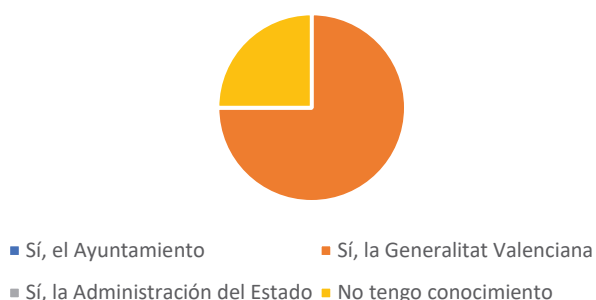
Como podemos observar, todas las entidades entrevistadas tienen concesión.

Además, la mayoría tiene conocimiento de que la Administración haya adoptado alguna medida que haya paliado o mejorado las condiciones de su entidad esta temporada.

En la siguiente pregunta profundizamos un poco más acerca de esta medida. Les preguntamos si eran conocedores de deducciones, rebajas de canon o facilidades y, por parte de quién, venía dicho beneficio.

Entidad 1	No tengo conocimiento
Entidad 2	Sí, la Generalitat Valenciana ha dado facilidades
Entidad 3	Sí, la Generalitat Valenciana ha dado facilidades
Entidad 4	Sí, la Generalitat Valenciana ha dado facilidades

¿Es conocedor de que se haya aplicado alguna medida beneficiosa en su sector?

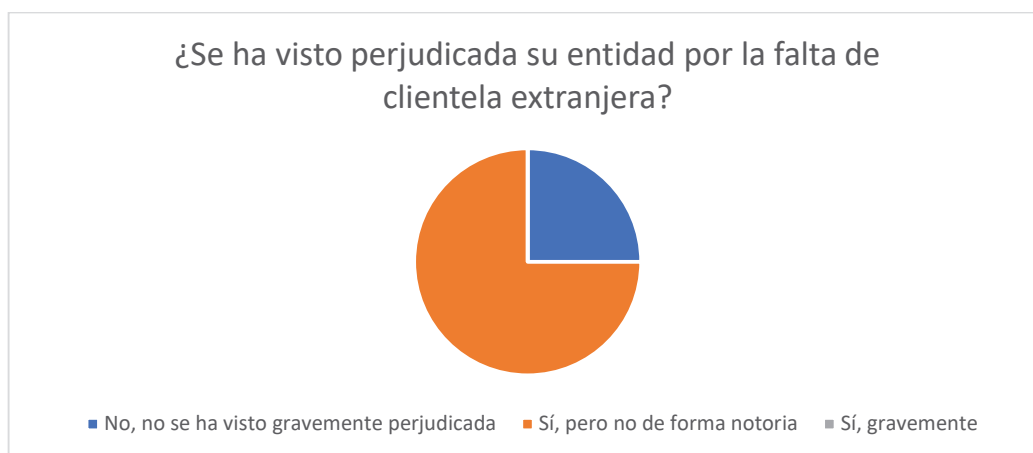


Como podemos observar, el 75% de las entidades entrevistadas tiene conocimientos de que se les haya otorgado alguna deducción, rebaja de canon o facilidad de pago o cumplimiento en

su ámbito. Además, son conocedores de que esta facilidad viene dada por parte de la Generalitat Valenciana.

Por último quisimos saber de qué forma las entidades se habían visto perjudicadas por la falta de clientela extranjera.

Entidad 1	No, mi actividad no se ha visto gravemente perjudicada.
Entidad 2	Sí, nos hemos visto perjudicados pero no de forma notoria.
Entidad 3	Sí, nos hemos visto perjudicados pero no de forma notoria.
Entidad 4	Sí, nos hemos visto perjudicados pero no de forma notoria.



Como era de esperar, la mayoría de entidades entrevistadas sí se han visto perjudicadas por la falta de clientela extranjera aunque no de forma notoria. Solamente un 25% nos confirma no haberse visto gravemente perjudicada.

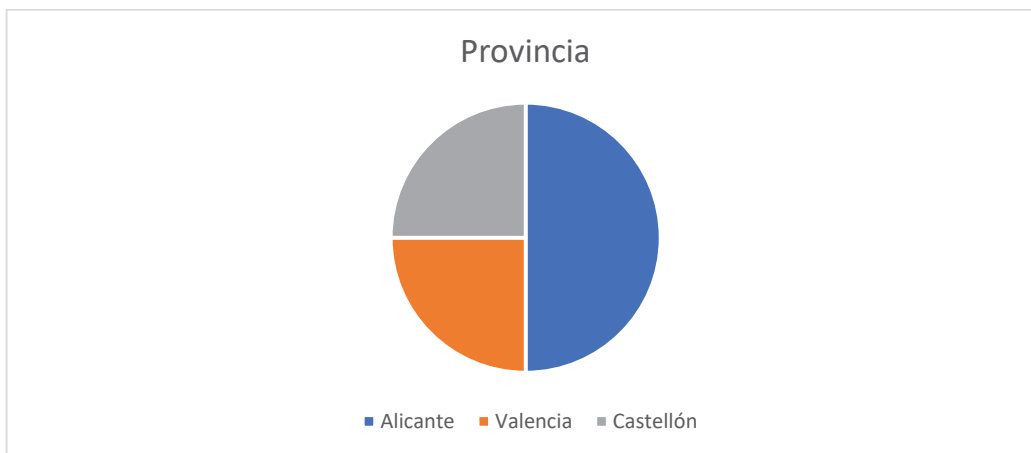
B. CHARTER Y BROKERAGE EMBARCACIONES VELA/MOTOR

1. FORMULARIO 1 (1-15 JULIO)

1.1. Datos generales sobre la empresa.

La primera cuestión, de nuevo, es el nombre de la entidad y acerca de la provincia en la que ejercen sus actividades.

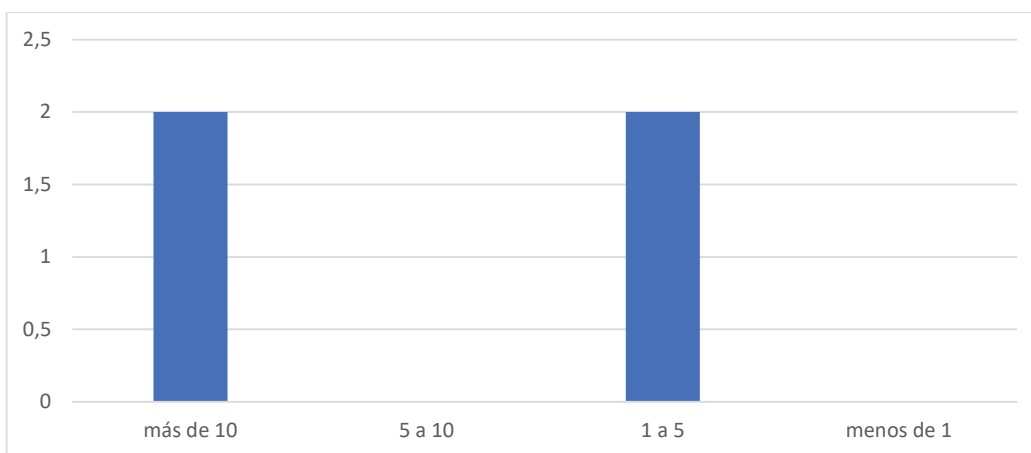
Empresa 1	Alacant
Empresa 2	Alacant
Empresa 3	València
Empresa 4	Castellón



A diferencia del primer Focus Group, aquí encontramos empresas de todas las edades, desde las que llevan entre 1 y 5 años hasta aquellas que ya llevan más de 10 años funcionando.

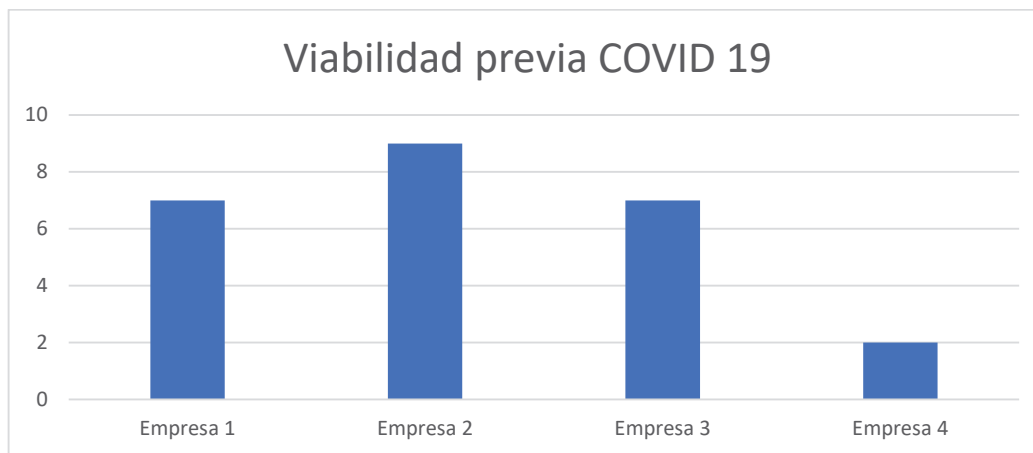
Por supuesto, las respuestas que se darán a continuación deben leerse teniendo en cuenta que, las empresas más jóvenes, probablemente, serán más inestables en comparación con aquellas entidades con un largo recorrido en el sector.

Empresa 1	Más de 10
Empresa 2	1 a 5 años
Empresa 3	Más de 10 años
Empresa 4	1 a 5 años



La pregunta de la viabilidad es, por tanto, obligatoria. Como era de esperar, en esta pregunta encontramos respuestas muy variadas.

Empresa 1	7
Empresa 2	9
Empresa 3	7
Empresa 4	2



Las empresas entrevistadas que pertenecen a la provincia d'Alacant califican esta viabilidad con una media de 8 sobre 10. Encontramos una similitud en la empresa entrevistada de la provincia de València (7 de 10).

Sin embargo, la muestra entrevistada de la provincia de Castelló ha calificado su viabilidad previa al COVID-19 con un 2 sobre 10. Despuntando notablemente sobre las entidades valencianas y alicantinas.

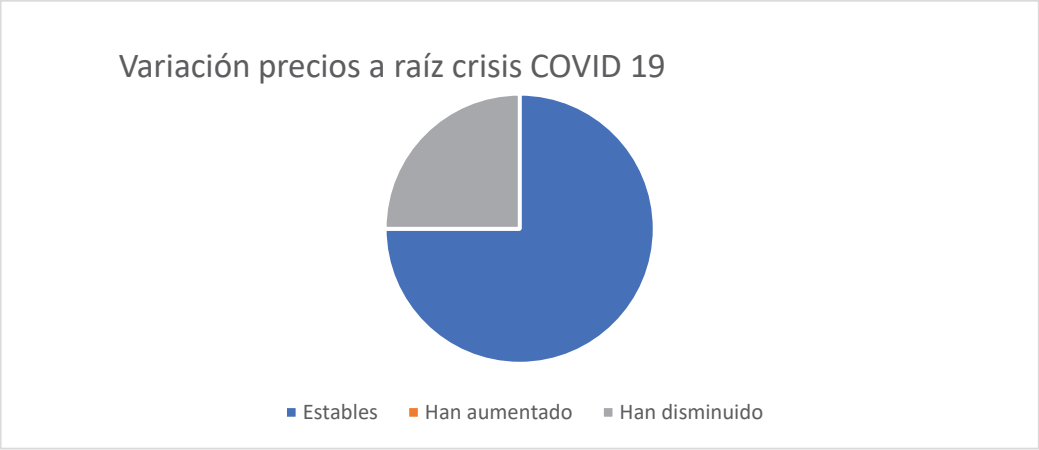
Sobre si la crisis del COVID podría afectar a la viabilidad de la empresa obtuvimos, de nuevo, diversas respuestas.

Empresa 1	No afecta significativamente
Empresa 2	Puede condicionar viabilidad
Empresa 3	Sobrellevar consecuencias
Empresa 4	No viable

En este Focus Group las respuestas oscilan desde que esta situación podría afectar gravemente a la viabilidad de la empresa, hasta aquellas entidades que consideran que las consecuencias se podrían sobrellevar sin grandes dificultades.

Respecto a los precios de este verano, las respuestas obtenidas fueron las siguientes.

Empresa 1	Han disminuido
Empresa 2	Precios estables
Empresa 3	Precios estables
Empresa 4	Precios estables



En general, los precios de los servicios prestados se han mantenido estables. Sin embargo, como podemos observar alguna de las empresas de la muestra, ha considerado una disminución en el precio.

Acerca del nivel de contratación de este particular verano, obtuvimos las siguientes respuestas:

Empresa 1	Mismo nivel contrataciones
Empresa 2	Mismo nivel contrataciones
Empresa 3	Menor nivel contrataciones
Empresa 4	Menor nivel contrataciones



Como podemos observar, la mitad de entidades entrevistadas ha declarado haber contratado menos personal. Concretamente, la empresa 3 ha contratado un 25% menos y la empresa 4 un 60% menos. Por su parte, las empresas 1 y 2 han mantenido el 100% del nivel de contratación de años anteriores.

De nuevo, preguntamos a este Focus Group acerca de si se habían realizado ERTES. La respuesta fue unánime, ninguna de las empresas de la muestra de Charter y Brokerage ha tenido que realizar un ERTE a la plantilla.

Empresa 1	No ERTE
Empresa 2	No ERTE

Empresa 3	No ERTE
Empresa 4	No ERTE



1.2. Medidas sanitarias.

Todas las empresas que se incluyen en este estudio, independientemente del Focus Group, han modificado las medidas sanitarias que llevaba a cabo su empresa. Además, para hacer frente a estas nuevas medidas han tenido que comprar material o hacer adecuaciones en sus instalaciones.

Empresa 1	Inversión asumible
Empresa 2	Inversión no significativa
Empresa 3	Inversión no significativa
Empresa 4	Inversión no significativa

Sin embargo, esta inversión para llevar a cabo los protocolos sanitarios no supone una inversión significativa para ninguna empresa entrevistada.

Otra de las cuestiones realizadas fue acerca de nuevas contrataciones para cubrir necesidades que han aparecido a raíz de la crisis sanitaria. Estas nuevas contrataciones pueden comprender desde contrataciones de equipos de limpieza especializados, nuevo personal de seguridad, técnicos informáticos para facilitar las reservas online, etc.

Empresa 1	Nuevas contrataciones servicios auxiliares
Empresa 2	Nuevas contrataciones servicios auxiliares
Empresa 3	No contrataciones servicios auxiliares
Empresa 4	No contrataciones servicios auxiliares

Sobre este personal especializado hemos observado que la mitad de las entrevistadas no ha tenido que contratar a nuevo personal. Encontramos otra mitad que ha informado de haber tenido que contratar nuevo personal de limpieza.

A pesar de que no existe un protocolo específico para el sector, las compañías consideran que las medidas que deben llevar a cabo actualmente son correctas.

1.3. Concesiones Administrativas.

Por lo general, hemos observado que las empresas incluidas en este Focus Group no tienen concesiones o autorizaciones Administrativas concedidas.

Empresa 1	No
Empresa 2	No
Empresa 3	Sí (Marina)
Empresa 4	No



Sin embargo, hemos encontrado la excepción en la provincia d'Alacant, dónde una de las empresas, tiene la concesión sobre una Marina. Esta entidad ha visto limitado sus derechos concesionales pues, como bien nos ha explicado: "al estar dentro de la Marina, únicamente podían acceder a ella por una situación urgente".

1.4. Previsiones e incidencias.

En este apartado, de nuevo, le preguntamos a las empresas acerca de su percepción sobre los servicios que ofrecen y los posibles problemas que puedan surgir de ellos.

Este grupo no se ha planteado suprimir ningún servicio o prestación de las que ofrecía en años anteriores. Sin embargo, sí ha tenido que reinventarse para poder ofrecer dichos servicios. En general, han tenido que cambiar las clases físicas por clases online, de esta forma respetan las medidas sanitarias y no pierden clientela.

Empresa 1	Más clientela
Empresa 2	Más clientela
Empresa 3	Menos clientela
Empresa 4	Menos clientela



Respecto a la clientela, en la costa Blanca consideran que habrá más clientela que en la temporada anterior. Por su parte, en la costa Azahar piensan que habrá menos que años anteriores.

Al tratarse de una actividad estacional, los beneficios se están viendo muy mermados. Los gastos de la temporada, sumados a los de los meses que han permanecido cerrados hace que, este año sea especialmente complejo. Es por ello por lo que las empresas de este grupo consideran pedir a la Administración una reducción de tasas y costes de amarre.

2. FORMULARIO 2 (agosto)

Este formulario se centra en preguntas acerca de sus percepciones durante finales de julio y el mes de agosto, tiempo en el que suponemos que en condiciones normales, de una temporada usual, habría más movimiento de clientela.

2.1. Clientela

La primera pregunta nos indica si la clientela, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, era en su mayoría, nacional o extranjera.

Empresa 1	No prevalece ninguna procedencia
Empresa 2	Prevalece clientela nacional
Empresa 3	Prevalece clientela nacional
Empresa 4	Ha disminuido la clientela extranjera

Como podemos observar, el 50% de las entrevistadas nos comunican que la mayoría de su clientela es nacional.

Siguiendo con este patrón de pregunta, la siguiente fue sobre si, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, la clientela había sido, en su mayoría, proveniente de la propia Comunitat Valenciana o de otra comunidad.

Empresa 1	De fuera de mi comunidad autónoma
Empresa 2	De dentro de mi comunidad autónoma
Empresa 3	De dentro de mi comunidad autónoma
Empresa 4	Han disminuido ambas opciones

Como observamos, la mitad de las empresas recibían más clientela de la propia comunitat que de fuera. También encontramos una minoría cuya clientela, en general, procedía de fuera de la Comunitat Valenciana.

A continuación, nos centramos en lo observado en el verano 2020 para poder así comparar la procedencia de la clientela que reciben actualmente respecto años anteriores.

Empresa 1	Mayoritariamente nacional
Empresa 2	Mayoritariamente nacional
Empresa 3	Mayoritariamente nacional
Empresa 4	Mayoritariamente nacional



Como podemos observar, la respuesta ha sido unánime, todas las empresas entrevistadas coinciden en que la mayoría de la clientela proviene de territorio nacional.

Esto una consecuencia directa de la crisis del COVID-19, debido a la cual, países europeos han considerado extremar las precauciones ya sea imponiendo cuarentenas a sus residentes a la vuelta de sus vacaciones o, incluso prohibiendo la salida del país con el cierre de fronteras.

Además, indagamos un poco más acerca de la clientela nacional. La siguiente pregunta fue para saber si la clientela nacional provenía de la misma Comunitat o de otras Comunidades.

Empresa 1	Mayoría Comunitat Valenciana
Empresa 2	Mayoría Comunitat Valenciana
Empresa 3	Mayoría Comunitat Valenciana
Empresa 4	Mayoría otras Comunidades

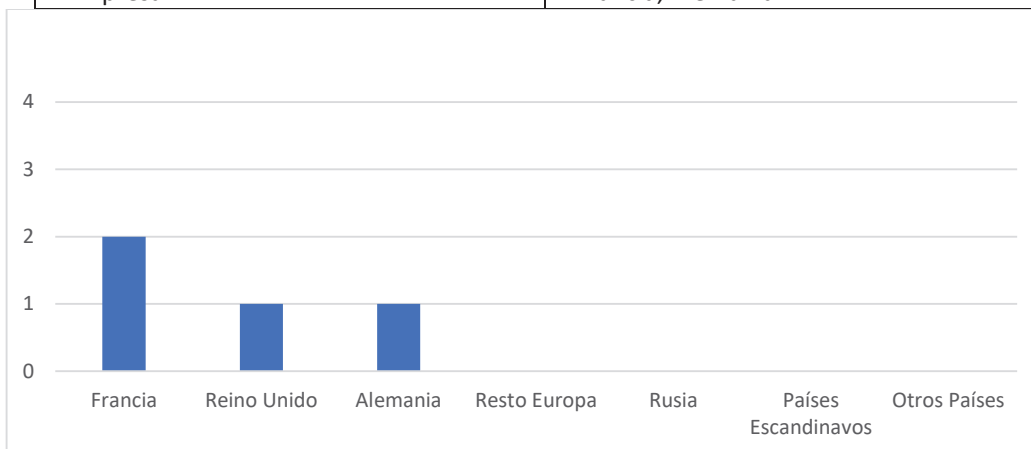


Observamos una mayor procedencia de clientela de nuestra Comunitat Valenciana pues es la que prevalece en el 75% de las empresas entrevistadas.

Las empresas que han comentado que la mayoría de su clientela es de fuera de la Comunitat Valenciana, nos indican que esta clientela procede de comunidades interiores como por ejemplo, Madrid o Castilla.

Por otro lado, sobre la clientela extranjera, nuestras empresas entrevistadas respondieron que la procedencia de dicha clientela es la siguiente:

Empresa 1	Francia, Reino Unido
Empresa 2	
Empresa 3	
Empresa 4	Francia, Alemania



2.2. Medidas sanitarias.

La primera pregunta de este apartado era para conocer si las empresas habían tenido algún problema con la clientela a la hora de someterse a las medidas sanitarias de la entidad.

Empresa 1	No
Empresa 2	No
Empresa 3	No
Empresa 4	No

Como podemos observar, ninguna entidad nos ha trasladado ningún tipo de problema acerca de la aplicación de las medidas sanitarias.

También preguntamos si alguna medida de seguridad que se exigiese por parte de las autoridades, por las circunstancias, o por los clientes era considerada por la entidades entrevistadas como inútil, desaconsejable e incluso nociva.

Empresa 1	No
Empresa 2	No
Empresa 3	No
Empresa 4	No

De nuevo, la totalidad de las empresas entrevistadas consideran que no, es decir, consideran que todas las medidas son adecuadas.

En la siguiente pregunta nos centramos en si dados sus conocimientos y su experiencia es necesario implantar alguna nueva medida de seguridad.

Empresa 1	No
Empresa 2	No
Empresa 3	No
Empresa 4	No

Otra vez, el 100% de las empresas coinciden en que las medidas establecidas son correctas, no siendo necesario implantar ninguna más.

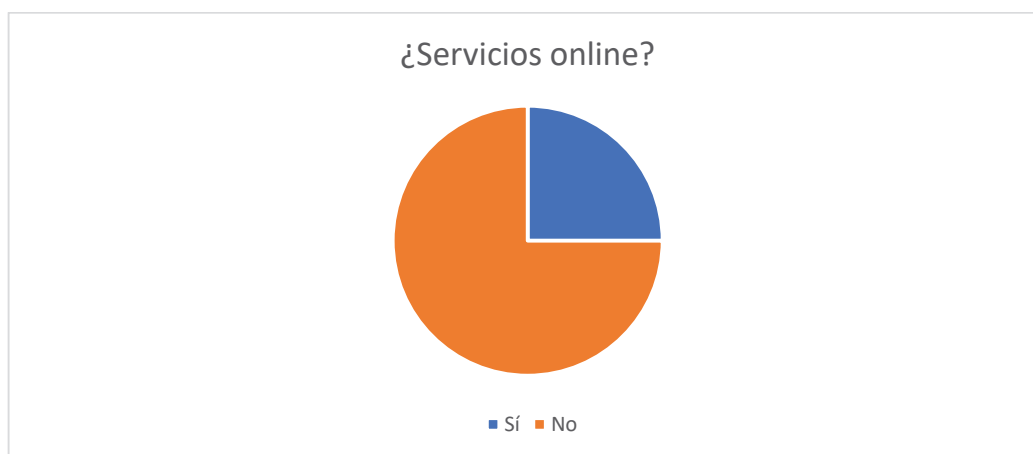
La última pregunta de este apartado fue acerca de si los trabajadores o colaboradores de la entidad están teniendo una percepción particular de riesgo debido al trato con el público.

Las empresas nos comentan que, en general, sus trabajadores y colaboradores se sienten tranquilos y, lo único que nos han hecho llegar es que en alguna ocasión deben recordar que el uso de la mascarilla es obligatorio.

2.3. Reservas online.

La primera pregunta de este apartado fue acerca de si la empresa ofrece sus servicios de forma online actualmente.

Empresa 1	No
Empresa 2	No
Empresa 3	No
Empresa 4	Sí



Como podemos observar, sólo un 25% de las empresas entrevistadas ofrece sus servicios a través de internet.

La siguiente pregunta fue para saber si la empresa contaba con los medios necesarios para favorecer las reservas online antes de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19.

Empresa 1	No
Empresa 2	No
Empresa 3	No
Empresa 4	Sí



Como podemos observar, este Focus Group no ha modificado su disposición a las reservas online. Pues aquellas empresas que ya tenían esta posibilidad no la han modificado y, las que no la tenían no han puesto los medios para ello.

A la pregunta de si la adecuación a estos medios informáticos les ha supuesto algún problema, las empresas respondieron lo siguiente:

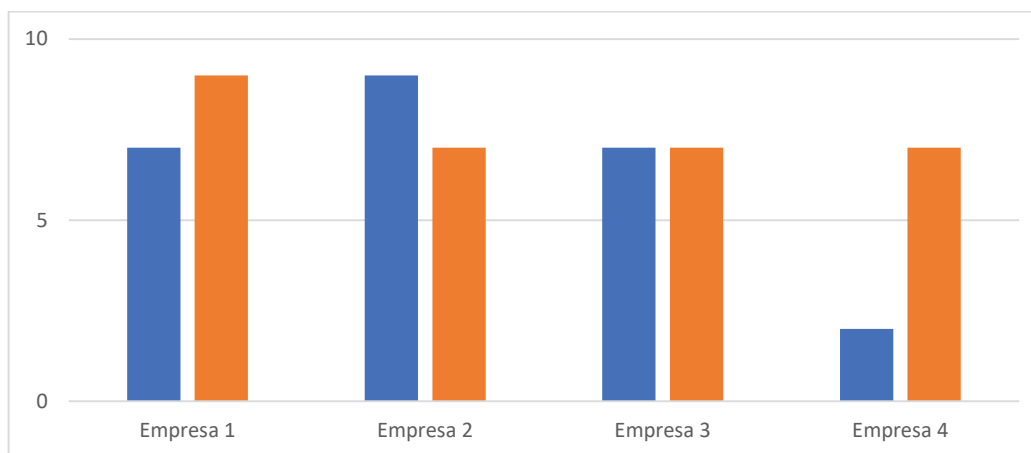
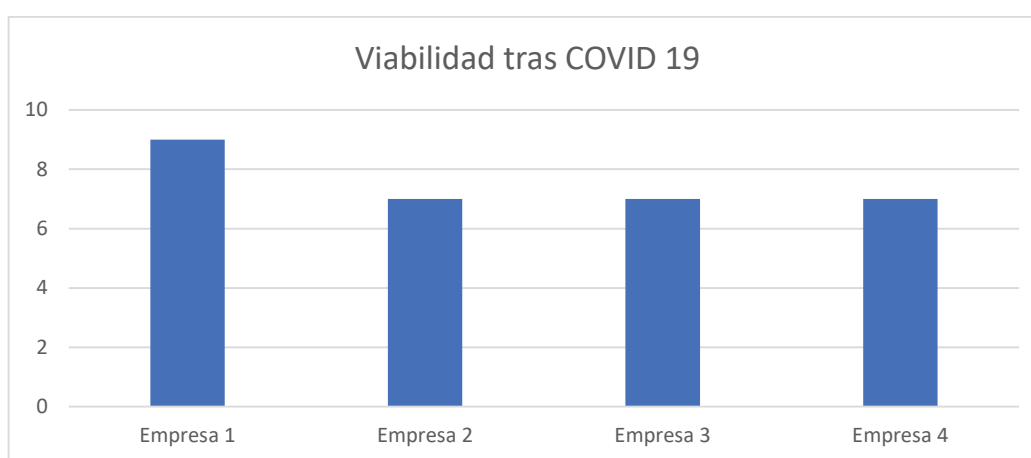
Empresa 1	No
Empresa 2	No
Empresa 3	No
Empresa 4	Sí

En general, la adecuación a los medios informáticos no ha supuesto un problema para las empresas.

3. FORMULARIO 3 (1-7 sept)

La primera pregunta, de nuevo, fue acerca de la viabilidad de su entidad. En el primer cuestionario (1-15 julio) preguntamos acerca de la viabilidad previa a las circunstancias provocadas por el COVID-19. Ahora, preguntamos sobre esta viabilidad tras el período estival.

Empresa 1	9
Empresa 2	7
Empresa 3	7
Empresa 4	7



Como podemos observar en la gráfica superior, encontramos que dos de las empresas entrevistadas han aumentado su percepción sobre la viabilidad de su empresa en comparación con principios de verano, y, como vemos, la empresa 4 ha aumentado en 4 puntos.

Por otro lado, encontramos que una de las empresas no ha cambiado de parecer sobre la percepción de su empresa y otra ha disminuido la percepción de su viabilidad.

Otra de las cuestiones planteadas fue la comparación entre esta particular temporada y con la de años anteriores.

Empresa 1	Temporada más positiva que la media
Empresa 2	Temporada atípica, pero llevadera y salvable
Empresa 3	Temporada atípica, pero llevadera y salvable
Empresa 4	Temporada más positiva que la media

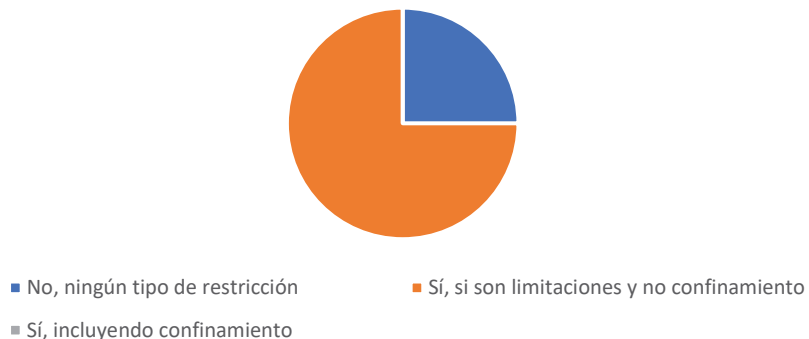


En esta cuestión vemos que las opiniones se han dividido en dos, por un lado, un 50% de las empresas entrevistadas consideran que la temporada, en comparación a las anteriores, es atípica pero, aun así llevadera, y el otro 50% considera que es más positiva que otras anteriores.

Una de las cuestiones que preocupa a la población es la posibilidad de nuevas restricciones o, incluso, un confinamiento total. Acerca de esta cuestión, las entidades nos comentaron su percepción acerca de si la entidad sería viable al afrontar un nuevo confinamiento. Las respuestas fueron las siguientes:

Empresa 1	Cualquier restricción afectaría a mi viabilidad
Empresa 2	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total.
Empresa 3	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total.
Empresa 4	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total.

¿Podrá soportar un nuevo confinamiento?



Como vemos, en general, el 75% de las empresas entrevistadas creen que podrían continuar con su negocio si hubieran nuevas limitaciones pero no podrían con un confinamiento total como el del pasado mes de marzo. Un 25% de las empresas entrevistadas considera que su negocio no podría continuar si fuera obligatorio un nuevo confinamiento total o cualquier medida de restricción.

Parece que al menos una parte de la población tiene la percepción de que la mar y el entorno son pocos propicios al contagio por coronavirus y que, además, estas actividades se suelen realizar de forma individual o dentro de un núcleo de individuos muy controlado o familiar.

Empresa 1	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.
Empresa 2	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.
Empresa 3	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.
Empresa 4	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.

Esta cuestión se la planteamos a las entidades entrevistadas y, todas ellas coinciden en que las actividades son más seguras que las de otros sectores que no sean del ámbito marítimo.

La siguiente pregunta fue acerca de las medidas de seguridad. Les preguntamos si consideraban que, tanto las medidas como los protocolos adoptados este verano para sus trabajadores, clientes y visitantes les parecían adecuados o suficientes.

Empresa 1	Sí
Empresa 2	Sí
Empresa 3	Sí
Empresa 4	Sí

¿Medidas de seguridad adecuadas?



- Sí
- Sí, pero cabe mejora
- No, alguna medida me parece inadecuada o insuficiente
- Ninguna me parece adecuada
- He adoptado medidas por la exigencia legal, estoy en desacuerdo

Como vemos, todas las empresas entrevistadas consideran que las medidas adoptadas han sido suficientes y adecuadas, por lo que no es necesario modificaciones.

La siguiente pregunta fue acerca de si las entidades mantendrían el trato online con el cliente una vez finalice la crisis sanitaria.

También preguntamos, independientemente de que utilicen esta tecnología o no, si consideraban importante profundizar en la digitalización y trato online con el cliente. Las respuestas fueron las siguientes:

Empresa 1	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
Empresa 2	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
Empresa 3	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
Empresa 4	No tenemos reservas online pero es importante

¿Mantendrá el trato online con el cliente?



- Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
- Sí, tenemos posibilidad pero no es relevante profundizar
- No tenemos reservas online pero es importante profundizar
- No, será suficiente con métodos tradicionales

Como vemos, todas las entidades consideran que es necesario profundizar en la digitalización con sus clientes, nuevas medidas que favorezcan las reservas online, excepto una de ellas, todas las demás entidades tienen actualmente un medio online con el que comunicarse con sus clientes.

Como ya hemos venido preguntando en los otros formularios, las concesiones Administrativas son objeto fundamental del estudio. En este último cuestionario nos quisimos centrar en la visión de las entrevistadas en las posibles ayudas, mejoras o beneficios que se hayan podido otorgar por parte de la Administración.

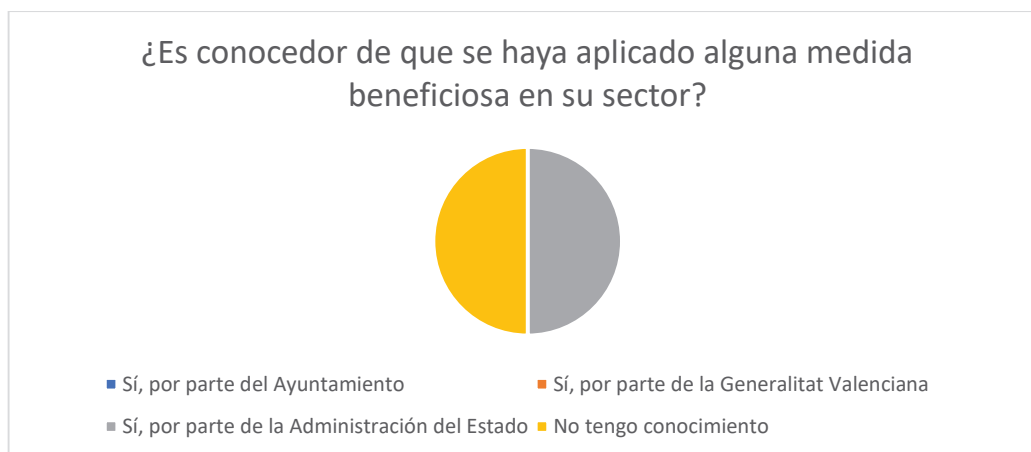
Primero preguntamos si las entidades tenían licencia de actividad temporal o una concesión Administrativa sobre el dominio público.

Empresa 1	
Empresa 2	
Empresa 3	Requiere licencia de actividad temporal / La Administración ha adoptado alguna medida beneficiosa.
Empresa 4	

Como vemos, solamente una de las entidades de este grupo tiene actualmente una licencia de actividad temporal. Además, es conocedor de que la Administración ha adoptado alguna medida que beneficia a la entidad.

En la siguiente pregunta profundizamos un poco más acerca de esta medida. Les preguntamos si eran conocedores de deducciones, rebajas de canon o facilidades y, por parte de quién, venía dicho beneficio.

Empresa 1	
Empresa 2	No tengo conocimiento
Empresa 3	Sí, la Administración del Estado ha dado facilidades
Empresa 4	

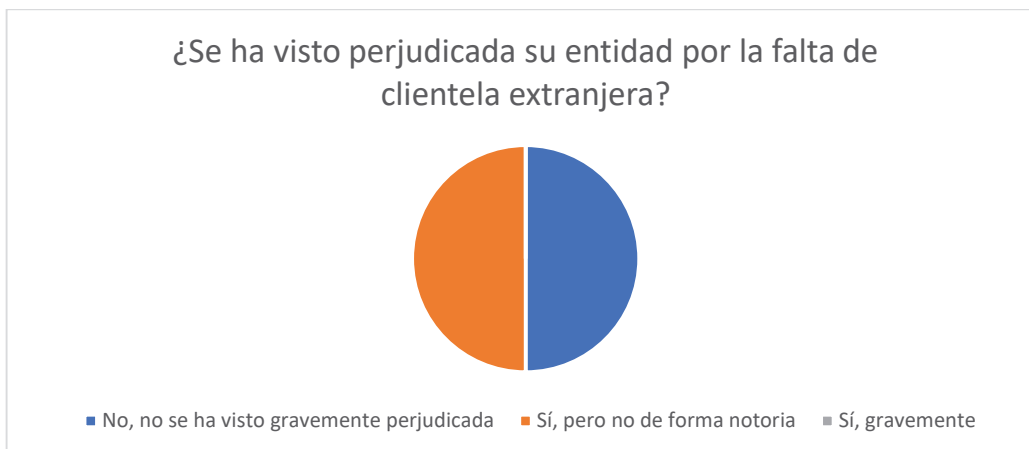


La entidad que tiene una licencia de actividad temporal nos ha informado de que es conocedora de que la Administración del Estado ha dado facilidades y beneficios.

Por último, quisimos saber de qué forma las entidades se habían visto perjudicadas por la falta de clientela extranjera.

Empresa 1	No, mi actividad no se ha visto gravemente perjudicada
-----------	--

Empresa 2	No, mi actividad no se ha visto gravemente perjudicada
Empresa 3	Sí, mi actividad se ha visto perjudicada pero no de forma notoria
Empresa 4	Sí, mi actividad se ha visto perjudicada pero no de forma notoria



Como vemos en el gráfico, encontramos un 50% de las entidades entrevistadas que nos confirma que su entidad no se ha visto perjudicada por la falta de clientela extranjera y un 50% que nos indica que pese haberse visto su entidad perjudicada, no ha sido de forma notoria.

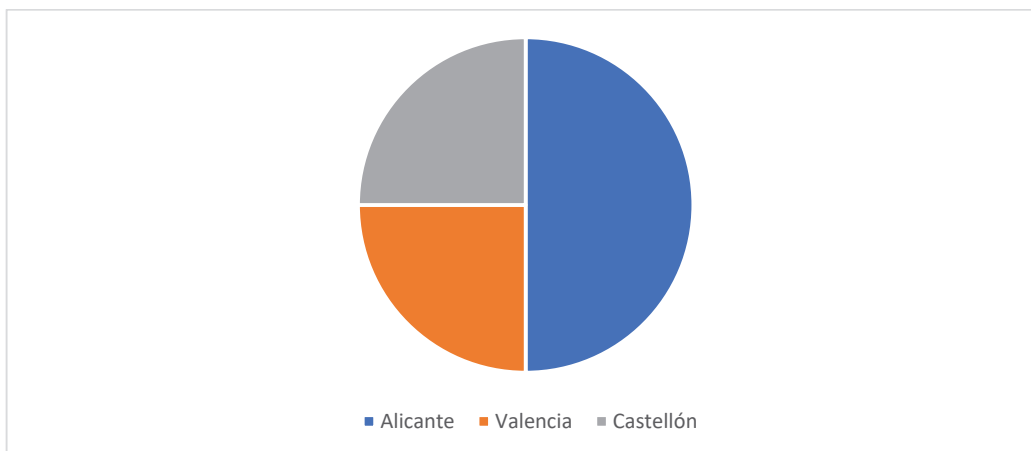
C. CENTROS Y ESCUELAS DE DEPORTE MARÍTIMOS Y PLAYAS.

1. FORMULARIO 1 (1-15 JULIO)

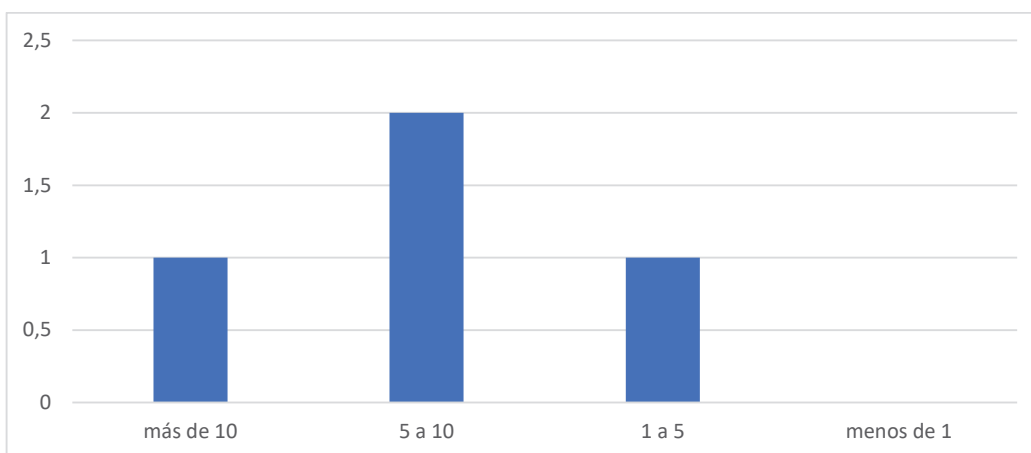
1.1. Datos generales.

La primera cuestión, de nuevo, es el nombre de la entidad y la provincia en la que ejercen sus actividades.

Empresa 5	Alacant
Empresa 6	Alacant
Empresa 7	València
Empresa 8	Castellón



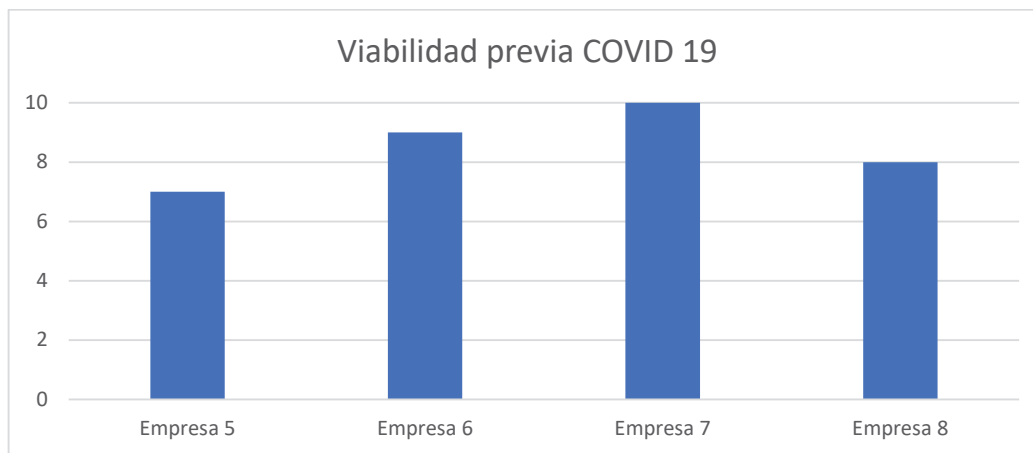
Empresa 5	5 a 10 años
Empresa 6	5 a 10 años
Empresa 7	1 a 5 años
Empresa 8	+ 10 años



En este grupo encontramos empresas jóvenes, en general, que no llegan a los 10 años de funcionamiento. Solo un 25% de las empresas entrevistadas llevan más de 10 años en el sector..

Sobre la viabilidad de su empresa, a principios de julio, obtuvimos las siguientes respuestas:

Empresa 5	7
Empresa 6	9
Empresa 7	10
Empresa 8	8



Al preguntarles por la viabilidad de su empresa, el 50% la califica con un sobresaliente (9-10 sobre 10). Por otro lado, la otra mitad la califica con un notable (7-8 sobre 10).

Sobre la probabilidad de que la situación provocada por el COVID-19 influya sobre la viabilidad anteriormente nombrada obtuvimos las siguientes respuestas:

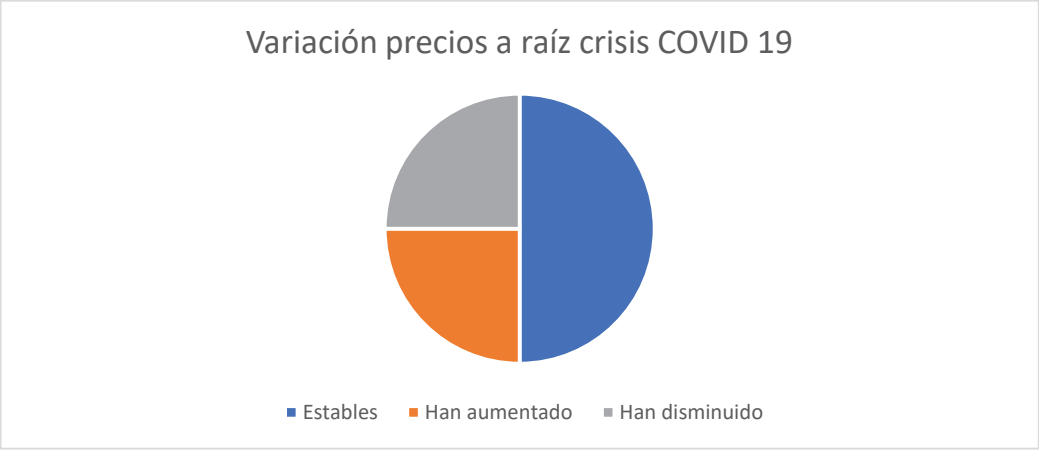
Empresa 5	Sobrellevar consecuencias durante cierto tiempo
Empresa 6	Sobrellevar consecuencias durante cierto tiempo
Empresa 7	Pueden condicionar viabilidad
Empresa 8	Nos afectará positivamente

Algunas entidades entrevistadas consideran que tendrán que sobrellevar las consecuencias durante un tiempo y, otras creen que esta crisis puede llegar a condicionar la viabilidad de su empresa en un futuro.

Cabe destacar que hay una minoría que nos comenta que la situación provocada por el COVID-19 les afectará positivamente.

Respecto a los precios de este verano, las respuestas obtenidas fueron las siguientes:

Empresa 5	Disminución precios
Empresa 6	Precio estable
Empresa 7	Precio estable
Empresa 8	Aumento de precios por motivos no relacionados con COVID-19



En general, los precios de los servicios prestados se han mantenido estables. Sin embargo, como podemos observar alguna de las empresas de la muestra, ha considerado una disminución en el precio.

Respecto al aumento de precios que podemos observar, la empresa nos especifica que ha habido un aumento pero que este no es debido a la crisis sanitaria.

Respecto al nivel de contrataciones, obtuvimos los siguientes datos:

Empresa 5	Menor nivel contrataciones
Empresa 6	Mismo nivel contrataciones
Empresa 7	Mismo nivel contrataciones
Empresa 8	Mismo nivel contrataciones



Solo un 25% de las empresas entrevistadas ha declarado haber contratado menos personal. Concretamente, la empresa 1 ha contratado un 75% menos. Por su parte, las empresas 2, 3 y 4 han mantenido el 100% del nivel de contratación de años anteriores.

Respecto a si se habían visto obligados a implantar un ERTE en su plantilla, las empresas respondieron lo siguiente.

Empresa 5	No ERTE
Empresa 6	No ERTE
Empresa 7	ERTE – Rescatado
Empresa 4	No ERTE



Solo una de las empresas entrevistadas ha tenido que recurrir a un ERTE y, a fecha de realizar este primer cuestionario, ya se habían rescatado a todos los trabajadores que se encontraban en él.

1.2. Medidas sanitarias.

Todas las empresas que se incluyen en este estudio, independientemente del Focus Group, han modificado las medidas sanitarias que llevaba a cabo su empresa. Además, para hacer frente a estas nuevas medidas han tenido que comprar material o hacer adecuaciones en sus instalaciones.

Sin embargo, ninguna de las empresas pertenecientes a este grupo ha tenido que contratar nuevo personal o servicios para hacer frente a las medidas sanitarias.

Empresa 5	No significativa
Empresa 6	Asumible
Empresa 7	
Empresa 4	No significativa

Esta inversión en medidas sanitarias es asumible para la gran mayoría de las empresas entrevistadas que componen este grupo.

En lo referente a las medidas impuestas por la Administración, la mayoría de las empresas las consideran correctas. Sin embargo, también nos comentan que, por mucho protocolo que se empeñen en imponer, la clientela tiene ciertas dificultades en respetar las medidas adoptadas.

1.3. Concesiones Administrativas.

La primera pregunta fue acerca de si tenían otorgada una concesión Administrativa.

Empresa 5	Sí
Empresa 6	Sí
Empresa 7	Sí
Empresa 8	Sí, "En trámite de renovación"



En este grupo nos encontramos con que la totalidad de las Escuelas Deportivas tienen concesión sobre la playa de su localidad. Y, una de ellas se encuentra en trámite de renovación de dicha concesión.

En este apartado, entendemos que es de aplicación, de nuevo, lo escrito sobre el DECRETO LEY 9/2020, de 3 de julio, del Consell, de medidas urgentes en los ámbitos de seguridad ferroviaria, de puertos de titularidad de la Generalitat y del taxi.

En este decreto encontramos por parte de la generalitat valenciana deducciones, facilidades y ventajas respecto al régimen normal de cánones y cobros de la concesión.

Sin embargo, una de las escuelas deportivas de este focus group, considera que los problemas ocasionados por el Estado de alarma, reviertan en una mejora consistente en una prórroga de un año sobre la concesión.

La situación de estas empresas no es igual a la de un Club Náutico, los cuales tienen concesiones otorgadas a largo plazo, tampoco la capacidad económica de una pequeña empresa es similar a la de una entidad del tamaño de un Club. Como vemos, existe una problemática específica en este tipo de empresas.

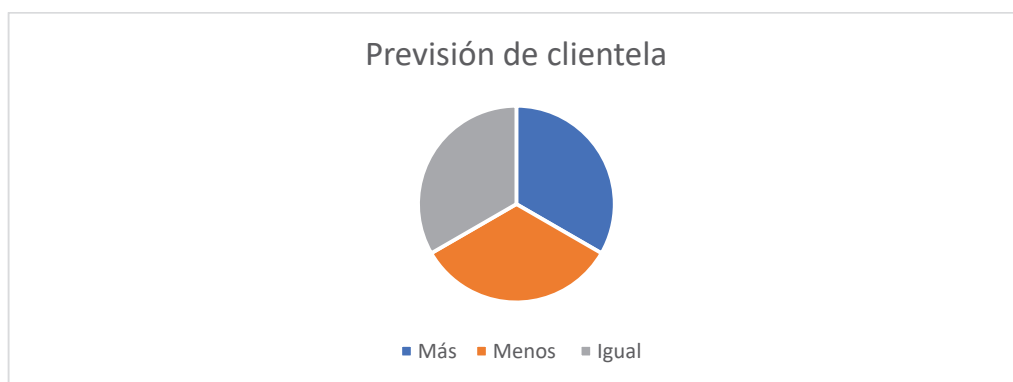
1.4. Previsiones e incidencias.

Las empresas entrevistadas han confirmado que han tenido que suprimir algún servicio o actividad.

El cambio que más hemos observado, según lo que nos han informado, ha sido el que han tenido que efectuar las empresas respecto a la forma habitual en la que se llevaban a cabo las clases, durante este año no se han podido hacer de forma presencial, por lo que se ha optado por las clases online.

Otras empresas se han enfrentado a casos en los que han tenido que suprimir actividades de vela, eventos deportivos, comidas populares, etc.

Empresa 5	Menos clientela
Empresa 6	No cambios significativos
Empresa 7	
Empresa 8	Más clientela



En lo referente a la clientela, tenemos diversas respuestas.

Un tercio de las sociedades que han respondido a esta pregunta, creen que habrá menos clientela que años anteriores. Según ellos, esto se puede deber a las reducciones de aforo a las que han tenido que hacer frente. Otro tercio cree que no cambiará la cantidad de clientela y, otro tercio comenta que, incluso, habrá más clientela.

Además, las que prestan actividades específicas para niños han optado por hacer grupos aún más reducidos, lo cual, efectivamente, se traduce en una menor clientela para esta temporada.

Estas compañías nos han ofrecido posibles soluciones que consideran que la Administración podría adoptar para sobrellevar los perjuicios que les ha causado la situación a la que nos enfrentamos. En general, solicitan una bajada de impuestos y cánones, la reducción de tasas y la no limitación de fechas de apertura y cierre.

2. FORMULARIO 2 (agosto)

2.1. Clientela

La primera pregunta nos indica si la clientela, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, era, en su mayoría, nacional o extranjera.

Empresa 5	Prevalece clientela nacional
Empresa 6	Prevalece clientela nacional
Empresa 7	
Empresa 8	Prevalece clientela nacional

Como podemos observar, la gran mayoría de las empresas entrevistadas nos comunican que la mayoría de su clientela era nacional.

Siguiendo con este patrón de pregunta, la siguiente fue sobre si, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, la clientela había sido, en su mayoría, proveniente de la propia Comunitat Valenciana o de otra.

Empresa 5	Siempre ha sido, en su mayoría, de la comunitat autònoma
Empresa 6	Más clientela de la comunidad que otros años.
Empresa 7	Siempre ha sido, en su mayoría, de la comunitat autònoma

Empresa 8	Misma procedencia que otros años
-----------	----------------------------------

Como podemos ver, el 50% de las empresas nos indica que, esa clientela nacional, en su mayoría era de su propia comunidad autónoma.

A continuación, nos centramos en lo observado en el verano 2020 para poder así comparar la procedencia de la clientela que reciben actualmente respecto años anteriores.

Empresa 5	Mayoritariamente nacional
Empresa 6	Mayoritariamente nacional
Empresa 7	Mayoritariamente nacional
Empresa 8	Mayoritariamente nacional



Como podemos observar, la respuesta ha sido unánime, todas las empresas entrevistadas coinciden en que la mayoría de la clientela proviene de territorio nacional. Precisamente en este focus group, podemos observar que en las entidades entrevistadas, la procedencia de la clientela no ha variado, ha sido y es de procedencia nacional en su mayoría.

Esto es una consecuencia directa de la crisis del COVID-19, debido a la cual, países europeos han considerado extremar las precauciones ya sea imponiendo cuarentenas a sus residentes a la vuelta de sus vacaciones o, incluso prohibiendo la salida del país con el cierre de fronteras.

Además, indagamos un poco más acerca de la clientela nacional. La siguiente pregunta fue para saber si la clientela nacional provenía de la misma Comunitat o de otras Comunidades.

Empresa 5	Mayoría Comunitat Valenciana
Empresa 6	Equilibrio entre Comunitat Valenciana y otras comunidades
Empresa 7	Mayoría Comunitat Valenciana
Empresa 8	Mayoría Comunitat Valenciana

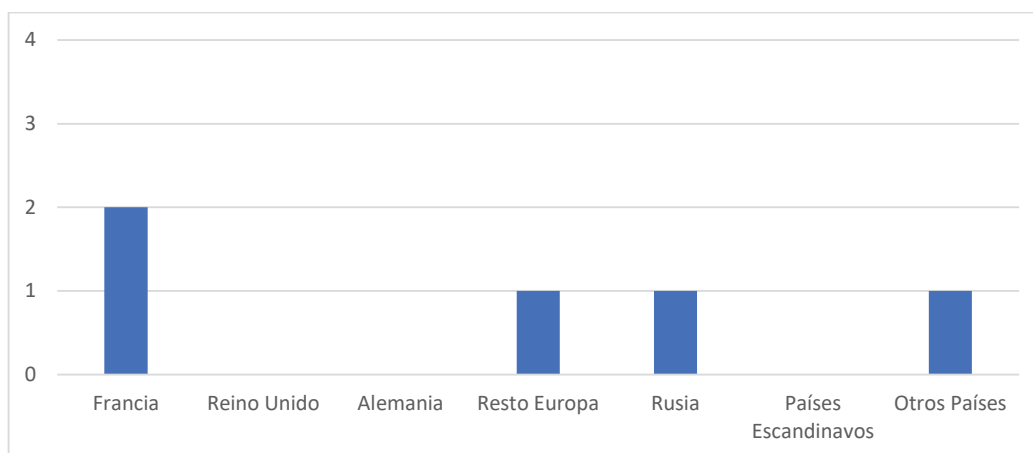


Observamos una mayor procedencia de clientela de nuestra Comunitat Valenciana pues es la que prevalece en el 75% de las empresas entrevistadas.

También hay una minoría que nos comenta que no hay diferencia. Tiene, aproximadamente, la misma cantidad de clientela de la comunitat valenciana como de otras. Esas otras comunidades, según nos han especificado, son en su mayoría interiores como Madrid o Castilla.

Por otro lado, sobre la clientela extranjera, nuestras empresas entrevistadas respondieron que la procedencia de dicha clientela es la siguiente:

Empresa 5	Francia, Resto de Europa, Rusia
Empresa 6	
Empresa 7	Francia, Otros países
Empresa 8	



2.2. Medidas sanitarias.

La primera pregunta de este apartado era para conocer si las empresas habían tenido algún problema con la clientela a la hora de someterse a las medidas sanitarias de la entidad.

Empresa 5	No
Empresa 6	No
Empresa 7	Sí
Empresa 8	No

Como podemos observar, la mayoría de las empresas entrevistadas no ha tenido ningún tipo de problema acerca de la aplicación de las medidas sanitarias. Sin embargo, hay una minoría que sí nos comenta que ha tenido problemas pero no nos especifica cual.

También preguntamos si alguna medida de seguridad que se exigiera por parte de las autoridades, por las circunstancias, o por los clientes era considerada por la entidades entrevistadas como inútil, desaconsejable e incluso nociva.

Empresa 5	
Empresa 6	Desinfección del material salido del mar, por la contaminación que conlleva
Empresa 7	Pulverizar el material después de estar en el agua, ir con mascarilla y quitarla en la playa
Empresa 8	

Varias empresas nos comentan que no le ven sentido a la acción de desinfectar el material cuando sale del mar. Esto es una idea que hemos venido observando durante las entrevistas y los formularios, muchas de las empresas y entidades entrevistadas consideran que no es de vital importancia la desinfección de materiales cuando salen del agua, pues, muchos de ellos, como veremos más adelante, consideran que el mar y el sol es más que suficiente para la desinfección del material.

En la siguiente pregunta nos centramos en si dada su experiencia es necesario implantar alguna nueva medida de seguridad.

Empresa 5	
Empresa 6	Ampliación del uso de espacio en la playa, para poder aplicar el distanciamiento sin que eso repercuta en pagar más dinero a las Administraciones, costas o Ayto
Empresa 7	No, con la distancia de seguridad es suficiente
Empresa 8	

Respecto a esta pregunta, una de las empresas nos ha trasladado que sería necesario ampliar el uso de espacio en la playa para así, poder aplicar el distanciamiento de seguridad sin ver mermada la cantidad de clientela y, por tanto, los ingresos de la empresa.

La última pregunta de este apartado fue acerca de si los trabajadores o colaboradores de la entidad están teniendo una percepción particular de riesgo debido al trato con el público.

Las empresas nos comentan que, en general, sus trabajadores y colaboradores se sienten tranquilos por trabajar en una zona siempre al aire libre. También nos comentan que hay algún cliente que no cumple las medidas pero que son situaciones muy puntuales.

2.3. Reservas online.

La primera pregunta de este apartado fue acerca de si la empresa ofrece sus servicios de forma online actualmente.

Empresa 5	No
Empresa 6	Sí
Empresa 7	Sí
Empresa 8	No



Como podemos observar, en este Focus Group, el 50% de las empresas ofrecen sus servicios a través de internet.

La siguiente pregunta fue para saber si la empresa contaba con los medios necesarios para favorecer las reservas online antes de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19.

Empresa 5	No
Empresa 6	Sí
Empresa 7	Sí
Empresa 8	



Como podemos observar, este Focus Group no ha modificado su disposición a las reservas online. Pues aquellas empresas que ya tenían esta posibilidad no la han modificado y, las que no la tenían no han puesto los medios para ello.

A la pregunta de si les ha supuesto algún problema la adecuación a los medios informáticos, las empresas respondieron lo siguiente:

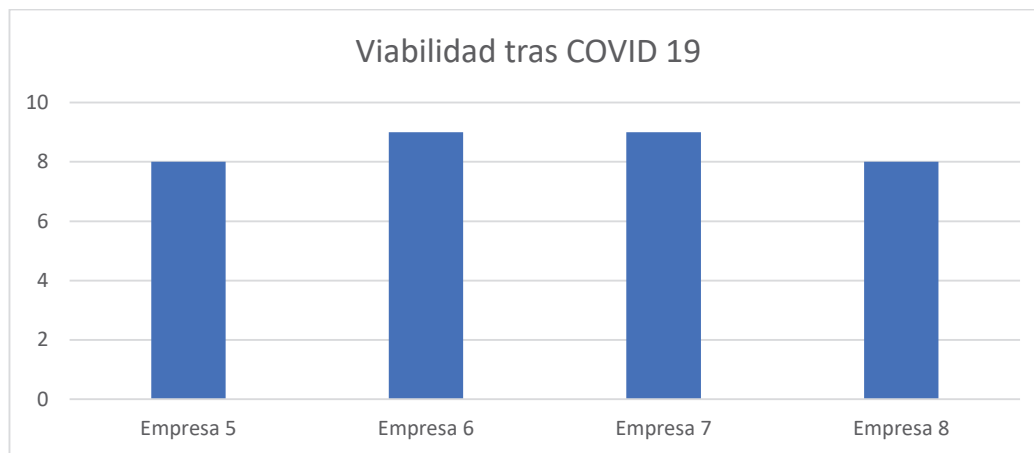
Empresa 5	No
Empresa 6	No
Empresa 7	No
Empresa 8	

Como podemos observar, la adecuación a medios informáticos no ha supuesto un problema para las empresas.

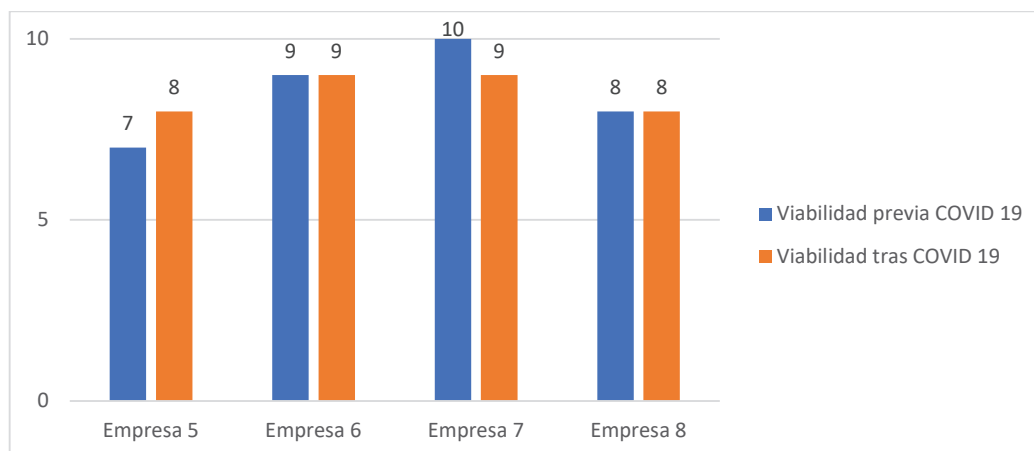
3. FORMULARIO 3 (1-7 sept)

La primera pregunta, de nuevo, fue acerca de la viabilidad de su entidad. En el primer cuestionario (1-15 julio) preguntamos acerca de la viabilidad previa a las circunstancias provocadas por el COVID-19. Ahora, preguntamos sobre esta viabilidad tras el período estival.

Empresa 5	8
Empresa 6	9
Empresa 7	9
Empresa 8	8



El principal motivo de volver a realizar esta pregunta fue poder comparar las percepciones de las entidades entrevistadas respecto a la viabilidad de sus entidades.



Como podemos observar, este Focus Group, en líneas generales, ha mantenido la misma percepción sobre la viabilidad de su negocio que tenía a principios de verano.

Otra de las cuestiones planteadas fue la comparación entre esta particular temporada y las de años anteriores.

Empresa 5	Temporada más positiva que la media
Empresa 6	Temporada más positiva que la media
Empresa 7	Temporada atípica, pero llevadera y salvable
Empresa 8	Temporada mucho más positiva que la media



Como vemos en este Focus Group, el 50% de las empresas entrevistadas nos informa de que esta temporada ha sido más positiva que otras anteriores. Para otra de las entidades, la temporada ha sido mucho más positiva. Y, por último, hay una compañía que nos comenta de que la temporada ha sido atípica pero salvable.

Una de las cuestiones que preocupa a la población es la posibilidad de nuevas restricciones o, incluso, un confinamiento total. Acerca de esta cuestión, las entidades nos comentaron su percepción acerca de si la entidad sería viable al afrontar un nuevo confinamiento. Las respuestas fueron las siguientes:

Empresa 5	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total
Empresa 6	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total
Empresa 7	Cualquier restricción afectaría a la viabilidad de mi negocio
Empresa 8	



Tal y como observamos en la gráfica, una de las empresas entrevistadas vería afectada la viabilidad de su negocio con cualquier tipo de restricción. Sin embargo, el 50% de las entrevistadas soportarían nuevas restricciones pero no un confinamiento total.

Parece que al menos una parte de la población tiene la percepción de que la mar y el entorno son pocos propicios al contagio por coronavirus y que, además, estas actividades se suelen realizar de forma individual o dentro de un núcleo de individuos muy controlado o familiar.

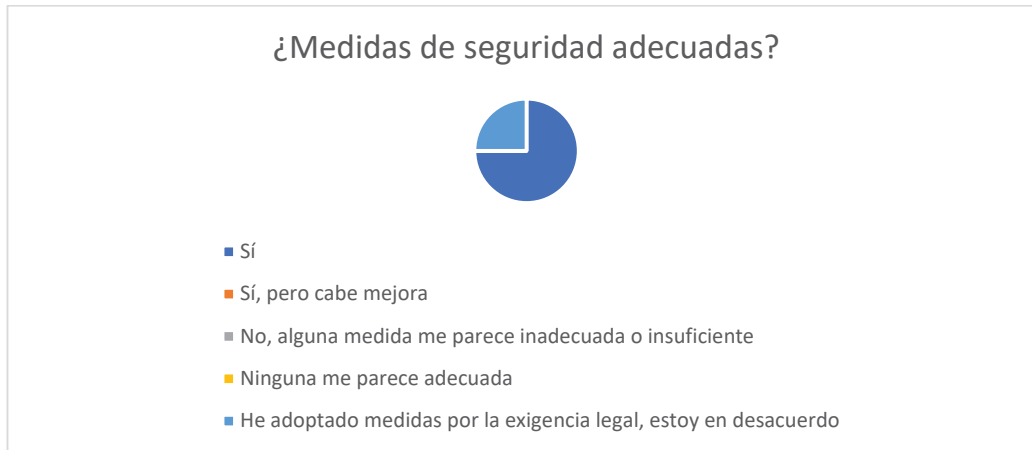
Empresa 5	Debería hacerse un estudio sobre los niveles de riesgo hay en los deportes náuticos.
Empresa 6	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.
Empresa 7	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.
Empresa 8	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.

Esta cuestión se la planteamos a las entidades entrevistadas y, todas ellas coinciden en que las actividades son más seguras que las de otros sectores que no sean del ámbito marítimo. Además, una de ellas considera relevante la realización de un estudio para concretar los niveles de riesgo que pudieran causar los deportes náuticos y así tener la certeza de que esta actividad es más segura con relación a los contagios de COVID-19.

La siguiente pregunta fue acerca de las medidas de seguridad. Les preguntamos si consideraban que, tanto las medidas como los protocolos adoptados este verano para sus trabajadores o clientes y visitantes les parecían adecuados o suficientes.

Empresa 5	Sí
Empresa 6	Sí

Empresa 7	He adoptado las medidas por exigencia legal pero no estoy de acuerdo con ninguna de ellas.
Empresa 8	Sí



Como podemos observar, la mayoría de las empresas entrevistadas han adoptado las medidas de seguridad y las consideran adecuadas sin necesidad de ninguna modificación. Sin embargo, encontramos una minoría que nos comenta que ha adoptado las medidas por exigencia legal pero no está de acuerdo con la imposición de éstas.

La siguiente pregunta fue acerca de si las entidades mantendrían el trato online con el cliente una vez finalice la crisis sanitaria. También preguntamos, independientemente de que utilicen esta tecnología o no, si consideraban importante profundizar en la digitalización y trato online con el cliente. Las respuestas fueron las siguientes:

Empresa 5	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
Empresa 6	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
Empresa 7	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
Empresa 8	

¿Mantendrá el trato online con el cliente?



- Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
- Sí, tenemos posibilidad pero no es relevante profundizar
- No tenemos reservas online pero es importante profundizar
- No, será suficiente con métodos tradicionales

Como podemos observar el 100% de las empresas entrevistadas que han respondido a esta pregunta conservarán los medios online para tratar con el cliente y, además, ven necesario profundizar en esta tecnología.

Como ya hemos venido preguntando en los otros formularios, las concesiones Administrativas son objeto fundamental del estudio. En este último cuestionario nos quisimos centrar en la visión de las entrevistadas en las posibles ayudas, mejoras o beneficios que se hayan podido otorgar la Administración.

Primero preguntamos si las entidades tenían licencia de actividad temporal o una concesión Administrativa sobre el dominio público.

Empresa 5	Requiere concesión / La Administración ha adoptado alguna medida beneficiosa.
Empresa 6	Requiere concesión / La Administración ha adoptado alguna medida beneficiosa.
Empresa 7	Requiere licencia de actividad temporal y concesión / Ha acudido a la Administración pero no ha obtenido beneficio
Empresa 8	Requiere concesión /

Como podemos observar, todas las entidades entrevistadas tienen concesión.

Además, el 50% tiene conocimiento de que la Administración haya adoptado alguna medida que haya paliado o mejorado las condiciones de su entidad esta temporada. Solo un 25% ha acudido a la Administración pero no ha obtenido ninguna medida beneficiosa para su negocio.

En la siguiente pregunta profundizamos un poco más acerca de esta medida. Les preguntamos si eran conocedores de deducciones, rebajas de canon o facilidades y, por parte de quién, venía dicho beneficio.

Empresa 5	No he tenido conocimiento
Empresa 6	Sí, el Ayuntamiento ha dado facilidades
Empresa 7	Sí, el Ayuntamiento ha dado facilidades
Empresa 8	No he tenido conocimiento

¿Es conocedor de que se haya aplicado alguna medida beneficiosa en su sector?



■ Sí, por parte del Ayuntamiento ■ Sí, por parte de la Generalitat Valenciana
■ Sí, por parte de la Administración del Estado ■ No tengo conocimiento

Las entidades que tienen conocimiento de la aplicación de alguna deducción, rebaja, etc. nos confirma que esta proviene del Ayuntamiento de su localidad.

Por último, quisimos saber de qué forma las entidades se habían visto perjudicadas por la falta de clientela extranjera.

Empresa 5	Sí, nos hemos visto perjudicados pero no de forma notoria.
Empresa 6	No, mi actividad no se ha visto gravemente perjudicada.
Empresa 7	Sí, nos hemos visto perjudicados gravemente
Empresa 8	No, mi actividad no se ha visto gravemente perjudicada.

¿Se ha visto perjudicada su entidad por la falta de clientela extranjera?



■ No, no se ha visto gravemente perjudicada ■ Sí, pero no de forma notoria ■ Sí, gravemente

Como podemos observar, el 50% de las entidades entrevistadas no se ha visto gravemente perjudicada. El otro 50% sí se ha visto perjudicada, ya sea no de forma notoria o gravemente.

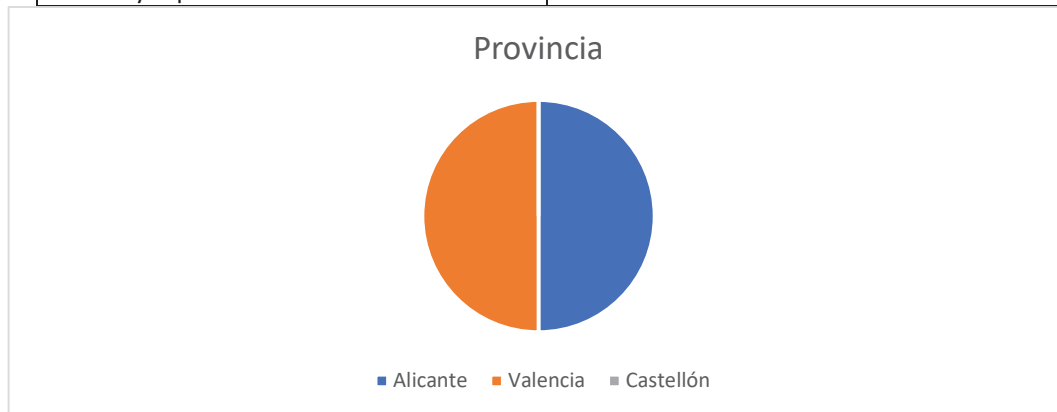
D. MOTOS DE AGUA Y OTROS.

1. FORMULARIO 1 (1-15 JULIO)

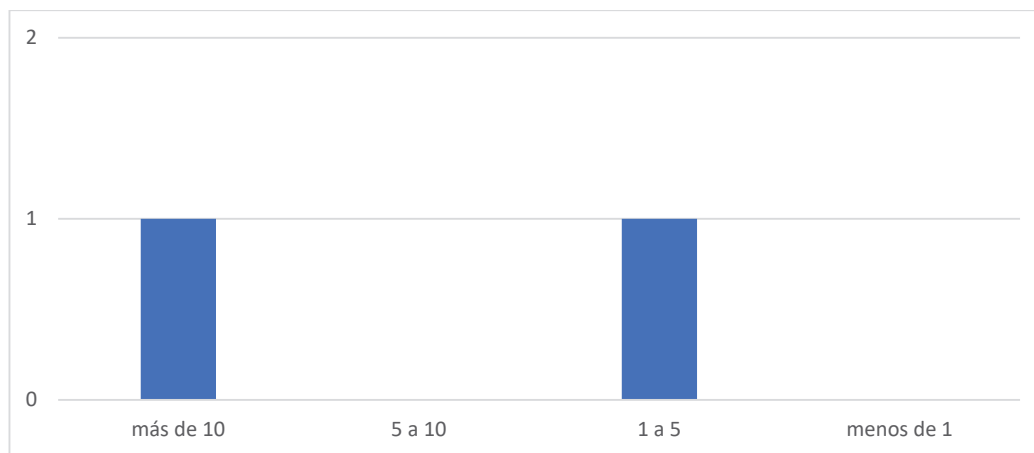
1.1. Datos generales.

En el siguiente focus Group encontramos representación de la provincia de Alicante y de Valencia, sin embargo, no ha sido posible encontrar una entidad de la provincia de Castellón.

Empresa 9	Alacant
Empresa 10	València
No hay representación	Castellón



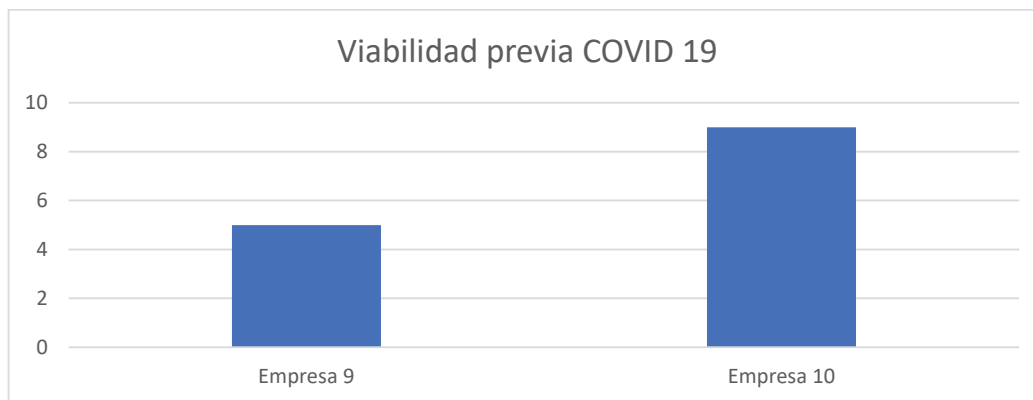
Empresa 9	+ 10
Empresa 10	1 a 5
No hay representación	



En este grupo encontramos empresas de varias edades, vemos empresas jóvenes (de 1 a 5 años) y, también las que llevan más de 10 años en el sector.

La pregunta de la viabilidad es, por tanto, obligatoria. Las respuestas fueron las siguientes:

Empresa 9	5
Empresa 10	9
No hay representación	



Respecto a la viabilidad en este tipo de empresas, las empresas entrevistadas de la provincia d'Alacant puntuaban con un 5 sobre 10 su viabilidad previa a la afectación del COVID-19.

Por su parte, la empresa entrevistada de la provincia de Valencia la puntuaba con un 9 sobre 10.

Sobre si la crisis del COVID podría afectar a la viabilidad de la empresa obtuvimos las siguientes respuestas:

Empresa 9	Puede condicionar viabilidad
Empresa 10	Afectará a corto plazo
No hay representación	

En este Focus Group encontramos que la crisis sanitaria afectará de distinta forma. Aquella empresa que calificó su viabilidad con un suficiente, nos comentó que la situación puede condicionar la viabilidad.

Por su parte, aquella que calificó su viabilidad con un sobresaliente, nos comenta que únicamente le afectará a corto plazo.

Respecto a los precios de este verano, las respuestas obtenidas fueron las siguientes:

Empresa 9	Han disminuido los precios
Empresa 10	
No hay representación	



En lo referente a los precios, la empresa que ha respondido a esta pregunta nos comenta que ha tenido que disminuir los precios.

Acerca del nivel de contratación de este particular verano, obtuvimos las siguientes respuestas:

Empresa 9	Menor nivel de contrataciones
Empresa 10	Menor nivel de contrataciones
No hay representación	

Por su parte, el nivel de contrataciones que las empresas han llevado a cabo esta temporada no se ha mantenido estable respecto a años anteriores. Todas las empresas que han respondido a este cuestionario han disminuido el número de trabajadores. La empresa 10 nos comenta que ha disminuido su plantilla en un trabajador.

De nuevo, preguntamos a este Focus Group acerca de si se habían realizado ERTES.

Empresa 9	ERTE – rescatado
Empresa 10	ERTE – rescatado
No hay representación	



La respuesta fue unánime, todas las empresas de la muestra de Motos de Agua ha tenido que realizar un ERTE a la plantilla. Éstos oscilan entre el 40 y 100%. Es decir, hay empresas que han tenido que recurrir a un ERTE de la totalidad de la plantilla.

Cabe destacar que, a fecha de rellenar el formulario, todas han rescatado a la plantilla al completo.

1.2. Medidas sanitarias.

Todas las empresas que se incluyen en este estudio, independientemente del Focus Group, han modificado las medidas sanitarias que llevaba a cabo su empresa. Además, para hacer frente a estas nuevas medidas han tenido que comprar material o hacer adecuaciones en sus instalaciones.

Empresa 9	Compromete la viabilidad de la empresa
Empresa 10	No significativa
No hay representación	

Como podemos observar, alguna de las empresas entrevistadas cree que la inversión en material sanitario podría comprometer la viabilidad de su empresa en esta o posteriores temporadas.

Otra de las cuestiones realizadas fue acerca de nuevas contrataciones para cubrir necesidades que han aparecido a raíz de la crisis sanitaria. Estas nuevas contrataciones pueden comprender contrataciones de equipos de limpieza especializados, nuevo personal de seguridad, técnicos informáticos para facilitar las reservas online, etc.

Empresa 9	Nuevas contrataciones servicios auxiliares
Empresa 10	No contrataciones servicios auxiliares
No hay representación	

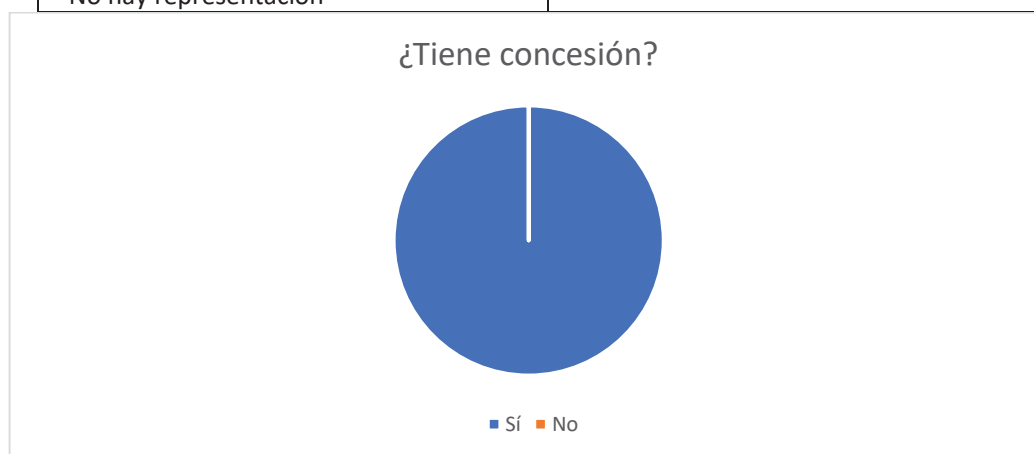
Es una minoría de estas empresas las que han tenido que contratar a personal auxiliar para llevar a cabo las medidas sanitarias.

Las compañías incluidas en este grupo consideran correctas las medidas sanitarias obligatorias.

1.3. Concesiones Administrativas.

En lo referente a las concesiones Administrativas, la totalidad de empresas entrevistadas tienen concedida la concesión de la playa dónde ejercen su actividad.

Empresa 9	Sí
Empresa 10	Sí
No hay representación	

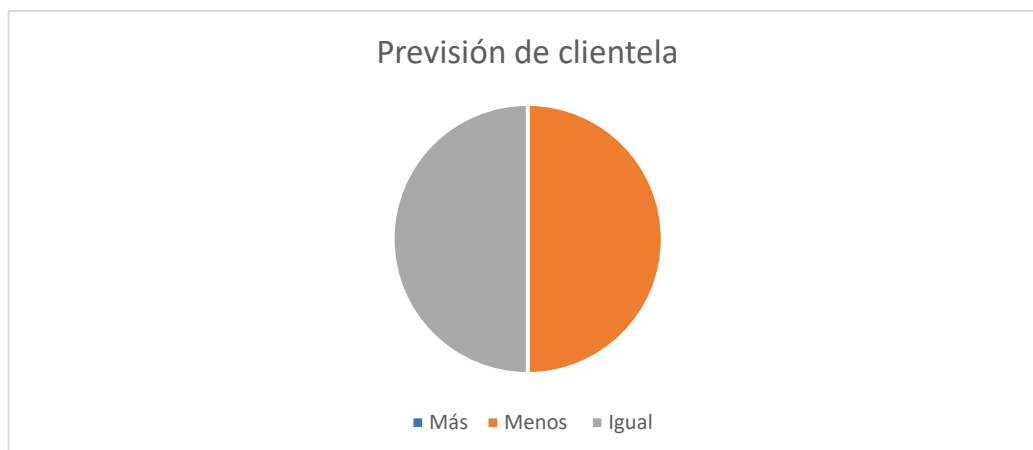


A diferencia del resto de grupos, este Focus Group no ha visto limitado el uso de la concesión debido a la crisis del COVID-19.

1.4. Previsiones e incidencias.

En este apartado, de nuevo, le preguntamos a las empresas acerca de su percepción sobre los servicios que ofrecen y los posibles problemas que puedan surgir de ellos.

Empresa 9	Menos clientela
Empresa 10	Misma clientela
No hay representación	



Respecto a la clientela, la mitad de las empresas entrevistadas prevén que habrá menos clientela que en temporadas pasivas. Un pequeño porcentaje cree que no habrá cambios significativos.

Este grupo no se ha planteado suprimir ningún servicio o prestación de las que ofrecía en años anteriores.

2. FORMULARIO 2 (agosto)

2.1. Clientela.

La primera pregunta nos indica si la clientela, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, era, en su mayoría nacional o extranjera.

Empresa 9	Prevalece clientela extranjera
Empresa 10	Prevalece clientela extranjera
No hay representación	

Como podemos observar, la totalidad de las entrevistadas nos comunican que la mayoría de su clientela era extranjera.

Siguiendo con este patrón de pregunta, la siguiente fue sobre si, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, la clientela había sido, en su mayoría, proveniente de la propia Comunitat Valenciana o de otra.

Empresa 9	De fuera de su comunitat autònoma
Empresa 10	No prevalece ninguna procedencia
No hay representación	

Como podemos observar, la mitad de las entrevistadas recibían más clientela de fuera de su comunitat. La otra mitad nos comenta que no prevalece la procedencia de ninguna comunidad autónoma.

A continuación, nos centramos en lo observado en el verano 2020 para poder así comparar la procedencia de la clientela que reciben actualmente respecto años anteriores.

Empresa 9	Mayoritariamente nacional
Empresa 10	Equilibrada
No hay representación	



Como podemos observar, la clientela en la mitad de las empresas, actualmente, es en su mayoría nacional. En el otro 50% de las empresas, la clientela es equilibrada entre nacionales y extranjeros.

Además, indagamos un poco más acerca de la clientela nacional. La siguiente pregunta fue para saber si la clientela nacional provenía de su misma Comunitat o de otras Comunidades.

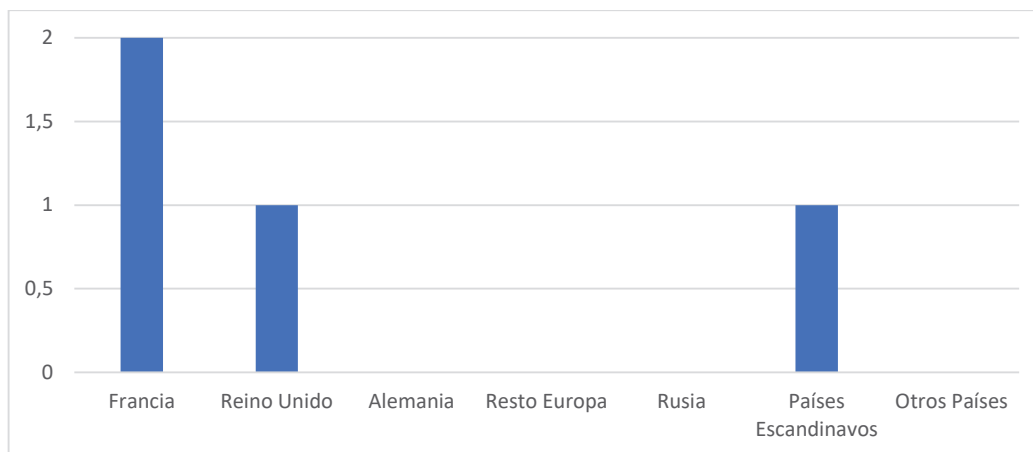
Empresa 9	Equilibrada
Empresa 10	Equilibrada
No hay representación	



Ninguna de las empresas entrevistadas tiene la percepción de que su clientela sea, mayoritariamente de la propia comunitat valenciana o del resto de comunidades.

Por otro lado, sobre la clientela extranjera, nuestras empresas entrevistadas respondieron que la procedencia de dicha clientela es la siguiente:

Empresa 9	Francia, Reino Unido
Empresa 10	Francia, Países Escandinavos
No hay representación	



2.2. Medidas sanitarias.

La primera pregunta de este apartado era para conocer si las empresas habían tenido algún problema con la clientela a la hora de someterse a las medidas sanitarias de la entidad.

Empresa 9	No
Empresa 10	Sí
No hay representación	

Hay una empresa que nos comenta que tienen problemas con los clientes a la hora de entrar al local, ya que entran sin tener en cuenta el aforo y son ellos los que tienen que ir diciendo que esperen fuera.

También preguntamos si alguna medida de seguridad que se exigiese por parte de las autoridades, por las circunstancias, o por los clientes era considerada por la entidades entrevistadas como inútil, desaconsejable e incluso nociva.

Empresa 9	No
Empresa 10	No
No hay representación	

La totalidad de las empresas entrevistadas nos comentan que las medidas sanitarias obligatorias son correctas y útiles.

En la siguiente pregunta nos centramos en si dada su experiencia considerarían necesario implantar alguna nueva medida de seguridad.

Empresa 9	Respecto a la moto de agua ninguna porque la gente sube en pareja.
Empresa 10	Medir la temperatura antes de entrar en las instalaciones
No hay representación	

Nuestros entrevistados consideran que debería ser obligatorio la medición de la temperatura previamente a entrar a las instalaciones. Por otro lado, la otra entidad entrevistada no considera

que sea necesario ninguna medida especial, ya que la gente sube de forma individual o en pareja con personas de su entorno.

La última pregunta de este apartado fue acerca de si los trabajadores o colaboradores de la entidad están teniendo una percepción particular de riesgo debido al trato con el público.

Las empresas nos comentan que, en general, sus trabajadores y colaboradores se sienten tranquilos y son muy respetuosos con la clientela.

2.3. Reservas online.

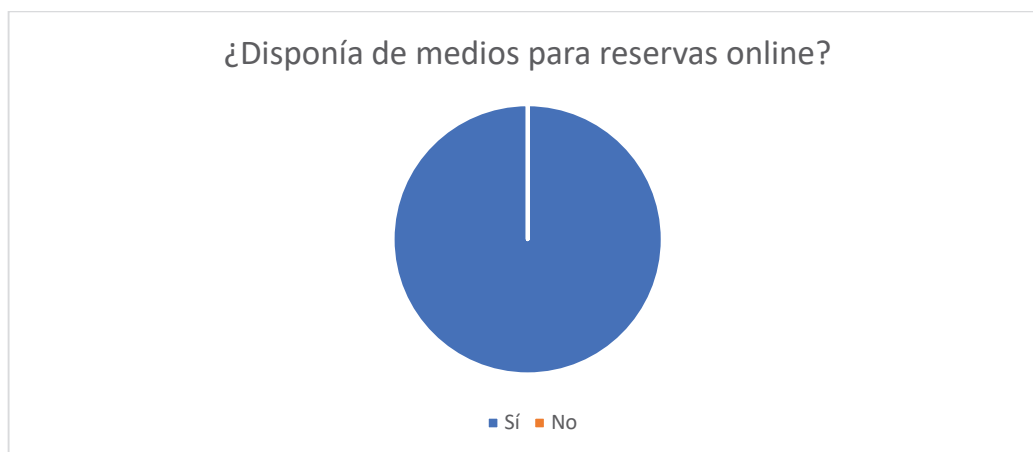
La primera pregunta de este apartado fue acerca de si la empresa ofrece sus servicios de forma online actualmente.

Empresa 9	Sí
Empresa 10	Sí
No hay representación	

Como podemos observar, en este Focus Group, el 100% de las empresas entrevistadas ofrecen sus servicios a través de internet.

La siguiente pregunta fue para saber si la empresa contaba con los medios necesarios para favorecer las reservas online antes de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19.

Empresa 9	Sí
Empresa 10	Sí
No hay representación	



De nuevo, el 100% de las entrevistadas disponían de estos medios antes de la crisis sanitaria.

A la pregunta de si les ha supuesto algún problema la adecuación a los medios informáticos, las empresas respondieron lo siguiente:

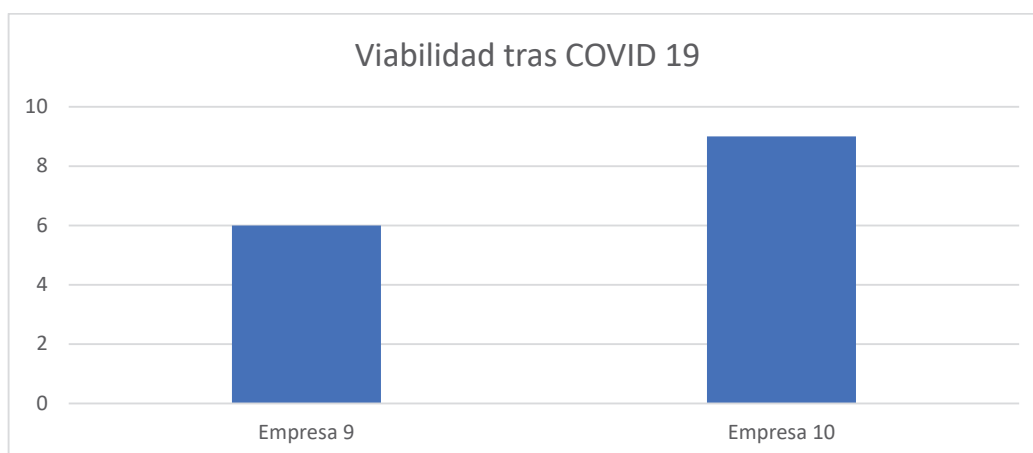
Empresa 9	No
Empresa 10	No
No hay representación	

Como podemos observar, la adecuación a medios informáticos no ha supuesto un problema para las empresas.

3. FORMULARIO 3 (1-7 sep)

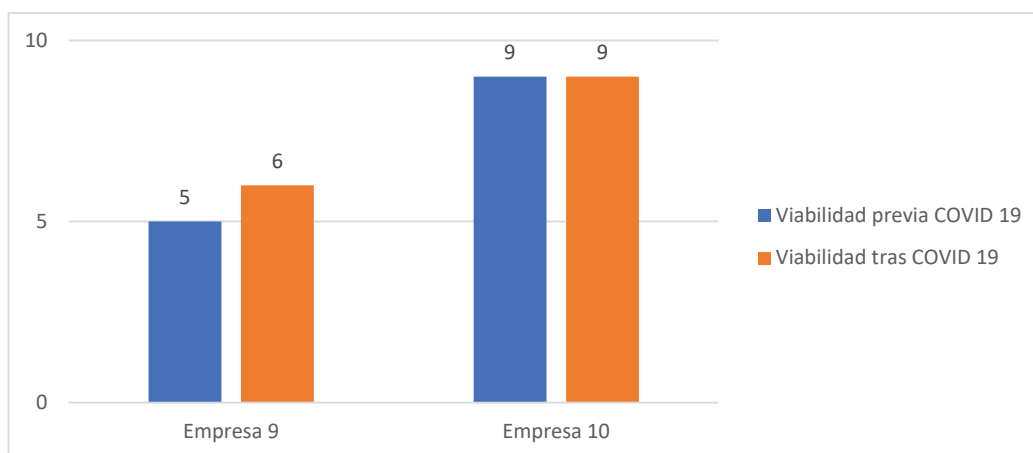
La primera pregunta, de nuevo, fue acerca de la viabilidad de su entidad. En el primer cuestionario (1-15 julio) preguntamos acerca de la viabilidad previa a las circunstancias provocadas por el COVID-19. Ahora, preguntamos sobre esta viabilidad tras el período estival.

Empresa 9	6
Empresa 10	9
No hay representación	



El principal motivo de volver a realizar esta pregunta fue poder comparar las percepciones de las entidades entrevistadas respecto a la viabilidad de sus entidades.

Como podemos observar en este Focus Group encontramos que las empresas no han variado su percepción acerca de la viabilidad de su negocio.



Otra de las cuestiones planteadas fue la comparación entre esta particular temporada y las de años anteriores.

Empresa 9	Temporada atípica, pero llevadera y salvable
Empresa 10	Similar a años anteriores
No hay representación	

¿Cómo ha sido la temporada respecto años anteriores?



■ Peor ■ Atípica pero, llevadera y salvable ■ Similar ■ Más positiva ■ Mucho más positiva

Este Focus Group no considera haberse visto gravemente perjudicado pues las empresas entrevistadas han declarado que esta temporada ha sido similar, llevadera o salvable respecto a la de años anteriores.

Una de las cuestiones que preocupa a las entidades es la posibilidad de nuevas restricciones o, incluso, un confinamiento total. Acerca de esta cuestión, las entidades nos comentaron su percepción acerca de si la entidad sería viable al afrontar un nuevo confinamiento. Las respuestas fueron las siguientes:

Empresa 9	No, ningún tipo de restricción
Empresa 10	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total.
No hay representación	

¿Podrá soportar un nuevo confinamiento?



■ No, ningún tipo de restricción ■ Sí, si son limitaciones y no confinamiento
■ Sí, incluyendo confinamiento

En este grupo una de las empresas entrevistadas considera que su negocio no podría ser viable si hubiera restricciones o un confinamiento. Por su parte, la otra empresa entrevistada considera que podría sobrellevar limitaciones, pero no un nuevo confinamiento.

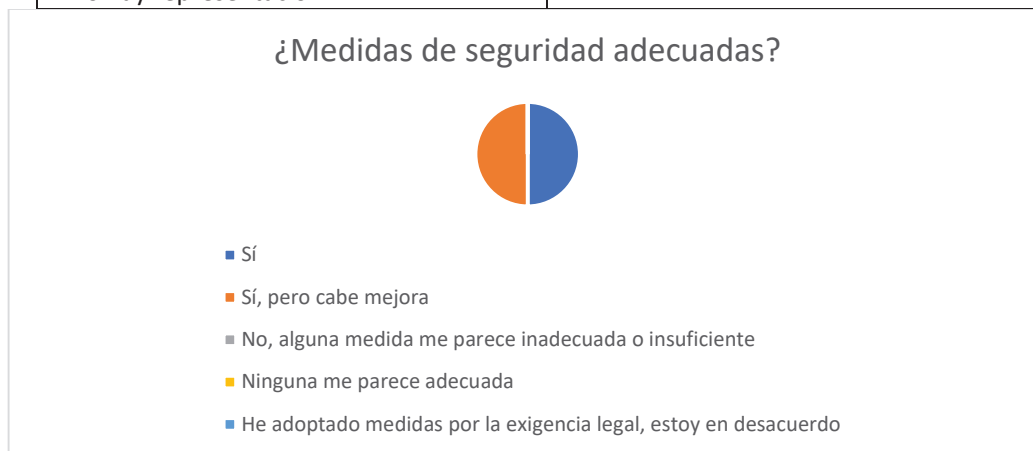
Parece que al menos una parte de la población tiene la percepción de que la mar y el entorno son pocos propicios al contagio por coronavirus y que, además, estas actividades se suelen realizar de forma individual o dentro de un núcleo de individuos muy controlado o familiar.

Empresa 9	Debería hacerse un estudio sobre los niveles de riesgo hay en los deportes náuticos.
Empresa 10	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.
No hay representación	

Esta cuestión se la planteamos a las entidades entrevistadas y, todas ellas coinciden en que las actividades son más seguras que las de otros sectores que no sean del ámbito marítimo. Además, una de ellas considera relevante la realización de un estudio para concretar los niveles de riesgo que pudieran causar los deportes náuticos y así tener la certeza de que esta actividad es más segura con relación a los contagios de COVID-19.

La siguiente pregunta fue acerca de las medidas de seguridad. Les preguntamos si consideraban que, tanto las medidas como los protocolos adoptados este verano para sus trabajadores o clientes y visitantes les parecían adecuados o suficientes.

Empresa 9	Sí
Empresa 10	Sí, pero cabría mejora
No hay representación	



Ambas empresas entrevistadas confirman que las medidas han sido adecuadas. Sin embargo, una de ellas considera que es posible mejorarlas.

La siguiente pregunta fue acerca de si las entidades mantendrían el trato online con el cliente una vez finalice la crisis sanitaria. También preguntamos, independientemente de que utilicen esta tecnología o no, si consideraban importante profundizar en la digitalización y trato online con el cliente. Las respuestas fueron las siguientes:

Empresa 9	Sí, mantenemos reservas pero no es necesario profundizar
Empresa 10	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
No hay representación	

¿Mantendrá el trato online con el cliente?



- Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
- Sí, tenemos posibilidad pero no es relevante profundizar
- No tenemos reservas online pero es importante profundizar
- No, será suficiente con métodos tradicionales

Como podemos observar, las entidades que ofrecen este servicio lo van a mantener pero, una de las empresas entrevistadas cree que no es necesario seguir profundizando en la digitalización.

Como ya hemos venido preguntando en los otros formularios, las concesiones Administrativas son objeto fundamental del estudio. En este último cuestionario nos quisimos centrar en la visión de las entrevistadas en las posibles ayudas, mejoras o beneficios que se hayan podido otorgar la Administración.

Primero preguntamos si las entidades tenían licencia de actividad temporal o una concesión Administrativa sobre el dominio público.

Empresa 9	Requiere concesión /
Empresa 10	Requiere licencia actividad temporal / La Administración ha adoptado alguna medida beneficiosa.
No hay representación	

Encontramos una entidad que requiere de concesión, sin embargo no nos ha especificado si ha recurrido a la Administración para solicitar una mejora en las condiciones de la misma.

Por otro lado, encontramos otra empresa que requiere de una licencia de actividad temporal. Esta entidad sí que ha recurrido a la Administración y nos confirma que se ha adoptado alguna medida que le ha beneficiado.

En la siguiente pregunta profundizamos un poco más acerca de esta medida. Les preguntamos si eran conocedores de deducciones, rebajas de canon o facilidades y, por parte de quién, venía dicho beneficio.

Empresa 9	No tengo conocimiento
Empresa 10	Sí, el Ayuntamiento ha dado facilidades
No hay representación	

¿Es conocedor de que se haya aplicado alguna medida beneficiosa en su sector?



■ Sí, por parte del Ayuntamiento ■ Sí, por parte de la Generalitat Valenciana
■ Sí, por parte de la Administración del Estado ■ No tengo conocimiento

En este grupo, el 50% de las empresas entrevistadas tiene conocimiento de que el Ayuntamiento ha otorgado alguna deducción, rebaja de canon o facilidad de pago o cumplimiento en su sector.

Por último quisimos saber de qué forma las entidades se habían visto perjudicadas por la falta de clientela extranjera.

Empresa 9	Sí, nos hemos visto perjudicados gravemente
Empresa 10	Sí, nos hemos visto perjudicados pero no de forma notoria.
No hay representación	

¿Se ha visto perjudicada su entidad por la falta de clientela extranjera?



■ No, no se ha visto gravemente perjudicada ■ Sí, pero no de forma notoria ■ Sí, gravemente

Ambas empresas entrevistadas han declarado que se han visto perjudicadas por la falta de clientela extranjera. Una de ellas se ha visto gravemente perjudicadas y, la que ha declarado no haberse visto perjudicada de forma notoria nos ha especificado que es debido a la compensación de clientela nacional.

Como comentamos previamente, la población tiene una percepción de que el entorno marítimo es más seguro que otros entornos.

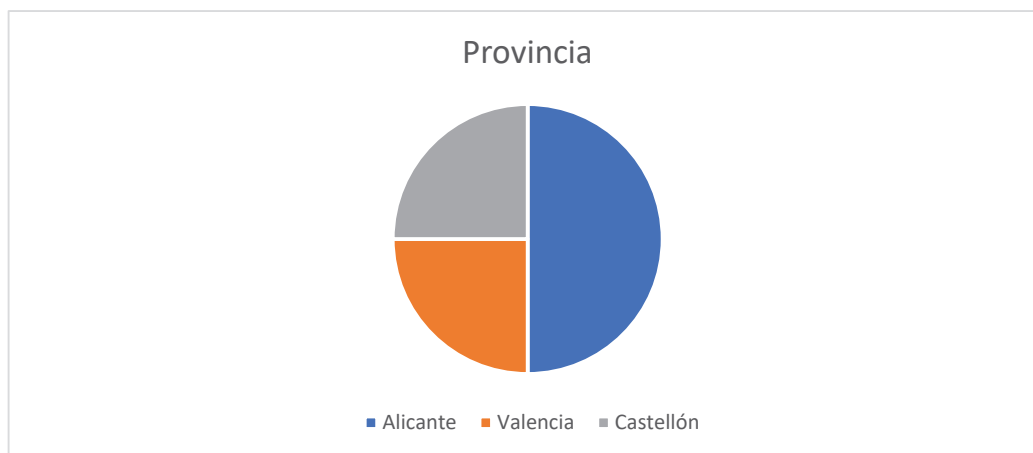
E. CENTROS DE BUCEO.

1. FORMULARIO 1 (1-15 JULIO)

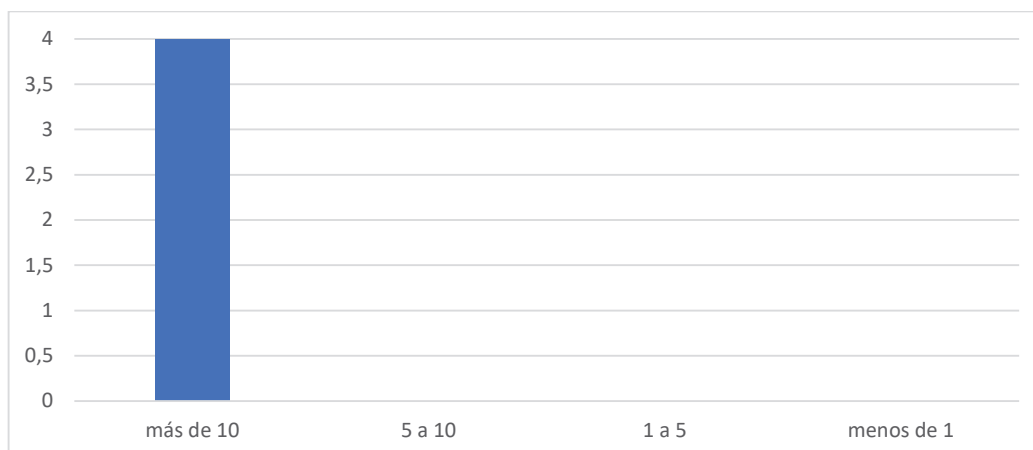
1.1. Datos generales.

La primera cuestión, de nuevo, es el nombre de la entidad y acerca de la provincia en la que ejercen sus actividades.

Empresa 11	Alacant
Empresa 12	Alacant
Empresa 13	Valencia
Empresa 14	Castellón

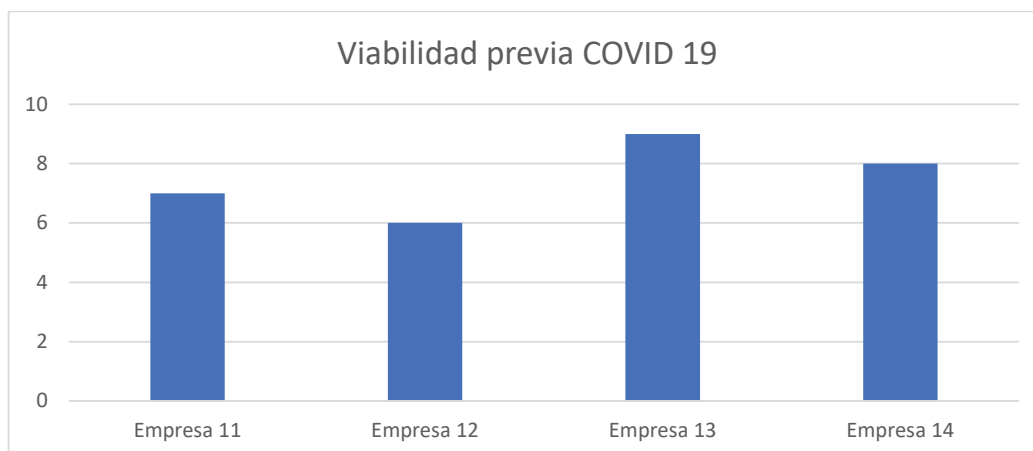


Empresa 11	+ 10 años
Empresa 12	+ 10 años
Empresa 13	+ 10 años
Empresa 14	+ 10 años



Todas las empresas entrevistadas en este grupo llevan más de 10 años en funcionamiento, se trata de entidades consolidadas en el sector. Por lo que el impacto de la situación actual provocada por el COVID-19 no será la misma que en una entidad reciente.

Empresa 11	7
Empresa 12	6
Empresa 13	9
Empresa 14	8



Respecto a la viabilidad de las empresas en un futuro, la mayoría calificaban su viabilidad con un notable/sobresaliente (7-9 sobre 10). Encontramos que una de las empresas entrevistadas de la provincia d'Alacant calificaba su viabilidad con un 6.

También fueron preguntadas acerca de las posibles repercusiones que el COVID-19 puede tener sobre esa viabilidad.

Empresa 11	Consecuencias durante cierto tiempo
Empresa 12	Afectará a corto plazo
Empresa 13	Pueden condicionar viabilidad
Empresa 14	Pueden condicionar viabilidad

La mayoría de las empresas consideran que la situación actual puede condicionar la viabilidad de su empresa en un futuro. También encontramos empresas que consideran que las consecuencias las sobrellevarán durante cierto tiempo o un corto plazo de tiempo.

Respecto a si han mantenido o modificado los precios, las entidades contestaron lo siguiente:

Empresa 11	Precios estables
Empresa 12	Precios estables
Empresa 13	Precios estables
Empresa 14	Precios estables



La totalidad de las empresas entrevistadas coinciden en que los precios se han mantenido estables.

Al igual que los otros focus group, preguntamos acerca del nivel de contrataciones de este particular verano.

Empresa 11	Mismo nivel contrataciones
Empresa 12	Mismo nivel contrataciones
Empresa 13	Mismo nivel contrataciones
Empresa 14	Mismo nivel contrataciones



También nos confirman, la totalidad de las entidades entrevistadas, que han podido mantener el nivel de contrataciones de años anteriores.

Por otro lado, acerca de si han realizado ERTE y si han sido rescatados, las empresas respondieron lo siguiente:

Empresa 11	No ERTE
Empresa 12	ERTE – rescatado
Empresa 13	No ERTE
Empresa 14	ERTE – rescatado



La mitad de las empresas de este grupo no ha tenido que realizar un ERTE.

Sin embargo, el 50% sí ha tenido que realizar un ERTE de toda la plantilla. En el momento de responder a este cuestionario ya había rescatado a la totalidad de la plantilla.

1.2. Medidas sanitarias.

Todas las empresas que se incluyen en este estudio, independientemente del Focus Group, han modificado las medidas sanitarias que llevaba a cabo su empresa. Además, para hacer frente a estas nuevas medidas han tenido que comprar material o hacer adecuaciones en sus instalaciones.

Empresa 11	Asumible
Empresa 12	Asumible
Empresa 13	No significativa
Empresa 14	No significativa

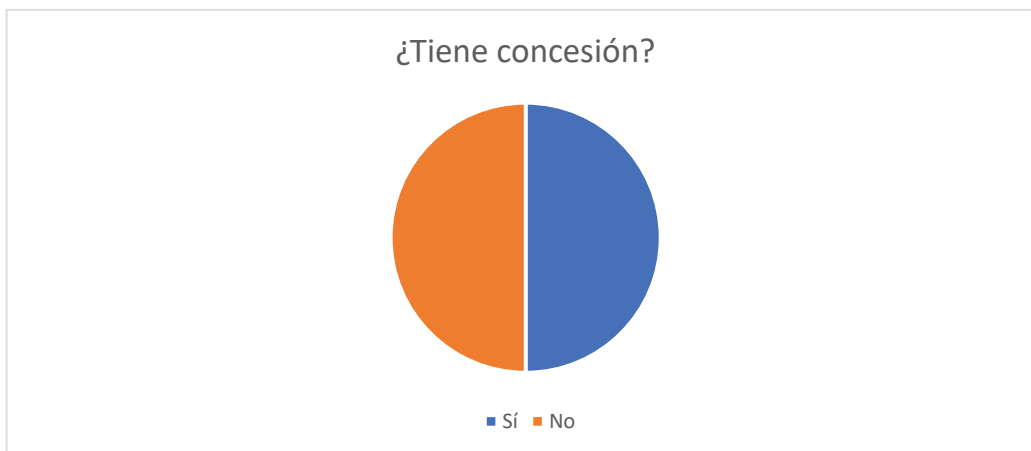
La totalidad de las sociedades entrevistadas admite que esta inversión no es realmente significativa o es asumible.

Ninguna de las empresas pertenecientes a este grupo ha tenido que contratar nuevo personal o servicios para hacer frente a las medidas sanitarias.

A pesar de no tener unas medidas o protocolos concretos para el sector, las compañías están de acuerdo con las medidas que deben adoptar y las consideran útiles.

1.3. Concesiones Administrativas.

Empresa 11	No
Empresa 12	Sí
Empresa 13	Sí
Empresa 14	No



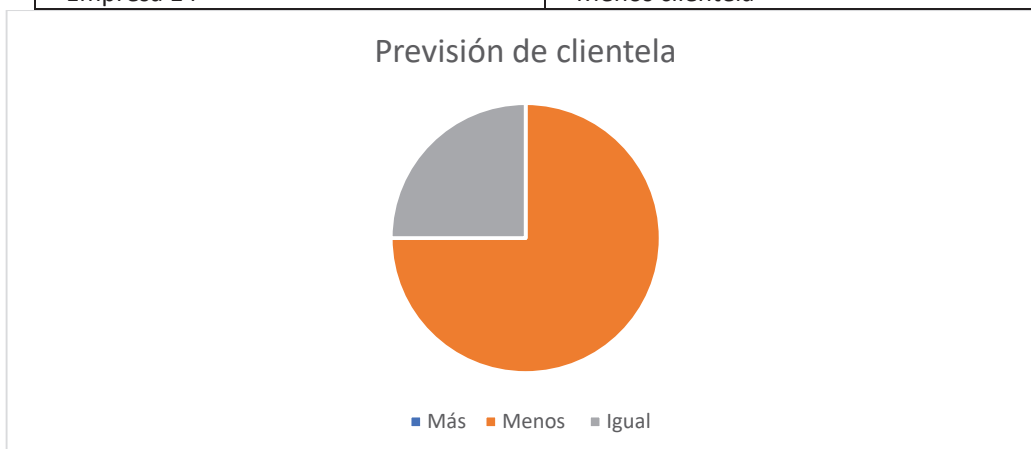
La mitad de las empresas pertenecientes al Focus Group de “Club de Buceo” tiene una concesión.

1.4. Previsiones e incidencias.

Ninguna de las compañías que han contestado a esta pregunta se ha planteado suprimir ningún servicio o prestación.

Respecto a la previsión de clientela para la temporada 2020, las empresas respondieron lo siguiente:

Empresa 11	Menos clientela
Empresa 12	No habrá cambios significativos
Empresa 13	Menos clientela
Empresa 14	Menos clientela



La mayoría de las empresas prevén que en esta temporada estival habrá menos clientela. Sin embargo, encontramos una minoría que considera que no habrá cambios significativos.

Además, la empresa que oferta actividades específicas para niños nos comenta que no prevé que este grupo le vaya a plantear problemas específicos.

2. FORMULARIO 2 (agosto)

2.1. Clientela.

La primera pregunta nos indica si la clientela, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, era, en su mayoría, nacional o extranjera.

Empresa 11	Siempre ha sido en su mayoría nacional
Empresa 12	No prevalece ninguna procedencia
Empresa 13	Siempre ha sido en su mayoría nacional
Empresa 14	Siempre ha sido en su mayoría extranjera

La mitad de las empresas nos comunican que la mayoría de su clientela provenía de territorio nacional.

Siguiendo con este patrón de pregunta, la siguiente fue sobre si, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, la clientela había sido, en su mayoría, proveniente de la propia Comunitat Valenciana o de otra.

Empresa 11	De fuera de su comunitat autónoma
Empresa 12	No prevalece ninguna procedencia
Empresa 13	De su propia comunitat autónoma
Empresa 14	No prevalece ninguna procedencia

El 50% de las empresas nos comentan que no prevalece ninguna procedencia en cuanto a la procedencia de la clientela nacional en años anteriores.

Una de las empresas entrevistadas nos informa de que la mayoría de su clientela nacional proviene de su propia comunitat autónoma. Por otro lado, otra de las empresas entrevistadas nos informa de que proviene de fuera de la comunitat.

A continuación, nos centramos en lo observado en el verano 2020 para poder así comparar la procedencia de la clientela que reciben actualmente respecto años anteriores.

Empresa 11	Mayoritariamente nacional
Empresa 12	Mayoritariamente nacional
Empresa 13	Mayoritariamente nacional
Empresa 14	Mayoritariamente nacional



Como podemos observar, el 100% de las empresas entrevistadas nos comentan que la mayoría de su clientela proviene de territorio nacional.

Además, indagamos un poco más acerca de la clientela nacional. La siguiente pregunta fue para saber si la clientela nacional provenía de la propia Comunitat o de otras Comunidades.

Empresa 11	Proviene de otras Comunidades
Empresa 12	Similar entre Comunidad Valenciana y otras
Empresa 13	Similar entre Comunidad Valenciana y otras
Empresa 14	Similar entre Comunidad Valenciana y otras

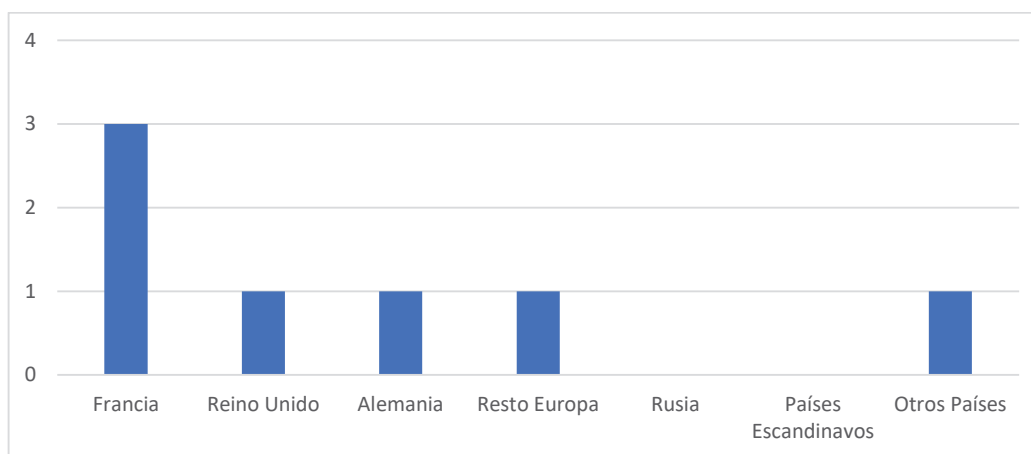


Como podemos observar, la mayoría de las empresas entrevistadas nos comenta que la cantidad de clientela que proviene de la comunitat valenciana es similar a la de otras comunidades. Encontramos, también, una minoría que nos comenta que la mayoría de su clientela proviene de otras comunidades, concretamente de comunidades interiores como Madrid o Castilla.

Empresa 11	Menos clientela
Empresa 12	No habrá cambios significativos
Empresa 13	Menos clientela
Empresa 14	Menos clientela

Por otro lado, sobre la clientela extranjera, nuestras empresas entrevistadas respondieron que la procedencia de dicha clientela es la siguiente:

Empresa 11	Francia, Alemania, Otros países
Empresa 12	Francia, Reino Unido, Resto de Europa
Empresa 13	
Empresa 14	Francia



2.2. Medidas sanitarias.

La primera pregunta de este apartado era para conocer si las empresas habían tenido algún problema con la clientela a la hora de someterse a las medidas sanitarias de la entidad.

Empresa 11	No
Empresa 12	No
Empresa 13	No
Empresa 14	No

Como podemos observar, ninguna entidad nos ha trasladado ningún tipo de problema acerca de la aplicación de las medidas sanitarias.

También preguntamos si alguna medida de seguridad que se exigiera por parte de las autoridades, por las circunstancias, o por los clientes era considerada por las entidades entrevistadas como inútil, desaconsejable e incluso nociva.

Empresa 11	No
Empresa 12	No
Empresa 13	La ocupación en la embarcación del 70% no tenía sentido
Empresa 14	No

Solo una empresa nos ha informado de que bajo su percepción la medida de “la ocupación en la embarcación del 70%” no le ha parecido razonable ya que a su juicio carece de sentido.

En la siguiente pregunta nos centramos en si dada su experiencia es necesario implantar alguna nueva medida de seguridad.

Empresa 11	No
Empresa 12	No
Empresa 13	Obligación de la limpieza/endulzado del equipo propio en casa (ahora es aconsejable)
Empresa 14	No

De nuevo, solo una empresa nos ha hecho llegar que, bajo su punto de vista, sería conveniente para mejorar la seguridad de la clientela que fuera obligatoria la “limpieza/endulzado del equipo en los hogares”. Actualmente, nos comunica que la medida es aconsejable pero bajo su percepción debería ser obligatoria.

La última pregunta de este apartado fue acerca de si los trabajadores o colaboradores de la entidad están teniendo una percepción particular de riesgo debido al trato con el público.

En general, las entidades que han contestado a esta pregunta nos han informado de que no han tenido ningún problema.

2.3. Reserva online.

La primera pregunta de este apartado fue acerca de si la empresa ofrece sus servicios de forma online actualmente.

Empresa 11	No
Empresa 12	Sí
Empresa 13	No, las reservas son telefónicas
Empresa 14	Sí, email o whatsapp



Como podemos observar solo el 50% de las empresas entrevistadas ofrece servicios de reserva online.

La siguiente pregunta fue para saber si la empresa contaba con los medios necesarios para favorecer las reservas online antes de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19.

Empresa 11	No
Empresa 12	Sí
Empresa 13	Siempre han sido por teléfono
Empresa 14	Sí



A la pregunta de si la adecuación a estos medios informáticos les ha supuesto algún problema, las empresas respondieron lo siguiente:

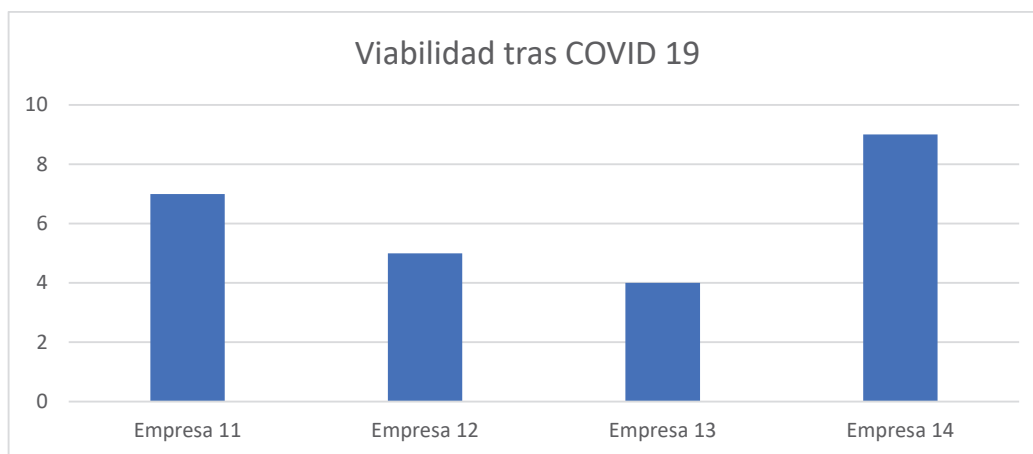
Empresa 11	No
Empresa 12	No
Empresa 13	No
Empresa 14	No

En general, la adecuación a los medios informáticos no ha supuesto un problema para las empresas.

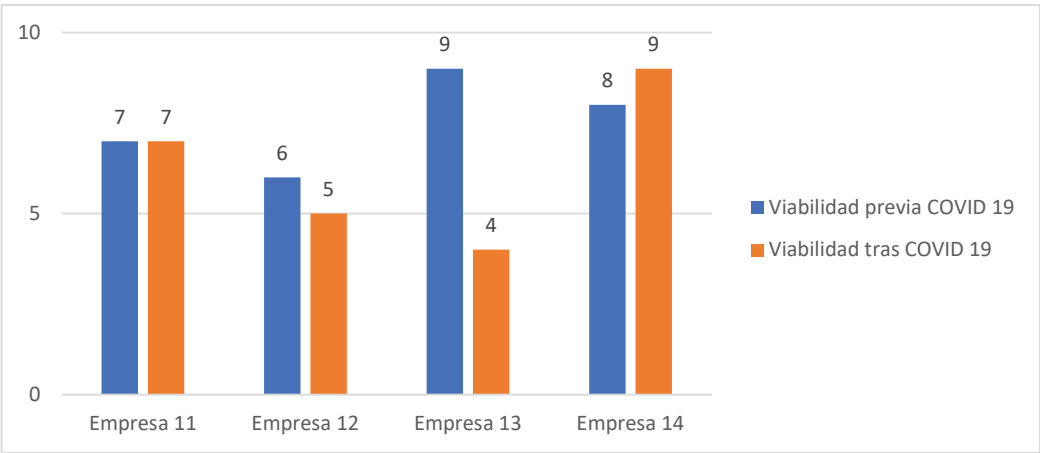
3. FORMULARIO 3 (1 a 7 sept)

La primera pregunta, de nuevo, fue acerca de la viabilidad de su entidad. En el primer cuestionario (1-15 julio) preguntamos acerca de la viabilidad previa a las circunstancias provocadas por el COVID-19. Ahora, preguntamos sobre esta viabilidad tras el período estival.

Empresa 11	7
Empresa 12	5
Empresa 13	4
Empresa 14	9



El principal motivo de volver a realizar esta pregunta fue poder comparar las percepciones de las entidades entrevistadas respecto a la viabilidad de sus entidades.



Como podemos observar, vemos todas las opciones posibles.

Encontramos una empresa que mantiene sus expectativas de viabilidad.

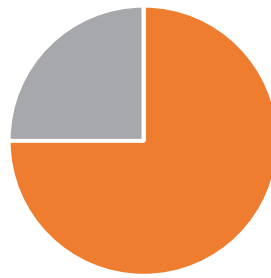
Otra que ha aumentado en un punto estas expectativas.

Y, por último, encontramos dos empresas que han visto mermada esta viabilidad. Concretamente, una de ellas ha disminuido sus expectativas en 1 punto y la otra en 5.

Otra de las cuestiones planteadas fue la comparación entre esta particular temporada y las de años anteriores.

Empresa 11	Similar a otros años
Empresa 12	Temporada atípica, pero llevadera y salvable
Empresa 13	Temporada atípica, pero llevadera y salvable
Empresa 14	Temporada atípica, pero llevadera y salvable

¿Cómo ha sido la temporada respecto años anteriores?



■ Peor ■ Atípica pero, llevadera y salvable ■ Similar ■ Más positiva ■ Mucho más positiva

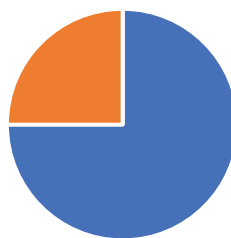
Como podemos observar, la gran mayoría de las entidades entrevistadas consideran que la temporada ha sido atípica, pero consideran que aun así, no se han ocasionado grandes perjuicios a la entidad pues consideran que ha sido salvable.

Además, encontramos que una de las entrevistadas ha considerado esta temporada es bastante similar a las anteriores.

Una de las cuestiones que preocupa a la población es la posibilidad de nuevas restricciones o, incluso, un confinamiento total. Acerca de esta cuestión, las entidades nos comentaron su percepción acerca de si la entidad sería viable al afrontar un nuevo confinamiento. Las respuestas fueron las siguientes:

Empresa 11	No, cualquier restricción condicionaría la viabilidad de mi negocio
Empresa 12	No, cualquier restricción condicionaría la viabilidad de mi negocio
Empresa 13	No, cualquier restricción condicionaría la viabilidad de mi negocio
Empresa 14	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total.

¿Podrá soportar un nuevo confinamiento?



■ No, ningún tipo de restricción ■ Sí, si son limitaciones y no confinamiento
■ Sí, incluyendo confinamiento

En general, las entidades nos informan de que, bajo su percepción, cualquier restricción condicionaría la viabilidad de su entidad. Sin embargo, hay una minoría que nos comenta que podría sobrellevar nuevas limitaciones, pero no un confinamiento total.

Parece que al menos una parte de la población tiene la percepción de que la mar y el entorno son pocos propicios al contagio por coronavirus y que, además, estas actividades se suelen realizar de forma individual o dentro de un núcleo de individuos muy controlado o familiar.

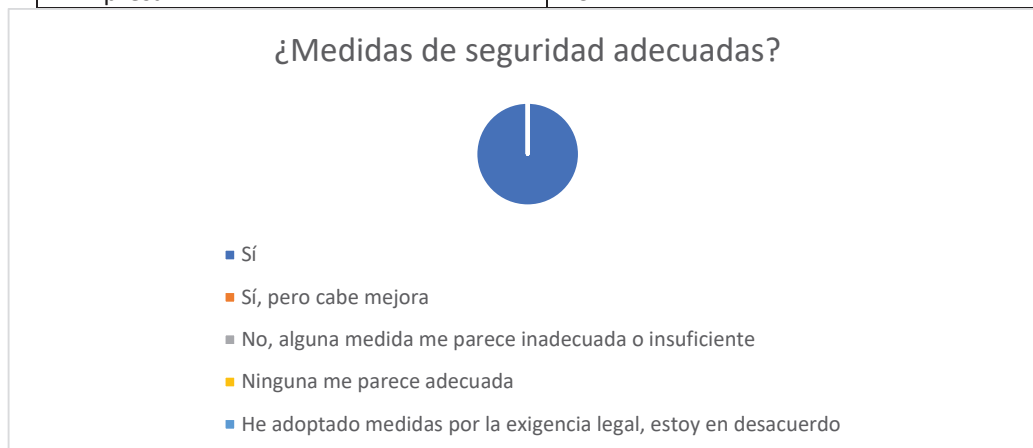
Empresa 11	Debería hacerse un estudio sobre los niveles de riesgo hay en los deportes náuticos.
Empresa 12	Si hay restricciones deben ser para todos y cualquier lugar
Empresa 13	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.
Empresa 14	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.

Esta cuestión se la planteamos a las entidades entrevistadas y, la mitad coincide en que las actividades son más seguras que las de otros sectores que no sean del ámbito marítimo. Además, una de ellas considera relevante la realización de un estudio para concretar los niveles de riesgo que pudieran causar los deportes náuticos y así tener la certeza de que esta actividad es más segura con relación a los contagios de COVID-19.

Por su parte, encontramos una empresa que considera que las medidas deben establecidas para todos de la misma forma independientemente del sector.

La siguiente pregunta fue acerca de las medidas de seguridad. Les preguntamos si consideraban que, tanto las medidas como los protocolos adoptados este verano para sus trabajadores o clientes y visitantes les parecían adecuados o suficientes.

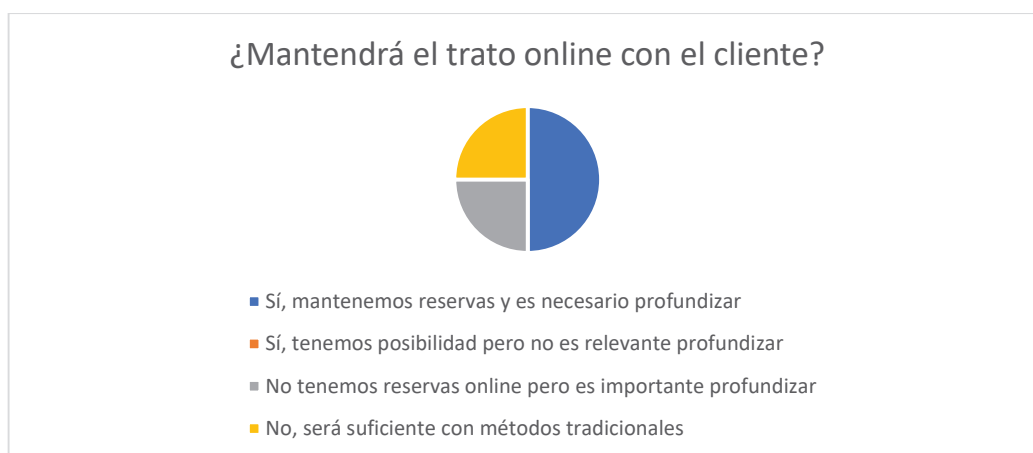
Empresa 11	Sí
Empresa 12	Sí
Empresa 13	Sí
Empresa 14	Sí



Como podemos observar la totalidad de las entidades entrevistadas nos confirman que las medidas adoptadas han sido adecuadas.

La siguiente pregunta fue acerca de si las entidades mantendrían el trato online con el cliente una vez finalice la crisis sanitaria. También preguntamos, independientemente de que utilicen esta tecnología o no, si consideraban importante profundizar en la digitalización y trato online con el cliente. Las respuestas fueron las siguientes:

Empresa 11	No tenemos reservas online pero es importante
Empresa 12	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
Empresa 13	No, es suficiente con métodos tradicionales
Empresa 14	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar



En esta pregunta, encontramos distintos puntos de vista.

Por un lado, el 50% de las entidades entrevistadas afirma que tiene reservas online y que, además, es necesario profundizar en ellas.

Encontramos una minoría que no tiene reservas online pero que, igualmente, ve importante profundizar en ellas.

Y, por último, una de las empresas considera que no son necesarias las reservas online y que es suficiente con los métodos tradicionales (llamada telefónica, pedir cita en persona, etc.)

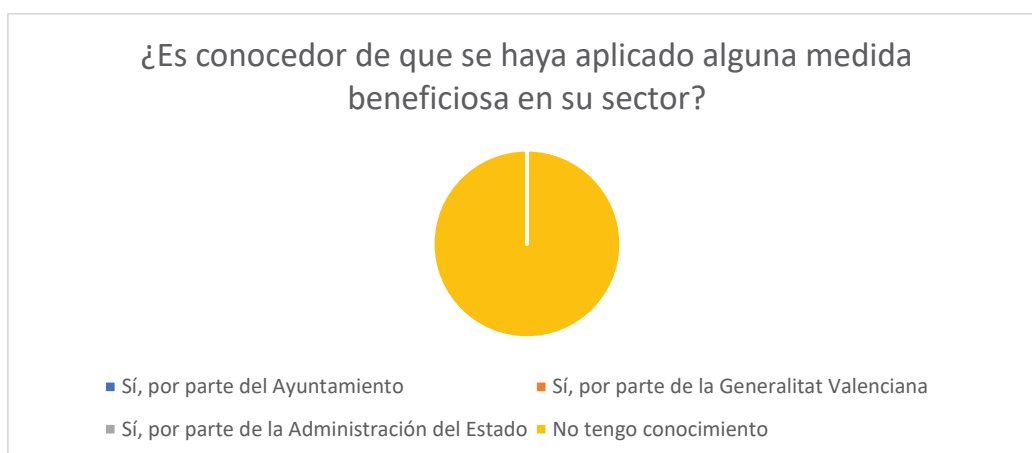
Primero preguntamos si las entidades tenían licencia de actividad temporal o una concesión Administrativa sobre el dominio público.

Empresa 11	/ No me he dirigido a la Administración ni ésta se ha dirigido a mi
Empresa 12	Requiere concesión /
Empresa 13	Requiere concesión / No me he dirigido a la Administración ni ésta se ha dirigido a mi
Empresa 14	

En este focus group encontramos a entidades que requieren de concesión, además, las entidades que han contestado nos informan de que no se han dirigido a la administración ni ésta a ellos para plantear las medidas correspondientes respecto a beneficios, rebajas o mejoras en las concesiones.

En la siguiente pregunta profundizamos un poco más acerca de esta medida. Les preguntamos si eran conocedores de deducciones, rebajas de canon o facilidades y, por parte de quién, venía dicho beneficio.

Empresa 11	No tengo conocimiento
Empresa 12	
Empresa 13	No tengo conocimiento
Empresa 14	

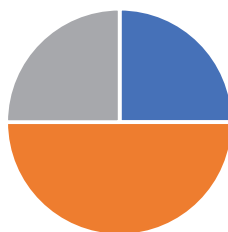


Como podemos observar, ninguna de las empresas que han respondido a esta pregunta tiene conocimiento sobre deducciones, rebajas de canon o facilidades.

Por último, quisimos saber de qué forma las entidades se habían visto perjudicadas por la falta de clientela extranjera.

Empresa 11	Sí, nos hemos visto perjudicados pero no de forma notoria.
Empresa 12	Sí, nos hemos visto perjudicados pero no de forma notoria.
Empresa 13	No, mi actividad no se ha visto perjudicada.
Empresa 14	Sí, nos hemos visto perjudicados gravemente

¿Se ha visto perjudicada su entidad por la falta de clientela extranjera?



■ No, no se ha visto gravemente perjudicada ■ Sí, pero no de forma notoria ■ Sí, gravemente

Como era de esperar, la mayoría de entidades entrevistadas sí se han visto perjudicadas por la falta de clientela extranjera aunque alguna de ellas no de forma notoria y otra gravemente. Solamente un 25% nos confirma no haberse visto gravemente perjudicada.

F. REPARACIONES, ASTILLEROS Y SUMINISTROS.

1. FORMULARIO 1 (1-15 JULIO)

1.1. Datos generales.

La primera cuestión, de nuevo, es el nombre de la entidad y acerca de la provincia en la que ejercen sus actividades.

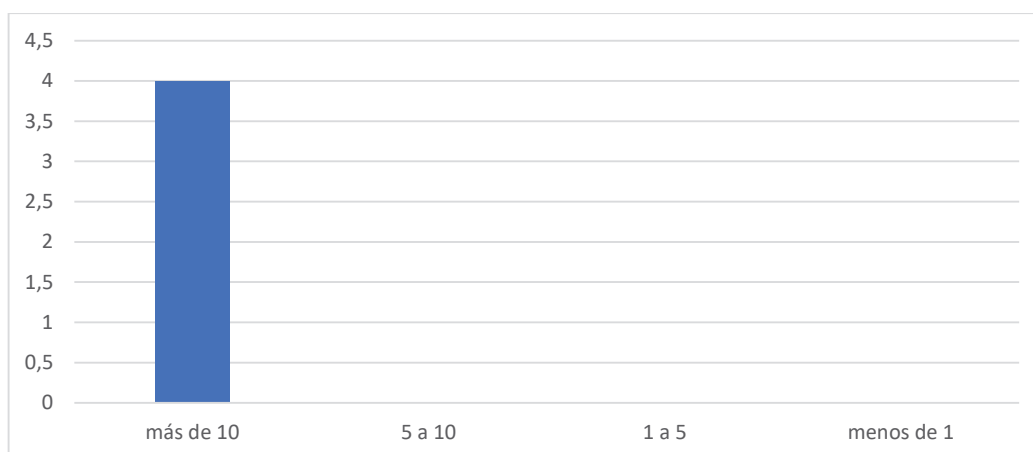
Empresa 15	Alacant
Empresa 16	Alacant
Empresa 17	València
Empresa 18	Castellón

Provincia



■ Alicante ■ Valencia ■ Castellón

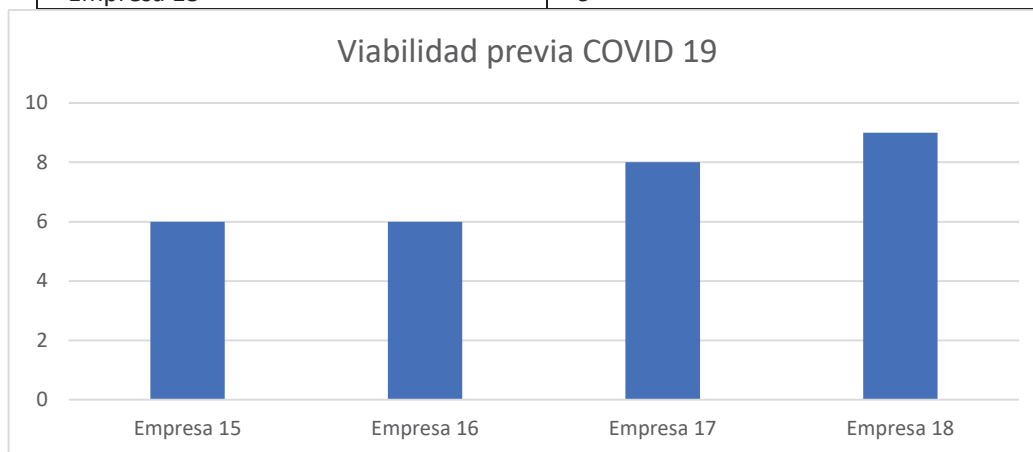
Empresa 15	+ 10 años
Empresa 16	+ 10 años
Empresa 17	+ 10 años
Empresa 18	+ 10 años



En este sector encontramos que las empresas entrevistadas están muy consolidadas, todas ellas llevan más de 10 años trabajando en el sector.

Al preguntar por la viabilidad de la empresa obtuvimos las siguientes respuestas:

Empresa 15	6
Empresa 16	6
Empresa 17	8
Empresa 18	9



En lo referente a la viabilidad de la empresa, las entrevistadas de la costa Blanca vuelven a destacar sobre el resto, la media de viabilidad la encontramos en un 6 sobre 10. Mientras que en la costa Azahar la media es de 7,5 sobre 10.

Al preguntar si el COVID-19 podría afectar a la viabilidad previamente nombrada, las respuestas de las empresas han sido variadas.

Empresa 15	Sobrellevar consecuencias cierto tiempo
Empresa 16	Sobrellevar consecuencias cierto tiempo
Empresa 17	Condicionar viabilidad
Empresa 18	No afecta

Como vemos, la mayoría de las empresas no se verán afectadas o llevarán las consecuencias durante cierto tiempo sin mayores dificultades. Sin embargo, encontramos una empresa que considera que la situación provocada por el COVID puede condicionar la viabilidad de su negocio.

Con relación a los precios,

Empresa 15	Precios estables
Empresa 16	Precios estables
Empresa 17	Precios estables
Empresa 18	Precios estables



todas las empresas se ponen de acuerdo. Todas afirman que los precios se han mantenido estables.

Respecto al nivel de contrataciones, obtuvimos los siguientes datos.

Empresa 15	Menor nivel contrataciones
Empresa 16	Mismo nivel contrataciones
Empresa 17	Menor nivel contrataciones
Empresa 18	Menor nivel contrataciones



La mayoría de empresas confirman que el nivel de contrataciones ha disminuido respecto al año anterior. Únicamente encontramos una compañía que ha conseguido mantenerlo.

De este Focus Group únicamente tenemos información sobre el porcentaje de disminución del nivel de contrataciones en la empresa 17. Este porcentaje ha rondado el 10%, es decir, ha afectado a uno de cada diez trabajadores.

Siguiendo con esta temática, preguntamos acerca de si la empresa había tenido que realizar un ERTE y en dicho caso, si había sido ya rescatado.

Empresa 15	No ERTE
Empresa 16	ERTE – rescatado
Empresa 17	No ERTE
Empresa 18	No ERTE



La mayoría de empresas de este sector no han realizado ERTE. Y, aquella que sí lo ha realizado, lo hizo de forma total pero, a fecha de realizar el cuestionario, ha rescatado a la totalidad de la plantilla.

1.2. Medidas sanitarias.

Todas las empresas que se incluyen en este estudio, independientemente del Focus Group, han modificado las medidas sanitarias que llevaba a cabo su empresa. Además, para hacer frente a estas nuevas medidas han tenido que comprar material o hacer adecuaciones en sus instalaciones.

Empresa 15	No significativa
Empresa 16	Asumible
Empresa 17	No significativa
Empresa 18	No significativa

Ninguna de las empresas pertenecientes a este grupo ha tenido que contratar nuevo personal o servicios para hacer frente a las medidas sanitarias.

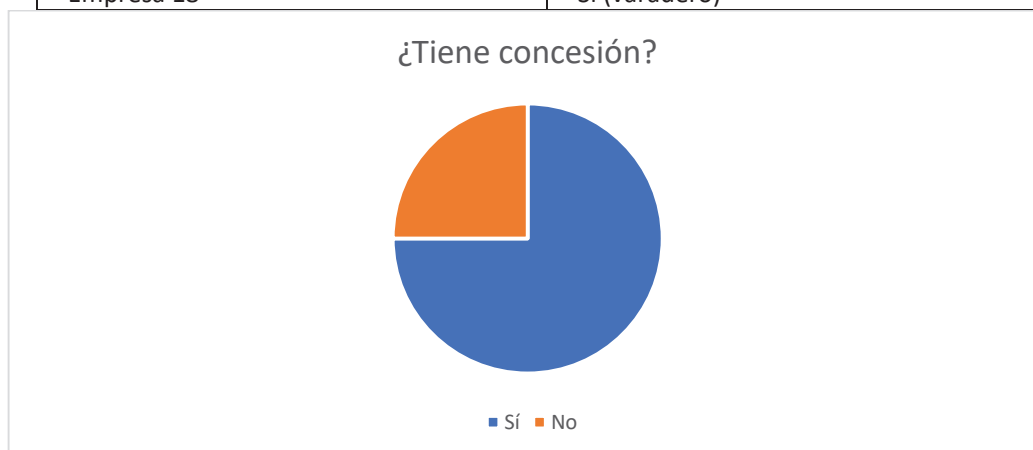
Además, ninguna compañía entrevistada piensa que esta inversión es realmente significativa.

La gran mayoría del grupo cree que las medidas tomadas son suficientes y correctas, no creen que sea necesario añadir ninguna medida adicional.

1.3. Concesiones Administrativas.

La totalidad de las empresas que pertenecen al grupo tienen una concesión que incluye el disfrute de playas, varaderos o muelles.

Empresa 15	Sí (puerto)
Empresa 16	No
Empresa 17	Sí (Muelle)
Empresa 18	Sí (varadero)



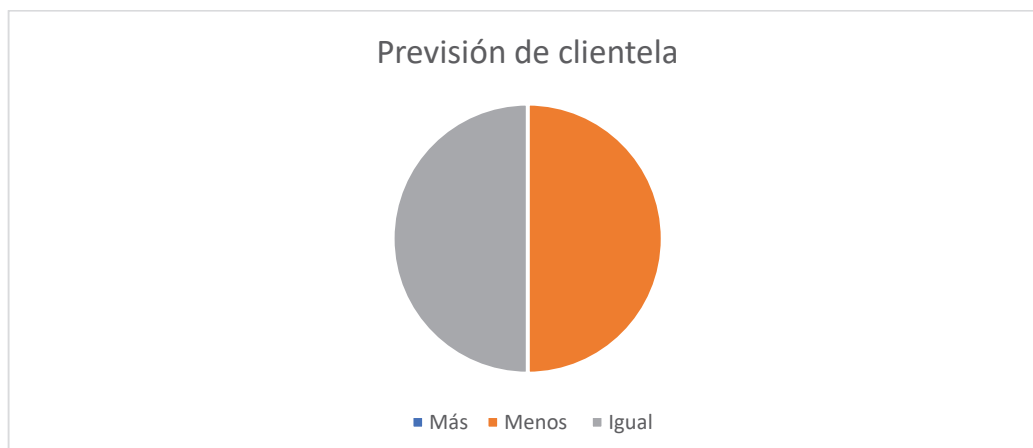
Este sector, según las entidades y empresas entrevistadas, es el que menos parte de su inversión destina al pago del canon de la concesión. Todas coinciden en que es alrededor de un 1%.

Este Focus Group considera que no se ha visto limitado en el uso de la concesión debido a la crisis del COVID-19.

1.4. Previsiones e incidencias.

En este último apartado, nos centramos en las previsiones y posibles problemas que este Focus Group considere trasladarnos.

Empresa 15	Menor clientela
Empresa 16	No cambios significativos
Empresa 17	Menor clientela
Empresa 18	No cambios significativos



Respecto a la clientela, la mitad de las entrevistadas cree que habrá menos clientela que en las temporadas anteriores. Y, la otra mitad no considera que vaya haber cambios respecto a los años anteriores.

2. FORMULARIO 2 (agosto)

2.1. Clientela.

La primera pregunta nos indica si la clientela, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, era, en su mayoría, nacional o extranjera.

Empresa 15	Siempre ha sido en su mayoría extranjera
Empresa 16	Menos clientes extranjeros
Empresa 17	Clientela variada, ha bajado mucho la extranjera
Empresa 18	Siempre ha sido en su mayoría nacional

Las respuestas a esta pregunta son muy variadas, hay empresas cuya clientela ha sido en su mayoría extranjera; otras en las que ha sido nacional; y otras en las que la clientela es similar.

Siguiendo con este patrón de pregunta, la siguiente fue sobre si, hasta el momento de la incidencia del COVID-19, la clientela había sido, en su mayoría, proveniente de la propia Comunitat Valenciana o de otra.

Empresa 15	De fuera de su comunitat autónoma
Empresa 16	Muy similar a otros años
Empresa 17	La clientela nacional también ha bajado
Empresa 18	De dentro de su comunitat autónoma

Las respuestas han sido muy variadas. Encontramos entidades cuya clientela, previamente al COVID era mayoritariamente de fuera de la Comunitat Valenciana y otras, cuya mayoría era de la misma comunitat. Sin embargo vemos que alguna respuesta nos indica que la clientela de este año es similar a la de años anteriores e incluso que la clientela, en general, de España, ha disminuido.

A continuación, nos centramos en lo observado en el verano 2020 para poder así comparar la procedencia de la clientela que reciben actualmente respecto años anteriores.

Empresa 15	Mayoritariamente extranjera
Empresa 16	Mayoritariamente nacional
Empresa 17	Mayoritariamente nacional
Empresa 18	Mayoritariamente nacional



Como podemos observar, el 75% de las empresas entrevistadas nos comentan que la mayoría de su clientela proviene de territorio nacional.

Además, indagamos un poco más acerca de la clientela nacional. La siguiente pregunta fue para saber si la clientela nacional provenía de la propia Comunitat o de otras Comunidades.

Empresa 15	Proviene de comunidades interiores como Madrid o Castilla
Empresa 16	Proviene de comunidades interiores como Madrid o Castilla
Empresa 17	
Empresa 18	Proviene de comunidades interiores como Madrid o Castilla

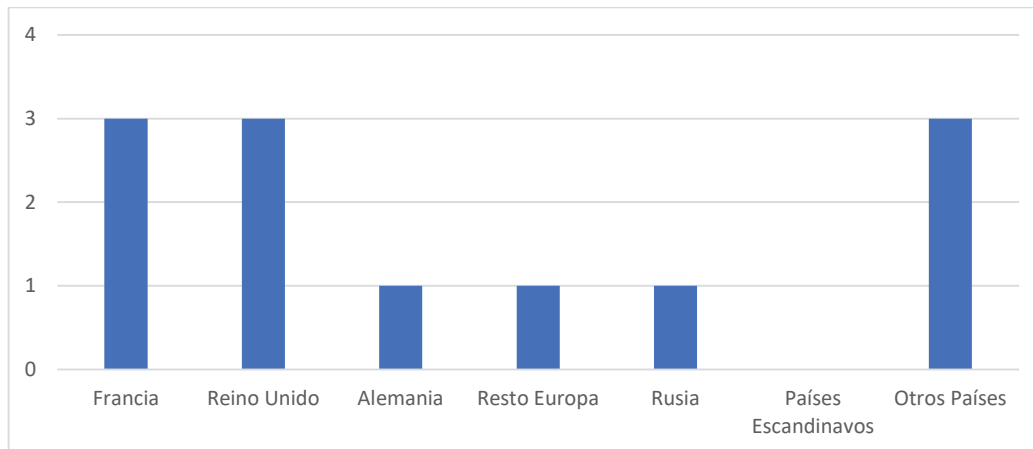


Observamos que, la mayoría de las empresas, nos comunica que su clientela proviene de otras comunidades, concretamente de comunidades interiores como Madrid o Castilla.

Por otro lado, sobre la clientela extranjera, nuestras empresas entrevistadas respondieron que la procedencia de dicha clientela es la siguiente:

Empresa 15	Otros países
Empresa 16	Francia, Reino Unido, Otros países
Empresa 17	Francia, Reino Unido, Alemania, Resto de Europa, Rusia, Otros países

Empresa 18	Francia, Reino Unido
------------	----------------------



2.2. Medidas sanitarias.

La primera pregunta de este apartado era para conocer si las empresas habían tenido algún problema con la clientela a la hora de someterse a las medidas sanitarias de la entidad.

Empresa 15	No
Empresa 16	No
Empresa 17	No
Empresa 18	No

Como podemos observar, ninguna entidad nos ha trasladado ningún tipo de problema acerca de la aplicación de las medidas sanitarias.

También preguntamos si alguna medida de seguridad que se exigiera por parte de las autoridades, por las circunstancias, o por los clientes era considerada por las entidades entrevistadas como inútil, desaconsejable e incluso nociva.

Empresa 15	No
Empresa 16	No
Empresa 17	
Empresa 18	

De nuevo, la totalidad de las empresas entrevistadas que han respondido a esta pregunta consideran que no, es decir, consideran que todas las medidas son adecuadas.

En la siguiente pregunta nos centramos en si dada su experiencia es necesario implantar alguna nueva medida de seguridad.

Empresa 15	No
Empresa 16	No
Empresa 17	
Empresa 18	

Otra vez, el 100% de las empresas que han respondido a la pregunta coinciden en que las medidas establecidas son correctas.

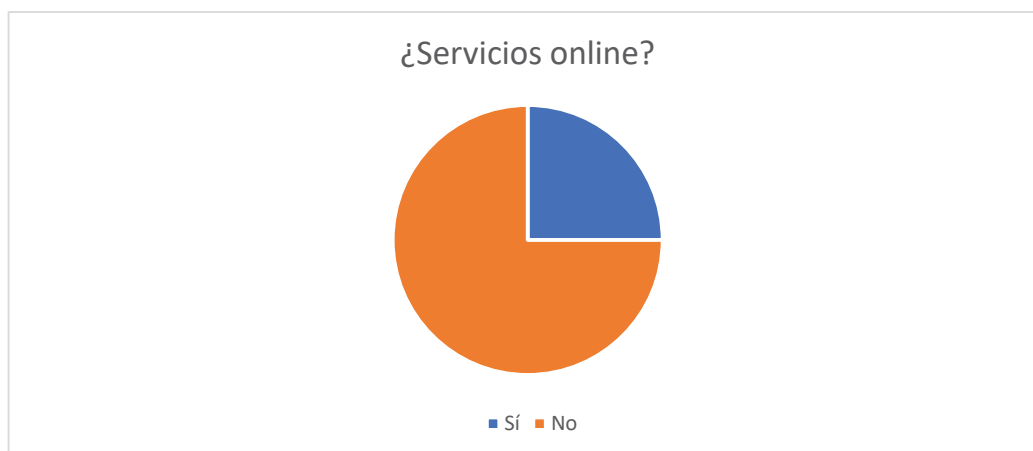
La última pregunta de este apartado fue acerca de si los trabajadores o colaboradores de la entidad están teniendo una percepción particular de riesgo debido al trato con el público.

Las empresas nos comentan que, en general, sus trabajadores y colaboradores se sienten tranquilos y, lo único que nos han hecho llegar es que en alguna ocasión deben recordar que el uso de la mascarilla es obligatorio.

2.3. Reserva online.

La primera pregunta de este apartado fue acerca de si la empresa ofrece sus servicios de forma online actualmente.

Empresa 15	No
Empresa 16	No
Empresa 17	Sí
Empresa 18	No



Como podemos observar, sólo un 25% de las empresas entrevistadas ofrece sus servicios a través de internet.

La siguiente pregunta fue para saber si la empresa contaba con los medios necesarios para favorecer las reservas online antes de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19.

Empresa 15	No
Empresa 16	No
Empresa 17	Sí
Empresa 18	Sí



A la pregunta de si la adecuación a estos medios informáticos les ha supuesto algún problema, las empresas respondieron lo siguiente:

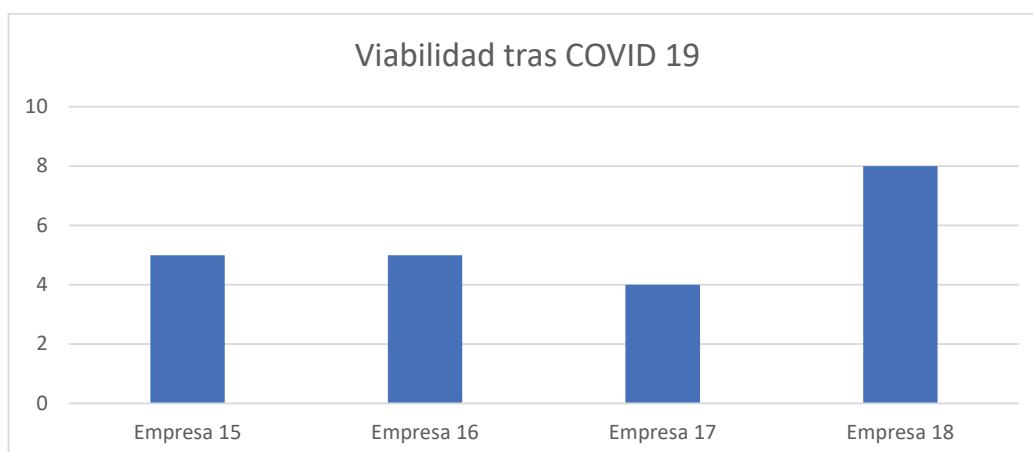
Empresa 15	No
Empresa 16	No
Empresa 17	No
Empresa 18	No

En general, la adecuación a los medios informáticos no ha supuesto un problema para las empresas.

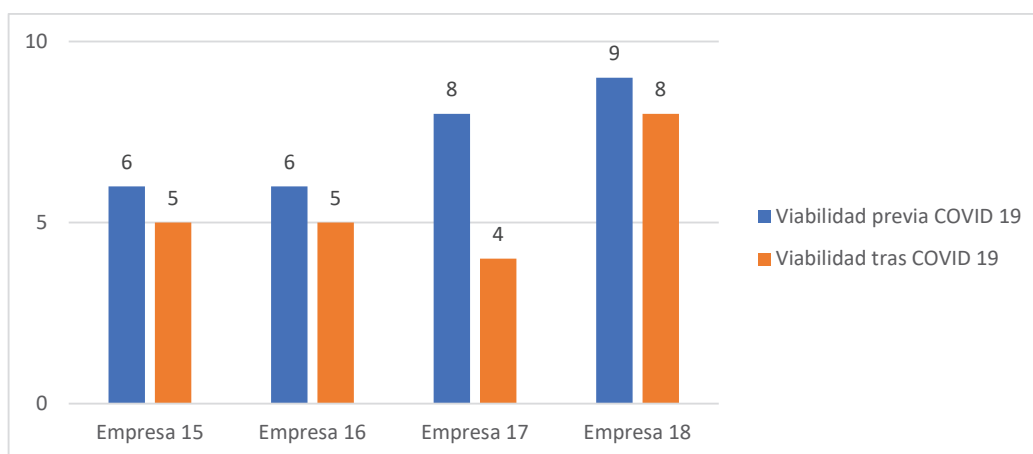
3. FORMULARIO 3 (1-7 sept)

La primera pregunta, de nuevo, fue acerca de la viabilidad de su entidad. En el primer cuestionario (1-15 julio) preguntamos acerca de la viabilidad previa a las circunstancias provocadas por el COVID-19. Ahora, preguntamos sobre esta viabilidad tras el período estival.

Empresa 15	5
Empresa 16	5
Empresa 17	4
Empresa 18	8



El principal motivo de volver a realizar esta pregunta fue poder comparar las percepciones de las entidades entrevistadas respecto a la viabilidad de sus entidades.



Como podemos observar en el gráfico superior, todas las empresas han mermado su percepción sobre la viabilidad de su empresa posteriormente al verano del Covid-19. Seguramente, esto ha sido debido a las consecuencias que ha provocado la crisis sanitaria, tanto de clientela como los periodos que la población ha estado confinada.

Otra de las cuestiones planteadas fue la comparación entre esta particular temporada y las de años anteriores.

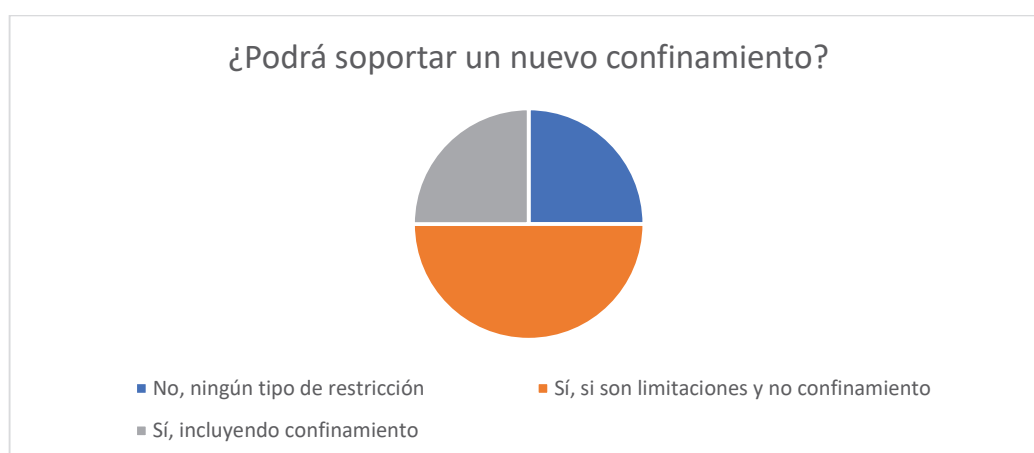
Empresa 15	Una de las peores temporadas de verano
Empresa 16	Temporada atípica, pero llevadera y salvable
Empresa 17	Temporada atípica, pero llevadera y salvable
Empresa 18	Similar a años anteriores



Como podemos observar, el 50% de las entidades entrevistadas nos confirma que, efectivamente la temporada ha sido atípica, pero llevadera y salvable. Por otro lado, un 25% de las entrevistadas nos informa de que la temporada ha sido peor en comparación con otras anteriores y, el 25% restante, que ha sido una temporada similar.

Una de las cuestiones que preocupa a la población es la posibilidad de nuevas restricciones o, incluso, un confinamiento total. Acerca de esta cuestión, las entidades nos comentaron su percepción acerca de si la entidad sería viable al afrontar un nuevo confinamiento. Las respuestas fueron las siguientes:

Empresa 15	Cualquier restricción afectaría la viabilidad de mi negocio
Empresa 16	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total.
Empresa 17	Sí, si fueran limitaciones y no un confinamiento total.
Empresa 18	Sí, incluyendo un confinamiento similar al anterior.



De nuevo, las opiniones se dividen. La mitad de las entidades entrevistadas considera que su empresa podría sobrellevar las consecuencias que provocarían nuevas limitaciones, sin embargo, no podrían soportar un nuevo confinamiento total de la población. Otra empresa nos informa de que no podría sobrellevar ningún tipo de limitación ni confinamiento.

Por otro lado, encontramos una entidad que nos informa de que sí podría soportar nuevas limitaciones e incluso, un nuevo confinamiento.

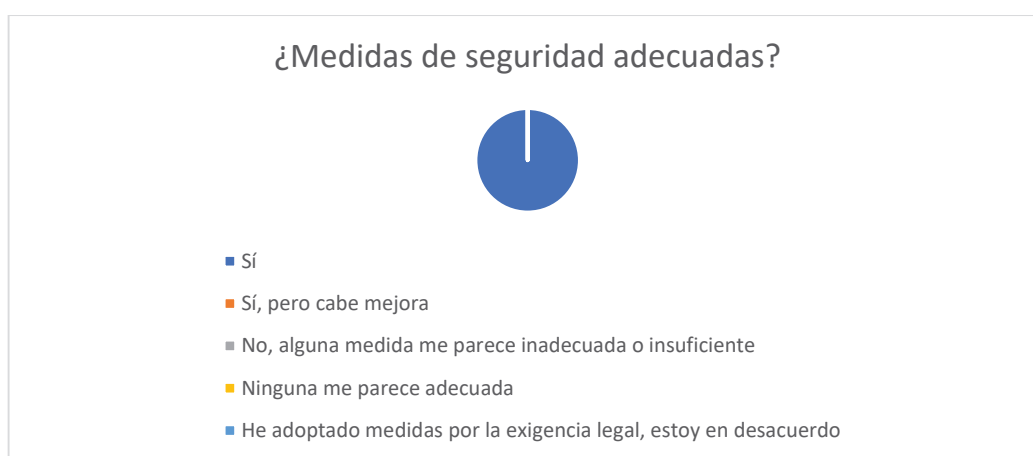
Parece que al menos una parte de la población tiene la percepción de que la mar y el entorno son pocos propicios al contagio por coronavirus y que, además, estas actividades se suelen realizar de forma individual o dentro de un núcleo de individuos muy controlado o familiar.

Empresa 15	Debería hacerse un estudio sobre los niveles de riesgo hay en los deportes náuticos.
Empresa 16	Debería hacerse un estudio sobre los niveles de riesgo hay en los deportes náuticos.
Empresa 17	Las actividades del sector deberían considerarse más seguras que otras y tener un régimen más favorable.
Empresa 18	

De nuevo, todas las entidades que han contestado a esta pregunta, al igual que en el resto de Focus Group, consideran que efectivamente, el sector marítimo es más seguro, por lo que consideran que debería hacerse un estudio sobre estos riesgos para poder confirmarlo. Otra entidad cree que este sector debería tener un régimen más favorable por todas las buenas condiciones que este sector concentra.

La siguiente pregunta fue acerca de las medidas de seguridad. Les preguntamos si consideraban que, tanto las medidas como los protocolos adoptados este verano para sus trabajadores o clientes y visitantes les parecían adecuados o suficientes.

Empresa 15	Sí
Empresa 16	Sí
Empresa 17	Sí
Empresa 18	Sí



La totalidad de las empresas entrevistadas en este grupo consideran que las medidas han sido adecuadas, sin necesidad de mejoras.

La siguiente pregunta fue acerca de si las entidades mantendrían el trato online con el cliente una vez finalice la crisis sanitaria. También preguntamos, independientemente de que utilicen esta tecnología o no, si consideraban importante profundizar en la digitalización y trato online con el cliente. Las respuestas fueron las siguientes:

Empresa 15	No tenemos reservas online pero es importante
Empresa 16	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
Empresa 17	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
Empresa 18	Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar

¿Mantendrá el trato online con el cliente?



- Sí, mantenemos reservas y es necesario profundizar
- Sí, tenemos posibilidad pero no es relevante profundizar
- No tenemos reservas online pero es importante profundizar
- No, será suficiente con métodos tradicionales

Todas las empresas que entrevistamos en este focus group, independientemente de que tengan o no reservas online, la mayoría sí las tiene, consideran de importancia profundizar en esta tecnología.

El tema de las concesiones es uno muy recurrido en este proyecto, por eso en este último formulario quisimos preguntar sobre ellas.

Primero preguntamos si las entidades tenían licencia de actividad temporal o una concesión Administrativa sobre el dominio público.

Empresa 15	Requiere concesión / No me he dirigido a la Administración ni esta se ha dirigido a mi
Empresa 16	
Empresa 17	Requiere concesión / La Administración ha adoptado alguna medida beneficiosa.
Empresa 18	Requiere concesión / La Administración ha adoptado alguna medida beneficiosa.

En este focus group, encontramos que todas las entidades que nos han contestado, requieren de una concesión administrativa.

Por otro lado, les preguntamos acerca de si estaban enterados de si la Administración había concedido algún beneficio sobre las concesiones. Dos de las entidades que contestaron nos informan de que efectivamente, la administración ha concedido alguna medida beneficiosa. Por otro lado, una de las entidades no se ha dirigido a la Administración, ni ésta a la entidad.

En la siguiente pregunta profundizamos un poco más acerca de esta medida. Les preguntamos si eran conocedores de deducciones, rebajas de canon o facilidades y, por parte de quién, venía dicho beneficio.

Empresa 15	No tengo conocimiento
Empresa 16	
Empresa 17	Sí, el Estado ha dado facilidades
Empresa 18	

¿Es conocedor de que se haya aplicado alguna medida beneficiosa en su sector?



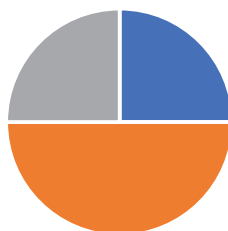
■ Sí, por parte del Ayuntamiento ■ Sí, por parte de la Generalitat Valenciana
■ Sí, por parte de la Administración del Estado ■ No tengo conocimiento

Solamente una de las entidades nos ha informado que las facilidades o beneficios que se les ha otorgado viene por parte de la Administración del Estado.

Por último, quisimos saber de qué forma las entidades se habían visto perjudicadas por la falta de clientela extranjera.

Empresa 15	Sí, nos hemos visto perjudicados gravemente
Empresa 16	Sí, nos hemos visto perjudicados pero no de forma notoria.
Empresa 17	Sí, nos hemos visto perjudicados pero no de forma notoria.
Empresa 18	No, mi actividad no se ha visto gravemente perjudicada.

¿Se ha visto perjudicada su entidad por la falta de clientela extranjera?



■ No, no se ha visto gravemente perjudicada ■ Sí, pero no de forma notoria ■ Sí, gravemente

La mitad de las entidades entrevistadas confirma haberse visto perjudicada no de forma notoria por la falta de clientela extranjera, una de las entidades también se ha visto perjudicada, pero gravemente. La última entidad no se ha visto perjudicada de forma notoria.

IV.- MUESTRA DEL TEMA COVID-ACTIVIDAD MARÍTIMA EN LA PRENSA DE ESTA TEMPORADA

El Consell aprova el Decret llei de mesures de suport per als operadors i els usuaris dels ports i per al sector del taxi per la COVID-19

03/07/2020

Nota de premsa Generalitat Valenciana

El Consell ha aprovat el Decret llei pel qual s'adopten mesures urgents de suport per als operadors i els usuaris dels ports i per al sector del taxi per la COVID-19, així com en l'àmbit de la seguretat ferroviària.

https://www.gva.es/va/inicio/area_de_prensa/not_detalle_area_prensa?id=869257

VUELVE EL BUCEO A LAS RESERVAS MARINAS (LEVANTE DE MALLORCA-CALA RAJADA)

13/07/2020

Nota de premsa Generalitat Valenciana

Tras la parada obligada por el Covid-19, empieza poco a poco y con las medidas de seguridad necesarias, la actividad de Buceo en las Reservas Marinas de Interés Pesquero de España.

<https://www.proyectopescares.com/secciones/noticias/vuelve-el-buceo-a-las-reservas-marinas-levante-de-mallorca-cala-rajada/>

Dénia y Xàbia, entre los destinos náuticos más demandados de España en época covid

15/07/2020

Periódico La Marina Plaza

Las búsquedas por internet para alquilar una embarcación en los dos litorales de la Marina Alta se incrementan hasta un 115% con respecto al año pasado, solo por detrás de algunos destinos de la Costa Brava y por delante de las Baleares

<https://lamarinaplaza.com/2020/07/15/denia-y-xabia-entre-los-destinos-nauticos-mas-demandados-de-espana-en-epoca-covid/?fbclid=IwAR1tnNJlr3aemvnRVqRxC8qdVP8rt9m2EJku02jXBUER2L1rCTYjf6mubk>

La tesis de científicos italianos: "Los rayos ultravioleta desactivan el 99% de la carga viral del Covid-19 en pocos segundos"

16/07/2020

Periódico El Mundo

¿Los rayos ultravioleta tienen algún efecto sobre la epidemia de Sars-CoV-2? La respuesta es sí, según el estudio de un equipo italiano compuesto por médicos y astrofísicos

<https://www.elmundo.es/ciencia-y-salud/salud/2020/07/16/5f107d25fdddfb0218b4651.html>

Un estudio apunta que la atmósfera de Alicante disminuye el riesgo de contagio del covid-19

20/07/2020

Periódico Información

Las condiciones ambientales de la provincia de Alicante han moderado la incidencia del coronavirus, según un estudio de la UA

<https://www.informacion.es/alicante/2020/07/20/estudio-apunta-atmosfera-alicante-disminuye-8708910.html>

Estudio sobre incidencia del Covid-19 en el sector marítimo recreativo de la Comunidad Valenciana

21/07/2020

Periódico Información

Gracias al estudio se sabrán detalles y datos sobre la incidencia del coronavirus y la especial situación turística y económica que este peculiar verano está teniendo para todas las actividades náuticas, deportivas y de ocio

<https://www.diarioinformacion.com/nautica/2020/07/21/estudio-incidencia-covid-19-sector/2284376.html>

Costas rebaja el canon a los negocios de las playas

22/07/2020

Periódico Levante

El Consejo de Ministros, a propuesta del Ministerio para la Transición Ecológica aprobó ayer decreto que regula la adaptación de la gestión del canon de ocupación y aprovechamiento del Dominio Público Marítimo Terrestre durante la emergencia sanitaria ocasionada por el covid-19.

<https://www.levante-emv.com/comunitat-valenciana/2020/07/22/costas-rebaja-canon-negocios-playas/2033794.html>

V.- EL SECTOR NÁUTICO DE RECREO EN LA COMUNITAT VALENCIANA: ANÁLISIS SECTORIAL Y TERRITORIAL

La Comunitat Valenciana, con 518 kilómetros de costa, reúne las condiciones idóneas para hacer de la economía azul un generador de desarrollo avanzado sostenible y protector del ecosistema, es una oportunidad factible e innovadora de generar empleo y nuevas actividades económicas.

El sector náutico ha sido destacado en diversos informes-análisis internacionales y nacionales, públicos y privados, como uno de los sectores clave en el marco de la estrategia de la economía y crecimiento azul. En este contexto estratégico, el sector de la náutica de recreo / ocio-marítimo desempeña un papel clave por su efecto dinamizador en otros sectores de las economías a nivel territorial.

Atendiendo a algunas ratios referidos al parque náutico relativizado por la población o por los kilómetros de costa, cabe señalar que el sector de la náutica de recreo en España y también en la Comunidad Valenciana está infra desarrollado. Por tanto, se ha venido señalando el importante potencial económico del sector de la náutica de recreo en España y en la Comunidad Valenciana.

1.- Delimitación Sectorial

Cualquier análisis sectorial que se realice con rigor debe partir de una adecuada delimitación de las actividades que se incluyen en éste. El impacto económico de un sector comienza con la definición o delimitación de este en una economía. La Directiva Europea 94/25/EC del Parlamento y del Consejo Europeo de 16 de junio de 1994 identifica la náutica de recreo (ESCIP, 2015)¹.

En España, la Asociación Nacional de Empresas Náuticas, ANEN (2007, 2012, 2018)² se ha encargado de evaluar el impacto del sector de la náutica de recreo a nivel nacional; y a nivel regional podemos destacar los informes de Cataluña (Marsé y Juan, 2010) y Andalucía (de Cabo y Rodríguez, 2010)³. Según Landaluze (2012)⁴, el sector de la náutica de recreo tiene una definición o delimitación oficial en la Directiva Europea, y se trata de un agregado de diferentes actividades económicas que se identifican como una parte o el total de actividades clasificadas según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) en las estadísticas oficiales

¹ ESCIP (2015): Study on the competitiveness of the recreational boating sector. Rotterdam/Brussels: DG Enterprise and Industry.

² Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN) (2007): Informe sobre el impacto económico del sector de la náutica de recreo. Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN), Salón Náutica Internacional de Barcelona e Innovamar.

Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN) (2012): Impacto económico de la náutica de recreo en España y propuestas para su crecimiento. Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN), Asociación de Empresas Náuticas de Baleares, MYBA y Asociación Española de Grandes Yates.

Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN) (2018): Impacto económico de la náutica de recreo. Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN).

³ De Cabo, G. y Rodríguez, L.H. (2010): El impacto económico del sector de la náutica de recreo sobre la economía andaluza. Escuela Andaluza de Economía.

Marsé, M. y Juan, N. (2010): La Indústria catalana de la náutica d'esbarjo. – Les diagnosis de l'Observatori de Prospectiva Industrial; 5. Barcelona: Generalitat de Catalunya.

⁴ Landaluze, A. (2012): Situación y futuro de la náutica de recreo en España. Propuestas dinamizadoras. Economía Industrial, 386, pp. 69-78.

(ANEN, 2018). Landaluze (2012) hace una delimitación del sector de la náutica de recreo en España incluyendo ciertas actividades.

Sectores CNAE incluidos en la definición del sector de la náutica de recreo

DEFINICIÓN DEL SECTOR DE LA NÁUTICA DE RECREO		
Categoría	Código CNAE	Descripción CNAE
Accesorios	52 (p)	Comercio, náuticas
Alquiler de embarcaciones	71.403 (p)	Alquiler de equipo y material deportivo
Astilleros	95.12	Construcción y reparación de embarcaciones de recreo y deporte
Distribución/Náuticas	51.14 (p)	Intermediarios del comercio de maquinaria, equipo industrial, embarcaciones y aeronaves
Electrónica	31 y 32 (p)	Material eléctrico... Material electrónico
Formación	80.412 (p)	Escuelas de pilotaje
Motores	29.11 (p)	Fabricación de motores y turbinas, excepto los destinados a aeronaves, vehículos y ciclomotores
Otros	17, 20, 24, 26, 27 (p)	Madera, cuerda, pinturas, fibra de vidrio, tubos de hierro
Puertos	92.622	Gestión de puertos deportivos

Nota: (p) indica que el sector de la náutica de recreo incluye sólo parte del código CNAE correspondiente.

Fuente: Landaluze (2012), Asociación Nacional de Empresas Náuticas, ANEN (2007, 2012) y de Cabo y Rodríguez (2010).

Pérez-Labajos et al. (2014)⁵ señalan que el sector náutico recreativo presenta una estructura multisectorial que gira en torno a dos ejes complementarios: embarcaciones y puertos deportivos recreativos, que conectan numerosas actividades económicas: construcción de embarcaciones de recreo (astilleros), desarrollo urbano costero (marinas y puertos), industria (electrónica, motores e industrias auxiliares) y servicios (accesorios, alquileres, distribución y capacitación), incluyendo actividades del sector turístico (turismo náutico) (ANEN, 2018).

A nivel internacional (ANEN, 2018), los principales informes comparados de países (ICOMIA, 2017⁶, ESCIP, 2015) incluyen en el sector tanto las actividades industriales como las de servicios. ICOMIA (2017) distingue cuatro grandes sectores: construcción de barcos; fabricación de motores; fabricación de accesorios para barcos y equipos marinos; y proveedores de servicios. Por su parte, la industria europea de náutica utiliza un desglose diferente: construcción de barcos; fabricación de equipos para embarcaciones; fabricación de equipos para deportes acuáticos; constructores y operadores de infraestructura (marinas) y proveedores de servicios (ESCIP, 2015).

Con fines estadísticos, Eurostat define la industria de la náutica recreativa como: “fabricación de botes inflables y balsas, construcción de veleros con o sin motor auxiliar, construcción de barcos a motor, construcción de aerodeslizadores de tipo recreativo, fabricación de motos acuáticas, canoas, kayaks, botes de remos y esquís” Esta definición es más amplia que la de la Directiva europea, que excluye tablas de surf, canoas, kayaks, botes de remos y esquís.

La Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca de la Comisión Europea estudia los diferentes sectores relacionados con el mar, y entre ellos incluye a la náutica de recreo, considerando: la construcción y reparación de embarcaciones de recreo, yates y embarcaciones y los servicios de apoyo (comercio de embarcaciones de recreo, alquiler, gestión de puertos deportivos).

Por lo tanto, está justificado que en la medición del sector de la náutica de recreo no sólo se tengan en cuentas las actividades más tradicionales, ligadas a la industria, y que se encuentran

⁵ Pérez-Labajos, C., Blanco, B., Sánchez, L., Madariaga, E., Díaz, E., Torre, B., Lopez, C. y Sanfilippo, S. (2014): The leisure nautical sector in the Atlantic Area, Journal of Maritime Research, Vol XI. No. 1, pp. 87–97.

⁶ ICOMIA (2017): Recreational Boating Industry Statistics 2016. New Zealand: Liquid Scope Limited.

en todos los estudios nacionales e internacionales. Es necesario avanzar en la incorporación de aquellas actividades ligadas a los servicios y que están avaladas por las diferentes normativas de la Unión Europea (ANEN, 2018).

Partiendo del primer informe nacional de la Asociación Nacional de Empresas Náuticas, ANEN, con una definición estrecha del sector que incluía 14 epígrafes de la clasificación CNAE-1993, tanto de forma global (todo el epígrafe) como parcial (parte del epígrafe), en el último Informe de ANEN (2018) se decidió incorporar otros subsectores que estarían recogidos en el ciclo de vida del sector de la náutica de recreo (distribución de combustible o actividades de los clubes deportivos), y que aparecen en la normativa europea y en otros informes internacionales. Así, en ese informe se aplica una definición amplia del sector que incluye 34 epígrafes de la industria y los servicios, que de forma total o parcial identifican la náutica de recreo en España.

La delimitación sistemática y específica del sector náutico realizada en el análisis “El Sector Náutico en La Ciudad de Santa Pola: Diagnóstico Y Estrategias”⁷ -estudio realizado por encargo de la Cátedra Interuniversitaria de Economía Azul y del Sector Marítimo-Recreativo (UMH-UA) en 2019- incluye 40 epígrafes (CNAE a 4 dígitos) agrupados en 12 subsectores. Aunque la investigación se centra en el municipio de Santa Pola, se ha elaborado una metodología innovadora para la estimación del impacto del sector náutico en un territorio-municipio concreto que puede trasladarse y aplicarse a otras experiencias territoriales. Junto a ello, esta metodología cuantitativa se puede combinar con metodologías cualitativas para la elaboración de estrategias de apoyo al sector a nivel local y regional. La delimitación sistemática y específica del sector náutico realizada para este análisis incluye 40 epígrafes (CNAE a 4 dígitos) agrupados en 12 subsectores. Es precisamente esta delimitación la que permite la búsqueda de información en las fuentes económicas y un análisis del sector en el marco conceptual y metodológico propio del análisis sectorial.

Actividades		CNAE 09
1. Construcción, reparación y mantenimiento de embarcaciones	3011	Construcción de barcos y estructuras flotantes
	3012	Construcción de embarcaciones de recreo y deporte
	3315	Reparación y mantenimiento naval
2. Motores	2811	Fabricación de motores y turbinas, excepto los destinados a aeronaves, vehículos automóviles y ciclomotores
3. Material eléctrico y electrónico	2630	Fabricación de equipos de telecomunicaciones
	2651	Fabricación de instrumentos y aparatos de medida, verificación y navegación
	2711	Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos
	2712	Fabricación de aparatos de distribución y control eléctrico
	2720	Fabricación de pilas y acumuladores eléctricos
	2731	Fabricación de cables de fibra óptica
	2740	Fabricación de lámparas y aparatos eléctricos de iluminación
	2931	Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor
4. Otras actividades industriales	1392	Fabricación de artículos confeccionados con textiles, excepto prendas de vestir
	1394	Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes
	1396	Fabricación de otros productos textiles de uso técnico e industrial
	2030	Fabricación de pinturas, barnices y revestimientos similares; tintas de imprenta y masillas
	2229	Fabricación de otros productos de plástico
	2599	Fabricación de otros productos metálicos n.c.o.p.
	2920	Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques
	3230	Fabricación de artículos de deporte
	4520	Mantenimiento y reparación de vehículos de motor

⁷ <http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/102887>

5. Distribución de productos de náutica	4540	Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus repuestos y accesorios
	4614	Intermediarios del comercio de maquinaria, equipo industrial
6. Comercio al por menor de accesorios	4764	Comercio al por menor de artículos deportivos en establecimientos especializados
7. Distribución de combustible	4730	Distribución al por menor de combustibles
8. Transporte marítimo de pasajeros	5010	Transporte marítimo de pasajeros
	5222	Actividades anexas al transporte marítimo y por vías navegables interiores
9. Alquiler de embarcaciones	7721	Alquiler de artículos de ocio y deportivos
	7734	Alquiler de medios de navegación
10. Puertos deportivos	9329	Otras actividades recreativas y de entretenimiento
11. Servicios empresariales y actividades recreativas	6200	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática
	6629	Otras actividades auxiliares a seguros y fondos de pensiones
	6910	Actividades jurídicas
	7112	Servicios técnicos de ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico
	8230	Organización de convenciones y ferias de muestras
	9311	Gestión de instalaciones deportivas
	9312	Actividades de los clubes deportivos
	9319	Otras actividades deportivas
12. Formación	8551	Educación deportiva y recreativa
	8553	Actividades de las escuelas de conducción y pilotaje

Nota: En muchos epígrafes el sector de la náutica de recreo incluye sólo parte del código CNAE correspondiente.

Fuente: Giner-Pérez, J.M. (2019). El Sector Náutico en La Ciudad de Santa Pola: Diagnóstico Y Estrategias. Cátedra Interuniversitaria de Economía Azul y del Sector Marítimo-Recreativo (UMH-UA).

Aunque la investigación citada se centra en el municipio de Santa Pola, se elaboró una metodología innovadora para la estimación del impacto del sector náutico en un territorio-municipio concreto que puede trasladarse y aplicarse a otras experiencias territoriales. La realización de un análisis sectorial para todos los municipios de la Comunidad Valenciana ha exigido la adaptación de dicha metodología para hacerla más operativa. Si bien se parte de los epígrafes sectoriales de referencia del estudio anterior, se ha optado por una identificación de las empresas relacionadas con el sector en base a un análisis textual de las actividades especificadas por las empresas partiendo de la Base de datos SABI⁸. Por tanto, se ha realizado un proceso automático (big-data) de búsqueda de aquellos términos relacionados con el sector náutico de recreo y ocio-marítimo. Identificadas las empresas mediante este proceso fueron sometidas a un proceso de depuración. La estrategia de búsqueda es la siguiente:

	Resultado etapa	Resultado búsqueda
1. Región/País: Comunidad Valenciana	✓ 204.911	204.911
2. Estados España: Activa	✓ 857.095	94.928
3. Descripción actividad: CualquieraDeLasPalabras("náutic*", "marítim*", "*barc*", "buceo", "surf", "marin*", "naval*", "flota*", "buceo", "playa", "navega*", "costa", "litoral", "vela*", "astillero*", "motos de agua", "bahía")	✓ 14.747	856
Búsqueda booleana : 1 Y 2 Y 3		
	TOTAL	856

En un principio se identificaron 856 empresas. Después del proceso de depuración, la base de datos de empresas del sector es de 498 empresas. Por las características de la Base de datos

⁸ SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) es una herramienta Web elaborada por INFORMA en colaboración con Bureau Van Dijk, que permite manejar sencilla y rápidamente la información general y cuentas anuales de más de 2,5 millones de empresas españolas.

<https://www.informa.es/riesgo-empresarial/sabi>

consultada -sólo recoge empresas con cuentas depositadas en el Registro Mercantil- y por algunos errores en el proceso de búsqueda, las 498 empresas identificadas no constituyen el universo real de empresas del sector, pero pueden considerarse una muestra muy significativa de las empresas del sector en la Comunidad Valenciana.

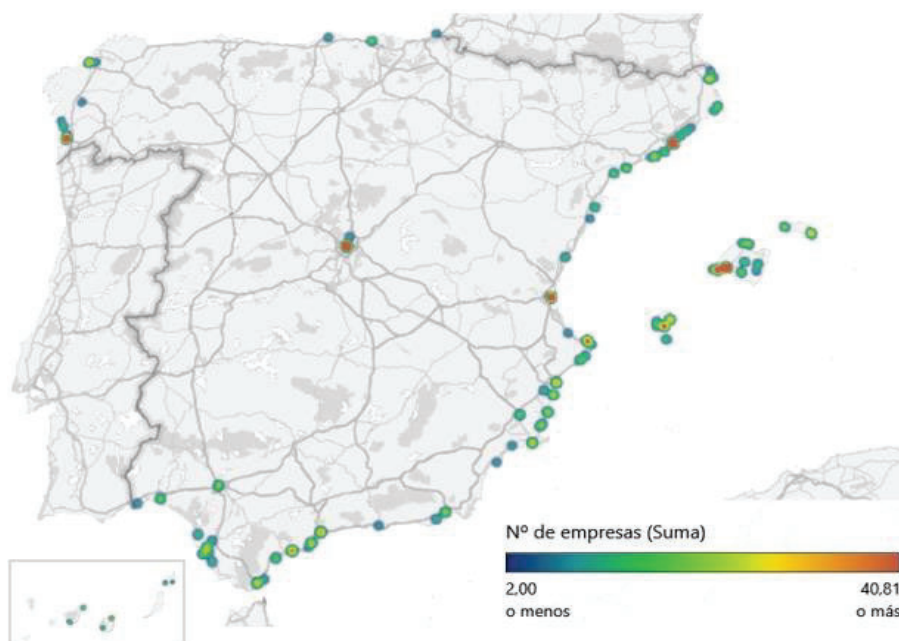
2.- Delimitación Territorial

El crecimiento del sector está vinculado en buena medida a su capacidad para dar cabida e interrelacionarse con nuevos servicios y, en todo ello, juega un papel clave el desarrollo del turismo náutico. El turismo náutico combina actividades de ocio activo en contacto con el agua (vela, motor, windsurf, submarinismo, etc.) con el disfrute de la naturaleza y con la oferta turística y recreativa local. En la medida que aúna ámbitos diferentes (deporte, ocio, formación, eventos, etc.), requiere de la prestación conjunta de distintos servicios y del uso de varias instalaciones. Algunas estimaciones señalan que este tipo de turismo alcanza el 5% del turismo total de algunas regiones costeras, pero hay gran interés en su desarrollo por los beneficios que tiene para el destino, ya que contribuye a (ANEN, 2018):

- Diversificar y dinamizar la oferta local.
- Alargar y desestacionalizar la temporada turística.
- Captar segmentos con mayor poder adquisitivo.
- Reforzar la imagen de turismo de calidad.
- Desarrollar el sector de la náutica.
- Crear nuevos valores que nos diferencian frente a otros destinos competidores.
- Integrar la oferta de diferentes actores para crear productos turísticos.

La localización de las empresas del sector de la náutica de recreo por códigos postales realizada por ANEN (2018) permite la identificación de las ciudades o municipios que aglutinan el mayor número de empresas (y de empleos) en España.

Las 20 principales ciudades del sector de la náutica de recreo en España. Número de empresas. Año 2016.



Fuente: Directorio del sector de la náutica de recreo en España. Elaboración en 2017 (ANEN, 2018)

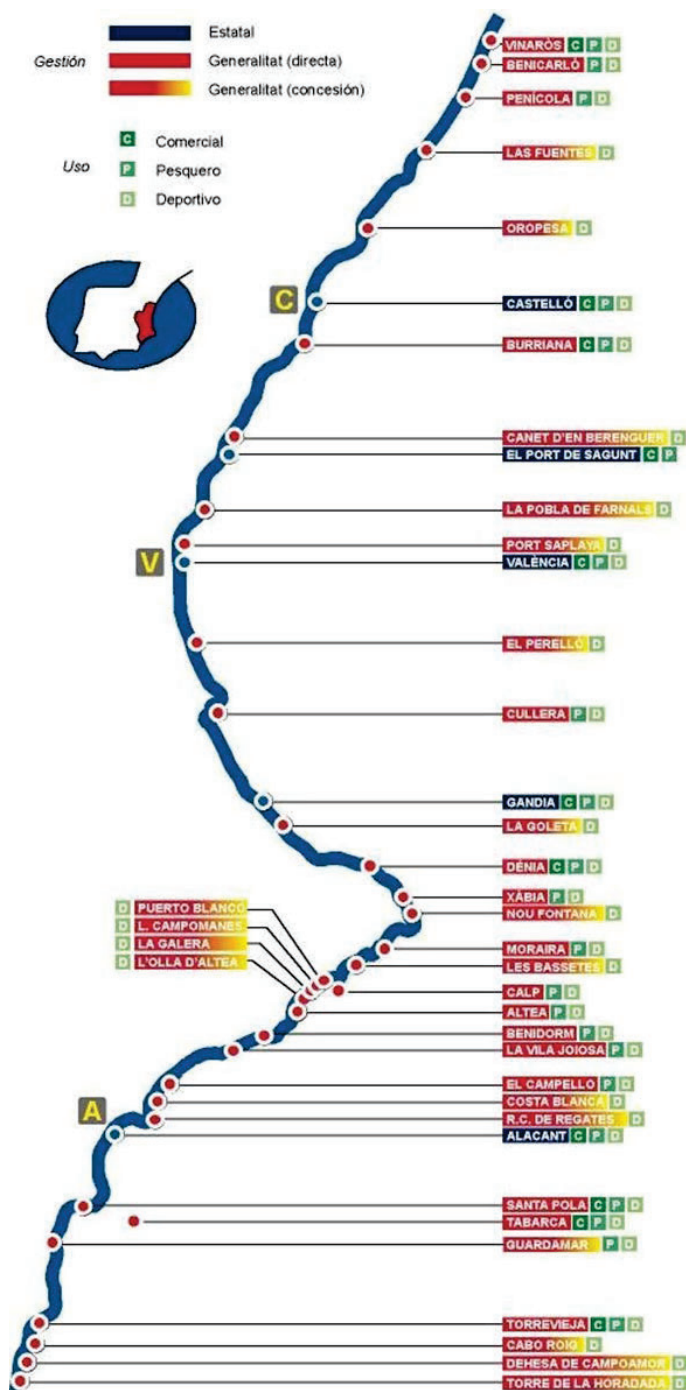
Asimismo, la distribución del número de empresas, del número de empleos, de los ingresos de explotación y del valor añadido por códigos postales permite observar la importancia del eje mediterráneo para el sector, especialmente en número de empresas y de empleos, y el menor desarrollo del eje cantábrico.

La contribución del sector a la cohesión social y territorial se materializa a través de la creación de empleo en zonas rurales y ciudades intermedias. El 42,0% se ubica en ciudades intermedias, que combinan áreas con una densidad de población muy baja con otras de mayor densidad (ANEN, 2018).

La localización de las empresas del sector de la náutica de recreo por códigos postales permite la identificación de las ciudades o municipios que aglutinan el mayor número de empresas (y de empleos) en España (ANEN, 2018). Entre estos municipios de España, aparecen un número relevante de municipios de la Comunidad Valenciana (se muestran ordenados por número de empresas del análisis de ANEN): València, Dénia, Alicante/Alacant, Santa Pola, Torrevieja, Altea, Xàbia, Calp, Castelló, Elche/Elx, Gandía, Vinarós.

Para realizar un análisis con mayor profundidad de aquellos municipios de la Comunidad Valenciana más relevantes en el sector náutico de recreo, se han identificado aquellos municipios cruzando las siguientes fuentes:

- Directorio de Puertos del Estado.
- Directorio de Puertos de la Generalitat Valenciana.
- Clubs Náuticos de la Comunidad Valenciana.
- Marinas privadas.



Fuente: <http://politicaterritorial.gva.es/es/web/puertos/puertos-cv/mapa-cv>

En base a la localización municipal de las fuentes consultadas y por su relevancia cuantitativa en el análisis económico-sectorial se identifican 32 municipios -de los 542 municipios existentes en la Comunidad Valenciana- que aparecen en el listado adjunto agrupados por provincias. Para facilitar la narrativa del análisis posterior los hemos denominado “municipios náuticos”. Obviamente, no podemos olvidar la existencia de otro conjunto amplio de municipios con relevancia en el sector náutico a lo largo del litoral o en su proximidad.

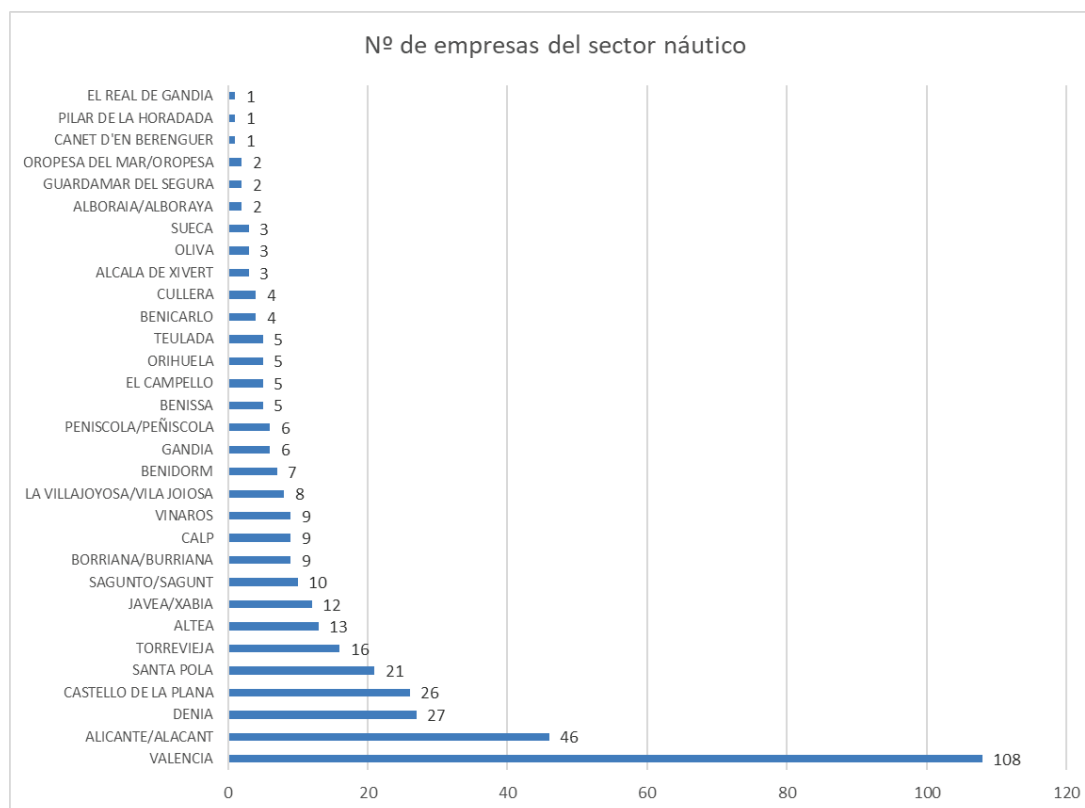
MUNICIPIO	PROVINCIA
Alacant	Alicante
Altea	Alicante
Benidorm	Alicante
Benissa	Alicante
Calp	Alicante
Campello, El	Alicante
Dénia	Alicante
Guardamar de Segura	Alicante
Xàbia	Alicante
Orihuela	Alicante
Pilar de la Horadada	Alicante
Santa Pola	Alicante
Teulada	Alicante
Torrevieja	Alicante
Vila Joiosa, La	Alicante
Alcalá de Xivert	Castellón
Benicarló	Castellón
Borriana	Castellón
Castelló	Castellón
Oropesa	Castellón
Peníscola	Castellón
Vinarós	Castellón
Alboraia	Valencia
Canet D'En Berenguer	Valencia
Cullera	Valencia
El Real de Gandía	Valencia
Gandía	Valencia
Oliva	Valencia
Pobla del Farnals, La	Valencia
Sagunt	Valencia
Sueca	Valencia
València	Valencia

Fuente: Elaboración propia a partir de las fuentes consultadas.

3.- Análisis económico del sector náutico de recreo en la Comunitat Valenciana

En base a la información de la muestra de 498 empresas identificadas según la metodología apuntada en la delimitación sectorial, se ha realizado un breve análisis de las características de las empresas del sector (localización, sector de actividad, tamaño, antigüedad, digitalización).

Las 498 empresas vinculadas al sector náutico de recreo identificadas en la Comunidad Valenciana se localizan en 96 municipios de los 542 existentes en la Comunidad Valenciana (17,7% del total de municipios). Los municipios náuticos -ordenados según el número de empresas- se muestran en el gráfico adjunto. En los 31 municipios náuticos⁹ se localizan 378 empresas vinculadas al sector náutico (un 75,8% del total de empresas). Los municipios náuticos más relevantes -todos ellos con 10 o más empresas- son: València, Alicante/Alacant, Dénia, Castelló de la Plana, Santa Pola, Torrevieja, Altea, Xàbia y Sagunto. Otros municipios que son relevantes en cuanto número de empresas son: Elche/Elx, Paterna, Sant Joan D'Alacant y Sant Vicent del Raspeig.

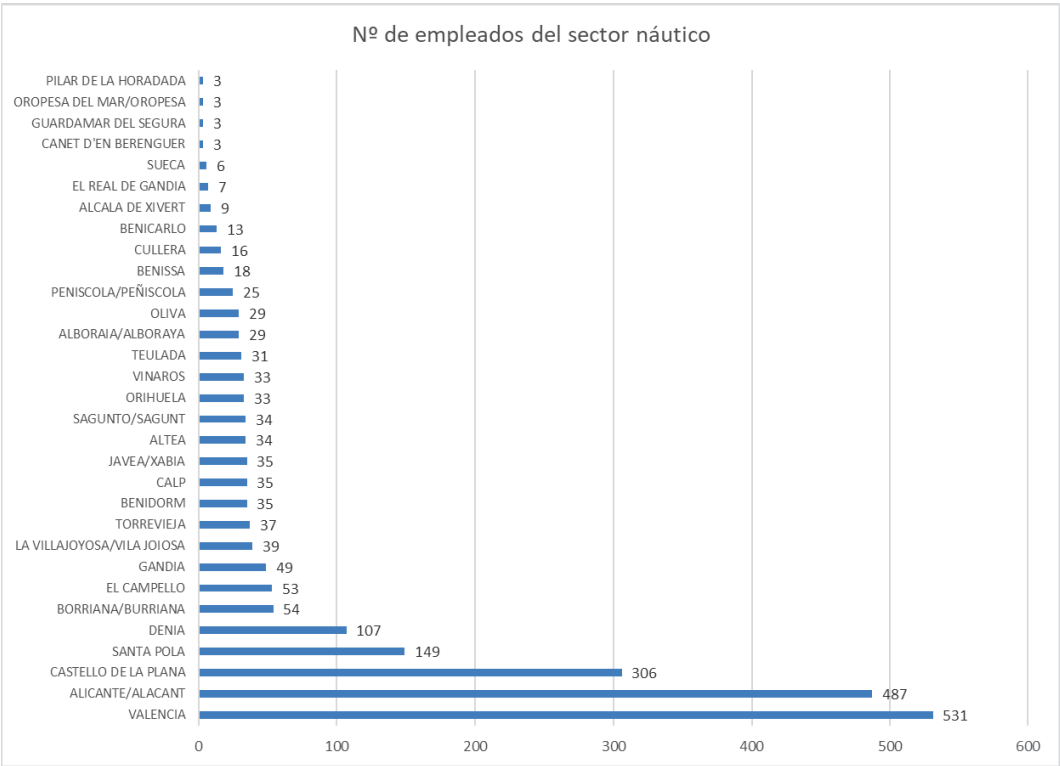


Fuente: SABI y elaboración propia.

Las empresas vinculadas al sector náutico identificadas en nuestro análisis suponen un empleo total de 3.562 trabajadores. Los municipios náuticos -ordenados según el número de empleos- se muestran en el gráfico adjunto. En los 31 municipios náuticos se concentra un 62,5% del empleo total del sector. Los municipios náuticos más relevantes -todos ellos con 50 o más

⁹ Existen un municipio náutico sin datos disponibles en la muestra de empresas analizadas.

empleos- son: València, Alicante/Alacant, Castelló de la Plana, Santa Pola, Dénia, Borriana y El Campello. Otros municipios que son relevantes en cuanto número de empresas son: Torrent, Carcaixent, La Pobla de Vallbona, Sant Joan D'Alacant y Elche/Elx.



Fuente: SABI y elaboración propia.

Un primer análisis sectorial puede partir distinguiendo la industria náutica de los servicios náuticos. Un 82,7 % de las empresas están vinculadas al sector de servicios náuticos, suponiendo un 80% del empleo total del sector náutico. El tamaño medio de las empresas analizadas es de 5,9 trabajadores. Como sería de esperar el tamaño medio de las empresas de la industria náutica (6,9) supera al tamaño medio (5,7) en el sector de servicios náuticos. Un 88% de las empresas del sector son microempresas (con 10 o menos trabajadores), lo que confirma el reducido tamaño de las empresas del sector.

Sector	Subsectores de actividad	Nº empresas	%	Empleos	%	Tamaño medio
Industria	1. Construcción, reparación y mantenimiento de embarcaciones, 2. Motores, 3. Material eléctrico y electrónico, 4. Otras actividades industriales	86	17,3	591	20,2	6,9
Servicios	5. Distribución de productos de náutica, 6. Comercio al por menor de accesorios, 7. Distribución de combustible, 8. Transporte marítimo de pasajeros ¹⁰ , 9. Alquiler de embarcaciones, 10. Puertos deportivos, 11. Servicios empresariales y actividades recreativas, 12. Formación	412	82,7	2341	79,8	5,7
Total		498	100,0	2932	100,0	5,9

Nota: Los subsectores de actividad son los que se han presentado en la Tabla de la pág. 126.

Fuente: SABI y elaboración propia.

¹⁰ En el subsector de transporte marítimo de pasajeros nos hemos focalizado en el transporte de corta distancia. Por tanto, Balearia no se ha considerado en el análisis, dado que realiza trayectos de media-larga distancia y por su gran tamaño (650 empleados) podría distorsionar los resultados del análisis.

Los subsectores de actividad (epígrafes CNAE 4 dígitos) más predominantes son (se presentan por orden alfabético): Alquiler de medios de navegación, Actividades anexas al transporte marítimo y por vías navegables interiores, Actividades de los clubes deportivos, Mantenimiento y reparación de vehículos de motor, Otras actividades deportivas, Reparación y mantenimiento naval.

Las empresas analizadas tienen una antigüedad media de 22 años. No obstante, un 50 % de las empresas tienen menos de 10 años. Por tanto, encontramos un tejido empresarial dual en el que conviven empresas con gran experiencia con empresas de reciente creación.

Una primera estrategia en el marco de la digitalización empresarial es la presencia en el mundo virtual, es decir, la tenencia de una página web. Sólo un 25% de las empresas analizadas tienen una web propia. Las empresas con web son empresas de mayor tamaño (concentran el 50% del empleo del sector) y se observa un mayor predominio en las empresas de servicios náuticos.

A) INCIDENCIA DEL COVID-19 EN EL SECTOR NAÚTICO DE LA COMUNITAT VALENCIANA: UN ANÁLISIS ECONÓMICO

En este apartado, dada la escasa disponibilidad de datos estadísticos públicos sobre el sector, nos hemos basado en el análisis de diversos informes, noticias del sector, datos de Afiliados a la Seguridad Social a nivel municipal, número de matriculaciones de embarcaciones y de la información aportada en los Focus Group analizados anteriormente.

En un primer trabajo realizado por F. Pérez y J. Maudos (IVIE, Universitat de Valencia) a finales de Marzo (31/03/2020) se apunta el posible impacto económico del Coronavirus en el PIB y el empleo de la economía española y valenciana¹¹:

- La batalla contra la expansión del coronavirus está teniendo tres impactos muy graves sobre las economías, al romper muchas de las conexiones en las que se apoya el tejido productivo actual para funcionar con sus altos niveles de complejidad y eficiencia: 1) interrumpe cadenas de suministros; 2) provoca bruscas caídas de la demanda en sectores de la industria y los servicios; y 3) provoca una enorme incertidumbre sobre el desarrollo de la actividad económica en los próximos meses, que afecta gravemente a los mercados financieros y paraliza proyectos de inversión en curso ante el deterioro de las expectativas económicas.
- Cuando el sistema económico sufre el shock que representan los impactos anteriores, su actividad cae y con ello la capacidad de generación de renta: nos empobrecemos. Ese empobrecimiento es mayor cuanto más duradero sea el shock, es decir, la emergencia sanitaria y menor la capacidad de resistencia y recuperación.
- La incertidumbre sobre la duración de los problemas los agrava, pues muchas decisiones pueden cambiar si esperamos movernos en uno u otro escenario en los próximos meses. Las conjeturas sobre en cuál nos encontraremos son inevitables, pero sobre ninguna de las

¹¹ https://www.ivie.es/wp-content/uploads/2020/03/1_Impacto-econ%C3%B3mico-del-coronavirus-en-el-PIB-y-el-empleo-de-la-economia-espa%C3%B1ola-y-valenciana.pdf

alternativas tenemos certezas. En consecuencia, cualquier estimación del impacto económico de esta crisis descansa en escenarios de caída de la actividad que se basan en hipótesis, son función de la duración de la pandemia, de las medidas de confinamiento y de la restricción de actividades que se impongan. Obviamente, el impacto de la crisis difiere por ramas productivas, ya que algunos sectores están siendo más golpeados por ella.

En este contexto de máxima incertidumbre, las actividades del sector náutico se inician con la desescalada¹². A principios de mayo, los propietarios de embarcaciones pudieron visitar sus barcos si se encontraban en el mismo término municipal en que reside el propietario. Solo podría acceder una persona a la embarcación para realizar estas actividades y se respetarán en todo momento a los procedimientos y protocolos establecidos por los puertos deportivos. En la primera fase del plan de escalada del sector náutico en España se permitió la navegación en solitario, como práctica no profesional, para los propietarios de embarcaciones de recreo en aguas del municipio. Tras un mes y medio de suspensión de la navegación deportiva y de recreo, el sector náutico empezaba a ver la luz al final del túnel con la reapertura gradual de las actividades náuticas de recreo y deportivas.

"Todos nuestros puertos están preparados desde hace días para empezar a recibir las visitas de los propietarios de las embarcaciones con absoluta seguridad. Esta fase de desescalada nos va a permitir una comprobación minuciosa de la efectividad de las medidas, pudiendo tener tiempo para someterlas a prueba y poder corregir o mejorar si la situación lo requiere", aseguraba Gabriel Martínez (04/05/2020), presidente de la Federación Española de Asociaciones de Puertos Deportivos y Turísticos.

Superada la fase 0, desde mediados de mayo (fase I), se podía navegar en grupos limitados, considerando la navegación de recreo y deportiva como actividad de turismo activo y de naturaleza. Rigen también limitaciones geográficas en las aguas de la provincia o isla en las que se practique la navegación, siempre extremando las medidas de higiene y seguridad, tanto en las instalaciones náutico-deportivas (donde se encuentra la embarcación), como en la propia embarcación, así como por parte de los usuarios que van a salir a navegar juntos.

La navegación a vela deportiva (no profesional) se podía realizar, sujeta a limitaciones geográficas, a partir del día 4 de mayo (fase 0), de forma individual y en aguas del mismo municipio donde se encuentre la embarcación y resida el propietario.

A partir de la fase I (11 de mayo), de forma gradual y bajo los parámetros de las autoridades sanitarias, la náutica de recreo como actividad de turismo activo y de naturaleza se pudo disfrutar hasta su reapertura total en la fase III (mediados de junio).

El turismo náutico, a propuesta de ANEN, estaba sobre la mesa del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo como una de las actividades de ocio que más garantías de seguridad e higiene ofrece a los usuarios, frente al COVID.

Ya a principios de junio (fase II), se pudo navegar en grupos más amplios y se amplió la zona de navegación a la provincia donde se encuentre la embarcación. En esta fase, también se pueden realizar prácticas en los cursos para la obtención de titulaciones náuticas que requieran del uso de embarcaciones de recreo para dichas prácticas. Asimismo, los propietarios de embarcaciones que estuvieran amarradas en un término municipal distinto al de su residencia,

¹² <https://www.expansion.com/nauta360/turismo-puertos/2020/05/01/5eabe093e5fdea704e8b45b3.html>

pero en la misma provincia, ya pudieron efectuar visitas para realizar comprobaciones de seguridad y mantenimiento.

La apertura total llegaría a mediados de junio (fase III), cuando "se autorizarán las actividades náuticas de recreo, sin limitación, por tanto, ya sin límites geográficos" y la navegación podrá hacerse entre provincias.

Para ello, a fin de reanudar la actividad plena lo antes que la evolución de la pandemia lo permita, ANEN, en consenso con las principales organizaciones sectoriales, elaboró un Protocolo de protección y prevención laboral para recuperar la actividad en el sector náutico y ofrecer un adecuado servicio a los usuarios. Este documento formaría parte de los protocolos sanitarios encargados por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo al Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE) de cara a la reapertura del sector turístico.

Ya en mayo, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo tenía sobre la mesa el plan presentado por ANEN para impulsar el turismo náutico. El gran abanico de actividades que ofrece la náutica de recreo como oportunidad de ocio, de proximidad y nacional en una primera fase que abarcaría todo el 2020, y para recuperar al turista internacional cuando se abran las fronteras, se mostraba evidente.

Espacios seguros (embarcaciones), destinos seguros (las instalaciones náutico-deportivas), práctica al aire libre que permite la distancia social y aficionados responsables -perfectos aliados acostumbrados a las exigencias en materia de seguridad que requiere la navegación- son las ventajas de la náutica de recreo para practicar turismo en tiempos de coronavirus. Con estas premisas el sector tendía la mano al turismo para impulsar este sector primordial para nuestra economía.

Es relevante destacar la agilidad de los agentes del sector (Asociación Naciones de Empresas Náuticas y otras organizaciones sectoriales) para diseñar y adaptar las medidas higiénico-sanitarias que reforzarán la imagen de la náutica de recreo como una actividad de ocio segura.

En este contexto, la Secretaría de Estado de Turismo publicó el 3 de junio, la Guía de Medidas para la reducción del contagio por el coronavirus SARS-CoV-2 para las "Instalaciones náutico-deportivas y Actividades náuticas"¹³, aprobada por el Ministerio de Sanidad y elaborada por el Comité de Técnicos constituido por el ICTE (Instituto para la Calidad Turística Española) y las asociaciones del sector náutico de ámbito nacional.

La Guía se basa en el Protocolo de Protección y Prevención para recuperar la actividad en el sector náutico y ofrecer prácticas seguras frente a SARS-CoV-2, que las asociaciones del sector náutico publicaron y compartieron desde el pasado 6 de mayo, con sus empresas asociadas, con el sector náutico empresarial, operadores de puertos deportivos, clubes náuticos y usuarios, una vez comenzó la desescalada en la navegación de recreo. Como principal novedad, cabe destacar el hecho de que esté aprobada oficialmente por el Ministerio de Sanidad, la Secretaría de Estado de Turismo y además que sea certificable, con lo que aquellas organizaciones que demuestren su cumplimiento podrán disponer del sello "Safe Tourism Certified", que otorga ICTE tras superar una auditoría.

¹³ <http://www.anen.es/publicada-por-turismo-la-guia-higienico-sanitaria-frente-al-covid19-para-las-instalaciones-nautico-deportivas-y-actividades-nauticas/>

A partir de este momento, serán de aplicación las especificaciones de servicio, limpieza y desinfección, mantenimiento y gestión del riesgo detalladas en la Guía publicada por la Secretaría de Estado de Turismo. Medidas que se refieren tanto a la protección y prevención frente al COVID de los trabajadores que desempeñan su trabajo en empresas e instalaciones del sector náutico, como a los usuarios que practican actividades náuticas.



La Guía incluye medidas de carácter general comunes, sobre distancia de seguridad, higiene y limpieza, equipos de protección para trabajadores; así como directrices específicas para cada uno de los subsectores del sector náutico:

- Instalaciones náutico-deportivas
- Empresas de alquiler de embarcaciones y motos náuticas
- Escuelas de deportes náuticos y actividades náuticas
- Centros de formación de titulaciones náuticas y sus prácticas
- Operaciones en varaderos y zonas técnicas

Desde el pasado 11 de mayo, la náutica de recreo empezó la desescalada, al entrar en fase 1, en aquellas CCAA que superaron la fase 0, de forma gradual y de acuerdo con las limitaciones previstas en cada una de las fases del Plan de Transición hacia la Nueva Normalidad (PTNN).

Junto a la adaptación de estas medidas sanitarias, desde diversos niveles de la Administración Pública se adoptan medidas que buscan amortiguar los efectos económicos negativos que ha tenido el confinamiento, la desescalada y la transición hacia la nueva normalidad en base a reducciones y/o aplazamientos de los pagos vinculados a concesiones. A modo de ejemplos, podemos destacar:

- El Consell aprova el Decret llei de mesures de suport per als operadors i els usuaris dels ports i per al sector del taxi per la COVID-19 (03/07/2020). El Consell ha aprovat el Decret llei pel qual s'adopten mesures urgents de suport per als operadors i els usuaris dels ports i per al sector del taxi per la COVID-19, així com en l'àmbit de la seguretat ferroviària.

https://www.gva.es/va/inicio/area_de_prensa/not_detalle_area_prensa?id=869257

- Costas rebaja el canon a los negocios de las playas (22/07/2020). El Consejo de Ministros, a propuesta del Ministerio para la Transición Ecológica aprobó ayer decreto que regula la adaptación de la gestión del canon de ocupación y aprovechamiento del Dominio Público Marítimo Terrestre durante la emergencia sanitaria ocasionada por el covid-19.

<https://www.levante-emv.com/comunitat-valenciana/2020/07/22/costas-rebaja-canon-negocios-playas/2033794.html>

Junto a la imagen segura del sector, aparecen noticias científicas que valorizan al sector en un entorno seguro frente al Covid:

- La tesis de científicos italianos: "Los rayos ultravioleta desactivan el 99% de la carga viral del Covid-19 en pocos segundos" (16/07/2020). ¿Los rayos ultravioleta tienen algún efecto sobre la epidemia de Sars-CoV-2? La respuesta es sí, según el estudio de un equipo italiano compuesto por médicos y astrofísicos.

<https://www.elmundo.es/ciencia-y-salud/salud/2020/07/16/5f107d25fdddfb0218b4651.html>

- Un estudio apunta que la atmósfera de Alicante disminuye el riesgo de contagio del covid-19 (20/07/2020). Las condiciones ambientales de la provincia de Alicante han moderado la incidencia del coronavirus, según un estudio de la UA.

<https://www.informacion.es/alicante/2020/07/20/estudio-apunta-atmosfera-alicante-disminuye-8708910.html>

En el mes de junio, el sector de la náutica de recreo se muestra preparado a nivel higiénico-sanitario para el desarrollo de la temporada de verano -que en muchos subsectores es el pico de actividad anual- pero con la incertidumbre de la demanda (clientes) que podrían tener:

- a) Demanda local y del resto de la Comunidad Valenciana.
- b) Demanda de visitantes y turistas nacionales del resto de Comunidades Autónomas. Hay que tener en cuenta que en la Comunidad Valenciana se localizan un número elevado de segundas residencias de personas que viven en otras Comunidades Autónomas.
- c) Demanda de turistas extranjeros.

Si bien se muestra el sector náutico como un sector seguro frente al Covid y se detecta la necesidad de la población española de expansionarse y superar el duro proceso del confinamiento y la desescalada, también se debe valorar el impacto económico negativo que ha tenido la crisis en las rentas de muchos españoles y que puede reducir su capacidad de gasto y su demanda. Por otra parte, la llegada de turistas extranjeros queda condicionada por la apertura de fronteras. En términos generales, el control de la pandemia en el ámbito de España y de la Comunidad Valenciana respecto otros destinos de España y a nivel internacional podría condicionar la demanda del sector a lo largo del verano.

Llegado este punto, vamos a analizar a partir de algunas estadísticas disponibles cómo ha sido la evolución del sector. En primer lugar, se analiza la evolución mensual de los afiliados a la Seguridad Social como un indicador de la actividad económica a nivel territorial. Se analizan los datos totales a nivel municipal, con el objetivo de contrastar si los datos asociados a los 32 municipios náuticos han tenido una dinámica más favorable que el resto de los municipios. A nivel metodológico, hay que tener en cuenta que en el número de afiliados se incluyen los

trabajadores acogidos a ERTes; no obstante, tal cómo se ha observado en los Focus Group, los trabajadores acogidos a ERTes son un número reducido.

Estadísticos de la evolución de los Afiliados a la Seguridad Social en el periodo Marzo-Agosto de 2020 en los municipios de la C. Valenciana (variaciones absolutas y tasas de crecimiento)

	Municipios náuticos				Resto de municipios			
Variación absoluta	Media	Mediana	Máximo	Mínimo	Media	Mediana	Máximo	Mínimo
Marzo	-1469	-366	40	-20249	-113	-12	1667	-8466
Abril	-62	-39	353	-551	-24	-2	1869	-7110
Mayo	236	126	2473	-186	21	0	7518	-657
Junio	252	162	795	-129	-17	-2	657	-1503
Julio	518	367	2550	-563	15	4	800	-245
Agosto	-389	-142	65	-6173	-20	-2	214	-1387
	Municipios náuticos				Resto de municipios			
Tasa de crecimiento	Media	Mediana	Máximo	Mínimo	Media	Mediana	Máximo	Mínimo
Marzo	-5,6	-5,0	0,7	-21,5	-4,1	-3,5	24,8	-36,6
Abril	-0,1	-0,3	4,0	-3,1	-1,2	-0,7	42,2	-48,4
Mayo	1,6	1,5	7,9	-2,5	-1,0	0,0	99,1	-45,5
Junio	5,0	2,9	23,5	-1,7	-3,0	-1,1	50,0	-58,3
Julio	6,5	4,2	24,4	-0,2	2,4	1,2	85,7	-57,1
Agosto	-2,0	-1,4	1,5	-8,6	-0,9	-0,8	50,0	-21,4

Fuente: Seguridad Social y elaboración propia.

Se puede observar el intenso impacto negativo que ha tenido la pandemia en el mes de marzo. No obstante, se detecta una dinámica positiva en los 31 municipios náuticos en el mes de Junio (tasa de crecimiento media: 5,0%) y en el mes de Julio (tasa de crecimiento media: 6,5%), claramente superiores a los datos medios de los municipios no náuticos. Estas diferencias de medias son significativas a nivel estadístico (contraste de diferencia de medias). En el mes de agosto se detecta un cambio de tendencia en la dinámica convirtiéndose en negativa.

Por otra parte, el ocio seguro que ofrece la náutica ha permitido incrementar las matriculaciones de embarcaciones de recreo en los meses fuertes del verano (julio/agosto) y aminorar la caída en el acumulado del año, especialmente dura en los meses del confinamiento que se tradujo casi en la paralización de la actividad náutica.

El alquiler arroja un incremento de las matriculaciones de embarcaciones para este uso del 5,74%, siendo el mejor mes de agosto de la serie de los últimos tres años (2018/2020). Este dato nos apunta la buena dinámica que ha tenido el subsector de alquiler de embarcaciones. Por ejemplo, en el ámbito de la Comunidad Valenciana, Dénia y Xàbia aparecen entre los destinos náuticos más demandados de España en la época Covid¹⁴. Las búsquedas por internet para alquilar una embarcación en los dos litorales de la Marina Alta se incrementan hasta un 115% con respecto al año pasado, solo por detrás de algunos destinos de la Costa Brava y por delante de las Baleares.

“Observamos un crecimiento moderado en las matriculaciones durante este mes de agosto que nos ha permitido aminorar la caída en la cifra de matriculaciones del primer semestre del año, donde se hizo sentir con toda su fuerza el efecto de la paralización de la actividad originada

¹⁴ <https://lamarinaplaza.com/2020/07/15/denia-y-xabia-entre-los-destinos-nauticos-mas-demandados-de-espana-en-epoca-covid/?fbclid=IwAR1tnNjlr3aemvnrVqRxC8gdVP8rt9m2EJku02jXBUER2L1rCTYif6mubk>

por la pandemia del COVID19. Estamos ante una temporada complicada para el mercado náutico que ha sufrido los efectos de la pandemia en plena temporada. No obstante, la respuesta del turismo náutico nacional desde el pasado mes de junio está siendo muy buena y esto ha permitido que las matriculaciones en junio (+6,35%), julio (+16,87%) y agosto (+6,7%) hayan crecido”, aseguraba Carlos Sanlorenzo, secretario general de ANEN¹⁵. “La sociedad española ha visto en la náutica una opción segura para disfrutar de las vacaciones este año, muchas de estas personas han descubierto por primer vez la experiencia de la navegación y estamos encantados de recibirlos y que se queden con nosotros, disfrutando del mar y todas sus bondades. Como en toda crisis, surgen oportunidades y para nosotros ampliar nuestros nichos de clientes es una de ellas. En este sentido estamos satisfechos”.

Según los datos recogidos en el Informe del mercado de embarcaciones de recreo correspondiente al período enero-agosto de 2020, editado por ANEN a partir de los datos facilitados por la Dirección General de la Marina Mercante, todas las esloras presentan caídas de matriculaciones en el acumulado del año. Analizando las matriculaciones de embarcaciones de recreo por provincias en el periodo Enero-agosto 2020 y centrándonos en la Comunidad Valenciana, se observa que la tasa de variación para la Comunidad Valenciana es de un -12,50%, menos negativa que la registrada para España (-14,70%). La dinámica más negativa de la provincia de Alicante ha sido compensada por la estabilidad de Castellón y por un crecimiento positivo de la provincia de Valencia (6,67%). Todo ello ha supuesto que el peso de las matriculaciones del periodo analizado en la Comunidad Valenciana sea ligeramente mayor (de un 11,31% a un 11,61%).

Matriculaciones de embarcaciones de recreo por provincias (enero-agosto, 2020).

Provincia	2019	2020	% ^ 19	%19/Tot.	%20/Tot.
Alicante	379	294	-22,43%	7,24%	6,59%
Castellón	48	48	0,00%	0,92%	1,08%
Valencia	165	176	6,67%	3,15%	3,94%
Comunidad Valenciana	592	518	-12,50%	11,31%	11,61%
Resto de España	4640	3945	-14,98%	88,69%	88,39%
España	5232	4463	-14,70%	100,00%	100,00%

Fuente: ANEN con datos de la Dirección General de la Marina Mercante y elaboración propia.

En base a la información analizada (Afiliados a la Seguridad Social, N^a de embarcaciones matriculadas), se apunta a una dinámica favorable de la náutica de recreo desde el mes de Junio en un contexto tan especial como la pandemia Covid-19. Se puede decir que ha sido uno de los subsectores de ocio más dinámicos en la época estival. Y esta dinámica favorable se ha producido en un contexto donde el turismo extranjero se ha reducido drásticamente. Fundamentalmente, la clientela ha sido nacional (tanto de la Comunidad Valenciana como de otras regiones de España) compensando la reducción del turismo extranjero. No obstante, se detecta una dinámica no tan positiva de la demanda nacional en Agosto con la aparición de nuevos brotes del Covid en todo el territorio nacional y el incremento de contagiados y afectados (ingresados hospitalarios y en UCIs).

Después de más de tres meses de cierre obligado tras el estallido del coronavirus, el sector turístico ha visto como parte de sus esperanzas para lograr remontar en temporada alta se han visto desinfladas a medida que pasaba el verano y las restricciones a la movilidad se extendían.

¹⁵ <http://www.anen.es/las-matriculaciones-de-embarcaciones-de-recreo-registran-un-incremento-moderado-del-67-en-el-mes-de-agosto/>

Los temores a los rebrotes y las medidas aprobadas por algunos de los principales países emisores de turistas a las costas valencianas han marcado un periodo estival atípico, en que se ha cortado dramáticamente la bonanza de los últimos años.

La decisión de algunos estados europeos de poner en su lista negra de destinos vacacionales a España o aplicar cuarentenas para quienes viajasen a la región ha tenido unos efectos demoledores en el que se había convertido en la principal fuente de ingresos del sector. Y ello a pesar del destacable peso del turismo de segunda residencia de europeos en la región, que la Agència Valenciana de Turisme sitúa por encima del 10% de los foráneos que llegan a la región. Entre enero y julio la Comunidad Valenciana recibió 1,63 millones de turistas extranjeros, un 69,4% menos, según los datos del Instituto Nacional de Estadística. En los tres años anteriores, en ese mismo periodo, la región había superado ampliamente los 5 millones de viajeros de otros países¹⁶.

Otro indicador de esta “nueva normalidad” turística se encuentra en la principal puerta de entrada de los clientes internacionales. Los dos grandes aeropuertos autonómicos corroboran el derrumbe de los viajes internacionales en sus estadísticas. La terminal de Alicante-Elche, uno de los cinco mayores aeropuertos españoles por tráfico, redujo el número de pasajeros un 71% en agosto y ni siquiera llegó al medio millón de usuarios. Un año antes había rozado los 1,7 millones de pasajeros en el que fue el mes de mayor actividad de su historia. La situación del transporte aéreo por el Covid-19 ha tenido un impacto directo en los tráficos con Reino Unido, el primer mercado de origen de la Costa Blanca. El descenso de pasajeros estuvo acompañado de muchos menos vuelos, con casi la mitad de los aterrizajes y despegues en sus pistas que en el mismo mes del año anterior.

Según el balance de la propia patronal Hosbec¹⁷, “el mercado nacional ha sido el salvador en una temporada estival atípica y llena de incertidumbre, siendo los destinos menos dependientes del turismo internacional los mejor parados en materia de ocupación”. La respuesta del mercado doméstico ha marcado la evolución en los distintas comarcas de Alicante, Castellón y Valencia. Así, frente a destinos como Benidorm, donde el mercado británico supone casi la mitad de sus visitantes, la Costa Azahar de Castellón y zonas como Gandía y Cullera se han visto favorecidas por la presencia tradicional del veraneante nacional.

En general es el sector servicios y el turismo quien soporta una parte muy importante de la crisis desencadenada por la pandemia. Si se suman los ERTE en empresas de transporte aéreo, alojamiento, hostelería, agencias de viaje, turoperadores, servicios de espectáculos y actividades recreativas, un total de 19.504 empresas de la Comunidad Valenciana se encuentran aún en esta situación, lo que supone un 40% del total.

Es por esto que los empresarios turísticos de prácticamente todos los sectores llevan semanas alertando de “la necesidad” de que el Gobierno prorrogue los ERTE más allá del 30 de septiembre, incluso “si es posible hasta junio de 2021”, según explicó la secretaria general de la patronal hotelera Hosbec, Nuria Montes. La cuarentena internacional, el fin del turismo familiar por el inicio de curso y la anulación sine die del programa de vacaciones subvencionadas a mayores han hundido las perspectivas del sector turístico en temporada baja.

¹⁶ <https://revistas.eleconomista.es/valencia/2020/septiembre/un-verano-con-el-turista-extranjero-en-peligro-de-extincion-AX4725534>

¹⁷ Fuente citada anteriormente (eleconomista.es).

La evidencia parcial que aportan los datos e informes analizados sobre la dinámica del sector náutico de recreo en la etapa Covid se confirma ampliamente con la valiosa información aportada por agentes relevantes del sector a través de los Focus Group -datos analizados en el apartado tercero de este informe-. Las evidencias que se apuntan a continuación son representativas de la agregación de todos los subsectores analizados, siendo conscientes de que se han observado ciertos comportamientos diferenciales en algunos subsectores

B) ANÁLISIS Y BALANCE POR FORMULARIOS

Formulario 1. (1-15 Julio)

- Datos generales.

La mayoría de las agentes del sector llevan en funcionamiento más de 10 años, es decir, se trata de entidades-empresas consolidadas en el sector, por lo que el impacto de la situación actual provocada por el COVID-19 no será la misma que en una entidad reciente. Esto se debe a que la entidad que lleve ejerciendo su actividad más tiempo en el sector estará más consolidada en el mercado y será más estable ante las posibles fluctuaciones de demanda.

Pese a haber obtenido como respuesta que la mayoría considera que la crisis sanitaria no supondrá mayores dificultades para continuar con su actividad, hemos observado que una pequeña parte de los agentes entrevistados considera que esta crisis sí que puede condicionar o al menos afectar de alguna forma a la viabilidad de su entidad.

Respecto a los precios, es muy similar en los diferentes subsectores, con mantenimiento e incluso ligera disminución de las tarifas que se han aplicado a los usuarios.

Las entidades entrevistadas, en general, han declarado haber contratado menos personal. las variaciones en el nivel de contratación son en su mayoría, debidas al personal de temporada ya que, en general, el personal fijo se ha mantenido constante.

En esta pregunta, la mayoría de las entidades entrevistadas no han realizado un ERTE parcial. Sin embargo, cabe destacar que, a fecha de realización del primer cuestionario (1 a 15 julio) todas los agentes entrevistados que han tenido que recurrir a un ERTE, ya habían rescatado a la totalidad de la plantilla.

- Medidas sanitarias.

Todas las entidades-agentes que se incluyen en este estudio han modificado las medidas sanitarias que llevaba a cabo su entidad. Además, para hacer frente a estas nuevas medidas han tenido que comprar nuevo material o hacer adecuaciones en sus instalaciones.

Otra de las cuestiones realizadas fue acerca de nuevas contrataciones para cubrir necesidades que han aparecido a raíz de la crisis sanitaria. Estas nuevas contrataciones pueden comprender desde contrataciones de equipos de limpieza especializados, nuevo personal de seguridad, técnicos informáticos para facilitar las reservas online, etc. Sobre este personal especializado hemos observado que la mayoría no ha tenido que contratar a nuevo personal.

La inversión en material sanitario o la adecuación de las instalaciones no supone una inversión significativa y pueden asumir ese gasto sin mayores problemas.

Algunas entidades-agentes ha llegado a adoptar medidas sanitarias más allá de las que han exigido las autoridades. Por ejemplo, además del protocolo específico para el sector, en algunos casos se ha optado por un mayor control de aforo y también ha aumentado las medidas con el fin de facilitar el distanciamiento social.

- Previsiones e incidencias.

Al ser preguntados sobre si se habían planteado suprimir algún servicio o prestación que ofertaban en años anteriores en algunos casos se han planteado suprimir ninguno de los servicios que ofertan.

En general, como podemos observar una amplia mayoría de agentes entrevistados que prevén que habrá menos clientela que en la temporada 2019.

Formulario 2 (Agosto)

- Clientela.

La mayoría de los agentes nos comunican que este año ha disminuido la cantidad de clientela extranjera.

Se observa una mayor procedencia de clientela de nuestra Comunitat Valenciana. Casi todas las entidades entrevistadas coinciden en que la mayoría de la clientela proviene de territorio nacional.

En cuanto a la procedencia de la clientela extranjera predominan Francia, Reino Unido, Alemania.

- Medidas sanitarias.

Muy pocos agentes nos ha trasladado ningún tipo de problema acerca de la aplicación de las medidas sanitarias.

La totalidad de las entidades entrevistadas consideran que todas las medidas han sido y están siendo adecuadas.

En general, las entidades están de acuerdo en que las medidas implantadas son correctas, por lo que no es necesario implantar ninguna más concretamente.

En cuanto a si los trabajadores o colaboradores de la entidad están teniendo una percepción particular de riesgo debido al trato con el público, las entidades nos comentan que, en general, el comportamiento es correcto. Lo único que nos han hecho llegar es que en alguna ocasión se encuentran con clientes que no son conscientes del riesgo y a los que hay que recordarles el uso obligatorio de mascarilla y la distancia de seguridad.

- Reservas online.

Una parte no relevante (25-50%) de las entidades entrevistadas ofrece sus servicios a través de internet. Estos servicios eran ya prestados antes de la pandemia.

Para la mayoría de las entidades entrevistadas la adecuación a los medios informáticos no ha supuesto un problema para las empresas.

Formulario 3 (1-7 Septiembre)

La gran mayoría de las entidades entrevistadas consideran que la temporada ha sido atípica, pero consideran que aun así, no se han ocasionado grandes perjuicios a la entidad-empresa pues consideran que ha sido salvable. Incluso, encontramos casos en los que esta temporada ha sido más positiva que otras anteriores.

En general, todas las entidades-agentes serían capaces de afrontar nuevas medidas que incluyan limitaciones pero, solo una proporción reducida podría afrontar un confinamiento total de la población.

Las entidades entrevistadas coinciden en que las actividades son más seguras que las de otros sectores que no sean del ámbito marítimo. Además, en algunos casos se considera relevante la realización de un estudio para concretar los niveles de riesgo que pudieran causar los deportes náuticos y así tener la certeza de que esta actividad es más segura con relación a los contagios de COVID-19.

La totalidad de las entidades entrevistadas nos confirman que las medidas adoptadas han sido adecuadas.

Una mayoría de las entidades mantendrían el trato online con el cliente una vez finalice la crisis sanitaria, considerando importante profundizar en la digitalización y trato online con el cliente.

En la mayoría de los casos, las entidades-agentes del sector tenían licencia de actividad temporal o una concesión Administrativa sobre el dominio público.

Además, la mayoría tiene conocimiento de que la Administración haya adoptado alguna medida que haya paliado o mejorado las condiciones de su entidad esta temporada.

Una mayoría de los agentes entrevistados tiene conocimientos de que se les haya otorgado alguna deducción, rebaja de canon o facilidad de pago o cumplimiento en su ámbito. Además, son conocedores de que esta facilidad viene dada por parte de la Generalitat Valenciana.

Como era de esperar, la mayoría de las agentes entrevistados sí se han visto perjudicadas por la falta de clientela extranjera aunque no de forma notoria.

- **La viabilidad de los negocios: balance de la temporada.**

En el primer y en el tercer formulario se preguntaba a los agentes sobre la viabilidad de los negocios respecto el escenario base de una temporada normal en una escala 1-10. El formulario 1 (julio) nos aportaría las expectativas en el inicio de la temporada frente al formulario 3 (septiembre) que nos muestra cómo se han desarrollado esas expectativas tras el periodo estival.

La valoración media de la viabilidad del negocio de los agentes consultados al inicio de la temporada (7,4) se ha reducido ligeramente al final de esta (6,9). Podemos concluir, como la mayoría de los agentes apuntan, que “la temporada ha sido atípica, pero llevadera y salvable”. No obstante, se observan subsectores que han mejorado sus expectativas (incremento de la viabilidad entre los dos periodos):

- B. CHARTER Y BROKERAGE EMBARCACIONES VELA/MOTOR
- C. CENTROS Y ESCUELAS DE DEPORTES MARÍTIMOS Y DE PLAYA
- D. MOTOS DE AGUA Y OTROS

Viabilidad del Negocio de las empresas-agentes consultados en los Focus-Group

	Julio	Septiembre
A. CLUBS NÁUTICOS Y MARINAS	7,8	6,5
B. CHARTER Y BROKERAGE EMBARCACIONES VELA/MOTOR	6,3	7,5
C. CENTROS Y ESCUELAS DE DEPORTES MARÍTIMOS Y DE PLAYA	8,5	8,5
D. MOTOS DE AGUA Y OTROS	7,0	7,5
E. CENTROS DE BUCEO	7,5	6,3
F. REPARACIÓN, ASTILLEROS Y SUMINISTROS	7,3	5,5
TOTAL DEL SECTOR	7,4	6,9

Las expectativas económico-sanitarias en estos momentos nos apuntan a un futuro incierto y preocupante en el que la segunda ola del Covid está llevando a nuevas restricciones sanitarias y de movilidad que pueden tener implicaciones negativas para el sector en el futuro: una demanda local-regional condicionada por posibles rebrotes y disminución de su renta y capacidad de gasto, una caída del turismo nacional y una ausencia esperada de llegada de turistas extranjeros.

En estos momentos (finales de septiembre), superado el periodo estival mejor de lo que se pensaba, el sector de la náutica de recreo debe unirse todavía más construyendo un espacio-punto de encuentro de las diferentes asociaciones sectoriales existentes. En esa hoja de ruta, en un futuro incierto y negativo, las Administraciones Públicas deben acompañar a los agentes del sector no sólo a través de medidas aisladas (bonificaciones y aplazamientos de pagos) o medidas de apoyo al turismo (por ejemplo, turismo de fin de semana¹⁸), sino de un modo integral abordando la elaboración de un “Plan de Reactivación de la Náutica de Recreo en la Comunidad Valenciana”. En el mismo se pueden diagnosticar los problemas estructurales y coyunturales que afectan al sector y que muchos de ellos se han agravado con la crisis sanitaria, económica y social que ha supuesto la pandemia del Covid-19.

¹⁸ El presidente Ximo Puig anunció la creación de un programa de bono-viaje para los residentes en la región, que contemplará el abono del 70% de un máximo de 600 euros que se destinen al pago de alojamiento u otros servicios que se contraten a través de agencias de viajes.

El presente estudio es realizado íntegramente por la Càtedra Interuniversitària d'Economia Blava de la Conselleria d'Economia Sostenible de la Generalitat Valenciana Universitat d'Alacant-Universidad Miguel Hernández, siendo responsable del convenio de dicha cátedra el director general de economía sostenible D. J. Vicente Soler Gironés y director de la misma D. Fernando de Rojas Parets.

El trabajo gráfico, de encuestación, contactos, recabar información y confección del informe corresponde a Rocío Pozo y Helena Bonet. La redacción del mismo, organización, conclusiones y planteamiento de objetivos, así como dirección, es responsabilidad del profesor Fernando de Rojas. El estudio analítico sectorial-territorial y sus conclusiones son aportación del profesor José Miguel Giner.