

EVOLUCIÓ DE MATRICULACIONS NOVES I D'OCCASIÓ A CATALUNYA I A ESPANYA

EL SEGURO NÁUTICO Y LA LEY DE NAVEGACIÓN

Avui entrevistem a Luis Conde

Novetats legals i fiscals

Necessitats i aspectes normatius

Màrqueting digital nàutic

Novetats i curiositats

Tendències

Projectes i activitats d'ADIN

Avui presentem Bufete Escura

sumari

- Amb el vent a la cara 2
- Informe evolució del mercat 3
- Avui entrevistem a Luis Conde 4
- Novetats legals i fiscals 5
- Necessitats i aspectes normatius 6
- Consells de màrqueting digital nàutic 7
- Novetats i curiositats 8
- Tendències 9
- Projectes i activitats d'Adin 10
- La veu del soci 11
- Avui presentem BUFETE ESCURA 12

Redacció: Miquel Guarner
Secretari General d'ADIN

Col·laboradors:

Ferran Escura
Soci-Director de Bufete Escura
Yamandú R. Caorsi
Soci-Director de Nàutica Legal
Xavier Martínez
Soci-Director d'Izando Marketing
Miquel Mallafré
Periodista / Fotògraf i President de la
Fed. Catalana de MotoNàutica

Les opinions són exclusiva responsabilitat dels signants i l'opinió d'ADIN no té necessàriament que coincideixi.

Disseny i maquetació: Leni Fernández

Amb el suport de  Generalitat de Catalunya

AMB EL VENT A LA CARA

Ja han passat uns mesos des de que vàrem publicar el nostre primer número de aquesta segona etapa. I hem rebut nombroses felicitacions sinceres que agraeixo. Com ja us vàrem anunciar aquesta revista trimestral tindrà una doble finalitat: mantenir-vos informats de l'actualitat i també promoure la cohesió d'un sector, que en els darrers anys ha lluitat de manera massa individualitzada, motiu pel qual us animem a adherir-vos a ADIN, per fer un col·lectiu més ampli i més fort.

Durant aquests mesos hem fet molta feina, estem treballant en projectes tant en l'Administració catalana com en l'Administració estatal.

Pel que a l'Administració catalana entre moltes altres, hem mantingut una entrevista amb el Conseller d'Empresa i Innovació, Jordi Baiget i amb el Secretari d'Empresa i Competitivitat, Joan Aregio, per tractar del nostre projecte DRASSANA CATALANA DEL SEGLE XXI, on des d'ADIN voldríem impulsar la recuperació de la indústria de la construcció naval a Catalunya.

Mentre que pel que fa a l'Administració estatal hem creat un creat de treball amb la DIRECCIÓ GENERAL DE LA MARINA MERCANT, la DIRECCIÓ GENERAL DE PESCA I AFERS MARÍTIMS I ADIN, on

editorial

participen a més els Capitans Marítics de Palamós, Barcelona i Tarragona, així com professionals i representants d'entitats dels diferents subsector que conformen ADIN.

Ara ja estem però, començant a pensar en el proper Saló Nàutic Internacional de Barcelona, que esperem sigui un èxit. ADIN organitzarà els habituals microstalls per a petites empreses que vulguin participar-hi, els Premis a la Innovació en el sector, la presentació de l'estudi econòmic, el lliurament de les plaques als Socis d'Honor i la habitual Jornada amb el Director General de la Marina Mercant.

Des d'ADIN, fem una crida a la participació en les nostres activitats, en la participació al Saló i en la vostra confiança i adhesió a la nostra Associació.

Que tingueu tots una bona temporada!
Bona singladura,



Jordi Senties
President ADIN

L'Associació que promou la nàutica i defensa els interessos de les seves empreses



Associació d'Indústries, Comerç i Serveis Nàutics

*Junts podem,
El sector et necessita...
Associa't!*

Av. Reina M^a Cristina s/n
08004 Barcelona
Tel. 93 233 24 32
info@adin.cat
www.adin.cat

LA TEVA ASSOCIACIÓ!

Descobreix els avantatges per als nostres membres i associa't

Associa't a: www.adin.cat/portal-empreses

INCREMENT DEL 65,4 % EN LES MATRICULACIONS D'EMBARCACIONS DE LLOGUER A CATALUNYA DURANT EL PRIMER SEMESTRE DE 2017



En el primer semestre de l'any la matriculació d'embarcacions noves a Catalunya ha augmentat un 20,8 % respecte al primer semestre de 2016, passant de 562 a 679 embarcacions matriculades, mentre que en el conjunt d'Espanya, l'increment ha estat d'un 11,9 % respecte al primer semestre de 2017, passant de 2804 a 3138 embarcacions matriculades.

Desglossat per particulars i lloguer, el mercat de particulars (llista 7a) ha augmentat un 2,8 %, mentre que el de lloguer (llista 6a) ha augmentat en un 65,4 %, mentre que a Espanya el mercat de particulars ha augmentat d'un 0,7 % i el de lloguer ha augmentat en un 40,2 %.

La capitania de Palamós, lidera les matriculacions de Catalunya, amb 316 unitats, seguida per Barcelona amb 252 i Tarragona amb 111, mentre que a nivell estatal, Palma de Mallorca lidera el rànquing de matriculacions amb un total de 470, seguida per Palamós,

Alacant, Barcelona, Bilbao i Tenerife amb 316, 272, 252 131 i 128 embarcacions respectivament.

El gran creixement de les matriculacions a Catalunya, es deu fonamentalment al mercat de lloguer que ha crescut d'un 77 % a Palamós, d'un 67 % a Barcelona i d'un 29 % a Tarragona.

Tipus d'embarcacions

Per tipus d'embarcacions, les motos aquàtiques augmenten un 75,3 %, les embarcacions rígides a motor un 19,6 % i les semirrigides d'un 14,8 %, mentre descendeixen les de vela un -16,7 % i les neumàtiques en un -14,8 %.

Mercat d'embarcacions de segona ma

El mercat de les embarcacions d'ocasió disminueixen un -2,6 %, passant de 1949 unitats a 1899, de les quals 1731 (91 %) són embarcacions a motor i 168 (9 %) a vela amb un comportament molt similar al del conjunt d'Espanya on la disminució és d'un -1,7 %, passant de 9414 a 9258 unitats venudes,

de les quals el 93 % (8579) són embarcacions a motor i el 7 % restant (679) embarcacions de vela.

El mercat total d'embarcacions té un creixement d'un 20,8 % i representa el 21,6 % del total del mercat

En opinió de Jordi Senties, President d'ADIN, "és una bona notícia que aquesta és ja la quarta temporada consecutiva amb increments en les xifres de matriculacions de noves embarcacions; malgrat que les xifres encara estan molt per sota de les que teniem fa una dècada."

Mentre que per Miquel Guarnier, Secretari General d'ADIN, "el mercat turístic és el motor actual del sector Nàutic i el lloguer d'embarcacions respon a nous hàbits per part dels consumidors, representant el mercat de lloguer ja prop del 40 % dels vaixells matriculats"



avui entrevistem a Luis Conde

Illes Balears i Andalusia, que està liderant aquesta positiva evolució del sector cap a la recuperació després d'anys de profunda crisi no només pel que fa a matriculacions, sinó també al segments del lloguer i els esports nàutics.

En la seva opinió ¿Quines activitats i/o subsectors tenen millors expectatives pels propers anys?

La sostenibilitat i la tecnologia aplicades a la indústria nàutica tindran un paper clau en els propers anys. Crec que les empreses que aposten per innovar i dissenyar nous productes, motors, materials i serveis que ajudin a fer més senzilla la navegació a vela i a motor, més segura, així com més respectuosa amb el medi ambient tenen un bon recorregut. Altres sectors amb potencial de creixement són els de l'àmbit dels esports nàutics i el charter que ha experimentat uns creixements espectaculars en els darrers anys.

¿Com es presenta la propera edició del Saló Nàutic Internacional de Barcelona?

¿Quines novetats tindrem?

Amb optimisme. La comercialització del 56è Saló Nàutic de Barcelona, que tindrà lloc de l'11 al 15 d'octubre al Port Vell, avança a bon ritme: ja s'ha venut més del 75% de la superfície expositiva, un 5% més respecte el mateix període de l'any anterior. Preveiem superar els 260 expositors i reunir més oferta d'embarcacions a l'aigua, especialment de catamarans, i multitud de productes i serveis. Com a novetat, crearem un espai per promoure els contactes empresarials, una zona amb marques premium i tornarem a organitzar les jornades per a emprenedors després de la bona acollida de l'any passat, a banda de comptar amb les

àrees tradicionals sobre marina tradicional, esports nàutics, xerrades i tallers.

En la seva opinió ¿quins canvis/accions haurà de plantejar-se el Saló Nàutic en els propers anys per continuar com a referent del sector Nàutic espanyol i millorar el seu posicionament respecte altres Salons del sud d'Europa?

El Saló Nàutic ha de ser el principal aparador de les noves tendències del sector i altaveu de les seves reclamacions. I precisament estem donat passes en aquesta direcció per adaptar-nos a les noves necessitats de la indústria nàutica, com l'espai per a startups creat l'any passat com a aparador de l'aposta per la innovació i que enguany creixerà en número d'emprenedors participants; atraient a les principals marques del sector, promovent les vendes i nous contactes empresarials, organitzant activitats lúdiques per fomentar una major afició a la nàutica i reunint a institucions, associacions i entitats per defensar els interessos del sector.

I per acabar, un any més ADIN organitza els Premis a la Innovació en el Sector Nàutic, acte en el qual esperem comptar un any més amb la seva participació ¿Quina opinió té d'aquesta iniciativa pionera l'estat espanyol? ¿Cap a on ha de millorar i innovar el sector Nàutic?

Com l'any passat serà un honor assistir a aquest acte que reconeix la capacitat d'innovar i el talent de les empreses relacionades amb el món de la nàutica i ajuda, alhora, a difondre els nous avenços. En aquest sentit, felicito a ADIN i FADIN per aquesta iniciativa pionera, sens dubte, fonamental per a la millora de la competitivitat del sector.

Llicenciat en Econòmiques, Luis Conde és President de Seeliger y Conde Amrop, que va fundar en 1990. És membre del Consell de l'Advisory Board d'Amrop (Associació global de companyies d'Executive Search) i membre del Consell d'Administració de Fira de Barcelona. Amant del mar i la navegació a vela, activitat que comparteix amb la seva família i amics, Luis Conde és president del Saló Nàutic Internacional de Barcelona des del 2009.

Per començar, ¿Com evoluciona la situació general? ¿Com veu aquest any el sector? ¿Comença la recuperació?

Sembla que mica en mica anem sortint de la crisi i enfoquem la recuperació del sector després d'anys de contracció. Prova d'això són les bones dades de matriculacions d'embarcacions dels primers mesos de 2017 a Catalunya, que precisament lidera el mercat nacional. Un bon comportament que ens fa ser optimistes.

Com veu la situació de la nàutica d'esbarjo catalana respecte a la del conjunt de l'estat?

Catalunya, com a principal mercat nacional d'embarcacions d'esbarjo (suposa més del 20% del total), és també una de les comunitats autònomes, juntament amb les

¿Vols patrocinar la propera edició de la nostra revista?

¿Vols publicar la teva opinió a la secció LA VEU DEL SOCI?

 **ADIN**

Associació d'Indústries, Comerç i Serveis Nàutics

LA TEVA ASSOCIACIÓ!

Informa't a:

Av. Reina M^a Cristina s/n
08004 Barcelona
Tel. 93 233 24 32
info@adin.cat
www.adin.cat

novetats legals i fiscals

Bufete Escura informa mitjançant el present article, la publicació en el DOGC a data de 9 de Maig de 2017, de la Llei 6/2017, de 9 de Maig, de l'Impost sobre els actius no productius de les persones jurídiques.

Aquesta llei s'ha promulgat amb una clara finalitat, la **persecució de l'evasió i l'elusió fiscal** que es produeix a Catalunya a l'hora d'incorporar béns d'ús privat, del patrimoni personal a estructures societàries, difuminant la titularitat real d'aquests béns, sent un procés complex per les Administracions la imputació real de la titularitat d'aquests béns.

Existeix l'exempció de l'impost en general activitats sense ànim de lucre

L'àmbit territorial d'aquesta llei serà la comunitat autònoma de **Catalunya**, i gravarà la tinença de determinats actius que s'enumeren a continuació situats a Catalunya:

- Béns immobles.
- Vehicles a motor amb una potència superior a 200 CV.
- Embarcacions de lleure.
- Aeronaus.
- Objectes d'art i antiguitats.
- Joies.

Aquests actius seran considerats no productius sempre que se **cedeixin gratuïtament a socis** o a persona vinculada directa o indirectament amb la societat que els utilitzin total o parcialment per l'ús privat.

IMPOST SOBRE ELS ACTIUS NO PRODUCTIUS DE LES PERSONES JURÍDIQUES

També es determinaran com no productius quan tot i cedint-se onerosament a socis o persones vinculades total o parcialment pel seu ús privat, **excepte** en els supòsits que treballin de **manera efectiva** en la societat pagant-se el preu de mercat i que rebin de la societat una **retribució superior al preu de cessió**. Finalment als actius no **afectes a ninguna activitat econòmica**, amb l'excepció dels béns no productius amb un **peu d'adquisició inferior** a l'import dels **beneficis no distribuïts el mateix any d'adquisició de l'actiu i els deu anteriors**.

Tot i això, **es podrà destruir aquesta presumpció** si es destinen al ús i gaudi, sense establir l'ús **total o parcial a treballadors no socis ni partícips de la societat**, o entitats que constitueixin l'ús d'aquests com un rendiment en espècie o al fet que es destinen a serveis econòmics i socioculturals pel personal de la societat.

Existeix l'exempció de l'impost per a administracions públiques i béns immobles de fundacions, organitzacions no governamentals i en general **activitats sense ànim de lucre**.

Aclarits el fet imposable i els supòsits de no subjecció, la base imposable estarà constituïda per la suma dels valors dels actius que s'han mencionat més a dalt, aplicant-se una escala de gravamen progressiva sobre aquesta suma, la que s'adjunta a continuació.

Determinar que en base a l'expositiu de la llei, l'impost es meritara l'1 de Gener de cada any a excepció d'aquest any **2017**, que es meritara el dia **30 de Juny**. Tot i així queda pendent el posterior **desplegament reglamentari** a efectes de determinar el model exacte de presentació i la gestió específica d'aquest nou tribut.

Roger Ametlla / Ana Moral
Advocats Bufete Escura

| Base liquidable fins a (euros) | Quota íntegra (euros) | Resta base liquidable fins a (euros) | Tipus aplicable (%) |
|--------------------------------|-----------------------|--------------------------------------|---------------------|
| 0,00 | 0,00 | 167.129,45 | 0,210 |
| 167.129,45 | 350,97 | 167.129,43 | 0,315 |
| 334.252,88 | 877,41 | 334.252,87 | 0,525 |
| 668.499,75 | 2.632,21 | 668.500,00 | 0,945 |
| 1.336.999,75 | 8.949,54 | 1.336.999,26 | 1,365 |
| 2.673.999,01 | 27,199,58 | 2.673.999,02 | 1,785 |

salonnautico
INTERNACIONAL DE BARCELONA

11 - 15 OCT 2017
PORT VELL

El sector millora
NO PERDIS L'OPORTUNITAT DE
PARTICIPAR COM A EXPOSITOR AMB
ELS MICROSTANDS D'ADIN.

**OCUPA'T DE LA VENDA...
ADIN S'ENCARREGA DE LA RESTA!!!**

Des de 3 m² i 1000 €

Stands propis des de 3m² i la resta de serveis compartits (magatzem, despatxos, zona social, office, traster, bar, ...)

EL SEGURO NAUTICO Y LA LEY DE NAVEGACIÓN MARÍTIMA

En este artículo analizamos el contrato de seguro a la vista de la aprobación de la Ley de Navegación Marítima. Como veremos en el seguro marítimo rige la libertad de pactos y consideramos extremadamente conveniente que el armador lea detenidamente la póliza, por cierto muy diferentes, antes de contratar. Son largas, confusas y es necesario leerlas más de una vez para sacar alguna conclusión. Hasta la fecha, las pólizas que hemos visto no se han adaptado a la LNM

Introducción.

La Ley 14/2014, de 25 de julio, de Navegación Marítima, que entró en vigor el 25 de septiembre de 2014, regula el contrato de seguro marítimo. Considerados los seguros marítimos como seguros de grandes riesgos, la regulación tiene un marcado carácter dispositivo, es decir, se aplica en el caso de que no se haya pactado otra cosa entre las partes. Dicho ello podemos decir que las condiciones de la cobertura que se contrate son las que se encuentran especificadas en la póliza siendo la ley aplicable con carácter supletorio. Sin embargo, hay principios del seguro marítimo y aspectos la ley que debemos destacar ya que nos determinan el alcance del mismo y que analizaremos en este artículo. Por otra parte, podemos decir que la LNM se aproxima mucho en sus preceptos a los postulados de los contratos de seguro más habituales con lo que probablemente no existirán conflictos entre Ley y contratos.

Principios del seguro marítimo y la LNM

La Ley define como seguro marítimo aquel que tiene como objeto indemnizar los daños producidos por la navegación marítima. En contra de lo que sucede con otros ramos de seguro, en que se enumeran los riesgos asegurados, en el seguro marítimo rige el principio de universalidad de riesgo. Ello significa que, si en la póliza no se dice otra cosa, todo siniestro que tenga como causa un incidente de navegación tendrá cobertura. Por ejemplo, salvo pacto en contra, las velas estarán cubiertas ante cualquier rotura. Lo que el seguro marítimo no cubre son los perjuicios derivados del siniestro, como ser gastos por paralizaciones del yate, lucro cesante y cualquier otro gasto indirecto. Es recomendable, sobre todo para empresa de alquiler, contratar un seguro que cubra estas contingencias.

Un aspecto muy importante a destacar de la nueva regulación es que se presume que el valor declarado en la póliza es vinculante para las partes. Hasta la actualidad, aun cuando en la póliza se estableciera un valor del barco para determinar la prima, en caso de pérdida total las aseguradoras aplicaban las reglas de depreciación pagando al asegurado por lo general una suma menor. Esta práctica resul-

taría prohibida con la nueva regla. En cuanto al periodo de cobertura, es importante notar que el cambio de propiedad deja el yate sin cobertura si no se comunica tal circunstancia a la aseguradora y esta acepta al nuevo asegurado por escrito.

Como actuar en caso de siniestro

En la LNM se establece la actuación a seguir por el asegurado en caso de siniestro, protocolo similar al que generalmente aparece reflejado en la póliza propuesta por el asegurador. Se exige al asegurado realizar las acciones necesarias para mitigar el siniestro, que correrán a cargo del asegurador, cuando impliquen un gasto, aunque no se logre el objetivo deseado. Se establece un plazo de comunicación a la compañía de seguro que suele ser de siete días que es lo que marca la Ley. El incumplimiento de dicho plazo no significa que el asegurado quede sin cobertura pero se puede deducir de la indemnización el perjuicio que pueda haber ocasionado este retraso. El parte que se dé a



la compañía aseguradora resulta fundamental para determinar si el siniestro se encuentra cubierto o no por la póliza. El asegurador tiene un plazo de un mes para comunicar al asegurado si acepta el siniestro o lo rechaza a no ser que el procedimiento pericial lleva un plazo mayor

Si la aseguradora considera que el siniestro no está cubierto la única opción que queda al asegurado es reclamar judicialmente o acudir a arbitraje en el caso de que se hubiera pactado. Es importante hacer notar que el asegurador no está obligado a indemnizar en el caso de que haya concurrido culpa grave o dolo del asegurado en el acaecimiento del siniestro.

Acción de avería o abandono

Aceptado el siniestro por parte de la compañía aseguradora la liquidación del mismo se realiza por medio de la acción de avería o abandono. La liquidación del siniestro se realizará en un plazo de un mes desde que el asegurado aportó la prueba del daño o se acepta

el abandono. El asegurado tendrá derecho a la acción de abandono cuando se produce la pérdida total del yate, queda inhabilitado para navegar o por falta de noticias por un periodo de más de noventa días. El asegurado tiene un plazo de noventa días para notificar el abandono al asegurador quien podrá rechazarlo en un plazo de un mes. Aceptado el abandono el asegurador deberá pagar la suma asegurada. Si lo rechaza el asegurado debe acudir a la vía judicial para la ratificación.

En el caso de la acción de avería puede darse la circunstancia que el asegurado no acepte la liquidación por considerar que la indemnización no cubre el costo de las reparaciones. En esta circunstancia el asegurador debe pagar en plazo de quince días la indemnización propuesta lo que no obsta para que el asegurado pueda reclamar judicialmente. También pueden las partes nombrar de mutuo acuerdo un liquidador de avería para que determine el costo de las mismas. En la práctica lo que suele suceder es que el presupuesto de reparación del asegurado no es aceptado por el asegurador, que propone uno de inferior coste con lo cual se debe acudir al liquidador o a juicio. La Ley del Contrato de Seguro establece un sis-

tema de resolución de controversias pericial de carácter obligatorio para estos casos para evitar su judicialización.

Rechazo del siniestro por culpa grave

La LNM ha introducido como causa para que la aseguradora rechace el siniestro la culpa grave o el dolo. Las partes pueden pactar que se pague la indemnización en caso de culpa grave pero no en caso de dolo. Existe dolo cuando el siniestro se produce de manera intencionada por el asegurado. Existe culpa grave cuando el asegurado no actúa como hubiera actuado una persona medianamente diligente y ello causa el siniestro. Por ilustrar con un ejemplo, imaginemos que un patrón omite observar la carta náutica navegando por aguas someras causando con ello la varada del yate y la avería. En nuestra opinión, la compañía aseguradora podría rechazar el siniestro en este caso ya que existe culpa grave del patrón.

Yamandu Rodriguez Caorsi
Abogado. NauticalLegal / Blas de Lezo

màrqueting digital

LAS 5 CLAVES PARA CONSEGUIR CENTRAR TU ESTRATEGIA DE MARKETING EN MÓVILES



Ya no se le escapa a nadie la importancia de los dispositivos móviles en este 2017. Nuestros clientes se despiertan cada día con la aplicación de su teléfono, ponen su emisora de radio favorita, escuchan música y sobre todo, buscan todo aquello que necesitan mediante su teléfono móvil.

Las búsquedas están cambiando y evolucionando constantemente, como las de voz. Por ejemplo el pasado 2016, el 20% de las búsquedas realizadas desde un móvil, se hicieron mediante voz.

Las posibilidades que se brindan para Google son enormes aquí, por lo que a buen seguro veremos cambios inmediatos en la manera de presentar los resultados de búsquedas por voz.

Según el gráfico adjunto, el número de búsquedas que proporcionan resulta-

dos directos es ya del 40%, por lo que Google ya no es sólo un lugar donde buscar preguntas, sino que también podemos hallar las respuestas.

Las búsquedas predictivas también son un apasionante mundo que nos va a modificar la manera de atender a nuestros clientes.

La estrategia de una empresa debe estar pensada para ese nuevo entorno tan cambiante y competitivo.

Aquí van 5 claves sobre las que queremos que reflexiones en tu empresa :

Clave 1

¿Mi empresa analiza correctamente los datos de búsquedas en dispositivos móviles?

Una analítica de métricas correcta a través sobre todo de Google Analytics pasa por analizar de forma separada las visitas realizadas por móviles y las de dispositivos de sobremesa.

Clave 2

¿Está mi empresa preparada para atender en tiempo real a mis clientes?

La inmediatez en el mundo del móvil es total, ello requiere que las respuestas de la empresa también lo sean. Por este motivo debemos analizar todos los procesos de la empresa desde la recepción de una solicitud, su respuesta, etc. hasta la logística y la post-venta.

Clave 3

¿Tenemos una estrategia a largo plazo? Nunca hemos tenido tantas herramientas para analizar el comportamiento de nuestros clientes. Esto nos puede ayudar mucho a cerrar ventas, pero no podemos perder de vista que debe existir una estrategia a largo plazo que vaya mucho más allá de satisfacer las necesidades inmediatas de nuestros clientes.

Debemos crear contenidos que cubran no sólo la compra sino el conocimiento del producto o servicio.

Clave 4

No desprecies la fuerza del video. Los usuarios y tus clientes ven lo que quieren cuando quieren. La estrategia de tu empresa debe considerar muy seriamente un presupuesto para poder atender este aspecto.

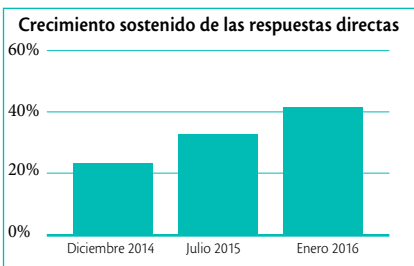
Recuerda que YouTube ya es el segundo buscador y que cada vez más el video está desplazando a las búsquedas.

Clave 5

El móvil tiene que ser el centro de tu estrategia empresarial. Toda la empresa debería estar centrada en el móvil, desde la propia creatividad a la usabilidad, aplicaciones, etc.

Xavier Martínez

Soci-Director, Izando Marketing



Fuente: "Rich Answers in Google search results have almost doubled since 2015" (El número de respuestas directas en los resultados de búsqueda de Google es prácticamente el doble que en 2015), Stone-Temple



¿Vols presentar un projecte innovador?

PREMI PER A LA
INNOVACIÓ
EN EL SECTOR NÀUTIC



ADIN
Associació d'Indústries,
Comerç i Serveis Nàutics

Av. Reina M^a Cristina s/n
08004 Barcelona
Tel. 93 233 24 32
info@adin.cat
www.adin.cat

Admissió de projectes fins:
15 / 09 / 2017

LA TEVA ASSOCIACIÓ!

Informa't a: www.innovanautica.com

curiositats i novetats

INCENTIUS A LA NÀUTICA

Tot sovint el govern de l'estat aprova el anomenat "Plan Renove" amb subvencions per a la compra d'automòbils nous, sota certes condicions, com per exemple que el vehicle vell es doni de baixa i que el nou tingui un baix nivell d'emissions. En el sector de la nàutica desbarjo falten incentius similars.

Òbviament, no és d'esperar un plan renove de la nàutica amb ajuts a la compra d'embarcacions desbarjo, però existeixen fórmules per animar determinats sectors concrets amb una més encertada aplicació dels impostos, concretament variant el anomenat Impost de Matriculació.

Aquest impost va ser creat el 1 de gener de 1993 sota la denominació "Impuesto Especial sobre determinados medios de transporte". El seu tipus era del 13%. L'IVA en aquell moment era del 15%.

Ara el Impost de Matriculació per a les embarcacions desbarjo està en el 12%.

Contràriament al que es pensa, el Impost de Matriculació no només el paguen els vaixells, també i especialment els automòbils, però no al 12%, doncs varia en funció del grau d'emissions de diòxid de carboni (CO₂) de cada model concret. Només es té en compte el CO₂. L'impost pot variar del 0% al 16%. A més de l'IVA del 21%. Determinats cotxes, els quads i les motos aquàtiques paguen més que els iots més grans.

La Llei 34 2007, de 15 de novembre, "de calidad del aire y protección de la atmósfera" va modificar una Llei anterior i deia que estaven subjectes al impost, motocicletes a partir de 250 cc, embarcacions de més de 7,5 metres, automòbils, aereo-

naus i d'altres en funció d'una sèrie d'epígrafs i definicions.

Hi ha 9 epígrafs. El primer té un càrrec del 0% i és per als vehicles amb emissions "oficials" de CO₂ no superiors a 120 gr/km. L'epígraf segon té un pagament del 4,75 % per a les emissions que es trobin entre 120 i 160 gr/Km. El tercer és del 9,75 % per a les emissions de entre 160 i 200 gr/Km, mentre que l'epígraf 4º és per a les emissions superiors a 200 gr/Km i el tipus impositiu és del 14,75%. En aquest quart epígraf se incorporen els quads i las motos aquàtiques. Els epígrafs 6º, 7º, 8º i 9º són per a les motocicletes, en funció de la seva cilindrada i emissions.

Al epígraf 5º estan les embarcacions desbarjo.

Aquí tenen un quadre resumen. A les Illes Canàries el tipus és un 1% menor al de la península i al de les Illes Balears. A Ceuta i Melilla no es paga aquest impost.

| Epígrafs | Península e Illes Balears | Canàries |
|-----------|---------------------------|---------------|
| 1.º y 6.º | 0,00 por 100 | 0,00 por 100 |
| 2.º y 7.º | 4,75 por 100 | 3,75 por 100 |
| 3.º y 8.º | 9,75 por 100 | 8,75 por 100 |
| 4.º y 9.º | 14,75 por 100 | 13,75 por 100 |
| 5.º | 12,00 por 100 | 11,00 por 100 |

Els vehicles "terrestres" paguen en funció de les emissions de CO₂. Només de CO₂. En canvi, les embarcacions paguen per eslora, sense importar el nivell de les seves emissions, i les motos aquàtiques paguen perquè sí.

¿On podrien estar els incentius per a millorar la situació de la nàutica desbarjo? Òbviament, en el canvi d'epígraf per a determinats tipus d'embarcacions.

les embarcacions paguen per eslora, sense importar el nivell de les seves emissions i les motos aquàtiques paguen perquè sí.

Començarem per les motos nàutiques, que és el més fàcil. Les motos haurien de ser considerades embarcacions i no pagar el impost, al no superar en cap cas els 7,5 metres d'eslora. Un bé menor seria passar-les a l'epígraf 5º de manera que passarien a pagar "només" el 12 % en lloc del 14,75 % (a Catalunya el 16%).

Una altre mesura ben factible seria canviar d'epígraf les embarcacions de vela, sense considerar la seva eslora. O situar-les en els epígrafs en funció de la potencia del motor o de les seves emissions.

Per exemple, un creuer de vela de 12 metres d'eslora munta un motor diesel d'uns 30 CV, les emissions del qual estan molt per sota de les de qualsevol automòbil utilitari. En conseqüència, no hauria d'estar a l'epígraf 5º, sinó, segurament, al 2º. De pagar un 12% a pagar un 4,75% no és una mala rebaixa.

En el mateix sentit s'hauria de considerar la possibilitat de reduir un o dos epígrafs a las embarcacions dotades de sistemes de propulsió alternatius, como ara motors elèctrics, motors a gas o propulsions híbrides. És extraordinàriament difícil introduir aquestes tecnologies sinó hi ha incentius, més encara quan la norma que empara aquesta fiscalitat pretén preservar la qualitat de l'aire.

Aquests canvis no reduirien de manera notable la recaptació de l'administració, però donarien una alegria al sector nàutic.

Miquel Mallafre
Periodista i fotògraf

ALAMAR
AMICS DEL MAR

FES-TE MEMBRE I BENEFICIA'T DE GRANS AVANTATGES!

EMPRESA ADHERIDA AL
CLUB ADIN



EL CLUB ALAMAR, AMICS DEL MAR, realitza nombroses activitats per afavorir el desenvolupament i la socialització de les activitats nàutiques i marítimes, en totes les seves variants, incloent les activitats NÀUTICO-ESPORTIVES, TURÍSTIQUES FORMATIVES I MEDIAMBIENTALS.

www.a-la-mar.com

tendències

CANVI D'HÀBITS DELS CONSUMIDORS: EL LLOGUER D'EMBARCACIONS, LES NOVES TECNOLOGIES I LA TRANSFORMACIÓ DIGITAL DE LES EMPRESSES.

No és nou, ja sabem tots que la societat s'està transformant en progressió geomètrica accelerada. Si durant el segle XX la societat va canviar mes que en tota la seva història, en els pocs anys que portem de segle XXI, estem vivint una autèntica revolució industrial que està sacsejant i transformant totes les societats del planeta.

Internet, el teletreball, la mobilitat laboral, els nous sistemes de transport, l'economia col·laborativa, els apartaments turístics, els social-cars... des de l'aparició de l'agricultura l'home i la humanitat havien deixat de ser nòmades per passar a ser sedentaris i ara deu mil anys després, sense arribar a ser novament nòmades, si hem canviat molt els hàbits i la freqüència dels nostres viatges.

¿I tot això que té a veure amb la nàutica? Doncs, MOLT. Els propietaris de les embarcacions i dels amarradors als ports esportius s'estan envellint i a mida que es fan massa grans per practicar les activitats nàutiques, els seus fills i nets no volen –i/o no poden– continuar mantenint embarcacions i amarradors.

¿Vol dir que la gent jove d'avui no els hi agrada la mar? Res mes lluny!! Però la gent jove no vol lligams, ni cases i apartaments a la costa on passar tots els caps de setmana i un mes a l'estiu, ni encara menys embarcacions i amarradors... ara la gent jove el que vol es viatjar i fer moltes coses, entre elles fer unes vacances d'oci actiu, practicant allí on vagi, les seves aficions preferides.

més d'una de cada tres embarcacions matriculades son per lloguer

Avui dia amb quatre clicks, som capaços de trobar les embarcacions que podem llogar i les activitats que podem fer, i tenim cada cop mes webs i aplicacions "responsive", es a dir, que transmeten de manera eficient la informació als nostres dispositius mòbils, que ens permeten trobar allò que volem, i en el moment en que ho volem, gairebé de manera instantània.

A Catalunya, la matriculació d'embarcacions noves ha crescut d'un 18,7 %, però el que realment ha crescut de manera rellevant son les matricula-

cions per a llista 6^a. Les embarcacions de lloguer han crescut d'un 50,5% i ja representen el 36,5% del total d'embarcacions, o el que és el mateix més d'una de cada tres embarcacions matriculades son per lloguer.

En aquest món que s'està transformant digitalment, tret de les empreses que venen a empreses, col·loquialment B2B, només "dues espècies" evolucionaran i s'adaptaran adequadament. D'una banda aquelles que "inventin/creïn" nous productes i/o serveis basats en noves necessitats basades en les noves tecnologies, i aquells que siguin capaços de transformar les seves empreses promovent la "servificació" o transformació en servei d'aquells productes o serveis que fins ara eren molt mes bàsics i/o limitats.

Els propietaris de les embarcacions i dels amarradors estan envellint i els seus fills i nets no volen –i/o no poden– continuar mantenint embarcacions i amarradors.

Cada cop mes els productes i serveis menys diferenciats i/o mes estandaritzats els aniran comprant per internet, i com que cal que posem alguns exemples de com estan canviant les coses pensem que en pocs anys la mitjana de visites a un concessionari per adquirir un vehicle era de 7,2 visites i ara ha baixat fins a 2,3, ara companyies de telefonia t'estan venent permanències addicionals amb la venda a terminis dels smartphones, que les companyies de subministraments domèstics, com aigua, llum i gas, t'estan venent contractes de manteniment, que algunes companyies d'automòbils, a mes del vehicle, t'estan venent mensualment, serveis d'assistència i/o de wifi, entre molts exemples.

El sector nàutic també s'està transformant i ens caldrà molta imaginació, energia i valentia per transformar les nostres empreses del Segle XX en la nova indústria nàutica del Segle XXI. I tot això, que s'ha de fer per adaptar-se al nou medi, no és ni fàcil, ni ràpid ni barat.

Miquel Guarner
Secretari General ADIN



PROJECTES I ACTIVITATS D'ADIN

Aquests darrers mesos podríem resumir-ho dient que han estat a molt positius, tant pel que fa al mercat, que tot i no estar al nivell que ens agradaria, continua creixent -i a Catalunya amb força, ja que amb un creixement del 18,7 %, estem 10% per sobre de la mitjana estatal que és del 8,7%- com pel que fa a la feina feta des de l'associació, on hem assistit a la presentació i debat del PLA DE PORTS CATALUNYA 2030, amb el Secretari d'Infraestructures i Mobilitat, Ricard Font, a les JORNADES DE LA SETMANA DEL COMERÇ, amb el Conseller d'Empresa i Innovació, Jordi Baiget, amb el Secretari General, Xavier Gibert i amb la Directora General de Comerç, Muntsa Vilalta, a la presentació del Servei Meteorològic de Catalunya, amb el Conseller de Territori i Sostenibilitat, Josep Rull, hem organitzat una JORNADA DE TREBALL amb la DGMM i els tres Capitàns Marítims de Catalunya, per tractar de les diferents problemàtiques del sector, que abasta bona part dels punts i aspectes que fan perdre competitivitat al sector respecte d'altres països del nostre entorn, amb Marina Badalona s'ha organitzat la FIRA INICIAT, amb més de 60 empreses exposidores i on s'han tret a navegar a més de 600 nens de les escoles del Barcelonès Nord i el Sud del Maresme, hem comparegut a la Comissió de Territori del Parlament de Catalunya, davant dels diferents grups polítics, per presentar les nostres al·legacions al Projecte de la Nova Llei de Ports, i vàrem també tenir una ENTREVISTA DE TREBALL amb el Conseller d'Empresa i Innovació, Jordi Baiget, per



reivindicar la nàutica com a sector econòmic i de futur a Catalunya.

Ara, però, ja estem començant a pensar en el proper **Saló Nàutic Internacional de Barcelona**, que tindrà lloc del dimecres 11 al diumenge 15 d'octubre, i en totes les activitats que desenvoluparem durant aquest dies.

Primer de tot, un any més oferim als nostres socis la possibilitat de poder participar al Saló Nàutic amb els nostres **MICROSTANDS**.

La zona de **MICROSTANDS D'ADIN** consisteix en una zona de petits espais que ofereix a les petites empreses, en una excel·lent ubicació, la possibilitat de participar en el Saló Nàutic, sense gaire cost ni complicacions, ja que al ser tot contractat i



coordinat per ADIN, ofereix un espai mancomunat amb zona social, de reunions de treball, de bar, de magatzem... per fer la participació més fàcil i econòmica, al ocupar-se ADIN de tot.

Durant el Saló Nàutic, ADIN organitzarà també alguns dels seus esdeveniments més rellevants com, el lliurament dels **PREMIS A LA INNOVACIÓ EN EL SECTOR**, que

varen ser convocats per primer cop al Saló Nàutic de 2014, i que ja ha comptat amb la participació de prop de mes 50 projectes innovadors, amb la participació de Luis Conde, president del Saló, i d'altres personalitats.

De la ma de ESCURA CONSULTING i de IZANDO MARKETING, també presentarem el ja habitual **ESTUDI ECONÒMIC DEL SECTOR 2016**, amb les principals dades econòmiques del sector, incloent dades de facturació per productes i serveis i els principals ratis empresarials.

Un any més, mantindrem la habitual **JORNADA DE TREBALL AMB EL DIRECTOR GENERAL DE LA MARINA MERCANT**, on representants dels diferents subsectors que integren ADIN traslladaran al Director



de la DGMM i al seu equip, les principals necessitats normatives que frenen el desenvolupament del sector.

Així, com l'entrançable acte de **LLIURAMENT DE LES PLAQUES ALS SOCIS D'HONOR**, com a homenatge a les persones que han destacat durant la seva trajectòria en activitats de promoció de la nàutica i/o de la nostra associació.



Per a més informació, participació o assistència, als Microstands, als Premis a la Innovació, o a la resta d'activitats, podeu demanar més informació a info@adin.cat o 93 233 24 32

NEUMATICAS BCN

Jesús Tremps, Director

"A Catalunya, i a la majoria dels ports esportius, sembla que la nàutica petita no existeixi i sembla que tothom només tingui interès en els superiors i megaiots, quan tots els professionals sabem que aquest segment de mercat gairebé no paguen impostos, que no donen feina als petits industrials del País i que no saben ben bé a qui beneficien. ADIN és el principal promotor de la iniciació a la nàutica, i de les rampes públiques, els camps de boies i les marines seques."

REVISTA PESCA D'ILLES

Tomeu Simó, Editor

"Amb l'auge de la nàutica de lloguer (que només en el mes de gener d'enguany representa un increment del 40% respecte al mateix mes de l'any passat), molta gent accedeix de forma fàcil i directa a una activitat que fins fa poc, i als seus ulls, semblava un luxe reservat a les classes amb més poder adquisitiu. El fet és que aquests usuaris esporàdics estan esperonejant un sector que fa només 3 anys semblava tocar de mort. Però aquest accés directe i fàcil té una doble cara: per una banda és molt positiu tant per a empreses com per a drassanes i importadors, però per una altra banda suposa que a la mar naveguen persones sense experiència, amb els coneixements mínims sobre corrents, hèlices i maniobres. Això no només es tradueix en un risc evident per als tripulants de les embarcacions llogades, sinó també ha modificat els codis de comportament a la mar. I no sempre se'ls informa dels riscos d'anar a 20 nusos amb una barca de 5 metres. Està clar que la nàutica, pel bé de tot el sector i dels usuaris mateixos, ha de ser una activitat desbarjo de primer ordre al nostre país. Però també ho és que aquest auge hauria d'anar acompanyat de mesures de sensibilització i d'informació que evitin, en la mesura del possible, qualsevol incident. Així doncs, la vigilància (proves d'alcoholèmia incloses) i una xarxa informativa eficaç i general haurien de ser els eixos centrals d'una nova manera de viure la nàutica que ha de ser un pas cap a l'obertura de la mar a la societat. Com ha de ser."

Aquesta secció és una finestra oberta a la opinió dels socis d'ADIN. ADIN, com a col·lectiu no necessàriament subscriu l'opinió individual dels escrits publicats.

MOVILMOTORS, SL

Carlos Echevarría, Director General

"Las estadísticas de matriculaciones de embarcaciones, tanto las nuevas, como las de ocasión, que elabora ADIN con datos de la DGMM son de gran utilidad proporcionándome información fiable para la toma de decisiones, con relación a nuestras acciones y campañas."

ADIN nos informa de todas las novedades normativas, tanto a nivel catalan como estatal, y cuando necesitamos algun tipo de asesoramiento nos contestan siempre de manera efectiva y rápida, pues cuentan con grandes asesores."

VARADERO MASNOU, SL

Javier Navarro, Director General

"Tras unos duros años en nuestro sector, comenzamos a sentir que vamos mejorando en trabajo y en expectativas. Ya la pasada temporada nos ha dado indicios, en nuestra sector, como son las reformas de Refit, que ha habido una mejoría en los trabajos y servicios prestados. También lo podemos observar en la mejora de las ventas de embarcaciones, tanto nuevas como de ocasión. Especialmente vemos que se instala en nuestro puertos, mucha gente extranjera que deja sus barcos en nuestra costa y deposita su confianza en nosotros para realizar los trabajos de mantenimientos, comentándonos que tenemos muy buenos profesionales con los que garantizar su tranquilidad a la hora de navegar. Creemos que es un factor importante a tener en cuenta, ya que puede tener gran valor en nuestro sector, además de seguir cuidando a nuestro cliente de siempre. Tenemos todas las condiciones para atraer muchos más barcos extranjeros a nuestros puertos, gracias a nuestro buen clima, gran oferta de restauración y como he dicho antes, una muy buena calidad de profesionales en nuestro sector, de la que en buena mediada, ADIN ha sido un gran impulsor con la creación del ciclo de FP de mantenimiento de Embarcaciones. Todo esto nos hace esperar que el sector vuelva a recuperarse y volver a tener un futuro prometedor."

L'Associació que promou la nàutica i defensa els interessos de les seves empreses



Associació d'Indústries, Comerç i Serveis Nàutics

Junts podem,
El sector et necessita ...
Associa't!

Av. Reina M^a Cristina s/n
08004 Barcelona
Tel. 93 233 24 32
info@adin.cat
www.adin.cat

LA TEVA ASSOCIACIÓ!

Descobreix els avantatges per als nostres membres i associa't

Associa't a: www.adin.cat/portal-empreses

Bufete Escura, fundada al 1905, és un dels despatxos d'advocats de major prestigi a Barcelona. La seva missió es fonamenta en un servei basat en el client unit a alts estàndards ètics i de qualitat. La seva llarga tradició assessorant empreses del sector nàutic l'ha convertit en un despatx d'advocats de referència.

Així mateix, el coneixement especialitzat de la normativa i entorn empresarial espanyol i català li ha valgut la confiança d'un número important d'empreses globals que confien en el despatx per l'assessorament i supervisió de les seves filials.

Bufete Escura i l'Associació d'Indústries, Comerç i Serveis Nàutics (ADIN) col·laboren formalment des del conveni regulador de serveis signat el 2013 per la prestació d'assessorament jurídic a tots els seus associats. Especialment en les àrees Mercantil, Processal, Recursos Humans, Consultoria i Protecció de Dades.

www.escura.com

ESCURA

Compromís social i responsabilitat empresarial

ÀREES D'ACTUACIÓ

- Compliance Penal
- Empresa familiar
- Recursos Humans
- Consultoria
- Litigis i arbitratges
- Preus de Transferència
- Econòmica - Fiscal
- Mercantil - Societari
- Protecció de Dades

La nostra qualitat reconeguda per:



Ranked in:

