

# Veleros asequibles para una clase media pujante

Tras la crisis, los fabricantes se concentraron en veleros grandes, que no han encontrado mercado. Tarsis se ha centrado en barcos más pequeños y baratos



ÍNIGO DE BARRÓN

Madrid · 24 MAY 2018 · 18:30 CEST



Uno de los barcos construidos por Tarsis

Debajo del glamour de [las fotos de lujosos barcos](#) navegando en mares de ensueño, el sector de la náutica vive momentos difíciles con más tensión latente que sonrisas. Tras el estadillo de la crisis de 2008, los principales astilleros se volcaron en construir grandes barcos, pero no han encontrado a los potentados compradores que buscaban para sus lujosas embarcaciones. A la vez, el declive de la clase media en toda Europa rebajó las ventas en los barcos más pequeños (los que no sobrepasaban los ocho metros de eslora), lo que supuso otro golpe a la industria, que abandonó la fabricación de los veleros más modestos.

La salida a esta difícil situación ha sido la concentración de astilleros, los despidos o los concursos de acreedores. El más sonado ha sido el protagonizado por el gigante Bavaria, el segundo más grande de Europa. [El astillero alemán de embarcaciones](#) de recreo, dedicado a veleros y barcos a motor de más de 34 pies (10,5 metros), presentó un plan de reestructuración de su deuda a finales de abril, según diferentes medios alemanes. Pero los cierres también han llegado a España. Los grandes fabricantes de veleros como Sunplast, Taylor, Puma, Furia, y Fortuna, han desaparecido o se han quedado reducidos a una mínima expresión.

Pero la crisis del sector empezó antes de 2008. En 1992, cuando España entró en el euro, “los grandes astilleros franceses tiraron los precios para hacerse con el mercado español. Había productores medianos, como Sunplast, de Huesca, que podían sacar 100 barcos al año, que se quedaron sin mercado”, apunta Juan Sánchez Galera (Linares, 1967), propietario del astillero Tarsis. Pero también sufrieron los grandes. En 1995, cayó Jeanneau, que quedó en manos de su eterno competidor, Beneteau. Así, este mítico astillero francés de embarcaciones de recreo, creado en 1884, [se hizo líder en el sector de la vela](#). “La mala situación se aceleró con la crisis de 2008”, añade Sánchez. Empezaron las fusiones y el astillero alemán Hanse se quedó con otro alemán, Dehler en 2009; un año después, Bavaria compró Grand Soleil y Dufour. Ahora Bavaria presenta concurso de acreedores, con 600 empleados en la plantilla. Sánchez Galera cree que si cierra Bavaria “dejaría en una posición casi de dominio del mercado mundial a la francesa Beneteau–Jeanneau”.

Ante este panorama, Juan Sánchez buscó su hueco con una estrategia diferente. Tras aprender de los errores del pasado, (también vivió sus crisis), se ha colocado el segmento abandonado por otros, el de los veleros pequeños. Fabricando con costes variables y ajustados, y desde una nave industrial en Andújar, arrancó la aventura en 2015 con el barco Tarsis 20 (seis metros de eslora) y ahora ha lanzado el Tarsis 28 (8,5 metros).

Esta forma de producción no supone renunciar al diseño, algo que Sánchez sabe que es básico en este mundo. Para el último barco contrató a un diseñador de veleros de fama mundial, el español Manuel Ruiz de Elvira, quien junto al equipo de Nautatec, han participado en nueve ediciones de la Copa América con cuatro victorias en su palmarés, como el Alinghi u Oracle. Sánchez asegura que ahora es el único astillero español de vela ligera con una producción regular y relevante cada año. En 2016 vendió 12 barcos y el año siguiente otras 34 embarcaciones.

El diagnóstico de este pequeño empresario, autor de cuatro libros de historia, es claro: “Existe una concentración del mercado volcado en barcos de gran eslora, con altos precios y enormes márgenes, a la vez que los astilleros están en manos de unos pocos grupos multinacionales”. ¿Cuál es la consecuencia? “Los empresarios han entrado en una carrera sin sentido para cambiar de modelos todos los años, con la obsesión de presentarse en los salones náuticos con novedades, que les han llevado a unos costes imposibles de rentabilizar”.

El responsable de Tarsis está convencido de que un pequeño astillero puede hacer frente al poderoso potencial francés si fabrica con calidad y ofrece barcos a precios asequibles. “Las grandes marcas no se preocupa en fabricar por debajo de los 30 pies (9,15 metros), salvo Beneteau, y sin ningún entusiasmo, ya que no ha invertido en estas esloras en los últimos 20 años y tiene el mismo First 210 de siempre”.

En Europa, Polonia ha sido la gran beneficiada de la retirada francesa: “Se ha convertido en la china de la náutica, con cierta calidad, pues hasta allí han trasladado buena parte de su producción los grandes fabricantes de motor y de vela. Y esto ha propiciado que surjan infinidad de pequeños productores polacos que cubren el hueco de la pequeña eslora, si bien con un producto muy especializado en veleros remolcables para los pantanos en los que navegan los alemanes”, explica Sánchez.

Este emprendedor repasa la situación actual con nostalgia. Recuerda que en los años 70 en España se vendían 30.000 motores fuera borda, en 2008 la cifra bajó a 15.000 y ahora está “alrededor de los 3.000 al año”. Y cita más ejemplos. “El fabricante al que siempre he comprado las poleas para las drizas, antes vendía más de 1.000 al año. Ahora casi no hace ninguna y se ha reconvertido para fabricarlas para los toldos”. Otro ejemplo: el productor español de mástiles, ahora produce barandillas de acero con cables tensados. Y lo mismo le ocurre con su proveedor de quillas.

Esta situación le lleva a Sánchez a una reflexión: “España debería mantener su industria y seguir produciendo bienes; este es nuestro futuro, no solo vivir del turismo”, repite con insistencia. “Ahora muchos materiales se traen de China. Es una pena”, afirma lacónico.

### LA MALA IMAGEN

España el mundo de la vela tiene una aureola clasista, algo que no ocurre en Francia, donde es más fácil y económico comprarse un velero y pagar un amarre. Juan Sánchez Galera, del astillero Tarsis, cree que “un velero de seis metros debe costar como un coche medio y uno de ocho metros, como uno de alta gama”. Aficionado a la vela, y viviendo a caballo entre Madrid y Jaén, apunta que las administraciones deberían enfocar la vela como un deporte familiar: “Es un deporte que genera riqueza y empleo; hay que alejarlo de la imagen del lujo e impulsar las escuelas de vela”, apunta mientras lamenta que la crisis haya dejado muchos barcos abandonadas en los puertos.