

Comportamiento financiero y valoración de la demanda de los puertos deportivos de Canarias. El caso de Pasito Blanco

Financial analysis and tourists valuation of marinas in the Canary Islands. The case of Pasito Blanco

Yen E. Lam González¹, Javier de León Ledesma², José Boza Chirino³ y Matías Manuel González Hernández⁴

^{1,2,3 y4} Investigadores del Instituto Universitario de Turismo y Desarrollo Económico Sostenible (TiDES), Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (España), Campus Universitario de Tafira s/n, Las Palmas de Gran Canaria, España.

¹yem.lam@ulpgc.es ²javier.leon@ulpgc.es ³jchirino@ulpgc.es ⁴matiasmanuel.gonzalez@ulpgc.es

Recibido: 15/feb/2018 Revisado: 30/abr/2018

Aceptado: 30/may/2018 Publicado: 30/jul/2018

Resumen La náutica de recreo constituye uno de los segmentos de mayor capacidad dinamizadora de los destinos turísticos costeros tradicionales, por las cualidades que ostenta para el desarrollo socioeconómico. En Canarias existen esfuerzos, conjuntos, de las administraciones públicas y privadas para potenciar el desarrollo del turismo, con el objetivo de posicionar al archipiélago como destino náutico de excelencia a nivel europeo. En este escenario, se le otorga especial atención a los puertos deportivos y marinas de la región; de este modo, se erigen como un activo principal las estrategias de especialización propuestas para el destino. El presente trabajo tiene como objetivo principal el estudio del puerto Pasito Blanco, uno de los puertos deportivos del destino Gran Canaria. En el artículo, se analiza la salud financiera en el periodo 2007-2013 y la satisfacción que tienen los usuarios con los atributos y servicios de la instalación, verificando si existe correspondencia entre estos aspectos. Los resultados permiten elaborar recomendaciones de utilidad práctica que contribuyan al mejor aprovechamiento de los recursos financieros del puerto y a elevar la eficiencia de su gestión integral.

Palabras clave: turismo náutico; puertos deportivos; salud financiera; satisfacción.

Abstract Recreational sailing has been defined as a strategic sector with great importance for the tourism development of coastal destinations because of the multiplying effect it generates for the economy. The sector is a key priority especially for the Canary Islands. Such is the conviction that the Canary Islands can be positioned as a nautical destination of excellence at a European level that public and private stakeholders are committed to specializing the destination and have clear strategies in place to manage this. In this context, ports and marinas are considered to be the most important capital base for nautical tourism, and are receiving a special attention within the regional strategies. This research aims to study the marina Pasito Blanco as one of the nautical tourism ports of the Archipelago. The paper analyses the financial situation from 2007 to 2013, and the perceptions the port users have concerning the attributes and services of this installation. The study also verify if the financial health of the firm is aligned with tourists' satisfaction, providing useful information in support to a more efficient and sustainable management of the industry.

Keywords: nautical tourism; nautical tourism ports; financial analysis; tourist satisfaction

1 Introducción

En España, el turismo se ha convertido en un sector prioritario para la economía; aporta aproximadamente el 11% del producto interno bruto (PIB) nacional (INE, 2014). Actualmente, es el segundo país que más ingresos por turismo internacional obtiene en el mundo y el primero de Europa, con 62,6 miles de millones de dólares anuales (INE, 2015). Así pues, este país se ha consolidado como uno de los principales destinos a nivel europeo y mundial.

Para el contexto español, el turismo náutico se presenta como uno de los segmentos de mayor capacidad dinamizadora de sus destinos costeros tradicionales, por las altas cualidades para el desarrollo socioeconómico que ostenta: su efecto multiplicador del empleo y su impacto directo en la activación de otros sectores estratégicos del país como la restauración y el comercio (Ferradás Carrasco, 2001; Luković, 2013).

Para Canarias en particular, el sector es prioritario y existen esfuerzos conjuntos de las administraciones públicas y privadas para potenciar el desarrollo del turismo con el objetivo de posicionar al archipiélago como un destino náutico de excelencia a nivel europeo. Se considera que hay oportunidades no aprovechadas en Canarias, dadas las excelentes condiciones climáticas y naturales que benefician la práctica del deporte náutico, la gran extensión de costa (1.583 km) y su posición estratégica como punto de escala en el cruce del Atlántico. En este escenario, se le otorga especial atención a la náutica de recreo y al negocio de puertos deportivos, que se erigen como un activo principal de las estrategias de especialización propuestas para el destino. Pese todo esto, los estudios en torno a esta actividad aún se consideran escasos (Luković, 2013).

2 Materiales y métodos

El presente trabajo tiene como objetivo principal el estudio de un puerto deportivo de Gran Canaria, concretamente Pasito Blanco (véase la Figura 2), ubicado en el sur de la isla.

Para tal fin, se realiza el análisis financiero del puerto para el periodo 2007-2013; esta información se complementará con un estudio de percepción social sobre los atributos y servicios de la instalación. El

estudio de la demanda, dirigido a una muestra de los usuarios en tránsito (navegantes), ha permitido verificar si existe coherencia entre la salud financiera de la instalación náutica y la satisfacción de sus usuarios; además, da la posibilidad de elaborar recomendaciones útiles de cara al mejoramiento de la gestión integral de la empresa y la eficiencia de los recursos.



Figura 1. Ubicación del puerto deportivo de Pasito Blanco, Isla de Gran Canaria.

3 Resultados

3.1. El turismo náutico. Situación actual y perspectivas de la náutica de recreo en Canarias

El turismo náutico es una actividad con un gran potencial y una variedad de ventajas para el desarrollo económico y social de las economías turísticas insulares. La cualificación de los litorales, su efecto inductor de otras actividades en aquellos destinos de marcada estacionalidad y su mayor impacto económico por la atracción de un mercado de mayor nivel adquisitivo (Ferradás Carrasco, 2001; Patiño, 2004) son algunas de las cualidades que se le otorgan al sector. Además, dicho sector se considera un factor clave para la diversificación de aquellos destinos costeros que han comenzado a presenciar un

deterioro de la imagen de su modelo turístico tradicional de sol y playa (Landaluce, 2012; Gómez, 2012; Lam *et al.*, 2015).

En cuanto a la definición de *turismo náutico*, hasta la fecha actual, se considera un campo poco estudiado (Luković, 2013). Debido a que la actividad engloba una amplia cantidad y diversidad de actividades relacionadas con el mar, existen múltiples definiciones alrededor de este término. Una de las definiciones más extendidas en la actualidad es aquella que manifiesta que «el turismo náutico es un segmento de turismo litoral relacionado con prácticas de ocio y actividades deportivas en contacto con el mar» (Ferradás Carrasco, 2001, p. xx). Más recientemente, Luković (2012) ofrece una versión más generalizada del concepto, donde plantea que se trata de «una

actividad turística poli-funcional con un fuerte componente marítimo» (p. xx).

En el contexto de la tipología, el *turismo náutico* es una actividad que abarca diferentes modalidades. Según Luković (2012), este se compone de tres subsegmentos fundamentales: el chárter náutico, los cruceros y el negocio de los puertos deportivos, los que se consideran las actividades fundamentales del sector. Sin embargo, el segmento del turismo náutico recreativo (derivados de la vela y el remo), debido al auge que está experimentando en los últimos años y por su fuerte impacto en numerosas zonas costeras y marinas europeas, también se ha erigido como una importante modalidad del sector (Ponting y O'Brien, 2015). La Figura 2 muestra las principales modalidades reconocidas del turismo náutico

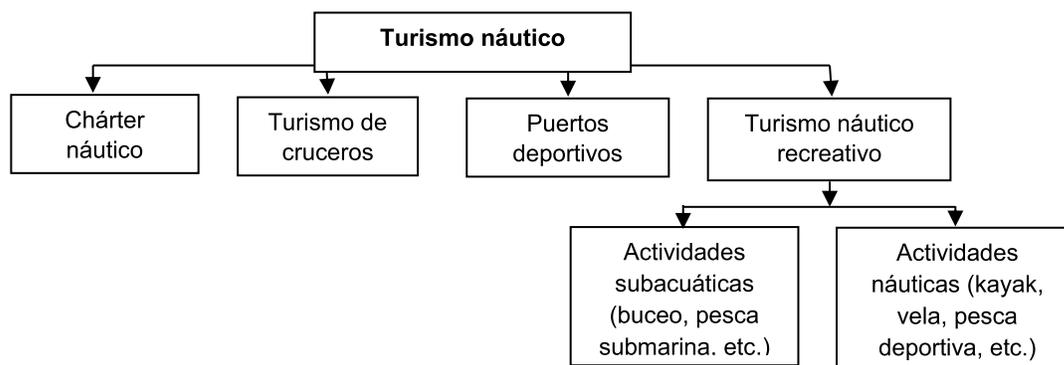


Figura 2. Descomposición del turismo náutico.

Los puertos deportivos, por su parte, son una modalidad del turismo náutico basada en la navegación de recreo, actividad que se desarrolla principalmente por navegantes en posesión de una embarcación deportiva (vela o motor) con o sin propiedad (Lam *et al.*, 2015) que se desplazan fuera de su lugar de residencia. A este sector, se le reconoce con una fuerte interrelación con otras industrias del motor y la construcción naval y con un alto efecto multiplicador del empleo (Landaluce, 2012). En España, por ejemplo, por cada 100 amarres, se generan 4,4 puestos directos de trabajo, relacionados con la construcción de infraestructuras náuticas, mantenimiento y reparación de las embarcaciones, y 40 puestos de trabajo indirecto; 21 puestos en restauración y comercios; 16 en industrias náuticas y servicios a barcos y tres en actividades formativas y deportivas. Asimismo, por cada euro invertido en

turismo náutico, se generan cuatro euros de actividad económica indirecta (Oitur, 2011).

Pese a las potencialidades de esta actividad, también se hallan ciertas limitaciones que impiden su aprovechamiento óptimo en España, entre los que cabe destacar: la complejidad de la regulación jurídica, las barreras administrativas, la carga fiscal y la cultura de la ciudadanía, además de la reducida dimensión de las empresas que impiden su competitividad en el mercado internacional y el acceso a nuevos mercados (Oitur, 2011). En la actualidad, existe un reconocimiento por parte de los organismos públicos, universidades, empresarios y otros usuarios sobre la necesidad de mejorar y cualificar la oferta náutico-turística del país, así como de las potencialidades que brinda el sector náutico deportivo (Lam *et al.*, 2015).

Las condiciones naturales favorables para la práctica de deportes marítimos durante todo el año, el clima y los vientos alisios convierten a las Islas

Canarias en un lugar único y propicio para el desarrollo satisfactorio del turismo náutico (Oitur, 2011). Además de las condiciones naturales, existe una localización geográfica favorable y una tradición asociada a ello: los desplazamientos habituales de los navegantes que cruzan el Atlántico rumbo al Caribe, iniciativa que surgió hace más de 500 años impulsada por Cristóbal Colón. Por esta razón, los puertos deportivos canarios ostentan de una tradición única y un elemento diferenciador asociado a la actividad.

Durante décadas, Canarias, como destino turístico, ha basado su modelo en el fomento del turismo de sol y playa, carácter monolítico y poco diversificado, lo cual ha causado que a partir del año 2000, el destino comenzara a presenciar cierto deterioro de sus principales indicadores turísticos, lo que unido a las nuevas tendencias en las preferencias de la demanda y al aumento de la competitividad global, ha traído como consecuencia la pérdida de su competitividad a nivel internacional. En este escenario, el turismo náutico se muestra como una alternativa favorable para Canarias frente a sus necesidades de diversificación como destino tradicional (Gómez, 2012; Lam *et al.*, 2015).

Además, existe una disposición política a nivel regional de cara a lograr una mejora de las infraestructuras portuarias existentes, de manera que se favorezca el aprovechamiento del conjunto de oportunidades que ofrece su emplazamiento, frente a la activación de eventos deportivos a nivel internacional, la formación en torno a la vela deportiva y la generación de nuevos productos turísticos. De este modo, se pretenden solucionar los problemas que llevan acarreado estos últimos años al sector náutico y a su vez, dotar a Canarias de mayores oportunidades en el mercado internacional.

3.2. Los puertos deportivos en Canarias. Breve caracterización de la oferta y la demanda

Según datos de la Federación Española de Asociaciones de Puertos Deportivos (FEAPDT, 2013), existen cinco diferentes tipos de instalaciones náuticas de recreo, cuya función principal es ofrecer abrigo y otros servicios a las embarcaciones. El término *puertos deportivos* se utiliza como una denominación genérica para aquellas instalaciones diseñadas para las embarcaciones deportivas o de recreo:

- Fondeadero: zona o instalación donde las embarcaciones quedan amarradas en sus plazas a través de unas boyas.
- Dársenas: instalaciones que se encuentran dentro de un puerto cohabitado con otras, por lo que existen dos o más concesiones dentro de un mismo puerto.
- Puerto interior: zona construida de forma natural o artificialmente en la que el mar ha invadido zonas de tierra traspasando la línea de costa.
- Puerto marítimo: instalación que se encuentra situada en la línea de costa, normalmente protegida por dos espigones que forma la bocana.
- Marina seca: instalación donde se depositan normalmente embarcaciones de pequeña dimensión en una plaza, ya sea en explanada, cubierta en hangar, en repisas, etc. Surgen, principalmente, con el objetivo de «satisfacer la demanda creciente de actividades náuticas con costes económicos moderados e impactos ambientales asumibles» (Chapapría, 2000).

Los principales servicios en las instalaciones náuticas o de recreo se pueden clasificar en función de los siguientes grupos: servicios base (amarres); servicios base-derivados (repostaje, varaderos), cuya utilización no implica ser usuarios del puerto; servicios periféricos (recogida de aceites, mecánicos y de mantenimiento) y servicios complementarios (piscina, gimnasio, cafetería, restauración, comercio, etc.) (Chapapría, 2000).

A finales de 2013, España contaba con 452 instalaciones náutico-deportivas repartidas en los 7.880 kilómetros de costa. Tal como se muestra en la Tabla 1, 368 de estas instalaciones se corresponden con puertos deportivos, que albergaban un total de 132.930 amarres.

Con respecto al 2012, el número de puertos deportivos ha permanecido constante, si bien hubo un leve descenso en el número de amarres. Según el informe de la Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN), en 2013 se matricularon 3.902 nuevas embarcaciones de recreo en España, incluyendo motos de agua; esto supuso un decrecimiento del 19,46 % respecto al 2012, caída producida de forma progresiva desde 2007. Sin embargo, el análisis sectorial apunta a una ligera recuperación a finales de 2013. Respecto a la evolución de los precios de cesión y alquiler de amarres, España ha sufrido un descenso del 6,62 % en 2013 con respecto al año anterior, caída acontecida

desde el inicio de la crisis como consecuencia de la contracción de la demanda.

Tabla 1. Distribución de puertos deportivos y amarres por comunidades autónomas en 2013.

Comunidad Autónoma	Puertos deportivos		Amarres	
Baleares	55	15%	22.431	17%
Andalucía	55	15%	20.272	15%
Galicia	53	14%	12.356	9%
Cataluña	50	14%	30.770	23%
Canarias	44	12%	8.234	6%
Valencia	42	11%	19.641	15%
País Vasco	20	5%	5.664	4%
Murcia	19	5%	6.521	5%
Asturias	17	5%	2.555	2%
Cantabria	11	3%	3.693	3%
Melilla	1	0%	493	0%
Ceuta	1	0%	300	0%
TOTAL	368	100%	132.930	100%

En cuanto a Canarias, la Comunidad Autónoma ocupa el quinto lugar en la oferta de puertos deportivos del país, con un registro de 44 instalaciones, y la sexta posición en términos de amarres. El 89,3 % de los amarres situados en las Islas Canarias se concentran en instalaciones de tipo puertos marítimos y el resto, en dársenas. Si consideramos el hecho que el Archipiélago Canario es la comunidad española que posee mayor extensión del litoral, que la media de ocupación de sus puertos deportivos está por encima del 60 % todo el año y que existe una gran escasez de amarres en temporadas altas para el turismo de navegantes, se puede suponer que la oferta de la región precisa de una ampliación. Por el contrario del resto del país, los precios de amarre en la isla de Gran Canaria aumentaron en 2013 en un 5,43 % con respecto a 2012, debido a la imposibilidad de satisfacer la demanda, por lo que este se considera uno de los frenos del sector.

En respuesta a ello, las administraciones públicas se han enfocado en los últimos cinco años, en proyectar amarres de mayor tamaño que la media del sector, así como en la ampliación de los puertos deportivos existentes, ya que se plantea que estas acciones tienen un menor coste medioambiental que la construcción de nuevas instalaciones (FEAPDT, 2013). Esta tendencia actual de proporcionar amarres de mayor tamaño, unida a que el mercado se encuentra dominado por embarcaciones de menos de ocho esloras, hace que resulte necesario fomentar un cambio en el concepto: motivar la construcción de instalaciones de marinas secas y zonas de boyas de

fondeo de bajo impacto ecológico. Esto permitiría afrontar los períodos de mayor demanda, así como favorecer el sector de grandes esloras (FEAPDT, 2013; ANEN, 2013).

Con respecto a la demanda de turismo náutico, en 2013, la cifra total de turistas que arribaron al conjunto de Islas Canarias ascendió a 260.925; lo anterior representó un 2,34 % de los turistas totales que llegaron a esta Comunidad Autónoma (Promotur, 2013). Sin embargo, esta cifra solo expone el grupo de turistas que arribaron por aeropuerto, excluyendo al segmento de turistas navegantes que accedieron a las islas a través de los puertos deportivos.

Con respecto a este segmento, existe un desconocimiento del mercado turístico y una inexistencia de estadísticas públicas. En el año 2005, se estimaba que de 10 a 15 mil embarcaciones de recreo cruzaban el Atlántico cada año (Figueira y Serra, 2005) y que el 100 % de estas embarcaciones hacían escala en algún puerto canario. En la situación actual, los empresarios del sector en Canarias afirman que la media de turistas navegantes que hace escala en cada puerto canario, en un escenario pesimista, está en torno a los 300 anuales. Tomando en cuenta que existe un incremento de participantes en el total de eventos y actividades náuticas relacionadas con el Cruce del Atlántico, lo cual es un indicador de crecimiento del mercado y por tanto, de las escalas en Canarias; estimaciones conservadoras podrían apuntar a que la población de turistas navegantes en tránsito en este Archipiélago está en torno a los 20.000.

Asimismo, las investigaciones en torno al usuario de puertos deportivos se considera un campo de estudio escasamente abordado (Luković, 2013). Los estudios empíricos como los de Lam *et al.* (2015) contribuyen a avanzar en el estado del arte del sector, ya que abordan las tendencias en el consumo y las preferencias de este tipo de segmento, lo que es esencial para el diseño del *marketing* y la promoción del destino náutico Canarias.

3.3. Análisis financiero del puerto de Pasito Blanco

Para el diagnóstico de la situación económico-financiera de la sociedad Puerto Deportivo Pasito Blanco en el periodo 2007-2013, este estudio aborda un análisis detallado de la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa.

Todos los análisis se realizan a modo comparativo con otros dos puertos deportivos, concretamente con Marina de Cala d'Or y Alcudiamar, ubicados ambos en la isla de Mallorca. Estos puertos presentan un alto grado de semejanza a Pasito Blanco, no solo con relación a sus cifras de resultado y de balance, sino también por el número de amarres y los tipos de servicios que prestan (restauración, alojamiento, supermercados, zonas de ocio, etc.) (Tabla 2). La información económico-financiera de este apartado se obtiene a partir del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).

Tabla 2. Comparativa de magnitudes y servicios prestados por Pasito Blanco, Alcudiamar y Marina de Cala d'Or.

	Pasito Blanco	Alcudiamar	Marina de Cala d'OR
Localización	Gran Canaria	Mallorca	Mallorca
Amarres	387	745	563
Restauración	Sí	Sí	Sí
Alojamiento	Sí	Sí	Sí
Supermercados	Sí	Sí	Sí
Activo	8.767.728	9.252.013	9.675.475
Cifra de negocio	2.102.084	8.013.365	3.167.101
Resultado neto	562.037	317.707	201.815

3.3.1 Análisis de la liquidez.

Como se pone de manifiesto en la Tabla 3, en 2013, Pasito Blanco mostró un fondo de maniobra positivo, con un incremento del 65,04 % con respecto a 2007. Su ratio de circulante de 18,10 pone de relieve que este puerto deportivo dispone de garantías suficientes de liquidez en el corto plazo. El análisis del sectorial muestra también una mejor posición de esta ratio de Pasito Blanco respecto a Alcudiamar y Marina de Cala d'Or; ambas obtienen la cifra de 0,48 y 1,63, respectivamente.

En 2013, las ratios de liquidez inmediata y de tesorería de la empresa objeto de estudio alcanzaron la cifra de 6,41 y 4,88 correspondientemente, lo que se traduce en un bajo riesgo de impago a corto plazo. En términos comparativos, la empresa tiene mejores resultados que Alcudiamar y Marina de Cala d'Or con relación a su ratio liquidez inmediata y a su ratio de tesorería.

Pasito Blanco mantiene un saldo positivo de fondos generados ordinarios (FGO); es conveniente destacar que la empresa no ha mantenido apenas deudas con entidades de crédito durante el periodo 2008-2013. En cualquier caso, durante los años del periodo de

estudio, el puerto deportivo ha sido capaz de atender su pasivo remunerado con los recursos generados durante el ejercicio. El análisis sectorial pone de relieve que Pasito Blanco presenta una posición destacada respecto a Alcudiamar y similar a Marina de Cala d'Or, en términos de capacidad de atender la deuda remunerada con su tesorería potencial medida en términos de FGO.

3.3.2 Análisis de la solvencia.

Los datos relativos al análisis de fondo de la solvencia se presentan en la Tabla 4. En concordancia con el dato de patrimonio neto y las limitaciones que lleva aparejado como magnitud absoluta, el puerto deportivo de Pasito Blanco se encuentra en una situación de equilibrio financiero; este es positivo, mantiene una tendencia ascendente a lo largo de los años del periodo, situación que confirma los resultados de liquidez del apartado anterior.

En 2013, el pasivo de la empresa representó solo un 10,51 % de su estructura financiera. Además, con respecto a 2007, esta magnitud ha experimentado una variación positiva del 92,89 %, lo que contribuyó a obtener una ratio de solvencia de 9,51 y pone de manifiesto que el activo de la empresa es 9,51 veces superior al pasivo. Se puede presuponer que Pasito Blanco no tendrá problemas para atender las deudas a corto y a largo plazo, pues cuenta con garantías suficientes de solvencia, con las limitaciones obvias del patrimonio neto como variable de medida. Por su parte, la ratio de solvencia se situó en 0,12 y evidencia la escasa presencia en la empresa de recursos ajenos, a corto y a largo plazo en 2013.

En términos comparativos, Pasito Blanco muestra una mejor posición con relación a la ratio de solvencia de las dos empresas con las que se compara. Asimismo, respecto al nivel de endeudamiento, Pasito Blanco recurre en menor medida a la financiación ajena, por delante de Marina de Cala d'Or y Alcudiamar, las cuales obtuvieron una ratio (P/PN) de 0,28 y 3,08 respectivamente.

Los datos relativos al análisis de flujo de la solvencia se presentan en la Tabla 5, donde se observa que la ratio de cobertura de los gastos de explotación (CGE) es superior a la unidad. Esto indica que los ingresos cobrables funcionales o de la explotación (IEc) permiten atender 1,33 veces los gastos pagables de esta naturaleza (GEP). Sin embargo, CGE ha mantenido una tendencia decreciente como consecuencia, por un lado, del

aumento de los gastos de explotación (fundamentalmente aprovisionamientos y gastos de personal, con incremento del 33,70 % y 33,97 % respectivamente) y, por otro lado, aunque en menor medida, de la caída en los ingresos de explotación

cobrables, concretamente en un 4,22 %, derivado de la disminución en los ingresos por prestaciones de servicios de la actividad ordinaria del puerto deportivo Pasito Blanco.

Tabla 3. Análisis de la liquidez de Pasito Blanco en 2013.

Análisis de Fondo de la liquidez			
	Pasito Blanco	Alcudiamar	Marina de Cala d'OR
Activo corriente (AC)	6.821.511	1.329.994	1.205.437
Pasivo corriente (PC)	376.854	2.784.715	738.427
Deudores comerciales (D)	576.009	728.941	304.048
Efectivo y otros líquidos (E)	1.840.921	220.481	804.699
Fondo de Maniobra (FM)	6.444.657	-1.454.722	467.011
Ratio de Circulante (AC/PC)	18,10	0,48	1,63
Ratio de Liquidez Inmediata ((E+D) / PC)	6,41	0,34	1,50
Ratio de Tesorería (E / PC)	4,88	0,08	1,09
Análisis de Flujo de la liquidez			
	Pasito Blanco	Alcudiamar	Marina de Cala d'OR
Fondos Generados Ordinarios (FGO)	764.051	4.505.315	553.246
Pasivo Corriente Remunerado (PCR)	69.460	1.012.107	54.742
Ratio FGO / PCR	11,00	4,45	10,11

Tabla 4. Análisis fondo de la solvencia de Pasito Blanco en 2013.

	Pasito Blanco	Alcudiamar	Marina de Cala d'OR
Activo (A)	8.767.728	9.252.013	9.675.475
Activo corriente	6.821.511	1.329.994	1.205.437
Activo no corriente	1.946.217,16	7.922.019,96	8.470.037,66
Patrimonio Neto	7.846.182	2.265.690	7.547.967
Pasivo (P)	921.547	6.986.324	2.127.508
Pasivo No corriente	544.693	4.201.608	1.389.081
Pasivo Corriente	376.854	2.784.715	738.427
Ratio de Solvencia (A/P)	9,51	1,32	4,55
Ratio de Endeudamiento (P/PN)	0,12	3,08	0,28

En 2013, Pasito Blanco presentó menor riesgo financiero a largo plazo en comparación con los puertos deportivos seleccionados. También, aunque en menor medida, se consigue atender la totalidad de los gastos de explotación pagables con los ingresos cobrables de esta naturaleza; se presenta una ratio de 1,30 y 1,21, respectivamente.

Con el objetivo de diagnosticar la cobertura de los gastos financieros, se han calculado dos ratios (CGF1

y CGF2). En 2007, los gastos financieros registraron una cifra de 446.554 euros según SABI, lo que ocasionó la obtención de una ratio CGF1 de 0,36, por lo que la sociedad tuvo que acudir a los ingresos cobrables de explotación para poder absorber los gastos financieros a pagar. No obstante, es a partir de 2008 cuando la ratio CGF1 supera la unidad; llega a un resultado de 61,91 en 2013, consecuencia de la caída en un 99,32 % de los gastos financieros.

Para corroborar la solvencia de la empresa para hacer frente a los gastos financieros, se recurre a otro indicador de cobertura: la ratio CGF2. En 2013, este último obtiene un valor de 253,32, lo que evidencia que el Puerto Deportivo Pasito Blanco puede asumir aproximadamente 253 veces los gastos financieros pagables; con ello, destaca una holgura potencial. En términos comparativos y como se observa en la Tabla 5, para ambas ratios de cobertura de los gastos financieros, Pasito Blanco presenta una mejor posición respecto a los dos puertos baleares seleccionados.

Otra ratio que presenta la Tabla 5 es la capacidad del puerto para atender los pasivos remunerados, a corto y largo plazo (PR), con los recursos o fondos generados en su actividad ordinaria (FGO). Según la información del SABI, durante el periodo de análisis, esta ratio ha registrado un valor superior a la unidad, por lo que la empresa no presenta dificultades para atender el pasivo remunerado con los fondos generados por su actividad ordinaria. En 2013, se obtiene una ratio equivalente a nueve, con lo que el puerto deportivo no solo sería capaz de atender su pasivo remunerado (PR), sino que tiene la capacidad

potencial de renovar sus activos no corrientes o de repartir dividendos, entre otras actuaciones.

En comparación con los puertos del sector de referencia y tal como se muestra en la Tabla 5, Pasito Blanco recurre en menor proporción a la financiación remunerada, es decir, cuenta con un nivel de riesgo inferior. Hay que destacar que, en 2013, Marina de Cala d'Or obtiene una ratio de 0,93; esto indica que presenta problemas para cubrir el pasivo remunerado con los fondos generados por su actividad ordinaria; mientras que Alcudiamar genera mayores fondos, si bien la ratio se sitúa solo en el 1,27.

Una vez analizada su solvencia, hay que resaltar que Pasito Blanco posee, en principio, capacidad suficiente para cubrir sus compromisos de pago del corto y largo plazo con los recursos ordinarios generados en el horizonte temporal estudiado. Además, en comparación con las empresas seleccionadas del sector, el puerto deportivo canario goza de una perspectiva más favorable y, consecuencia de ello, de un menor riesgo de crédito a largo plazo.

Tabla 5. Análisis de flujo de la solvencia de Pasito Blanco en 2013.

	Pasito Blanco	Alcudiamar	Marina de Cala d'OR
Ingresos Funcionales Cobrables (IEc)	2.314.677	8.627.804	3.167.101
Gastos Funcionales Pagables (GEp)	1.735.073	6.615.481	2.611.885
RATIO CGE= IEc/GEp	1,33	1,30	1,21
Ingresos Funcionales Cobrables (IEc)	2.314.677	8.627.804	3.167.101
Ingresos Financieros Cobrables (IFc)	187.475	2	0
Gastos Funcionales Pagables (GEp)	1.735.073	6.615.481	2.611.885
Gastos Financieros Pagables (GFp)	3.028	0	0
RATIO CGF1 = IFc/GFp	61,91	16,26	1,76
RATIO CGF2 = (IEc+IFc-GEp)/GFp	253	17.645.643	5.322.824
Fondos Generados Ordinarios (FGO)	764.051	4.505.315	553.246
Pasivo Remunerado (PR)	84.901	3.538.646	594.742
RATIO= FGO/PR	9,00	1,27	0,93

3.3.3 Análisis de la rentabilidad.

En este apartado se procede al análisis de la rentabilidad financiera y económica de Pasito Blanco durante el periodo estudiado, así como de los diferentes factores que han beneficiado o perjudicado la evolución de ambas rentabilidades. Para tal fin, se elaboran un conjunto de figuras que ilustran mejor el

análisis. Un resumen de las ratios calculadas en 2013 se presenta en la Tabla 6.

3.3.3.1 Rentabilidad financiera.

Como puede observarse en la Figura 2, la rentabilidad financiera de la empresa ha mantenido una tendencia decreciente entre 2008 y 2013 como

consecuencia del incremento constante de los recursos propios, sin que ello implique una mejora en el resultado neto del periodo. En 2013, Pasito Blanco obtuvo una rentabilidad financiera del 7,16 %; se produjo una disminución en torno al 45 % en comparación con 2007, como se evidencia en la información suministrada por SABI.

En cuanto al análisis sectorial de la rentabilidad financiera (véase la Tabla 6), Pasito Blanco se sitúa en una posición intermedia entre Marina de Cala d'Or (2,67 %) y Alcudiamar (14,02 %). Con ello, Alcudiamar es el puerto deportivo que consigue una mayor rentabilidad con las aportaciones de los socios. A pesar de ello, Pasito Blanco posee una estructura financiera más sólida; acude mayormente a los recursos propios para financiar su activo, por lo que asume un menor riesgo financiero, además de obtener mayores beneficios.

Tabla 6. Análisis de la rentabilidad de Pasito Blanco en 2013.

	Pasito Blanco	Alcudiamar	Marina de Cala d'OR
Resultado Neto	562.037	317.707	201.815
Patrimonio Neto	7.846.182	2.265.690	7.547.967
Gastos financieros	3.028	209.330	18.711
Pasivo remunerado	84.901	3.538.646	594.742
Activo	8.767.728	9.252.013	9.675.475
Rentabilidad Financiera	7,16 %	14,02 %	2,67 %
Coste Financiero	3,57 %	5,92 %	3,15 %
Índice de endeudamiento	1,08 %	156,18 %	7,88 %
Rentabilidad Económica	6,44 %	5,70 %	2,28 %

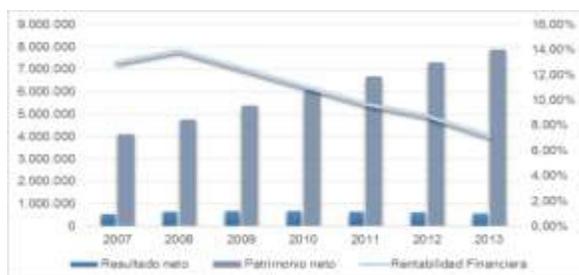


Figura 2. Evolución de la rentabilidad financiera de Pasito Blanco (2007-2013).

La evolución experimentada por el coste financiero del pasivo remunerado se presenta en la Figura 3. El coste financiero de Pasito Blanco se ha visto reducido

en un 42,10 % entre 2008 y 2013, como consecuencia de la disminución paulatina experimentada por los gastos financieros; esto se traduce en un nivel de riesgo financiero menor.

Con relación al estudio sectorial, Pasito Blanco tiene unas perspectivas de riesgo financiero favorables en el año 2013 con respecto a Alcudiamar (5,92 %), si bien Marina de Cala d'Or logra financiarse a un coste menor (3,15 %).

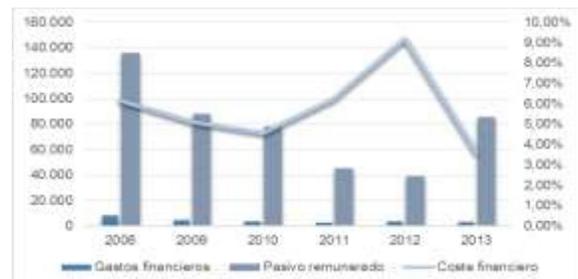


Figura 3. Evolución del coste financiero del pasivo remunerado de Pasito Blanco (2008-2013).

Otra ratio analizada es el coeficiente de endeudamiento remunerado, la que se presenta en la Figura 4, y determina el peso de la financiación negociada respecto de los recursos sacrificados por los socios o accionistas de la empresa. Durante el periodo 2008-2013, el índice de endeudamiento remunerado ha decrecido, experimentando una caída del 65,01 %; en el 2013, se situó en el 1,08 %. En la línea de lo expuesto, la sociedad Puerto Deportivo Pasito Blanco se financia mayoritariamente a través de los socios, recurre cada vez menos a la financiación ajena. Respecto al estudio sectorial, Pasito Blanco es la que presenta un menor índice de endeudamiento en el año 2013 en comparación con Marina de Cala d'Or y Alcudiamar, que cuentan con valores del 7,88 % y 156,18 %, respectivamente.

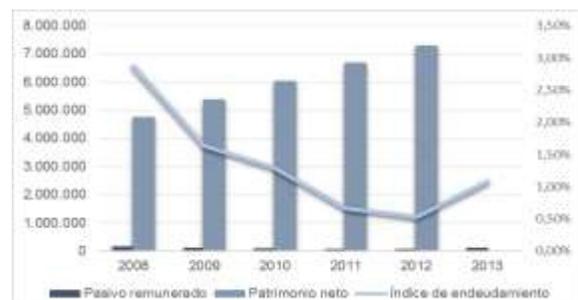


Figura 4. Evolución del coeficiente de endeudamiento remunerado de Pasito Blanco (2008-2013).

3.3.3.2 Rentabilidad económica.

Pasito Blanco registró una rentabilidad económica del 6,44 % en 2013, 11,8 puntos porcentuales inferior a 2007; esto pone de relieve una disminución en la rotación de sus activos. Dicho de otra manera, sus activos están participando en menor medida en la generación del resultado del puerto deportivo (Figura 5). A pesar de ello, en comparación con las empresas del sector seleccionadas, en 2013 el puerto deportivo canario consigue un mayor rendimiento de sus activos; esto es, presenta una mayor rentabilidad económica.

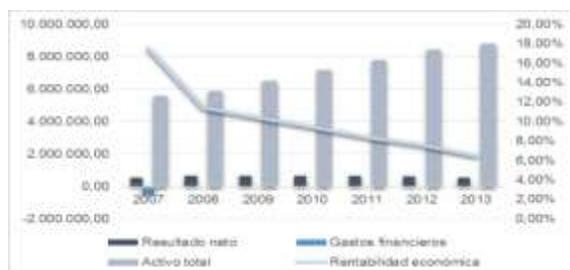


Figura 5. Evolución de la rentabilidad económica de Pasito Blanco (2007-2013).

3.3.3.3 Descomposición de la Rentabilidad Financiera.

Como se presenta en la Tabla 7, a lo largo del periodo de estudio, la rentabilidad financiera de Pasito Blanco ha evolucionado de forma decreciente, registrando una pérdida total del 48,58 %, situación condicionada, principalmente, por la reducción de la rentabilidad económica del puerto deportivo. En cuanto al efecto del pasivo remunerado, que ha descendido un 79,24 % respecto a 2008, este repercute mínimamente en la rentabilidad financiera. Como la rentabilidad económica (RE) y el coste de la financiación negociada (CF) han disminuido prácticamente en la

Otro factor que repercute en la rentabilidad financiera es el efecto apalancamiento y, como el resto de factores, ha mantenido una evolución negativa. En 2013, dicho efecto fue del 0,69 %; experimentó una pérdida del 71,08 % en comparación con 2008. Los motivos del decrecimiento han sido tanto el descenso del coeficiente de endeudamiento no remunerado (LNR), el cual experimentó una caída del 48,82 % en 2013 respecto a 2008, como la caída ocasionada en la rentabilidad económica (Tabla 7).

Tabla 7. Efectos de la rentabilidad financiera de Pasito Blanco (2008-2013).

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Variación 2008-2013
1. Rentabilidad Económica	11,40 %	10,43 %	9,42 %	8,38 %	7,60 %	6,44 %	-43,49 %
2. (RE-CF) xLR	0,15 %	0,09 %	0,06 %	0,01 %	-0,01 %	0,03 %	-79,24 %
3. RExLNR	2,38 %	2,00 %	1,62 %	1,33 %	0,98 %	0,69 %	-71,08 %
Rentabilidad Financiera	13,93%	12,51 %	11,10 %	9,73%	8,58%	7,16 %	-48,58 %

3.3.3.4 Descomposición de la Rentabilidad Económica.

Con respecto a la actividad operativa, en 2013, la compañía consiguió un resultado funcional de 373.780 euros, cifra que disminuye en un 54,09 % respecto a

la registrada en 2007. Esto ha sido como consecuencia principalmente de la caída en los ingresos procedentes de las prestaciones de servicios náuticos (-8,43 %) y del aumento de la amortización del inmovilizado, derivado de la inversión en activos destinados a mantener la calidad de los servicios (186,76 %) (Tabla 8).

Tabla 8. Resultado funcional de Pasito Blanco (2007-2013).

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Resultado Neto	528.841	659.634	671.559	668.644	648.977	635.648	562.037
Gastos Financieros	-446.544	-8.347	-4.466	-3.541	-2.771	-3.531	-3.028
Rdo. Inversiones fras.	162.367	187.887	113.542	132.071	159.783	200.639	188.175
Resultado Residual	-1.219	-29.254	21.788	7.025	-12.811	-58.072	3.110
RAF=RN-GF-RIF-RR	814.237	509.349	540.695	533.089	504.776	496.612	373.780

Tal y como se ilustra en la Tabla 9, la rentabilidad económica registró una ratio del 6,44 % en 2013; acarrió una pérdida del 63,23 % con respecto a 2007. La causa principal que justifica la pérdida en la gestión del activo es la denominada *rentabilidad económica de la explotación* (Ref), que pasa del 48,11 % en 2007 al 9,66 % en 2013, lo que se traduce en una variación negativa del 79,91 %. Este resultado es fundamentalmente relevante para Pasito Blanco, debido a que la prestación de servicios náuticos está generando menores resultados, en concreto un 70,87 % menos.

El efecto de la rentabilidad económica extrafuncional de las inversiones financieras proporcionó una cifra de 2,15 % en 2013; es decir, experimentó un descenso del 26,45 % con respecto a 2007 (véase la Tabla 9). Las causas que explican el citado resultado es el descenso en un 25,08 % de la proporción de las inversiones financieras con respecto

al activo (IF/A) y, en el mismo sentido, la ligera caída, concretamente en un 1,83 %, de la tasa de las inversiones financieras (Rif). Sin embargo, al tratarse de una actividad no ligada al desarrollo de la náutica, carece de importancia respecto al negocio habitual del puerto deportivo canario.

El análisis de la rentabilidad económica funcional se descompone con el objetivo de analizar las diferentes estrategias comerciales llevadas a cabo por la empresa (RAF/IE) y la productividad parcial de los activos que desarrollan el negocio principal de la misma (IE/AF). Como puede observarse en la Tabla 10, la empresa ha visto perjudicada su política comercial; esto ha provocado una disminución de las ventas por prestación de servicios náuticos y, por consiguiente, menores ingresos de explotación. En 2013, la compañía obtuvo un margen neto de 16,15 %; registró una pérdida de más del 50 % respecto a la presentada en 2007.

Tabla 9. Efectos de la rentabilidad económica de Pasito Blanco (2007-2013).

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Variación 2007-2013
1. Ref x AF/A	14,63 %	8,70 %	8,34 %	7,47 %	6,49 %	5,91 %	4,26 %	-70,87 %
2. Rif x IF/A	2,92 %	3,21 %	1,75 %	1,85 %	2,05 %	2,39 %	2,15 %	-26,45 %
3. RR/A	-0,02 %	-0,50 %	0,34 %	0,10 %	-0,16 %	-0,69 %	0,04 %	-261,91 %
Rentabilidad Económica	17,53 %	11,40 %	10,43 %	9,42 %	8,38 %	7,60 %	6,44 %	-63,23 %

En el mismo sentido, la productividad de la empresa también ha mantenido una evolución decreciente, con lo que los activos destinados a la actividad náutica de la empresa han generado un menor rendimiento; esto es, la empresa es capaz de obtener menores ingresos de explotación con los activos funcionales de los que dispone. En 2013, la

sociedad alcanza una productividad del 0,60, por lo que la empresa genera 0,60 euros por cada euro invertido en activos destinados al desarrollo de la actividad náutica; no obstante, ha decrecido en un 58,09 % (Tabla 10).

Tabla 10. Margen neto y productividad de Pasito Blanco (2007-2013).

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Rdo funcional	814.237	509.349	540.695	533.089	504.776	496.612	373.780
Activo funcional	1.692.349	2.194.385	2.581.431	2.660.185	2.540.556	2.227.918	3.867.843
Ingresos explotación	2.416.625	2.152.972	2.068.928	2.147.280	2.338.273	2.484.798	2.314.677
RAF/IE	33,69 %	23,66 %	26,13 %	24,83 %	21,59 %	19,99 %	16,15 %
IE/AF	1,43	0,98	0,80	0,81	0,92	1,12	0,60
Ref=RAF/IE*IE/AF	48,11 %	23,21 %	20,95 %	20,04 %	19,87 %	22,29 %	9,66 %

Como conclusión, se puede señalar que Pasito Blanco es un puerto deportivo rentable para los socios, aunque esta variable se ha visto reducida durante el periodo de estudio. Además, se sitúa en una posición

intermedia en comparación con los puertos deportivos seleccionados del sector, aunque la empresa posee una estructura financiera más sólida. En cuanto a la rentabilidad económica, Pasito Blanco obtuvo un

rendimiento positivo de sus activos durante el periodo analizado e incluso, superior en comparación con las empresas del sector de referencia; sin embargo, ha experimentado una evolución negativa como consecuencia de que la prestación de servicios náuticos está generando menores resultados.

3.4. La satisfacción con los atributos y servicios del puerto deportivo Pasito Blanco

En esta fase, se llevó a cabo un estudio de percepción social de la demanda de turismo náutico en el puerto deportivo Pasito Blanco. En primer lugar, se identificó a la población objetivo; esto es, navegantes no residentes en Canarias que hacen escala en el puerto deportivo Pasito Blanco, mediante alquiler del amarre de su embarcación deportiva. Posterior a ello, se realizaron encuestas con cuestionario estructurado en tres bloques de preguntas, (a) Perfil del usuario y características del viaje, (b) conocimiento y valoración del puerto, (c) satisfacción con los servicios, y con preguntas abiertas y cerradas. La encuesta se realizó en los pantalanes del puerto durante los meses de invierno de 2013.

Las encuestas se aplicaron de manera directa e individualizada y se acompañaron de pequeñas entrevistas. Las primeras preguntas de la encuesta actuaban de filtro, de manera que si el encuestado no era propietario o responsable de la embarcación de recreo, era residente en Canarias o no estaba en tránsito por las islas, era excluido de la muestra y el estudio. Asimismo, el cuestionario permitía identificar qué navegantes llegaban por primera vez al puerto deportivo, si eran turistas repetidores, cuántas visitas habían realizado, y si tenían una experiencia anterior en la navegación o eran principiantes.

Para la construcción de la muestra, se aplicó la técnica del muestreo probabilístico aleatorio simple sin reposición. Finalmente, la muestra de encuestados para el análisis ascendió a 26 navegantes. Las respuestas de los cuestionarios sirvieron para construir una base de datos de 62 variables, que fue codificada y procesada con el programa estadístico SPSS en su versión 22.0.

En la Tabla 11, se muestra un resumen del perfil del usuario encuestado. La muestra se compuso fundamentalmente por hombres (84,6 %), dato que concuerda con la reconocida presencia del género masculino en la práctica de la náutica de recreo a nivel global. La mayoría de los navegantes encuestados son propietarios de su barco a motor (76,9 %) y más

del 90 % poseen la nacionalidad española. Asimismo, la edad media de los encuestados fue de 48 años y viajaban mayoritariamente en pareja (61,5 %). Con respecto a su perfil de viajero, la motivación de viaje más frecuente entre los navegantes de la muestra fueron las travesías. De igual modo, se denota una alta tendencia de este tipo de turistas a viajar durante todo el año. Estos resultados son coherentes con estudios precedentes relativos al perfil del navegante en Gran Canaria (Lam *et al.*, 2015).

Tabla 11. Perfil socio-demográfico del encuestado y características del viaje.

Variables	Categorías	%
Sexo	Masculino	84,6
	Femenino	15,4
Estado civil	Soltero/a	23,1
	Pareja	61,5
	Separado/a	7,7
	Viudo/a	7,7
Estudios	Elementales	30,8
	Medios	46,2
	Superiores	23,1
Actividad laboral	Empresario/a	23,1
	Profesional cualificado	53,2
	Trabajador no cualificado	15,4
	Jubilado	7,7
Tipo de barco	Motor	76,9
	Vela	23,1
Periodos que navega	Entre semana	7,7
	Fines de semana	23,1
	En vacaciones de verano	26,9
	Todo el año	50,0
Nacionalidad	Alemana	7,7
	Española	92,3
Motivación del viaje	Practicar	26,9
	Competiciones náuticas	19,2
	Realizar viajes/travesías	46,2
	Por ocio/recreo	7,7

Con respecto a la elección de Pasito Blanco como puerto de amarre, el 62,5 % de los usuarios encuestados había conocido sobre la existencia del puerto por medio de otros usuarios. También, la mayoría de los usuarios valoraban positivamente el enclave y la seguridad del puerto para abrigo de su embarcación. Es preciso destacar que más del 80 % de los encuestados ya habían visitado antes este

puerto (número de visitas); todo indica que existe un alto grado de fidelidad entre los usuarios. Sin embargo, el 75 % consideraba los precios de amarre elevados (Tabla 12). Esto último es un aspecto importante a tener en cuenta en el posterior análisis de satisfacción, ya que es un punto que tiene influencia sobre la misma.

Tabla 12. Elección y valoración del Puerto Pasito Blanco.

Variables	Categorías	%
Medios de conocer	Guías/libros especializados	62,5
	La red de internet	12,5
	Otros usuarios	62,5
	Otros	25,0
No. de visitas	Es la primera vez	16,7
	Menos de 3 visitas	38,9
	Entre 3 y 5 visitas	27,8
	Más de 5 visitas	16,7
Emplazamiento óptimo	Sí	96,2
	No	3,8
Precios de amarre	Muy elevados	25,0
	Bastante elevados	50,0
	Aceptables	25,0
	Muy baratos	-
Seguridad	Muy por encima de lo esperado	-
	Por encima de lo esperado	46,2
	Lo esperado	38,5
	Por debajo de lo esperado	15,4
	Muy por debajo de lo esperado	-

Con respecto a los atributos del puerto deportivo de Pasito Blanco, los usuarios encuestados valoraban su satisfacción mediante una escala tipo Likert de 5 puntos, donde el 1 significaba *nada satisfecho* y 5, *muy satisfecho*. Según los resultados de los estadísticos descriptivos, las infraestructuras del puerto (3,42), los servicios (3,69) y el acceso por tierra (3,75) son los atributos que generan una más baja satisfacción en los navegantes, los que recibieron calificaciones por debajo del valor 4 (*satisfecho*) (Tabla 13).

Con relación a los servicios y sus diferentes áreas, los usuarios también otorgaron valoraciones mediante una escala Likert de 5 puntos, donde el 1 significaba *nada satisfecho* y 5, *muy satisfecho*. De los resultados obtenidos, se concluye que, para los navegantes de paso por Pasito Blanco, los servicios relacionados con la embarcación y el amarre (4,08) generan una alta satisfacción; empero, no se tiene la misma percepción con respecto a los servicios derivados y complementarios, tales como farmacia (1,5), cafetería

(2,5), restaurante (2,75), piscina (2,67) etc., tal y como se muestra en la Tabla 14.

Tabla 13. Satisfacción de los usuarios con los atributos del puerto Pasito Blanco.

Atributos	Media	Desviación estándar
Infraestructuras	3,42	1,21
Señalización	4,00	,93
Servicios prestados en el puerto	3,69	1,15
Entorno / Zona de Influencia	4,00	,93
Accesibilidad en tierra	3,75	1,03

Escala (1- Nada satisfecho; 5 - Muy satisfecho)

Nótese también cómo otros servicios náuticos como la marina seca, repostaje, muelle de espera y electricidad, aunque con valores superiores a los anteriores, tampoco recibieron máximas puntuaciones. Son precisamente este grupo de servicios náuticos los que están presenciando un deterioro de los ingresos por este concepto. No obstante, ninguno de los valores otorgados por los usuarios fue óptimo.

Al preguntar sobre la satisfacción global con el puerto y su zona de influencia, los usuarios otorgaron una valoración media de 3. Con ello se puede concluir que los aspectos anteriormente descritos podrían estar afectando la satisfacción global del turista con el puerto. Por último, por el alto grado de fidelidad al puerto y el número de navegantes que afirmaron que habían conocido este enclave por las recomendaciones de otros usuarios, también se decidió encuestar sobre las intenciones futuras de los navegantes. Las intenciones de recomendar el puerto a amigos, familiares o navegantes fueron positivas en el 75 % de los encuestados.

Con el objetivo de identificar qué aspectos diferencian al grupo de usuarios con positivas intenciones futuras y al que presenta negativas intenciones, se utilizó la prueba t de Student, la que permite contrastar la muestra dividida en dos conjuntos. La prueba utilizó como variables dependientes los valores medios de satisfacción otorgados por los 26 usuarios, a los cinco atributos del puerto (reflejados en la Tabla 11) y a los 42 servicios de la instalación (reflejados en la Tabla 14).

En la Tabla 15, se muestran los resultados del estadístico para aquellas variables que resultaron significativas con un nivel de confianza de entre el 95

% y el 99 % ($01 < p < ,05$). Como resultado, se han identificado cuáles son los factores que determinan las diferencias entre un navegante con intenciones positivas de recomendar el puerto Pasito Blanco y otro que no pretende hacerlo. Los servicios náuticos del

puerto ($t = 3,98$; $p < ,00$) y la cafetería/bar del puerto ($t = 4,446$; $p < ,00$) son factores clave con respecto a ello; se distingue una satisfacción positiva con estos aspectos entre el grupo que recomendaría y una satisfacción muy baja entre el grupo que no lo haría.

Tabla 14. Satisfacción con los servicios del puerto deportivo Pasito Blanco.

Área de servicio	Media	Desviación estándar	Área de servicio	Media	Desviación estándar
Muelle de espera	3,78	1,06	Parking	4,20	1,28
Amarres	4,08	1,05	Comercio del Puerto	3,88	,95
Agua	4,15	1,12	Suministro de hielo	3,40	,51
Electricidad	3,92	1,23	Recogida de basura	4,45	,67
Rampa de varado	4,00	1,03	Recogida de aceites	4,55	,50
Grúa	4,43	,75	Información turística	3,00	1,46
Grúa móvil	4,29	1,06	Supermercado	3,86	1,40
Talleres	4,43	1,08	Correos	3,25	1,61
Marinería	4,30	,92	Farmacia	1,50	,79
Teléfono del puerto	4,11	1,02	Restaurante	2,75	1,34
Radio del puerto	4,20	1,00	Cafetería/Bar	2,50	1,46
Oficinas del puerto	4,15	1,12	Banco/Cajero	2,67	1,55
Teléfono público	4,17	,71	Alquiler de coches	3,80	1,22
Fax	4,13	1,08	Alquiler de barcos	3,75	,46
Edificio Social/salones	3,50	1,44	Piscina	2,67	1,36
Repostaje	3,85	1,25	Áreas recreativas	3,67	1,36
Marina seca	3,88	1,31	Taxis	4,00	,75
Vestuarios	3,33	1,37	Clases deportivas	3,00	,89
Duchas	3,30	1,30	Autobuses	3,67	1,03
W. C.	3,36	1,32	Televisión	3,00	,89
Lavandería	3,63	1,47	Internet	3,50	,57

Escala (1 -muy mala imagen y 5 - muy buena imagen)

Tabla 15. Prueba T para las intenciones de recomendar el puerto.

Atributos / Servicios	Recomendar		t	Sig. (bilateral)
	Sí (75%)	No (25%)		
Infraestructuras	3,75	2,33	2,68	,014
Servicios prestados en el puerto	4,00	2,33	3,98	,001
Muelle de espera	3,75	2,33	-2,21	,014
Vestuarios	2,83	4,00	-2,88	,015
Duchas	3,00	4,00	-2,55	,024
Suministro de hielo	3,33	4,00	-3,16	,025
Farmacia	2,00	1,00	2,74	,041
Cafetería/Bar	2,70	1,00	4,46	,001
Alquiler de coches	4,33	2,00	5,53	,003

Estos resultados denotan la importancia que tiene la mejora de la oferta de servicios del puerto, por la influencia que ejerce en las intenciones futuras de los clientes. A su vez, otros servicios turísticos, de aprovisionamiento y complementarios del puerto también resultaron significativos, aspectos sobre los cuales deberá trabajar la gestión de la instalación, de cara a elevar la satisfacción de los usuarios.

Como conclusión a esta fase del estudio, cabe señalar que a pesar de los altos índices de fidelidad que existen con el puerto deportivo Pasito Blanco, la instalación necesita de una mejora y una recualificación de sus servicios, ya que la satisfacción de los usuarios se está viendo comprometida, sobre todo con los servicios derivados y complementarios. Esto induce a pensar que la alta fidelidad y predisposición de los usuarios a recomendar a otros la

instalación muy probablemente viene influenciada por el afecto y la simpatía con el puerto y el destino, aspecto que deberá recibir atención en posteriores estudios.

4 Conclusiones

El turismo náutico constituye un sector estratégico necesario para el desarrollo turístico en España; desempeña un papel fundamental en la necesaria sostenibilidad de aquellos destinos que precisan de garantizar su sostenibilidad mediante estrategias de diversificación. En este contexto, el negocio de puertos deportivos y marinas se erige como un foco de atención importante, por el efecto multiplicador y las potencialidades que ostenta.

En este trabajo, centrado en la Comunidad Autónoma de Canarias, concretamente en el destino Gran Canaria y en el puerto deportivo Pasito Blanco, se realiza un estudio sobre la salud financiera de dicha instalación náutica en el intervalo 2007-2013 y se describen las percepciones y la satisfacción de una muestra de usuarios navegantes que lo visitaron. El estudio supone un avance en el estado arte del sector, dada la inexistencia de investigaciones en estas áreas y la utilidad práctica que suponen estos estudios integrados para los gestores de la industria.

Con respecto a la salud financiera, se puede concluir que Pasito Blanco tiene una posición adecuada, y con buenos resultados generales si lo comparamos con dos instalaciones similares en tamaño y estructura. Presenta una buena liquidez en el periodo analizado; es capaz de satisfacer los compromisos de pagos a corto plazo con los recursos generados durante los últimos cuatro años.

En cuanto a su solvencia, Pasito Blanco posee capacidad suficiente para cubrir sus compromisos de pagos del largo plazo con los recursos generados. Desde la perspectiva de la rentabilidad, Pasito Blanco es un puerto deportivo que proporciona rentabilidad a los socios. Sin embargo, en los últimos cuatro años, ha experimentado una caída en la rentabilidad económica, producto de la evolución negativa de los ingresos que generan la prestación de servicios náuticos.

Una vez analizada la percepción y satisfacción de los navegantes del puerto, se ha comprobado que aun cuando ninguno de los servicios obtuvo máximas puntuaciones, son los servicios náuticos derivados y complementarios los que generan una menor satisfacción en los usuarios y los que determinan las

diferencias entre un navegante con positivas intenciones de recomendar respecto a otro que no recomendará este puerto deportivo. También, los servicios básicos de información, salud y turísticos de la instalación son claves para explicar estas diferencias.

Si tomamos en cuenta que la mayoría de los usuarios consideran, además, que los precios que pagan por el alquiler de los amarres son elevados, se puede afirmar que el puerto precisa de un rediseño en sus estrategias de precio de los servicios náuticos y un mejoramiento y recualificación de los servicios turísticos. Garantizando la eficacia y calidad de estos servicios complementarios al amarre, se podría fomentar un mayor consumo por parte de los navegantes, y equilibrarlo con una más atractiva estrategia de precios de amarre. Todo ello favorecería los ingresos por concepto de servicios, lo que seguramente beneficiaría su facturación y rentabilidad económica. Estas estrategias también permitirán asegurar que el alto grado de fidelidad que existe entre los usuarios no se vea comprometido por escenarios más competitivos.

Por último y tomando en consideración el alto número de navegantes que repite la visita al puerto y que lo recomiendan a otros, se puede presuponer también que existe un sentimiento afectivo entre los usuarios respecto a la instalación, aspecto que deberá ser tomado en consideración para estudios posteriores.

Referencias

- Anen. (2013). El mercado de embarcaciones de Recreo, enero-diciembre 2013. Madrid: Asociación Nacional de Empresas Náuticas.
- Besteiro, B. (2004). El desarrollo del turismo náutico en Galicia. Cuadernos de turismo 13, pp. 145-163.
- Chapapría, V. (2000). El planteamiento de infraestructuras para el turismo náutico. Cuadernos de turismo 6, pp. 29-44.
- FEAPDT (2013). Informe anual de puertos deportivos de España. Madrid: Federación Española de Asociaciones de Puertos Deportivos y Turísticos.
- Ferradás Carrasco, S. (2001). La relevancia del turismo náutico en la oferta turística. Cuadernos de turismo 7, pp. 67-80.
- Ferradás Carrasco, S. (2002). El turismo náutico en el mediterráneo. Cuadernos de turismo, (9), pp. 19-32.
- Figueira de Sousa, J., & Serra, M.T. (2005). Nautical Recreation and Development of Tourism in Cape Verde. Portus, (9), pp. 52-59.

- Gómez, E. (2012). La gestión de instalaciones náuticas de recreo. Su relación con el turismo náutico en la Costa Blanca. *Investigaciones turísticas*, (4), pp. 119-131.
- INE (2014). España en cifras. Madrid, España: Instituto Nacional de Estadística.
- ____ (2015). España en cifras. Madrid, España: Instituto Nacional de Estadística.
- Jugović, A., Kovačić, M. & Hadžić, A. (2011). Tourism and Hospitality Management. Sustainable development model for nautical tourism ports. *Tourism and Hospitality Management*, (2), pp. 175-186.
- Landaluce, A. (2012). Situación y futuro de la náutica de recreo en España. *Propuestas dinamizadoras. Economía industrial* (386), pp. 69-78.
- Lam González, Y. E., Suárez Reina, M.B, León, C. J. & León Ledesma, J. (2015). Turismo náutico: una valoración del destino Gran Canaria. *Revista Electrónica del CECIET* (8), pp. 14-18.
- Luković, T. (Ed.). (2013). *Nautical tourism*. CABI.
- Luković, T. (2012). *Nautical Tourism and Its Function in the Economic Development of Europe. Vision for Global Tourism Industry- Creating and Sustaining Competitive Strategies*. Croacia: University of Dubrovnik.
- OITUR (2011). *El sector náutico en Las Palmas de Gran Canaria. Análisis y propuestas*. Las Palmas de Gran Canaria: Observatorio de Innovación Turística.
- Patiño, C. (2004). *El turismo náutico en Galicia: la oferta de puertos deportivos*. La Coruña: Instituto Universitario de Estudios Marítimos.
- Ponting, J. & O'Brien D. (2015). Regulating "Nirvana": Sustainable surf tourism in a climate of increasing regulation. *Sport Management Review*, 18(1), pp. 99–110.
- Promotur (2013). *Perfil del turista según aspectos que influyen en la elección del destino. Actividades náuticas*. Canarias: Promotur Turismo de Canarias.
- Rivera, M. (2010). Los puertos deportivos como infraestructuras de soporte de las actividades náuticas de recreo en Andalucía. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, (54), pp. 335-360.