

Broker Náutico

3-17
noviembre | 2025

3ª edición

Curso virtual en vivo

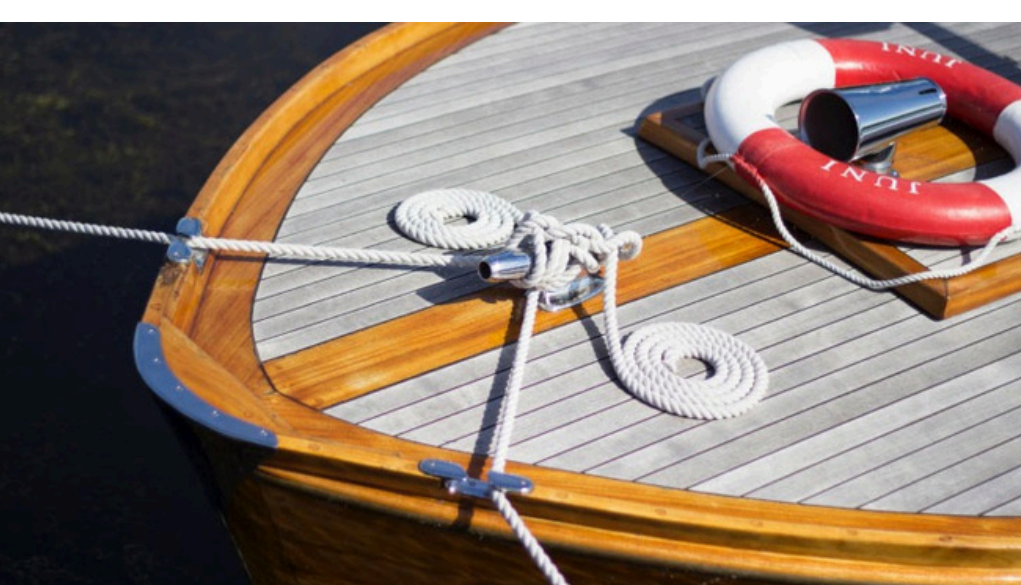
24 h. lectivas



IME
Instituto
Marítimo
Español

anen

asociación nacional de empresas náuticas



un curso necesario

El sector de la náutica se ha consolidado en los últimos tiempos como un ámbito sectorial con un **desarrollo** y un **potencial prometedores**, encontrándose en la actualidad en plena expansión. Según la **Asociación Nacional de Empresas Náuticas ANEN**, los últimos años **han sido años clave** para el **crecimiento exponencial de la náutica en España**. En 2024 se estima una tendencia similar de consumo de los años anteriores.

La **cartera de pedidos de los astilleros** de grandes esloras se ha incrementado **considerablemente**, llegando a tener listas de espera de varios años; a su vez los astilleros de pequeñas y medianas esloras también están teniendo esta tendencia, que se evidencia en los salones náuticos, en los que la mayoría de sus expositores han vendido gran parte de su stock.

Por este motivo, el **Instituto Marítimo Español (IME)** en colaboración con la **Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN)**, unen esfuerzos para ofrecer un **curso** que permita dotar al profesional del contenido necesario para actualizar y mejorar sus **conocimientos técnicos y prácticos** en el ámbito de la **intermediación o venta de embarcaciones**.



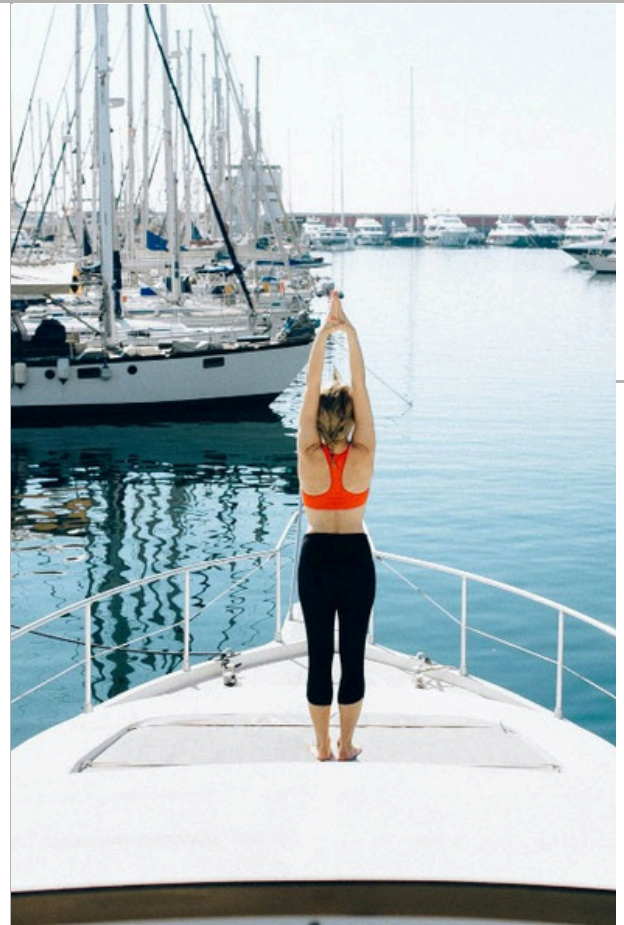
los objetivos

Este curso desarrolla los conocimientos y capacidades necesarios para lograr:

- Analizar el **mercado y las tendencias de consumo**
- Identificar los **procedimientos contractuales** en la venta
- Diferenciar la **tipología de contratos** y sus peculiaridades
- Aprender las **técnicas** y métodos **de venta** de embarcaciones
- Adquirir la capacidad de **desarrollar soluciones** a los problemas relacionados con la intermediación
- Alcanzar conocimientos suficientes para poder **asesorar en materia náutica**
- Conocer las **herramientas de marketing** con las que se trabaja en el sector náutico

perfil del alumno

Este curso está orientado especialmente a gerentes y personal de los departamentos comercial y de gestión adscritos a **empresas náuticas, concesionarios o dealers, astilleros, varaderos, ingenierías, empresas de servicios comerciales, distribuidores de producto náutico, gestorías**, etc. También está enfocado a aquellos **estudiantes** interesados en esta área o que quieran acceder a dicha profesión. En definitiva, se dirige a quienes deseen ejercer con garantías suficientes en la **actividad de bróker náutico**, perfeccionar o actualizar sus conocimientos en las áreas del **asesoramiento, gestión e intermediación náutica** y **empresas gestoras** de éstas.



un programa completo

Visión general

- Situación del mercado nacional y europeo
- Tendencias de consumo

Enfoque Jurídico-Fiscal

- Abanderamiento y registro
- Fiscalidad en la Compra-Venta
- Contrato de Compra-Venta y de Refit
- Titulaciones internacionales y nacionales

Finanzas

- Herramientas de financiación

Dimensión Comercial y postventa

- Estrategia de ventas
- Marketing digital
- Marketing ferial y salones náuticos
- Comunicación náutica
- Gestión de Postventa

Seguros

- Mercado asegurador
- Aspectos Técnicos



el mejor claustro



Jaime Albors

Socio en Albors Galiano Portales



Francisco Javier Benítez

Jefe de Área de Formación Marítima. Subdirección General de Seguridad, Contaminación e Inspección Marítima . Dirección General de la Marina Mercante



Sonia Barbeira

Jefa del Área funcional de náutica de recreo. S.G. de Seguridad, Contaminación e Inspección Marítima. Dirección General de la Marina Mercante



Yulia Bilokur

Broker en Royal Spanish. Yacht Consultancy



Paula Camps

Directora de Paula Camps Marketing Ferial



Jordi Carrasco

Secretario General de la Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN)



Víctor González

Director de Yamaha Motor España



Carmen Herrero

Responsable de Comunicación de ANEN (Asociación Nacional de Empresas Náuticas)



Silvia León

Coordinadora Suscripción Empresas. Multirriesgos, Transportes y Flotas.
Dirección General Territorial de Cataluña-Baleares, MAPFRE



María Lougedo

Directora de Marketing y Comunicación en Touron Náutica



Carlos Martín

Asesor Técnico en Touron Náutica



Luis Mas

Director General de Motyvel Yachts



Oriol Mas

Desarrollo de Negocio en Motyvel Yachts



Daniel Rodríguez Calvete

Jefe de Registro Marítimo Marítimo Central. Dirección General de la Marina Mercante



Pablo Sanlorenzo

Director de Operaciones en SYS Finance



Carlos Sanlorenzo

Socio en Albors Galiano Portales



Miguel Ángel Serra

Fundador de LegaLLey+



José Luis Vázquez

Director Técnico del Área de Cascos, en Critería, Insurance Claims & Loss Adjusters

duración y precio

- **Fecha:** 3-6, del 11-13 y el 17 de noviembre de 2025.
- **Horario:** 4 pm a 7 pm (hora española peninsular).
- **Precio:** 690 € (+ IVA en su caso). 20% de descuento para miembros y colaboradores de ANEN.

modalidad y acreditación

- Este curso se desarrolla en modalidad **streaming**, de manera virtual en vivo, a través de **Zoom**.
- El alumno que finalice satisfactoriamente el curso, recibirá un **Diploma** expedido por el Instituto Marítimo Español, acreditando la formación recibida.

acceso a BlueUpDate

Los alumnos podrán conectarse gratuitamente a la plataforma de contenidos “**BlueUpDate**”, donde podrán descargar la documentación del curso, acceder a las grabaciones de las clases y a distintos contenidos de interés relacionados con la formación y con el sector en general.

información e inscripciones

Instituto Marítimo Español
Tel. 91 577 40 25 info@ime.es
Pº de la Castellana, 121 Esc. izda. 9º B Madrid 28046
ime.es

[+info aquí](#)



