

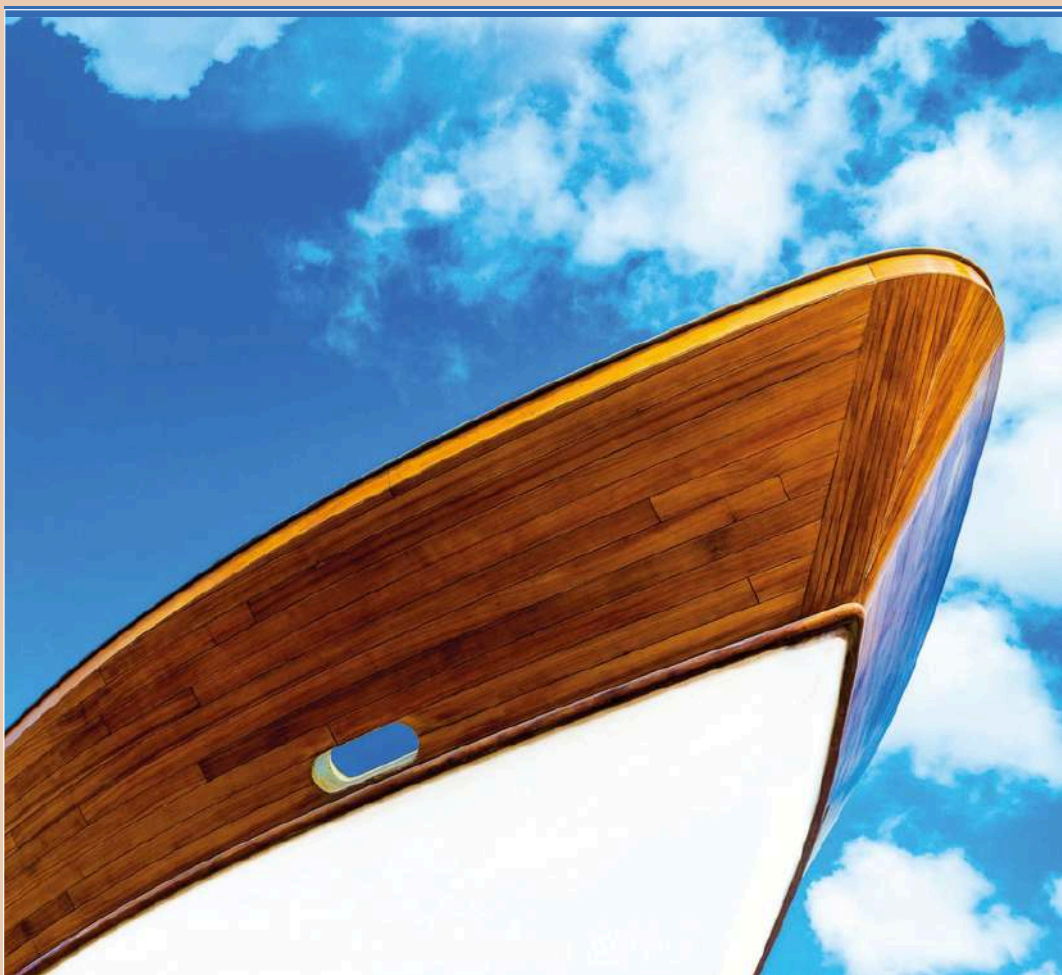
# Broker Náutico

23 nov. al 3 dic. | 2026

4ª 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**.



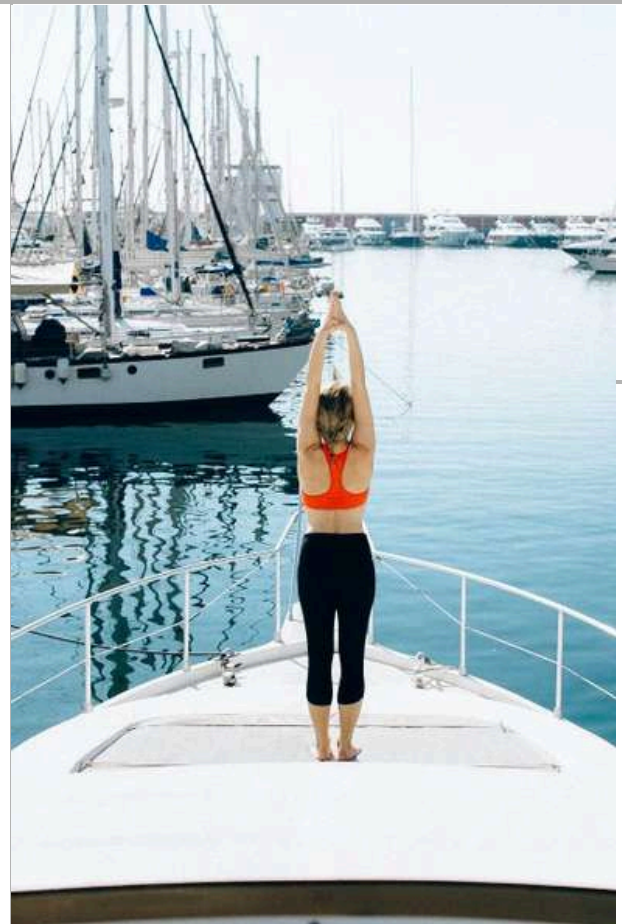
# los objetivos

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**

Coordinador del área de formación y títulos profesionales.  
Subdirección General de Seguridad, Contaminación e Inspección Marítima.  
Dirección General de la Marina Mercante



**Jesús F. Blanco López**

Jefe de Área de Náutica de Recreo.  
Dirección General de la Marina Mercante



**Paula Camps**

Directora de Paula Camps Marketing Ferial



**Jordi Carrasco**

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



**Álvaro García de Polavieja**

CEO y Cofundador de Sailwiz



**Víctor González**

Director de Yamaha Motor España



**Carmen Herrero**

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



**Luis Mas**

Director General de Motyvel Yachts



**Oriol Mas**

Desarrollo de Negocio en Motyvel Yachts



**Daniel Rodríguez Calvete**

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



**Diego Sánchez**

Director de Área Servicio Post-Venta en Touron Náutica



**Pablo Sanlorenzo**

Director de Operaciones en SYS Finance



**Carlos Sanlorenzo**

Socio en Albors Galiano Portales y Asesor Jurídico en ANEN



**Miguel Ángel Serra**

Fundador de LegaLley+



**José Luis Vázquez**

Director Técnico del Área de Cascos y Embarcaciones en Critería Survey

## duración y precio

- **Fecha:** 23-26 noviembre y del 30 noviembre al 3 diciembre 2026.
- **Horario:** 4 pm a 7 pm (hora española peninsular).
- **Precio:** 750 € (+ 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](mailto:info@ime.es)  
Pº de la Castellana, 121 Esc. izda. 9º B Madrid 28046  
[ime.es](http://ime.es)

[+info aquí](#)



