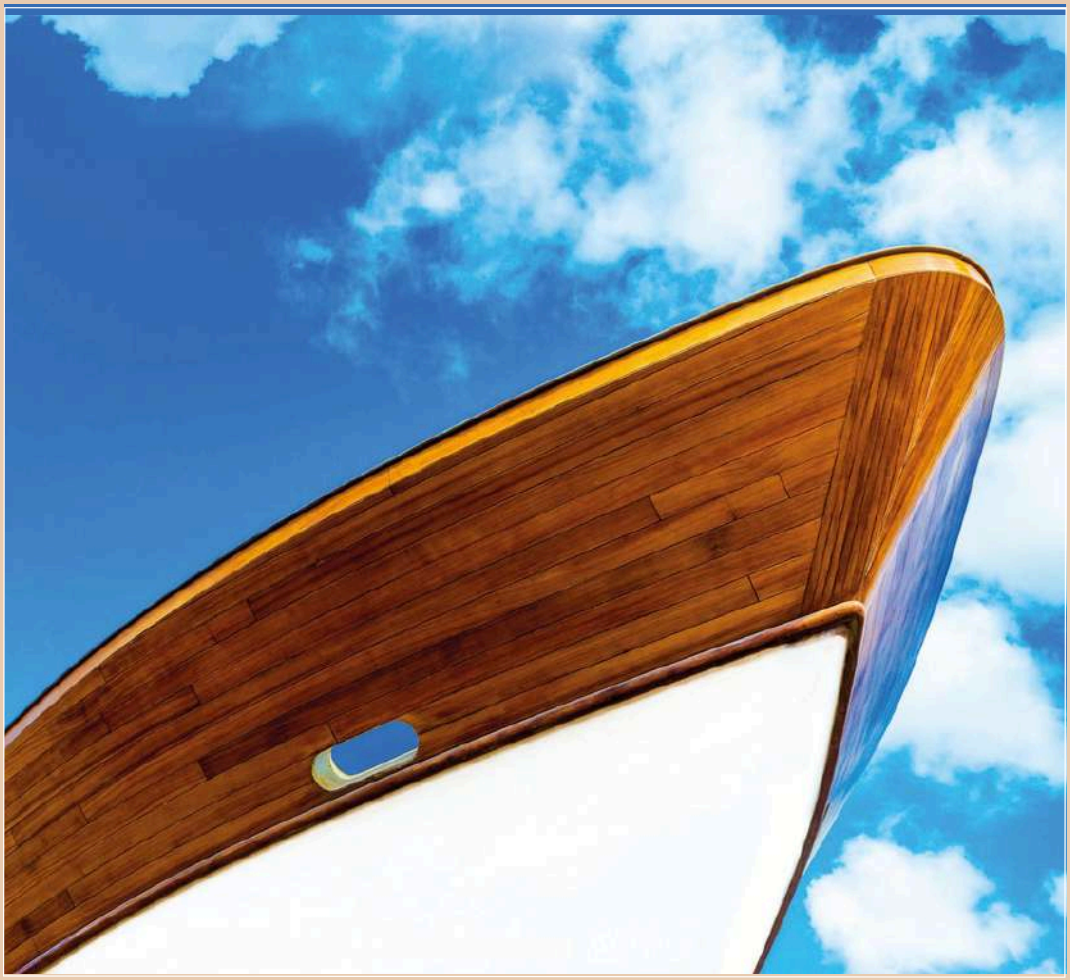
Broker Náutico

4ª edición

23 nov. al 3 dic. | 2026

Curso virtual en vivo

24 h. lectivas



Instituto Marítimo Español

anen
asociación nacional de empresas náuticas



un curso necesario

El sector de la náutica de recreo ha experimentado en los últimos años una **importante evolución**, entrando en una etapa de **mayor madurez y profesionalización**. Tras un periodo de fuerte crecimiento y el posterior ajuste del mercado, la actividad mantiene su dinamismo en un **entorno cada vez más exigente**, en el que conocer el mercado, anticiparse a sus cambios y ofrecer un asesoramiento especializado adquiere especial relevancia.

En este contexto, la intermediación y compraventa de embarcaciones requiere profesionales capaces de desenvolverse en operaciones en las que confluyen aspectos comerciales, técnicos, jurídicos, fiscales, financieros y aseguradores. Una actividad especializada en la que el conocimiento del mercado y la capacidad para **acompañar y asesorar al cliente durante todo el proceso** se convierten en elementos esenciales.

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**.





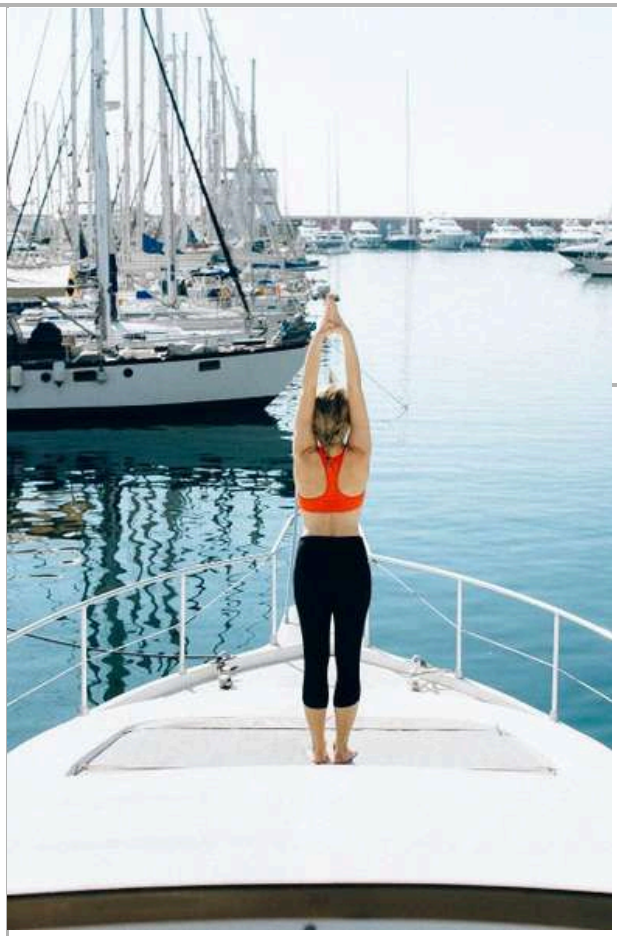
los objetivos

Este curso desarrolla los conocimientos y capacidades necesarios para lograr:

- Analizar el **mercado y las tendencias de consumo**
- Identifi car 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 sufi cientes 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 defi nitiva, se dirige a quienes deseen ejercer con garantías sufi cientes 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 fi nanciación

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 Criteria 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 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

Instituto Marítimo Español

asociación nacional de empresas náuticas

Instituto Marítimo Español | Pº de la Castellana, 121 Madrid 28046 Tel. 91 577 40 25 info@ime.es