

# ESLORAS

**BENETTI  
SAIL DIVISION  
110 OLDTIMER**

Nostalgia desde  
la tecnología

**SAN LORENZO  
BLUEGAME 47**

No hay dos  
iguales

**CUSTOM  
LINE**

**NAVETTA 33**

La mejor  
combinación



**MARTHA ANN**  
70 metros de  
exclusividad

2



3



La primavera devolvió, siempre según fuentes de la industria holandesa, la ilusión a los posibles compradores. Todos los astilleros hablaban de actividad, llamadas, contactos y consultas. Ninguno confirmaba una venta o una firma, a las alturas de primero de junio, pero muchos confiaban que antes del verano se engrosaría su lista de clientes con una firma y un trasvase de fondos.

**Los astilleros más fuertes**

En tiempos de crisis es habitual exhibir la fuerza particular de cada uno, y eso es lo que hacían muchos: hablar de su particular posición en el mercado que les hacía únicos y les defendía, exhibir una especial composición de clientela o mencionar la potencia financiera de su sociedad, que les permitía aguantar y esperar a que los demás cerrasen para recoger su segmento de mercado. Lo cierto es que la industria holandesa tiene mucha fuerza. Su personal de taller, que es la base de la construcción de yates, es el mejor y el más prestigioso del mundo. El acervo de clientes satisfechos y que han repetido a lo largo de décadas es sin duda también el más numeroso de todos. Sus yates tienen prestigio y mantienen el precio en el mercado de ocasión. Pocos días después de la citada visita de junio se supo, por ejemplo, que el *Feadship Extasea* de 78 metros, equipado de una turbina que lo mueve a más de treinta nudos, se había vendido coincidiendo con la entrega a su armador de un nuevo yate de más de 100 metros de eslora.

Otras fuerzas de la industria holandesa son su proximidad con otras industrias similares y con proveedores. Eso permite diversificar constantemente y gestionar los recursos con más eficacia. En una de las empresas que visitamos el departamento de ebanistería elaboraba muebles para un astillero competidor; visto que ninguno de los dos proyectos en marcha en aquel momento requería muebles.

Si se prevé en el mundo una reducción de un 30% del mercado de superyates, es evidente que algunas firmas tendrán que cerrar o reducir. Pero las holandesas son, por las características de su producto y por su composición mercantil, las mejor preparadas para sobrevivir conservando la porción de mercado que reste.

**Inversores externos**

Acaso donde más se note la pujanza de los astilleros holandeses es en su capacidad para interesar a inversores externos. Royal Van Lent no ha escondido en ningún mo-

2. Muchos astilleros holandeses, como Heesen, han ampliado recientemente su capacidad en naves e instalaciones cerca del agua.

3. My Trust, yate presentado en el último salón de Mónaco por Hakvoort, es un ejemplo de la excelente industria holandesa.

**Los meses de freno**

El último Salón de Mónaco sirvió para ver que la industria náutica tenía una división muy marcada que separaba las esloras de hasta treinta o cuarenta metros y las superiores a 50 metros. A mediados de 2008 los clientes de los barcos más pequeños ya habían mostrado su dependencia de los vaivenes económicos, mientras los que encargaban yates de más tamaño, hasta los 80 o 90 metros que se producen en Holanda o los todavía mayores producidos en algún astillero de Alemania, parecían más inmunes. Por eso en Mónaco los representantes de los astilleros holandeses, casi todos en la franja de más de 45 metros, sonreían con satisfacción.

Pero luego vino el pánico financiero de octubre y noviembre de 2008. Fueron entonces los personajes más poderosos de este planeta los que vieron tambalear su solidez patrimonial, que desde entonces ha perdido en muchos casos un porcentaje de valor considerable. Empezaron las cancelaciones, algunas con una buena paga y señal o tarifa de reserva ya desembolsada, además de los desembolsos de diseño, que se abandonaban sin esperanza, y siguieron también unos meses en que, según explican muchos astilleros, "no se movió nada": ni los posibles clientes preguntaban, ni los que ya habían pedido un diseño o un slot en el calendario insistían, ni mucho menos se firmaba nada.