

ANÁLISIS EDITORIAL DE LA INDUSTRIA NÁUTICA

THE YACHT EXPERT VIEW

El verdadero cuello de botella

El armador, el equipo y las decisiones que marcan la vida del barco.

Riccardo Peirano · Superyacht Engineers

NOVIEMBRE 2026

Ilustración conceptual generada con IA. Personas, barco y astillero ficticios.
Información hasta el 4 de noviembre de 2026. Fuentes adicionales comprobadas el 5 de noviembre.

EDITORIAL / EN ESTE NÚMERO

Las decisiones que hay detrás del yate

Edición española · Noviembre de 2026



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

Una botadura, una nueva nave de producción y un anuncio de tecnología para salas de máquinas responden a preguntas diferentes. Ninguno dice por sí solo al armador si el yate cumplirá su misión. Esta edición examina las decisiones que conectan la capacidad industrial con un barco utilizable y mantenible.

Riccardo identifica el reto central como la conciliación de las expectativas del armador con el resultado, tanto en una construcción nueva como en un refit. La conversación aborda la comunicación directa, la experiencia a bordo, la autoridad delegada y las decisiones que condicionan toda la vida del barco.

Los temas tratados en el Weekly son el punto de partida de una investigación más amplia. La capacidad, la medición, el bienestar y la continuidad técnica se desarrollan aquí con nuevos informes empresariales, anuncios de astilleros y orientaciones de las autoridades.

En este número: autoridad delegada, comunicación honesta y diseño para toda la vida del yate; demanda por segmentos de Ferretti, Ancona, Saetta, Benetti en Estados Unidos, Bering/RMK y NIXIE; refit neerlandés y asiático, tecnología de combustión, Taiwán, Emiratos Árabes Unidos, China y servicios australianos; formación PSSR, operaciones polares y decisiones antes del contrato y la entrega; infraestructura prevista en Mumbai y talleres de NOAA sobre datos de ballenas.

Los hechos se atribuyen a sus fuentes y se distinguen del análisis editorial. «Point of View» recoge las respuestas de Riccardo traducidas y editadas. Las afirmaciones empresariales se atribuyen a sus autores y las proyecciones se presentan como tales.

Cobertura informativa hasta el 4 de noviembre de 2026; comprobaciones adicionales de fuentes el 5 de noviembre. Los hechos anteriores se identifican como contexto y los acontecimientos posteriores como previstos.

Una revista mensual puede explicar conexiones que el ciclo semanal no alcanza a desarrollar.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.

EL VERDADERO CUELLO DE BOTELLA / Point of View

De las expectativas a las decisiones

El resultado buscado debe llegar a los profesionales que pueden hacerlo realidad.

Point of View

Para mí, el verdadero cuello de botella en una construcción nueva o un refit es conciliar las expectativas del armador con el resultado final. Demasiadas capas entre el armador y las personas que realizan el trabajo pueden dificultarlo. Si yo fuera el armador, reduciría mucho el número de personas que intervienen y confiaría ante todo en el capitán y el jefe de máquinas que conocen el barco, junto con el representante del armador, sea este un bróker, una agencia, una empresa de gestión u otro representante.

COMUNICACIÓN

Un armador con muchos compromisos no puede asistir a todas las reuniones. Lo importante es contar con una minuta sólida de lo ocurrido y de las decisiones que requieren atención, comunicada con suficiente claridad para que resulte útil. Una mala comunicación puede generar costes, frustración y retrasos en la entrega. A veces se culpa al astillero, aunque no se puede dar por supuesta la responsabilidad sin conocer los hechos.

EXPERIENCIA EN PROYECTO

Riccardo recuerda su última construcción, de 60 metros en la que el capitán se ocupaba más de las cuestiones financieras, él de las técnicas y la purser de los interiores. El representante privado del armador intervenía en asuntos concretos y mantenía una supervisión general. Según su recuerdo, el resultado fue muy satisfactorio; cree que también lo fue para el armador. Recomendaría organizar un equipo de este tipo, también como representante del armador, y procurar contar con profesionales que hayan trabajado a bordo y sepan de lo que hablan. Para el área de interiores, puede participar una purser o una chief stewardess, según la organización y las necesidades del proyecto.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

ANÁLISIS

Esta es la experiencia profesional de un proyecto, no una prueba de que una estructura concreta garantice el éxito. La lección es definir quién conoce el barco, quién decide y cuándo deben intervenir el armador o su representante.

Aportaciones de Riccardo Peirano, 4 de noviembre de 2026; adaptación editorial.

EL VERDADERO CUELLO DE BOTELLA / Point of View

La autonomía necesita límites

Comprender las expectativas del armador requiere responsabilidades claras.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

Point of View

En un proyecto de construcción teníamos un amplio margen para actuar dentro de los presupuestos y objetivos acordados. Esa libertad era importante: el equipo podía resolver muchas cuestiones sin elevar cada decisión. Cuando un asunto era contractual o requería una autoridad superior a la nuestra, lo trasladábamos al representante del armador y, cuando era necesario, directamente al armador.

Point of View

El armador participaba y tenía mucha experiencia, y eso marcó una diferencia. Como decía mi primer armador, ser armador también es un trabajo.

ANÁLISIS

Esta es la experiencia de Riccardo en un proyecto concreto, con su propio equipo y armador. Ilustra una organización que conoció; no es un resultado medido sobre todas las construcciones o refits ni demuestra que una estructura siempre tenga éxito. La distinción útil es la que existe entre una decisión que puede tomar el profesional responsable y otra que cambia las bases contractuales, financieras u operativas del proyecto. Si esos límites son imprecisos, las personas pueden exceder su autoridad o esperar innecesariamente una autorización.

APLICACIÓN PRÁCTICA

¿Puede el equipo explicar qué decisiones puede tomar, dentro de qué límites técnicos y presupuestarios, y cuándo debe consultar al armador? La respuesta debe seguir siendo válida ante una ausencia, un cambio de personal o una avería urgente. Depender de la memoria de una sola persona hace frágil la delegación. Una medida práctica es registrar la decisión, su responsable, sus límites y el motivo de su escalamiento.

La libertad operativa y el escalamiento claro pueden convivir.

Aportaciones de Riccardo Peirano, 4 de noviembre de 2026; adaptación editorial.

EL VERDADERO CUELLO DE BOTELLA / COMUNICACIÓN

Una comunicación honesta y útil

Respetar los conocimientos del armador y explicar la complejidad técnica.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

Point of View

La comunicación debe ser honesta, sincera y abierta, siempre respetuosa. No todos los armadores tienen los mismos conocimientos técnicos. Hay que comprender esa diferencia y respetar su capacidad para entender la complejidad de un barco. Hay maneras educadas y eficaces de explicar cómo funciona algo.

Point of View

El armador debe sentirse libre de contactar con las personas que participan, directamente o a través de quienes le ayudan. Una relación directa, franca y empática constituye una base sólida. Se trata de facilitar la comprensión, sin hacer que el armador se sienta incómodo por preguntar.

EXPLICACIÓN

La explicación técnica debe adaptarse a quien escucha. El profesional conoce la maquinaria o el detalle contractual; el armador necesita comprender qué significa la situación para el barco y para la decisión que tiene delante. El respeto incluye dedicar tiempo a establecer esa conexión.

ANÁLISIS

El acceso directo no elimina la necesidad de coordinación. Si una conversación con el armador cambia el alcance, el presupuesto, las prioridades o la aceptación, debe quedar reflejada en el registro del proyecto. De lo contrario, distintas personas pueden actuar sobre versiones diferentes de la misma conversación.

APLICACIÓN PRÁCTICA

Una nota de decisión útil puede explicar qué ha cambiado, por qué hace falta decidir, las opciones viables, sus consecuencias, la recomendación del equipo y quién decide y cuándo. Es una propuesta editorial: la respuesta de Riccardo defiende una comunicación honesta y respetuosa, no prescribe un número fijo de opciones. El nivel de detalle debe adaptarse a cada asunto. Las malas noticias pierden valor si llegan demasiado tarde para actuar; tampoco debe fabricarse una urgencia. Separar el problema observado, la causa sospechada y la solución propuesta ayuda a comprender la incertidumbre y el siguiente paso razonable.

Los conocimientos técnicos varían; la obligación de explicar permanece.

Aportaciones de Riccardo Peirano, 4 de noviembre de 2026; adaptación editorial.

EL VERDADERO CUELLO DE BOTELLA / TODA LA VIDA ÚTIL

Diseñar más allá del día de entrega

Misión, acceso y adaptabilidad deben orientar el diseño desde el principio.

Point of View

Primero hay que entender exactamente para qué quiere el armador el barco: navegación, representación o una combinación. Hay que elegir el barco adecuado para esa misión y pensar en conservar su valor para una futura reventa. Si se construye para uso privado, conviene prever también el chárter; si se construye para chárter, pensar que más adelante podría utilizarlo el propio armador o venderlo a otro para uso privado. Las elecciones técnicas deben ser medidas, escalables y adaptables.

Point of View

Con frecuencia existe presión para reducir al máximo la sala de máquinas. Eso puede resultar caro cuando empieza el mantenimiento. No defiendo una sala de máquinas exagerada, sino una distribución inteligente: los equipos que requieren desmontajes frecuentes deben ser fáciles de alcanzar; para las intervenciones menos habituales puede aceptarse una ubicación de acceso más difícil.

Point of View

Hay que prestar especial atención a los puntos calientes, la calidad de las tuberías y las instalaciones eléctricas. Importa la distribución de los sistemas hidráulicos, de fontanería y eléctricos por todo el barco. Una vez definido el resultado, hay que elegir el astillero y el lugar de construcción por su capacidad para conseguirlo.

ANÁLISIS

La adaptabilidad tiene límites: un yate privado no se convierte automáticamente en apto para chárter porque su distribución sea flexible. Hay que comprobar los requisitos de bandera, clase, normativa, uso comercial y operación aplicables al barco y al uso previstos. Tampoco una decisión de diseño garantiza el valor de reventa.

MANTENIMIENTO

Al revisar un plano, conviene preguntar cómo se aísla, alcanza, eleva y retira un componente que



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

necesita mantenimiento frecuente. Una escotilla por sí sola no demuestra que exista una ruta de extracción. La estructura circundante, los puntos de izado, los espacios de trabajo y las modificaciones posteriores también determinan si la intervención es viable.

DECISIONES

Una disposición puede encajar durante la instalación y resultar difícil de mantener después. Por eso el compromiso debe ser visible mientras aún pueda modificarse: qué espacio se ahorra hoy, qué tareas serán más difíciles y quién acepta la consecuencia. Es una cuestión que une la ingeniería con la propiedad del barco.

Definir la misión, facilitar el mantenimiento y elegir el astillero.

Aportaciones de Riccardo Peirano, 4 de noviembre de 2026; adaptación editorial.

MERCADO / DETRÁS DEL TITULAR

Entender la composición antes que el total

Los resultados de nueve meses muestran la diferencia entre segmentos.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

Ferretti comunicó una entrada de pedidos de 664,9 millones de euros en los nueve primeros meses de 2026, frente a 770,9 millones un año antes, una reducción del 13,8 %. Los pedidos de yates de material compuesto aumentaron de 278,8 a 357,3 millones; los hechos a medida bajaron de 423,9 a 290,4 millones. El segmento Super Yachts no registró nuevos pedidos en el periodo, frente a 64,2 millones en 2025. Las tablas de la empresa no están auditadas. [A]

Los ingresos netos de nuevos yates fueron de 888,6 millones, frente a 887,2 millones. Los ingresos y los pedidos describen etapas diferentes del negocio; ninguno sustituye a las entregas ni representa el mercado mundial. Una cifra de ingresos estable puede coexistir con una menor entrada de pedidos y tendencias muy distintas entre segmentos. A proveedores y equipos de proyecto les interesa saber de qué parte de la cartera depende su trabajo y cuánto corresponde a actividad futura.

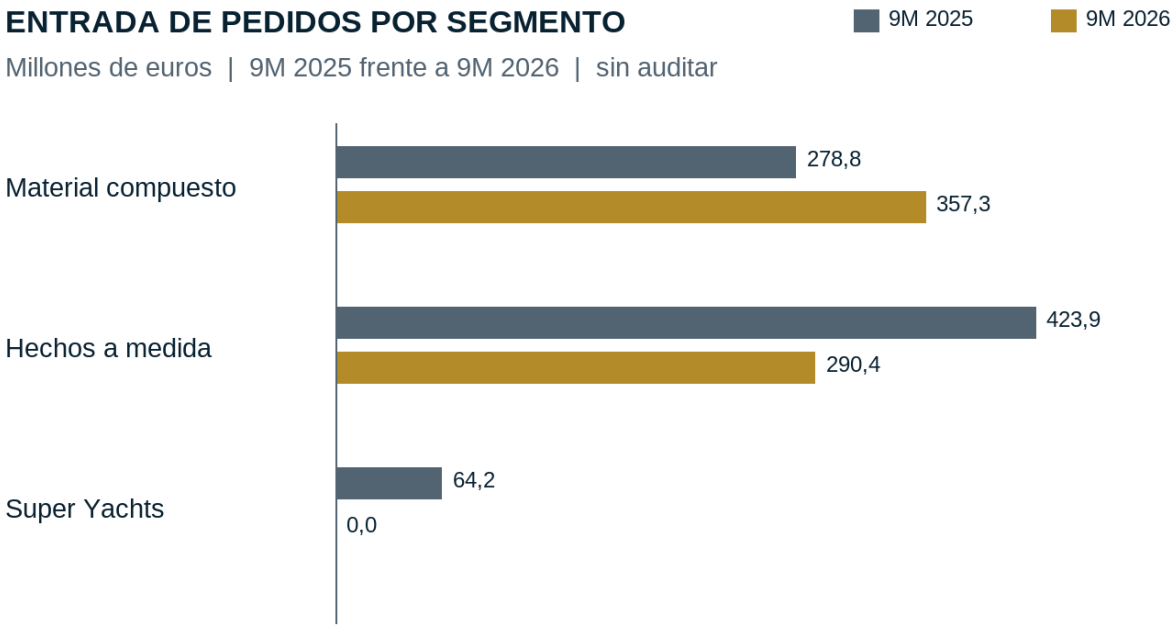
La comparación utiliza las categorías de una empresa y dos periodos equivalentes de nueve meses. Muestra cambios en pedidos, no cuotas de mercado ni la calidad relativa de los distintos tipos de yate. No permite formular una previsión para todo el sector. Los importes redondeados de los segmentos pueden diferir ligeramente del total redondeado. [A]

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.

MERCADO / ENTRADA DE PEDIDOS

La composición por segmentos detrás del total

Pedidos del Grupo Ferretti · millones de euros · sin auditar



Fuente: Grupo Ferretti, resultados 9M 2026, pág. 3. Pedidos no son entregas.

Las barras comparan periodos equivalentes de nueve meses. Son pedidos comunicados por la empresa, no entregas, cuota de mercado ni beneficio. El redondeo puede alterar la suma de los segmentos.

Fuente A · Grupo Ferretti, resultados de 9M 2026, tabla de pedidos, pág. 3. Leer la fuente original

NUEVA CONSTRUCCIÓN / ITALIA

Una botadura, un proyecto y un permiso

Tres hitos con implicaciones distintas para armadores y proveedores.

Ferretti anunció el 8 de octubre que el primer Custom Line Saetta 128' se había botado en Ancona el 30 de septiembre. El constructor indica 39,80 metros de eslora y un arqueo inferior a 300 GT. Las velocidades publicadas son preliminares. La botadura es un hito de construcción; el comunicado no demuestra una entrega posterior. [B]

El 26 de octubre, Ferretti anunció la autorización para ampliar una instalación existente y elevar su capacidad prevista de construcción de yates de 90 a 100 metros. Se estimaba que las obras durarían unos seis meses. La autorización y la capacidad terminada son estados distintos; el comunicado no acredita un primer contrato de 100 metros. [C]

El comunicado de Benetti del 27 de octubre presenta el proyecto Oasis 36M al mercado estadounidense, junto con Alpha Waves y Samara en la exposición prevista para FLIBS. El constructor identifica su oficina de Pier Sixty-Six como centro local de ventas y posventa. El nuevo proyecto es distinto de los yates que ya están en el agua. [D]

El desarrollo industrial tiene varios tiempos: permiso, obras, contrato, construcción, puesta en servicio y aceptación por el armador. Confundirlos hace que la cartera parezca más avanzada de lo que prueban los datos. Al evaluar un astillero conviene preguntar qué capacidad existe hoy y cuál depende todavía de inversión o contratación. La presentación de un producto inicia una conversación técnica sobre el casco concreto, su especificación, accesos, perfil de uso y criterios contractuales de aceptación.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

CONSTRUCTORES / TURQUÍA Y ALEMANIA

La escala cambia las interfaces

Las colaboraciones y las entregas aportan evidencias diferentes.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

El 2 de octubre Bering anunció un acuerdo con RMK para superyates de expedición de más de 500 GT. Bering conserva la dirección del diseño, la marca y la relación con el cliente; RMK aporta plataformas de ingeniería e infraestructura de construcción. El anuncio habla de una gama de 500 a 3.000 GT. No identifica un yate terminado ni establece una notación Polar Class para un barco concreto. [E]

El anuncio de RMK de febrero describía una instalación dedicada a yates en Yalova, con el traslado previsto a partir de finales de 2026 y la plena capacidad como objetivo para 2027. Son objetivos anunciados anteriormente, no una confirmación independiente de que se hayan completado. [F]

El comunicado de Lürssen de junio registra la entrega del NIXIE, de 102,4 metros, antes Project JASSJ, y describe una propulsión diésel-eléctrica apoyada por almacenamiento de energía. Es contexto de una entrega de 2026, no una botadura de octubre. Las afirmaciones sobre comodidad y eficiencia son la descripción del constructor, no una prueba realizada por YEV. [G]

Una colaboración puede unir el conocimiento del cliente con recursos de ingeniería. Su valor práctico depende de quién controla los cambios de especificación, las interfaces, los registros técnicos y la garantía. Un yate entregado aporta otra clase de evidencia, pero un proyecto satisfactorio no demuestra que todas las misiones futuras encajen. Como sugiere la conversación de Riccardo, conviene definir primero el resultado buscado y después evaluar el astillero, sus personas, instalaciones y responsabilidades.

Un anuncio de capacidad inicia la evaluación; no la concluye.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.

REFIT / EUROPA Y SUDESTE ASIÁTICO

El refit y la continuidad técnica

Renovación, conversión y continuidad del conocimiento técnico.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

Damen Yachting anunció el 30 de octubre que participará con Damen Shiprepair y Damen Maaskant en Metstrade, del 17 al 19 de noviembre. Entre sus ejemplos cita HERE COMES THE SUN, ahora MIRAGE, alargado de 83 a 89 metros; la conversión del ALBATROSS, construido por Delta, en MOONSTONE; y el retorno de SYNTHESIS a su constructor. Son antecedentes de proyectos citados, no refits terminados en noviembre. [H]

Una ampliación o una gran conversión modifica interfaces entre estructura, estabilidad, sistemas e interiores. La cuestión no es solo qué astillero puede alojar el barco, sino cómo descubrirá su estado real, controlará cambios de diseño y conservará una base técnica fiable.

Las actualizaciones de octubre de Yacht Refit Asia describen trabajos de alisado y revestimiento en un cobertizo de ST Engineering Marine en Singapur y apoyo continuado en Ocean Marina, Tailandia. También registran el inicio en junio del primero de tres nuevos barcos de 33 metros en Haiphong. Son actividades comunicadas por el contratista, no estadísticas de capacidad auditadas independientemente. [I]

Un plan de refit útil conecta los hallazgos de inspección con el alcance, las compras, los accesos, los tiempos de curado o puesta en servicio y las pruebas de entrega. Los descubrimientos deben tener un procedimiento acordado para comunicar y aprobar sus consecuencias. La entrega incluye planos actualizados, ajustes, certificados cuando proceda, resultados de pruebas y un registro de defectos que permita a la siguiente tripulación entender qué cambió. Esta recomendación editorial no describe las condiciones contractuales de los astilleros citados.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.

TECNOLOGÍA / COMBUSTIÓN Y VERIFICACIÓN

Lo prometedor necesita límites de ensayo

Una pregunta técnica exige resultados verificables, no ahorros universales.

En octubre, Feadship y AtomicOne anunciaron su colaboración en MXBuster para yates de más de 30 metros. El sistema introduce en la admisión del motor hidrógeno producido a partir de agua purificada y vapor de agua acondicionado. Feadship comunica más de un año de funcionamiento en un yate y se refiere a una validación de Lloyd's Register y SGS. YEV no ha revisado esos informes subyacentes. [J]

El comunicado aborda ensayos de emisiones en motores de buques y generadores de yates, observaciones a bordo y pruebas separadas de combustible en motores terrestres. El resultado de una población de ensayo no debe convertirse en un ahorro garantizado para un yate. Por ello no se presentan los porcentajes destacados como rendimiento esperado para toda la flota. [J]

La adaptación de motores existentes resulta atractiva por las limitaciones físicas de la flota instalada, pero la compacidad es solo una parte de la idoneidad. La instalación debe evaluarse con el fabricante del motor y, cuando corresponda, con clase y bandera, teniendo en cuenta condiciones de operación, alarmas, comportamiento ante fallos y mantenimiento.

El armador puede pedir el tipo de motor y ciclo de trabajo; el método de medición antes y después; la distribución de carga; la especificación del combustible; la incertidumbre; el historial de mantenimiento y el alcance exacto de cualquier aprobación. Una aprobación de la disposición de instalación no equivale automáticamente a una certificación de emisiones para todas las configuraciones. Una prueba documentada con criterios de aceptación acordados crea conocimiento para un barco concreto.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

INDUSTRIA GLOBAL / TAIWÁN, EMIRATOS Y CHINA

La red alrededor del constructor

Ventas, conocimiento local y posventa conectan la construcción con la propiedad.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

El informe de Horizon del 16 de octubre describe la presencia del FD100 Tri-Deck casco 12 en Cannes y Mónaco, seguida de visitas privadas y pruebas de mar en Mallorca. El constructor comunica consultas sobre yates de 80 a 100 pies y conversaciones sobre nuevas construcciones. Son señales comerciales comunicadas por la empresa, no un recuento de ventas concluidas. [K]

La expansión internacional depende también de lo que sucede después del salón. Un equipo local puede ayudar a interpretar preferencias, organizar contactos y mantener la relación. La prueba más exigente es si el armador recibe continuidad contractual y técnica cuando la conversación pasa de una región a otra.

Una noticia de Gulf Craft del 5 de octubre registra el papel de Omnia Marine para Majesty y Nomad en China continental. Otra entrada posterior recoge un consejo de clientes de un ministerio de Emiratos Árabes Unidos celebrado en el astillero. Los dos hechos se refieren a representación comercial y diálogo industrial; ninguno acredita un nuevo pedido ni una reforma normativa concluida. [L]

Un yate puede construirse en un país, representarse en otro y operar en un tercero. El armador debe saber qué entidad vende, quién responde por la garantía, cómo viajan los registros técnicos y qué especialista puede atender el barco donde se encuentre. Esta selección de Taiwán, Emiratos y China continental ilustra relaciones operativas; no clasifica la capacidad de construcción naval de cada país. Producción, demanda, navegación y servicios requieren medidas diferentes.

El alcance global es más útil cuando las responsabilidades son claras.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.

OPERACIÓN / AMÉRICA Y OCEANÍA

Un destino también debe funcionar en tierra

La ruta de navegación necesita también una ruta de servicios.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

El comunicado de Benetti de octubre sitúa personal de ventas y posventa en Fort Lauderdale. Por separado, el anuncio previo de Horizon describe cuatro yates previstos en FLIBS y un anticipo del FD85s cuya botadura se proyectaba para mayo de 2027. Este último sigue siendo un hito futuro anunciado, no un yate entregado. [D, M]

Un mercado puede ser relevante por sus clientes, intermediación, puesta en servicio y apoyo, aunque la producción ocurra en otro lugar. Para el armador es útil que el contacto comercial pueda conectarle con una posventa técnicamente responsable, en vez de limitarse a reenviar un problema entre zonas horarias.

La segunda edición del directorio australiano de varada, refit y mantenimiento organiza instalaciones por estado y recoge parámetros como tipo de elevación, tonelaje, eslora, calado y manga. También identifica ampliaciones propuestas. Es un recurso de planificación, no una prueba de que todas las capacidades futuras estén ya operativas. [N]

El panorama de Superyacht Australia identifica expresamente como proyecciones de un estudio anterior sus cifras económicas y de infraestructura para 2025, 2030 y 2032. No deben presentarse como resultados medidos en 2026. [R]

Antes de elegir un destino de refit hay que confirmar las dimensiones reales del elevador o dique, los accesos, los servicios de tierra, los especialistas disponibles y el programa. La capacidad nominal publicada es un punto de partida: la instalación debe aceptar las dimensiones y el estado del barco concreto.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.

SEÑALES GLOBALES / INFRAESTRUCTURA Y DATOS

De los datos y atraques a sistemas útiles

Dos hechos muestran la distancia entre un titular y la preparación operativa.

El 21 de octubre, la oficina de información del Gobierno de India informó de que la Autoridad Portuaria de Mumbai había invitado a presentar ofertas para una concesión de 45 años destinada a desarrollar Viksit Bharat Mumbai Marina en Victoria Dock. El coste estimado es de 922,67 crore de rupias. La capacidad prevista al completar el proyecto es de 604 yates, incluidos 424 atraques en la primera fase. La autoridad informó de que las obras marítimas habían comenzado. [V]

El número previsto de amarres no demuestra que la instalación esté preparada para todos los yates. Capitanes y armadores deberán examinar dimensiones, profundidad, suministro eléctrico y agua, gestión de residuos, respuesta contra incendios y apoyo técnico a medida que avance el proyecto.

NOAA Fisheries describe una serie de talleres para 2026–2027 sobre tecnologías que reduzcan las colisiones entre barcos y ballenas. Su programa incluye una sesión el 29 de octubre, junto al Fort Lauderdale International Boat Show, sobre estándares de datos, interoperabilidad y visualización de información sobre ballenas en navegación. NOAA indica que los talleres tratan cuestiones técnicas, científicas y operativas, no normativas o de política. [W]

La información ayuda a decidir solo si se comprenden sus límites y su presentación. Esto se aplica tanto a la navegación como al control de maquinaria. Importan la formación, la integración y una vía clara entre la alerta y la actuación; el anuncio de un taller no prueba una instalación ensayada en un yate ni una nueva regla.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

TRIPULACIÓN Y FORMACIÓN / EL FACTOR HUMANO

La formación alcanza la cultura de trabajo

La formación PSSR también afecta al comportamiento y la capacidad de respuesta.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

La IMO confirma que las enmiendas a la tabla A-VI/1-4 del Código STCW sobre prevención y respuesta ante violencia y acoso entraron en vigor el 1 de enero de 2026. Incluyen intimidación, acoso sexual y agresión sexual dentro de la formación en seguridad personal y responsabilidades sociales. Es un requisito vigente desde 2026, no una norma creada en noviembre. [P]

La MGN 718, actualizada el 3 de septiembre, sustituye a la MIN 729 y establece la política revisada de la MCA. Exige a la gente de mar afectada completar la formación suplementaria antes del 31 de marzo de 2027. El aviso identifica excepciones, justificantes aceptados y la vía en línea aprobada; un certificado PSSR aprobado por la MCA y fechado desde el 1 de enero de 2026 puede cubrir ya el resultado adicional. La aplicación debe comprobarse en el aviso, no deducirse únicamente del rango. [O]

Un módulo completado puede acreditar formación, pero no demuestra por sí solo que una persona pueda comunicar una preocupación con seguridad o que un responsable sepa responder. Hay que explicar las vías de notificación, proteger la confidencialidad y aclarar el comportamiento esperado.

La insistencia de Riccardo en una comunicación respetuosa y directa es pertinente, sin convertirla en la afirmación de que la empatía por sí sola resuelve el acoso. También hacen falta procesos que funcionen cuando la jerarquía, la inseguridad contractual o el miedo dificultan la conversación.

En el plan de formación hay que comprobar quién está afectado, qué documentos posee, las reglas actuales de aceptación de la administración y la fecha límite. Conviene mantener accesible el registro de finalización y revisar cómo el barco presenta sus procedimientos y contactos de apoyo. Un curso privado de sensibilización no equivale a una aprobación estatutaria salvo que esta se haya verificado.

El registro de formación importa; la respuesta ante un problema real también.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.

TRIPULACIÓN Y FORMACIÓN / EL FACTOR HUMANO

Point of View · Riccardo Peirano



Ilustración conceptual generada con IA. No representa un barco ni un caso real.

Para mí, proteger a las posibles víctimas es esencial. También debemos dar garantías a los mandos ante el riesgo de que, por antipatía o conveniencia, se utilice una acusación injusta contra un oficial.

Me preocupa que el miedo a ser denunciado pueda limitarlo en el desarrollo de sus funciones, con consecuencias muy graves para la cadena de mando y la seguridad a bordo. Hay que distinguir el ejercicio legítimo y respetuoso del mando del acoso.

Necesitamos procedimientos confidenciales e imparciales que protejan a quien denuncia de buena fe y garanticen un proceso justo: escuchar a todas las partes, comprobar los hechos y evitar juicios anticipados. Esto no significa presumir que una denuncia es falsa ni restar protección a quien pide ayuda. La protección de las personas y una cadena de mando responsable deben sostenerse juntas.

REGULACIÓN / OPERACIONES POLARES

La misión tiene una huella normativa

La capacidad de expedición debe contrastarse con el barco y su operación real.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

El resumen de la IMO de enero de 2026 indica que las enmiendas al Código Polar y a SOLAS amplían los requisitos de seguridad de la navegación y planificación de viaje a los yates de recreo de 300 GT o más que no se dediquen al comercio cuando operen en aguas polares. Ese alcance debe acompañar la noticia: no es una regla aplicable a todos los yates en todas las zonas de navegación. [P, U]

El anuncio de Damen del 3 de noviembre identifica una edición del Explorer Yachts Summit prevista para el 12 de noviembre en Mónaco, con una mesa sobre las características que realmente necesita un yate de expedición. Al cierre de esta edición era un debate futuro, no un evento cuyas conclusiones YEV pueda comunicar. [Q]

La denominación «explorer» describe una posición comercial; no determina la notación, los límites de operación, el equipo ni la competencia necesarios para un itinerario concreto. Se parte de la misión y después se consideran la situación del barco, la zona prevista y los requisitos de la administración y la sociedad de clasificación aplicables.

El armador debe decidir qué quiere que haga realmente el yate, con qué frecuencia y con qué apoyo. Una característica valiosa en una expedición puede añadir peso, mantenimiento y obligaciones de formación en otra. La especificación debe hacer visibles esas consecuencias.

Antes de una decisión operativa hay que revisar los instrumentos originales y las directrices de implantación aplicables al barco. Un resumen de revista no resuelve excepciones ni equivalencias. Conviene definir quién comprobará la operación prevista, registrará el resultado y lo mantendrá actualizado si cambia la misión.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.

PRÁCTICA / MARCO DE DECISIÓN

Antes del próximo compromiso

Una síntesis para armadores, representantes y profesionales a bordo.

1. Describir la misión. Definir cómo, dónde y por quién se utilizará el barco, incluido el equilibrio probable entre uso privado y chárter, sin asumir que un cambio futuro será automático. Registrar qué hará que el armador considere satisfactorio el proyecto.

2. Definir la autoridad. Acordar quién puede decidir dentro de cada límite técnico y financiero e identificar las cuestiones que requieren al armador o su representante. El astillero y los proveedores deben entender el sistema para evitar que un mismo asunto circule por cadenas competidoras.

3. Explicar las consecuencias. Presentar lo observado, su incertidumbre y su efecto práctico. Cuando haya que elegir, describir alternativas creíbles y una recomendación razonada. El registro técnico debe reflejar la decisión tomada.

4. Revisar la intervención futura. En equipos que requieren trabajo periódico, comprobar acceso, aislamiento, desmontaje y retirada. Revisar recorridos de tuberías y cables, condiciones térmicas y consecuencias de modificaciones cercanas. Incluir a quienes mantendrán los sistemas.

5. Relacionar la evidencia con la promesa. Preguntar si una noticia se refiere a un concepto, permiso, botadura, entrega, ensayo o resultado medido. Separar las expectativas del fabricante de los resultados observados. Para una nueva tecnología, fijar el alcance del ensayo y el método de aceptación antes de confiar en un beneficio.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

6. Cerrar la brecha de conocimiento. En la entrega conservar la base técnica, la explicación de los cambios, los registros aplicables y la formación. La siguiente tripulación no debería tener que reconstruir el proyecto a partir de mensajes fragmentados.

Este marco ayuda a conversar y decidir; no es una lista contractual, una norma de certificación ni una afirmación de que un proyecto concreto siguiera estos pasos.

El proyecto debe seguir siendo comprensible después de la reunión.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.

VIDA ÚTIL / DEL WEEKLY A LA EDICIÓN MENSUAL

Una segunda vida empieza en el diseño

Aqua Lares conecta la conversación mensual con una pregunta planteada en W43.



Ilustración conceptual generada con IA. Personas y barcos ficticios; no representa un proyecto real.

ICON registra la conversión del remolcador rompehielos MV GIANT en MY LEGEND durante 2014–2015. El astillero describe una amplia renovación de acero y aluminio y un alargamiento de popa de 3,6 metros; la especificación histórica indica 77,4 metros de eslora. Son datos de la conversión histórica, no de un proyecto terminado en noviembre. [S]

Aqua Expeditions comercializa Aqua Lares para expediciones en África Oriental y el Ártico noruego, con reservas de camarotes individuales y chárter privado. Su ficha indica 30 huéspedes y 15 camarotes. Son la oferta y capacidad descritas por el operador, no una inspección de YEV de los certificados estatutarios vigentes. [T]

La edición W43 utilizó este barco para examinar los horizontes de uso futuro. La intervención anterior de Riccardo defendía considerar cómo podría utilizarse un barco más adelante. Esa perspectiva es coherente con su nueva respuesta de noviembre sobre uso, mantenibilidad y adaptabilidad; las dos conversaciones permanecen diferenciadas.

Un barco puede cumplir misiones muy distintas durante su vida. Pueden cambiar el alojamiento, el modelo de servicio y la zona de operación, mientras que las decisiones estructurales, la disposición de maquinaria y la documentación técnica siguen condicionando las posibilidades.

El registro histórico del astillero y la ficha actual del operador describen etapas diferentes. Sus cifras de alojamiento o tripulación no deben combinarse como una única especificación. Una descripción antigua de clase de hielo tampoco acredita el certificado o permiso de operación actuales.

Este ejemplo no demuestra que todos los yates deban convertirse en barcos de expedición. Explica por qué conviene identificar usos futuros plausibles y preguntar qué decisiones serán caras de revertir. El espacio, los accesos, la redundancia y los registros merecen atención antes de que un operador posterior tenga que adaptarse a ellos. La adaptabilidad puede proteger opciones, pero no garantiza una aprobación futura de chárter, un presupuesto de conversión ni un valor de reventa: dependen del barco, del mercado y de las reglas aplicables en ese momento.

Una misión futura es más fácil de considerar antes de que las decisiones difíciles sean permanentes.

Fuentes identificadas en el texto y detalladas al final de esta edición.

FUENTES / INDUSTRIA

Fuentes de la industria

Fuentes originales y fechas de consulta.

[A] Ferretti Group
resultados de los nueve primeros meses de 2026, 27 de octubre de 2026; tablas no auditadas, páginas 3–7.
Leer la fuente original

[B] Ferretti Group
primer Custom Line Saetta 128' botado el 30 de septiembre; anuncio del 8 de octubre de 2026.
Leer la fuente original

[C] Ferretti Group
autorización en Ancona, 26 de octubre de 2026.
Leer la fuente original

[D] Benetti
expansión en Estados Unidos y proyecto Oasis 36M, 27 de octubre de 2026.
Leer la fuente original

[E] Bering Yachts
colaboración con RMK, 2 de octubre de 2026.
Leer la fuente original

[V] Oficina de Información de Prensa del Gobierno de India
invitación a presentar ofertas para la concesión de la marina de Mumbai, 21 de octubre de 2026.
Leer la fuente original

[F] RMK Yachts
construcción del astillero de Yalova, 7 de febrero de 2026; plan histórico.
Leer la fuente original

[G] Lürssen
comunicado de entrega de NIXIE, 25 de junio de 2026; contexto histórico y viaje inaugural indicado para el 26 de junio.
Leer la fuente original

[H] Damen Yachting
anuncio de refit para Metstrade, 30 de octubre de 2026.
Leer la fuente original

[I] Yacht Refit Asia
actualizaciones de proyectos en Singapur, Tailandia y Vietnam, octubre de 2026; información del contratista.
Leer la fuente original

[J] Feadship
colaboración MXBuster, octubre de 2026; las fechas de la página y del índice de prensa difieren.
Leer la fuente original

La aplicación normativa debe comprobarse para el barco y el instrumento vigente.

FUENTES / OPERACIÓN Y NORMATIVA

Fuentes operativas y normativas

Fuentes originales y fechas de consulta.

[K] Horizon Yachts
presencia europea, 16 de octubre de 2026.
Leer la fuente original

[L] Gulf Craft Group
Omnia Marine en China continental, 5 de octubre; consejo ministerial, 27 de octubre de 2026.
Leer la fuente original

[M] Horizon Yachts
adelanto de FLIBS, 2 de octubre de 2026; programa anunciado, no resultado posterior verificado.
Leer la fuente original

[N] Australian Marine / Superyacht Australia
segunda edición del directorio de varada, refit y mantenimiento; recurso de planificación.
Leer la fuente original

[O] Maritime and Coastguard Agency del Reino Unido
MGN 718 (M+F), actualizada el 3 de septiembre de 2026; sustituye a MIN 729.
Leer la fuente original

[W] NOAA Fisheries
programa de talleres actualizado el 26 de octubre de 2026.
Leer la fuente original

[P] Organización Marítima Internacional
reglas en vigor desde el 1 de enero de 2026, publicadas el 9 de enero de 2026.
Leer la fuente original

[Q] Damen Yachting
anuncio del Explorer Yachts Summit, 3 de noviembre de 2026; evento previsto para el 12 de noviembre.
Leer la fuente original

[R] Superyacht Australia
panorama del sector; las cifras económicas se identifican como proyecciones de un estudio anterior.
Leer la fuente original

[S] ICON Yachts
conversión de MY LEGEND en 2014–2015; configuración histórica.
Leer la fuente original

[T] Aqua Expeditions
perfil operativo de Aqua Lares, 30 huéspedes y 15 camarotes; consultado el 4 de noviembre de 2026.
Leer la fuente original

[U] Organización Marítima Internacional
resolución MSC.538(107), adoptada el 8 de junio de 2023; enmiendas al Código Polar, capítulos 9-1 y 11-1.
Leer la fuente original

La aplicación normativa debe comprobarse para el barco y el instrumento vigente.