

INFORME
DATOS ANALIZADOS
AMARRES Y SUS CONTRATOS
RCRA

COMISIÓN MIXTA AMARRES

SEPTIEMBRE 2025

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	PAG.3
2. SITUACIÓN ACTUAL	PAG.4
3. ANÁLISIS POR MÓDULO	PAG.10
3.1 Metodología de Análisis	
3.2 Evolución del precio por módulo	
3.3 Tendencia General	
3.4 Casos Extremos	
3.5 Comparativa de coste mensual	
3.6 Implicación del Análisis	
3.7 Análisis Histórico	
4. CASO PRÁCTICO	PAG.34
5. ANÁLISIS TARIFAS APLICADAS	PAG.35
5.1 Resumen de Tarifas y su Implicación	
5.2 Observaciones Relevantes	
5.3 Implicaciones para la Gestión	
5.4 Necesidad de Revisión	
6. CONCLUSIÓN	PAG.40

1.INTRODUCCIÓN

En el marco del trabajo de la Comisión Mixta de Amarres, se ha llevado a cabo un análisis detallado de la situación actual de los contratos de amarres del Real Club de Regatas de Alicante. El presente informe tiene como objetivo principal ofrecer una visión estructurada y objetiva de los datos existentes, identificando las tendencias económicas, las prácticas históricas y las posibles distorsiones que afectan al sistema de concesión y explotación de amarres.

A lo largo de los últimos treinta años, el Club ha gestionado centenares de contratos con diferentes socios, adaptando tarifas y condiciones a contextos económicos, sociales y normativos cambiantes. Esto ha dado lugar a una casuística compleja, en la que conviven contratos con precios y condiciones muy diversas, algunos de ellos vigentes desde finales de los años noventa.

El análisis se centra en tres grandes bloques de información:

1. **Clasificación de contratos por periodos y tipo de adjudicación**, identificando cuántos existen actualmente y qué recaudación ha supuesto cada grupo.
2. **Estudio detallado por módulos de amarre**, con el objetivo de conocer el precio medio pagado, el número de contratos en cada franja, y el coste mensual estimado que representa para el socio en función de la duración del contrato.
3. **Revisión del sistema tarifario histórico**, poniendo de manifiesto los efectos de las denominadas “tarifas respetadas” y su impacto económico comparativo entre socios antiguos y nuevos.

Este informe no solo presenta cifras, sino que trata de contextualizarlas y facilitar la toma de decisiones por parte de la Comisión. Los datos revelan una evolución desigual en los precios, con periodos de bonanza, crisis, y recuperación, y con notables diferencias de trato entre socios según la fecha de firma de sus contratos.

El informe ha sido coordinado por **Carlos Paternina Die**, con el objetivo de dotar al Club de una base sólida de información que sirva para tomar decisiones fundamentadas de cara a futuros procesos de adjudicación, revisión tarifaria o posibles regularizaciones.

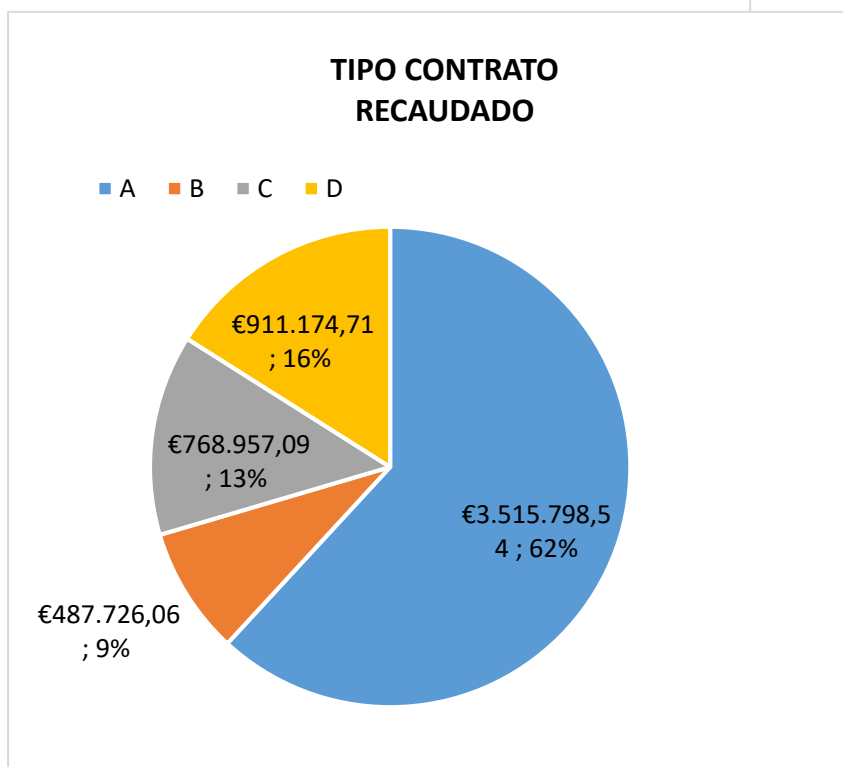
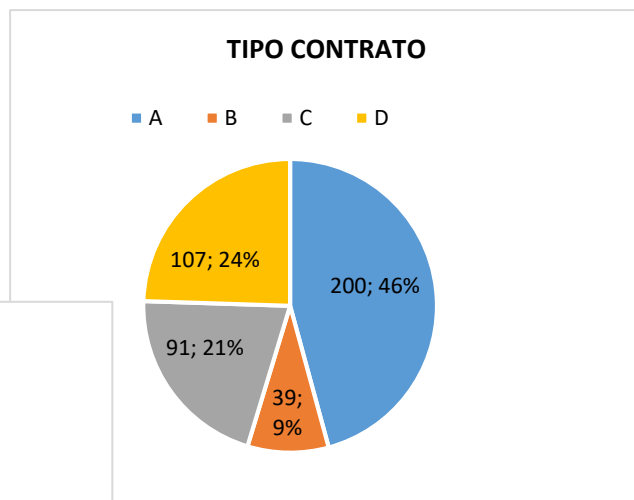
En las páginas siguientes se desarrollan todos los datos y conclusiones de forma estructurada y accesible.

2. SITUACIÓN ACTUAL

A fecha de **septiembre de 2025**, el Real Club de Regatas de Alicante cuenta con un total de **437 contratos de amarres activos**. Estos contratos se encuentran organizados en cuatro categorías principales, según el periodo temporal en el que fueron firmados y las condiciones económicas y jurídicas aplicables en cada etapa.

Clasificados en los 4 tipos de contrato:

TIPO CONTRATO	AÑOS	TOTALES
A	1997-2012	200
B	2013-2019	39
C	2020-2023	91
D	2024	107
		437



Implicaciones clave

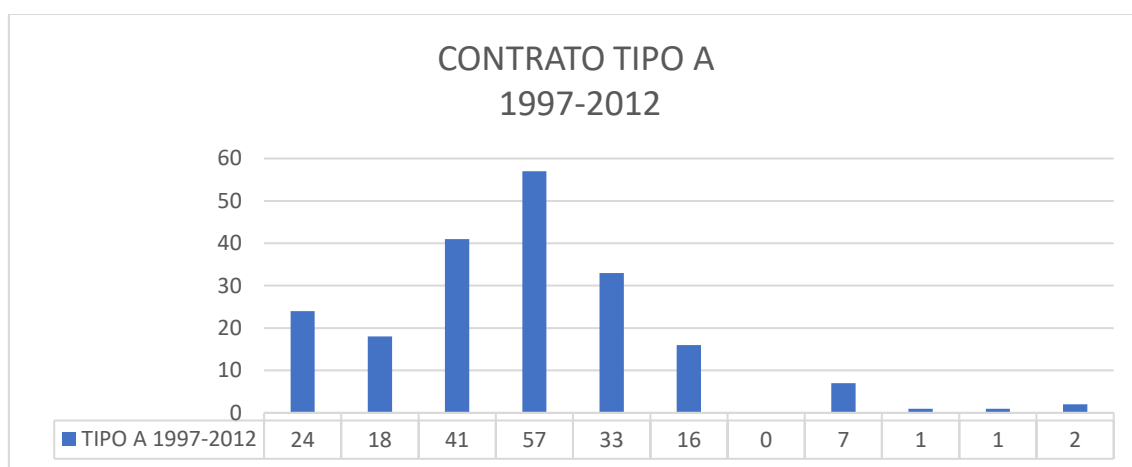
- La **alta proporción de contratos tipo A** implica que una parte relevante de los amarres sigue bajo condiciones económicas muy ventajosas, muchas de ellas firmadas hace más de dos décadas.
- Los **contratos más recientes (tipo D)** reflejan precios de mercado más realistas, pero también suponen un mayor coste por mes de disfrute, dada la menor duración restante hasta el fin de la concesión.
- Este desequilibrio plantea un **reto de equidad entre socios**, y una necesidad de analizar a fondo la viabilidad futura del sistema actual de adjudicación y tarifas.

Este punto establece el punto de partida para el resto del informe, donde se profundizará en el análisis económico de cada módulo y en las diferencias entre las tarifas aplicadas en cada periodo:

Tipo A (1997–2012):

Son los contratos más antiguos, muchos de los cuales aún siguen vigentes gracias a la concesión de largos plazos de disfrute. Destacan por haber sido firmados bajo condiciones especialmente favorables, tanto en precio como en duración. Representan casi la **mitad del total de contratos activos** y recogen una importante cantidad de situaciones con tarifas históricas respetadas.

Del contrato TIPO A 199-2025, de los cuales en total recaudados 3.515.798,54 €



MODULOS 2,5 | 3 | 3,5 | 4 | 4,5 | 5 | 5,5 | 6 | 6,7 | 7 | 7,5 |

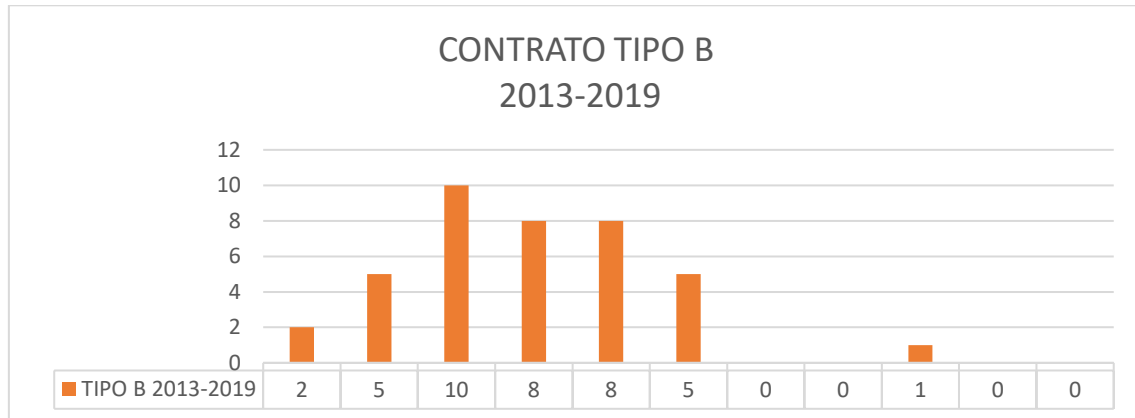
- Representan el mayor volumen de recaudación (más del 60 % del total).
- Se firmaron en periodos de mayor duración y bajo tarifas iniciales muy favorables para los socios.
- Muchos de estos contratos incluyen beneficios acumulativos por "respeto de tarifas", que se analizan en profundidad más adelante.

Tipo B (2013–2019):

Corresponden a un periodo de estabilización tras la crisis económica. Se aprecia una cierta normalización de precios, aunque aún con condiciones dispares en comparación con las generaciones anteriores. Representan una minoría dentro del total.

Del contrato TIPO B 2013-2019, de los cuales en total recaudados

487.726,06 €



MODULOS 2,5 | 3 | 3,5 | 4 | 4,5 | 5 | 5,5 | 6 | 6,7 | 7 | 7,5 |

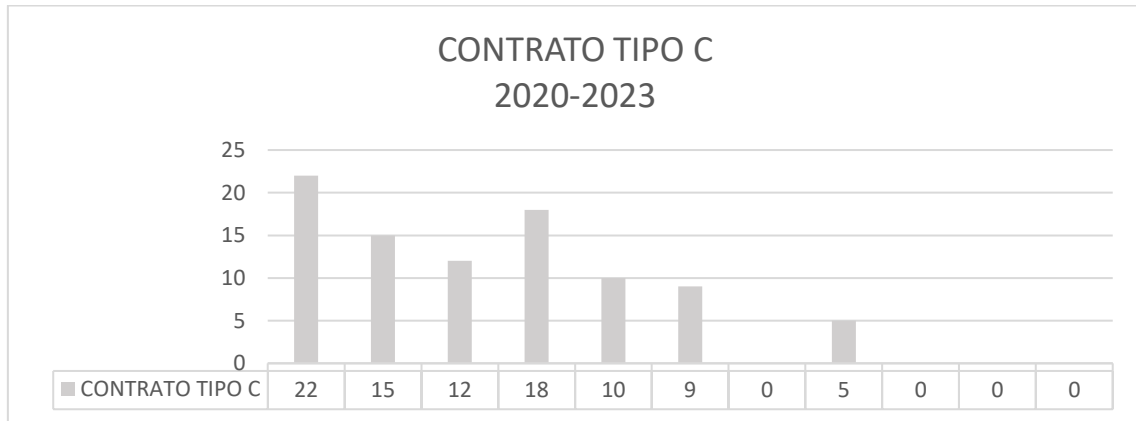
- Disminución notable en el volumen de ingresos respecto al periodo anterior.
- Etapa marcada por la resaca de la crisis económica de 2008 y una ralentización en la actividad contractual.
- La duración de los contratos tiende a reducirse, al igual que la intensidad de compra por parte de los socios.

Tipo C (2020–2023):

Agrupan los contratos firmados durante un periodo reciente de reactivación económica. En ellos ya se empieza a ver una actualización significativa de precios y una reducción de plazos. Son más homogéneos y alineados con los valores actuales de mercado.

Del contrato TIPO C 2020-2023, de los cuales en total recaudados

768.957,09 €



MODULOS 2,5 | 3 | 3,5 | 4 | 4,5 | 5 | 5,5 | 6 | 6,7 | 7 | 7,5 |

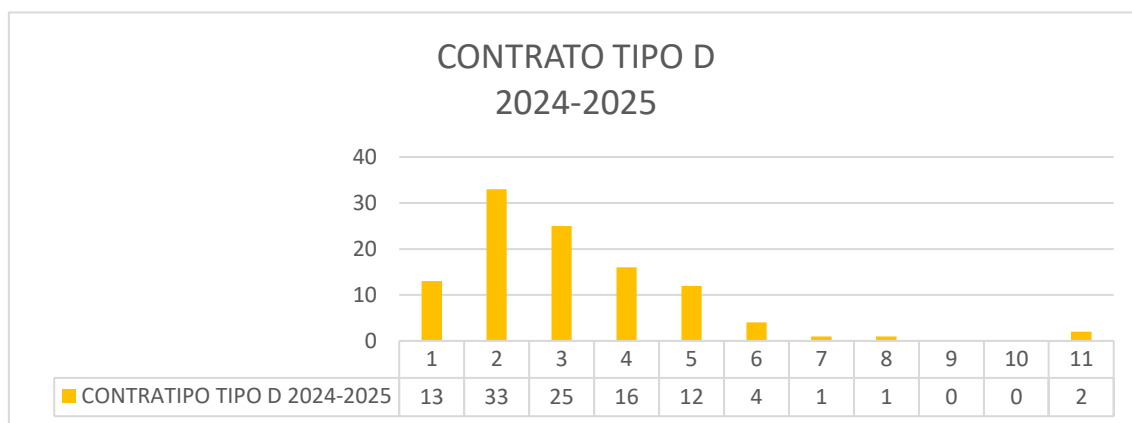
- Reflejan una reactivación del interés por adquirir derechos de uso, ya con precios más actualizados.
- Se observa una tendencia al alza tanto en recaudación media por contrato como en número de adjudicaciones.

Tipo D (2024):

Incluye los contratos más recientes, firmados con posterioridad a la ampliación de concesión. Se caracterizan por tener **precios más altos** y **duraciones más cortas**, lo que eleva notablemente el **coste mensual efectivo para el socio**. Estos contratos son fundamentales para entender la situación actual y proyectar futuras decisiones

Del contrato TIPO D 2023-2024, de los cuales en total recaudados

911.174,71 €



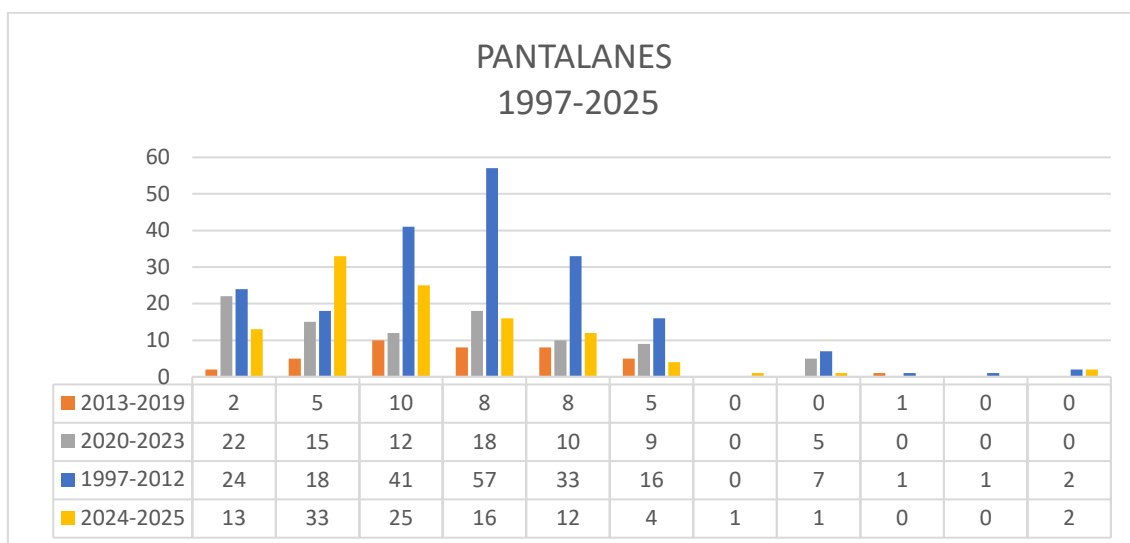
MODULOS 2,5 | 3 | 3,5 | 4 | 4,5 | 5 | 5,5 | 6 | 6,7 | 7 | 7,5 |

-A pesar de ser el grupo más reciente, ya supera los 900.000 € en recaudación total.

-Esto se debe al aumento sustancial de precios por módulo y a la actualización de las condiciones conforme al valor real de mercado y a la prolongación de la concesión hasta 2030.

-Son contratos de menor duración (5 a 6 años), lo que eleva el coste mensual y plantea un nuevo paradigma de valor percibido por el socio.

RESUMEN DE TIPOS DE CONTRATO CON SUS MÓDULOS



MÓDULOS 2,5 | 3 | 3,5 | 4 | 4,5 | 5 | 5,5 | 6 | 6,7 | 7 | 7,5 |

Conclusiones parciales

- La estructura actual de recaudación está **altamente concentrada en contratos históricos**, que no reflejan el valor actual del activo.
- Los contratos recientes (C y D) están aportando proporcionalmente **más ingresos por unidad** en plazos más cortos.
- Esta disparidad entre periodos refuerza la necesidad de revisar las políticas de adjudicación, tarifas y duración, buscando una **estructura más equitativa, sostenible y alineada con los objetivos financieros y sociales del Club**.

En el siguiente apartado se analiza en detalle cómo varía el precio de adquisición según el **tamaño del módulo** y el periodo contractual, así como el impacto económico mensual estimado para el socio.

3. ANÁLISIS POR MÓDULO

Uno de los ejes clave del informe es el análisis económico y comparativo del precio de adquisición de los amarres en función del **tamaño del módulo** y del **periodo en que fue firmado el contrato**. Esta sección permite comprender cómo han evolucionado los precios, qué diferencias existen entre generaciones de socios, y cuál es el **coste real mensual estimado** que representa el derecho de uso de cada amarre en relación con la duración restante del contrato.

3.1 Metodología del análisis

Para cada módulo, se han evaluado los siguientes parámetros:

- **Número total de contratos firmados**, desglosados por periodo (Tipo A, B, C, D).
- **Importe total recaudado** por módulo.
- **Precio medio por módulo** (suma total / número de contratos).
- **Coste mensual estimado** desde el momento de firma hasta el final del contrato (generalmente 2027 o 2030), lo que permite comparar el “precio real por uso” entre generaciones.

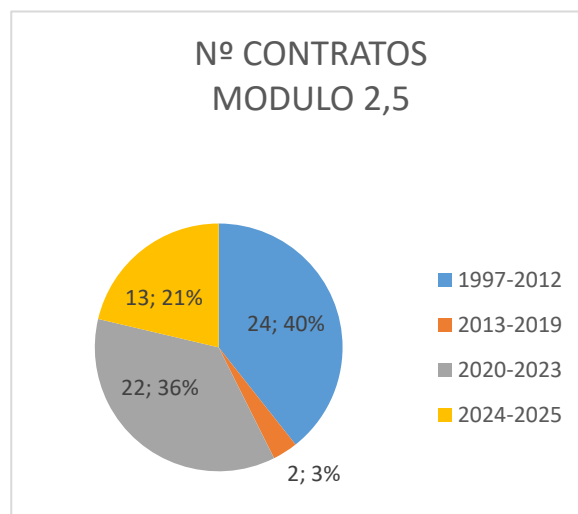
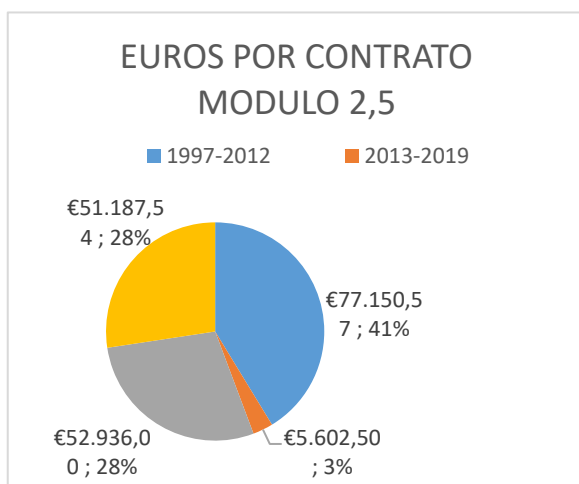
Esta información permite visualizar claramente cómo un mismo módulo ha podido costar al socio **entre 5 y 10 veces más**, dependiendo del momento de adquisición y del marco tarifario aplicable.

3.2 Evolución del precio por módulo:

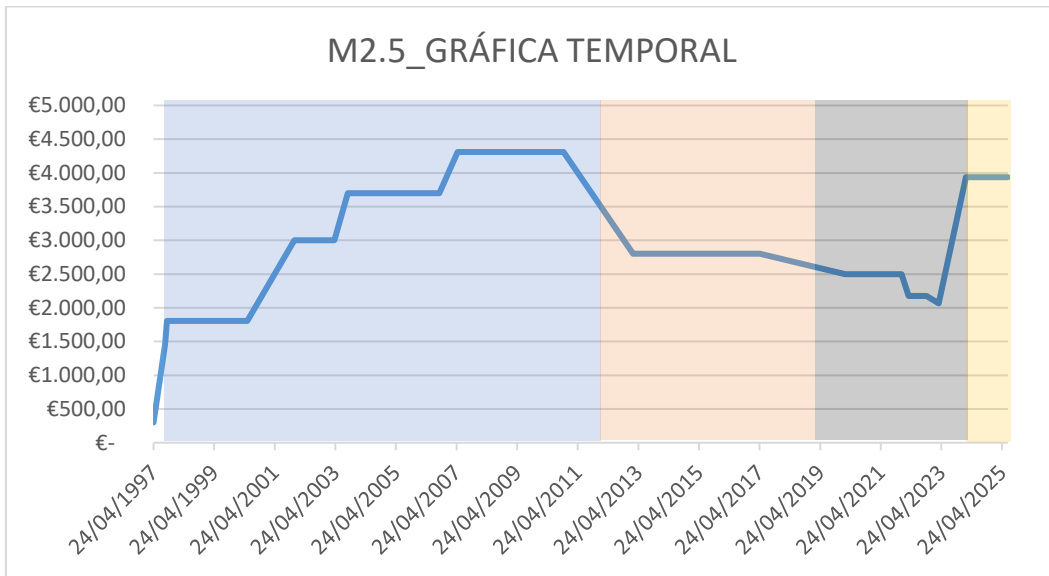
MÓDULO 2,5

CONTRATO	MODULO 2,5	EUROS	€ MODULO MEDIO	€/MES hasta FIN
1997-2012	24	77.150,57 €	€	3.214,61 12,86 €
2013-2019	2	5.602,50 €	€	2.801,25 20,44 €
2020-2023	22	52.936,00 €	€	2.406,18 40,80 €
2024-2025	13	51.187,54 €	€	3.937,50 65,54 €
TOTALES	61	186.876,61 €		

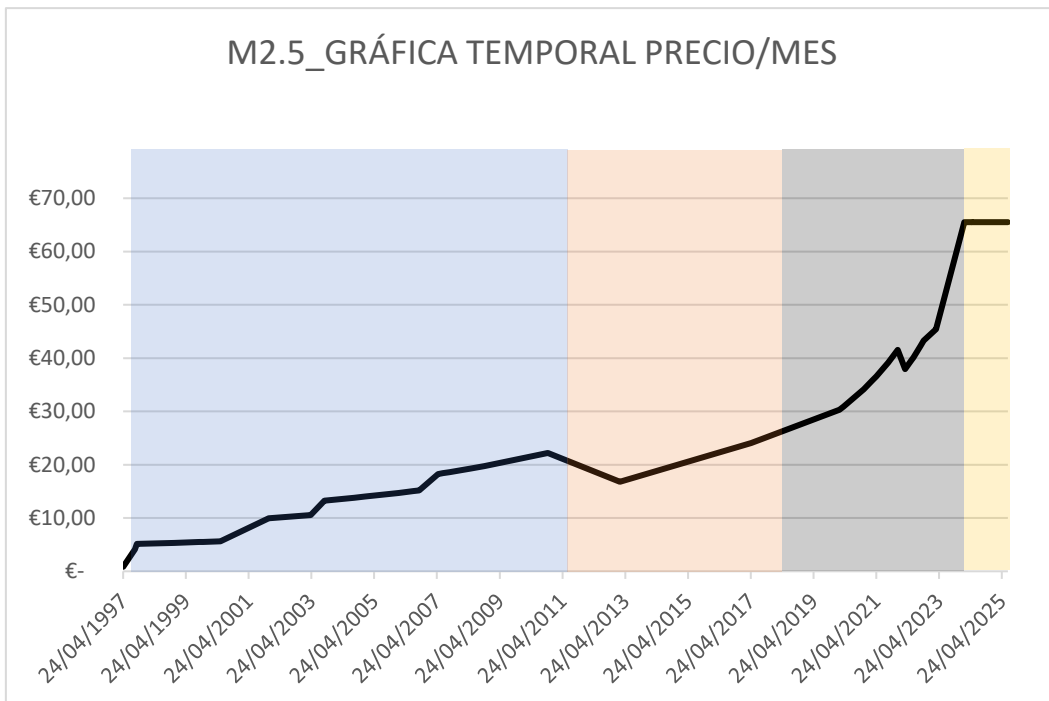
"La última columna muestra el coste mensual estimado del amarre, calculado desde la fecha de adquisición del contrato hasta la finalización de la concesión. Por ejemplo, en un contrato firmado en 1997, el importe total pagado se ha dividido entre los meses comprendidos hasta 2027, lo que permite conocer el precio medio que el socio ha abonado por mes de disfrute del amarre."



En esta gráfica se refleja la variación temporal de los precios/módulo en el tiempo:

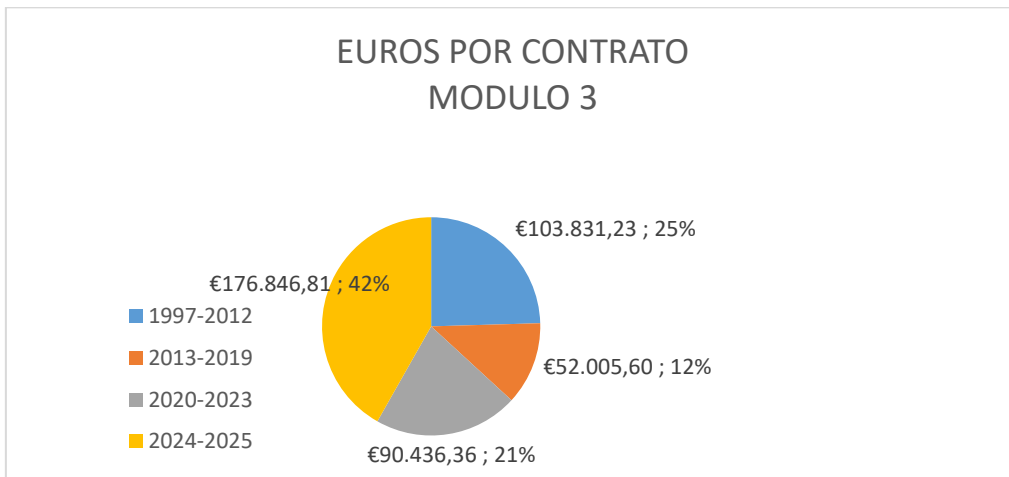
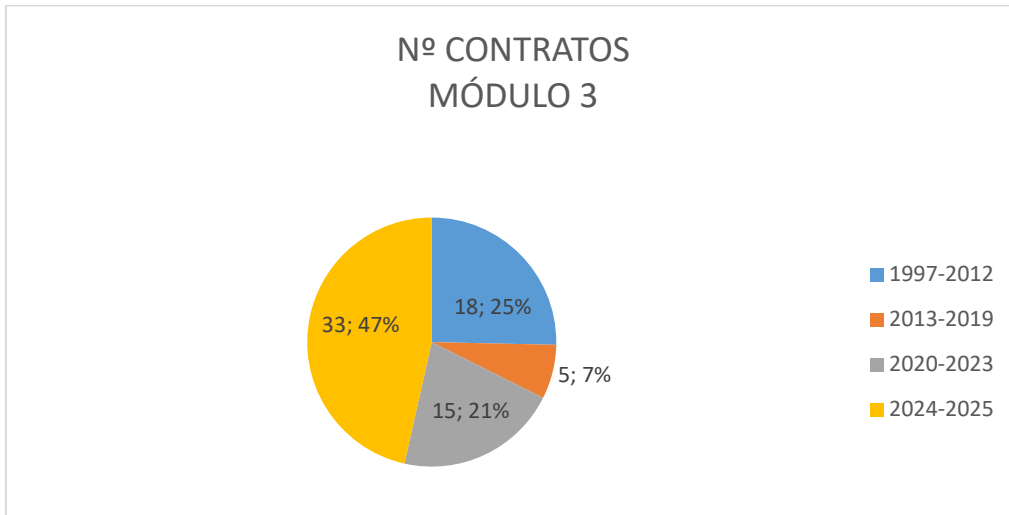


En esta gráfica se refleja la variación temporal del precio de coste mensual repartido en la duración del contrato:

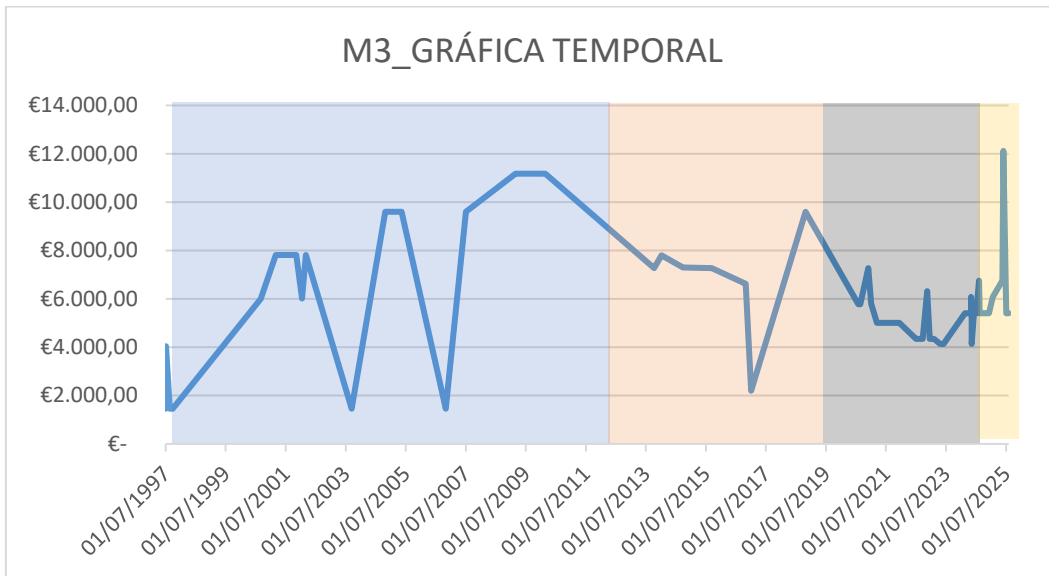


MODULO 3

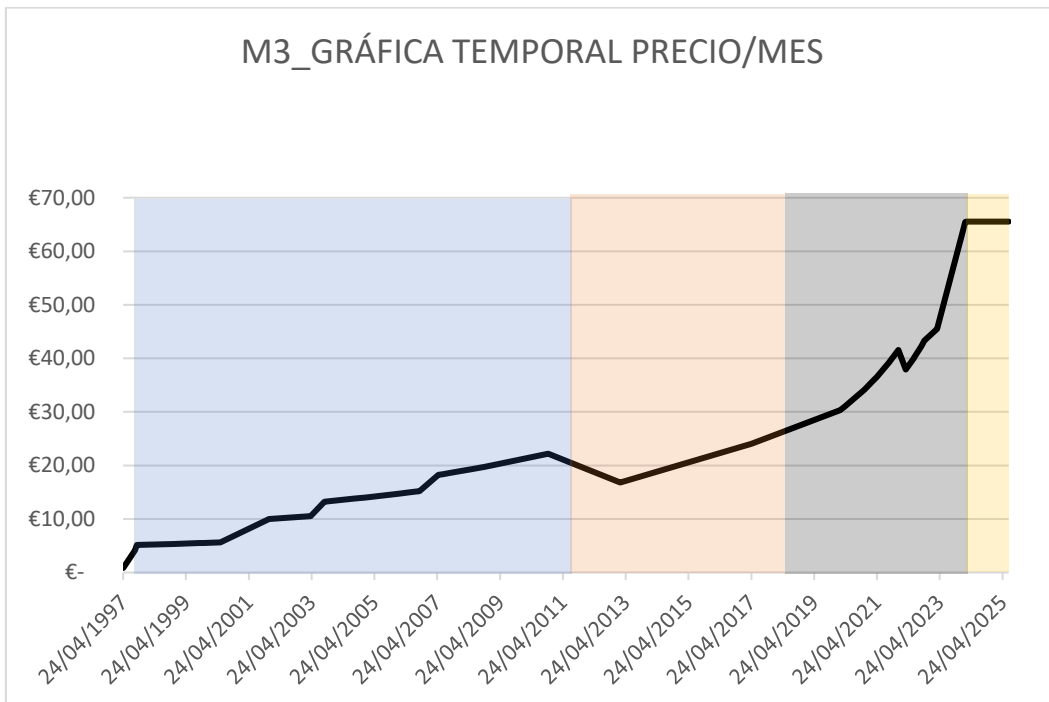
CONTRATO	MODULO 3	EUROS	PRECIO MODULO MEDIO	€/MES 2027
1997-2012	18	103.831,23 €	5.768,40 €	20,68 €
2013-2019	5	52.005,60 €	10.401,12 €	52,07 €
2020-2023	15	90.436,36 €	6.029,09 €	68,36 €
2024-2025	33	176.846,81 €	5.358,99 €	93,54 €
	71	423.120,00 €		



En esta gráfica se refleja la variación temporal de los precios/módulo en el tiempo:



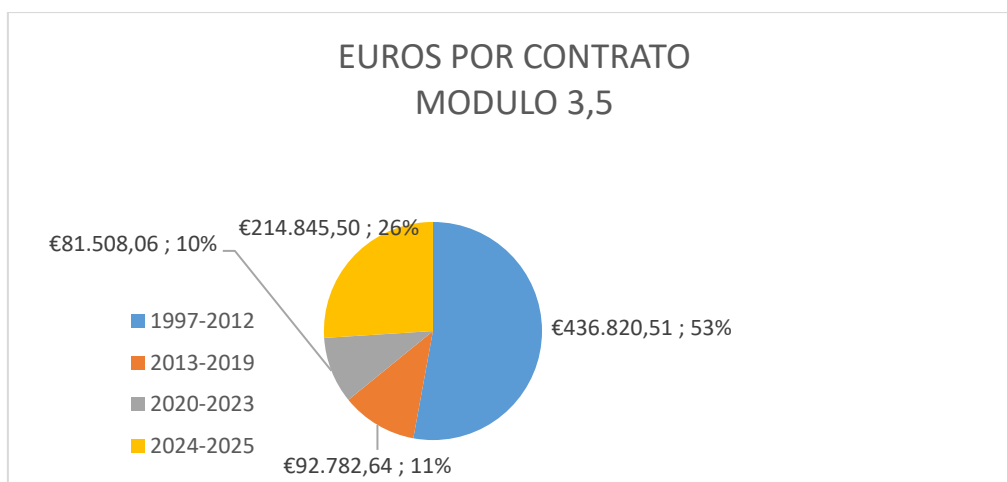
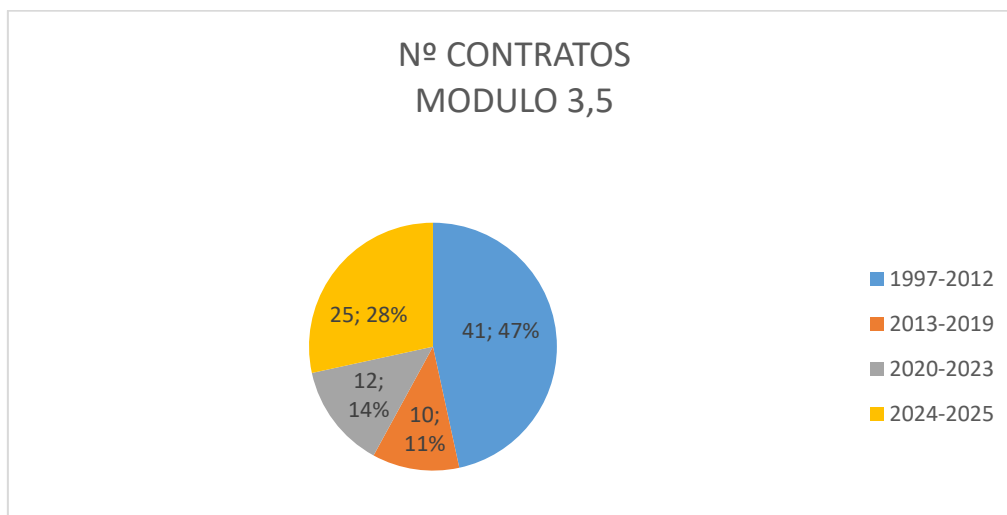
En esta gráfica se refleja la variación temporal del precio de coste mensual repartido en la duración del contrato:



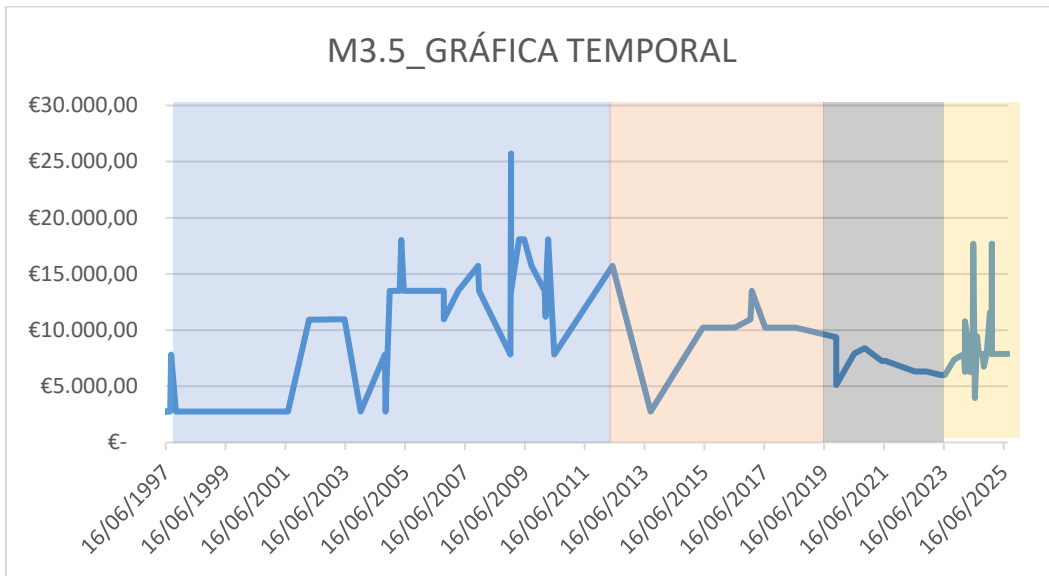
MODULO 3,5

CONTRATO	MODULO 3,5	EUROS	PRECIO MODULO MEDIO	€/MES 2027
1997-2012		41 436.820,51 €	10.654,16 €	45,02 €
2013-2019		10 92.782,64 €	9.278,26 €	81,21 €
2020-2023		12 81.508,06 €	6.792,34 €	127,04 €
2024-2025		25 214.845,50 €	8.593,82 €	120,20 €
		88 825.956,71 €		

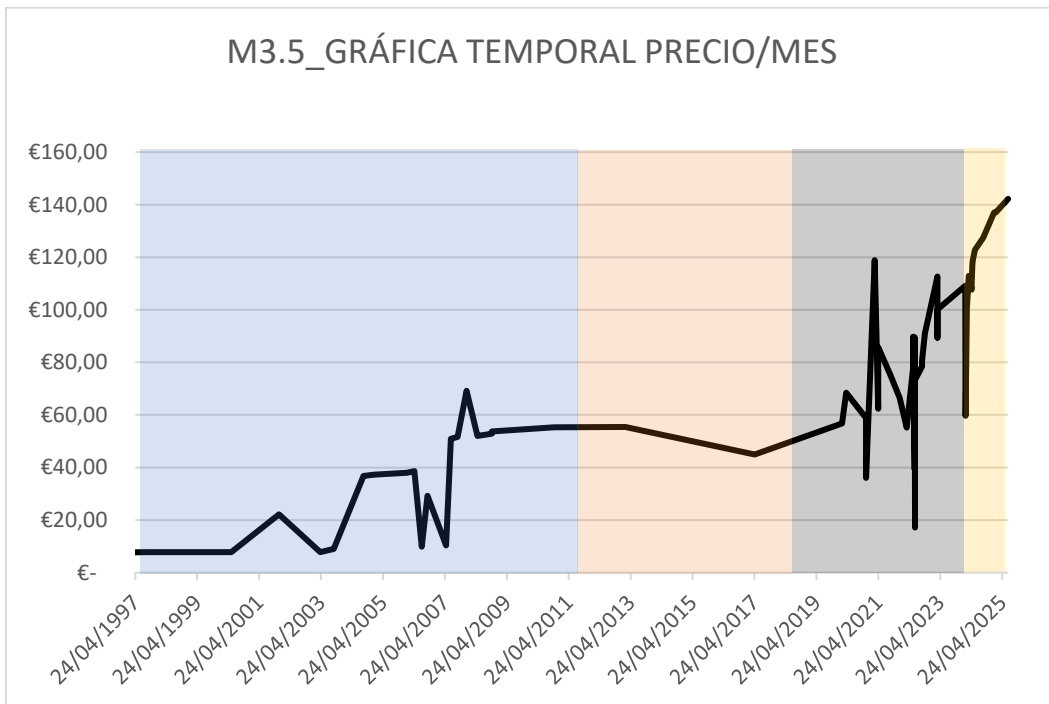
En la última columna se aprecia el precio de coste desde su compra hasta el fin del contrato:



En esta gráfica se refleja la variación temporal de los precios/módulo en el tiempo:



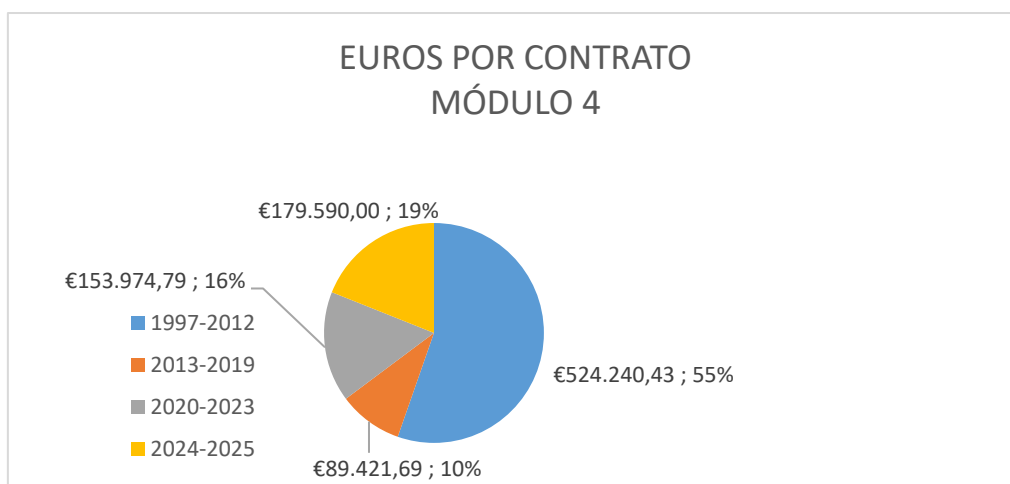
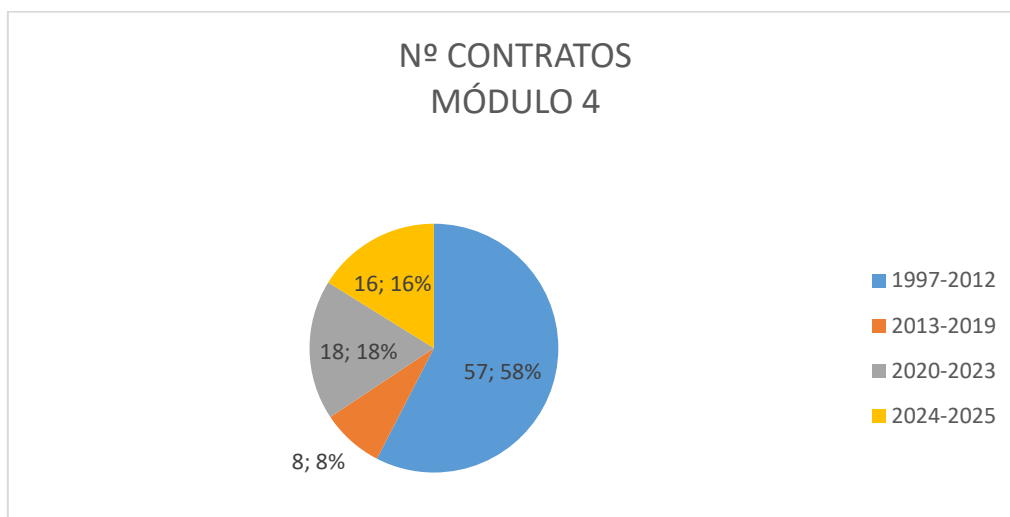
En esta gráfica se refleja la variación temporal del precio de coste mensual repartido en la duración del contrato:



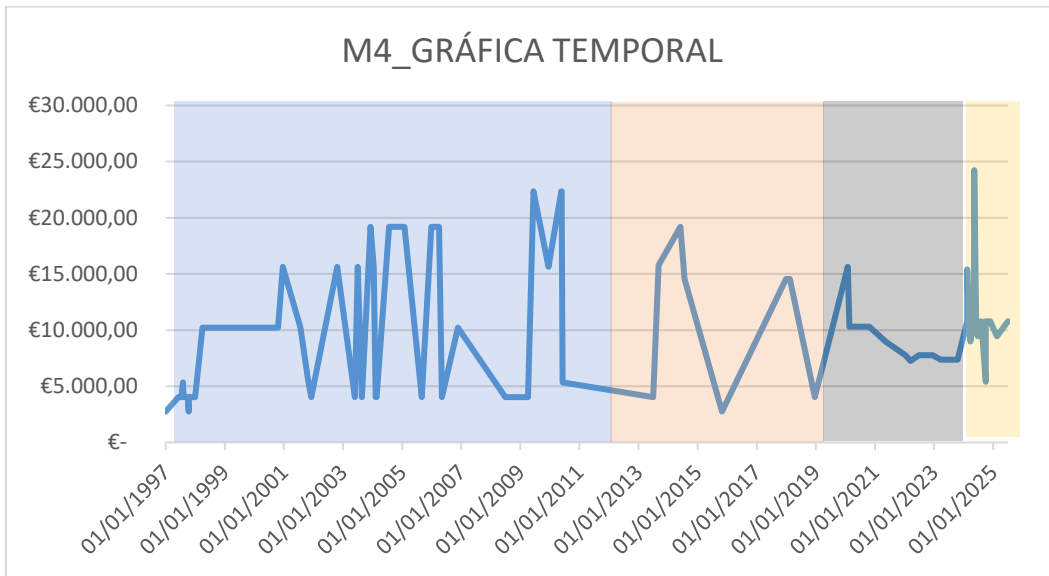
MODULO 4

CONTRATO	MODULO 4	EUROS	PRECIO MODULO MEDIO	€/MES FIN
1997-2012	57	524.240,43 €	9.197,20 €	34,26 €
2013-2019	8	89.421,69 €	11.177,71 €	85,07 €
2020-2023	18	153.974,79 €	8.554,16 €	150,98 €
2024-2025	16	179.590,00 €	11.224,38 €	162,07 €
	99	947.226,91 €		

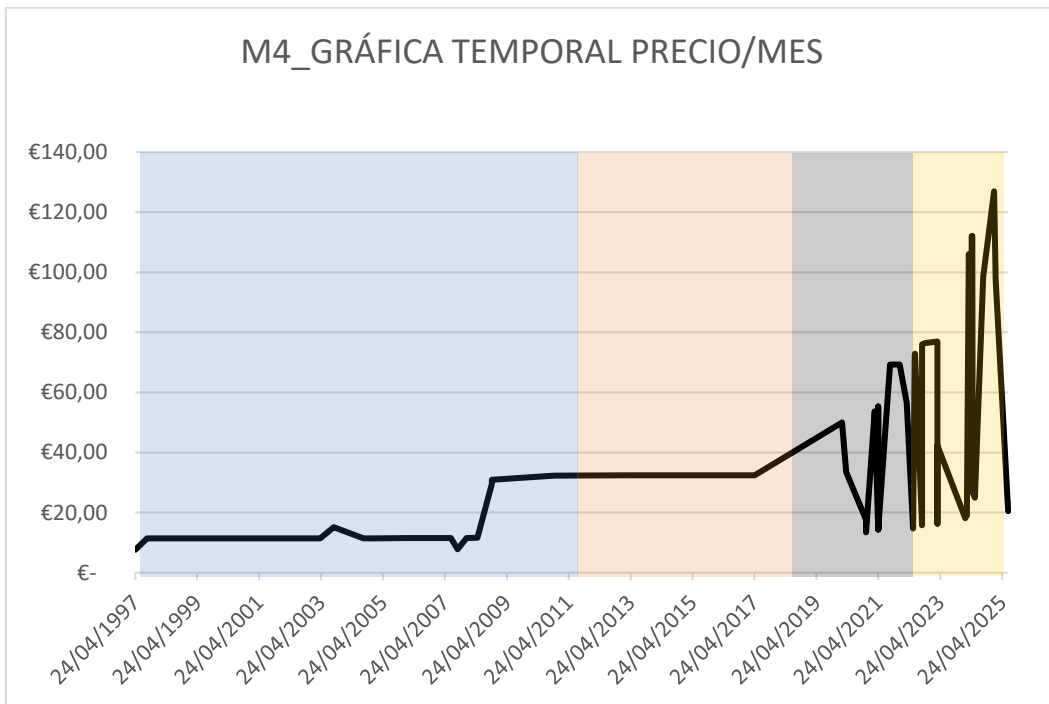
En la última columna se aprecia el precio de coste desde su compra hasta el fin del contrato:



En esta gráfica se refleja la variación temporal de los precios/módulo en el tiempo:

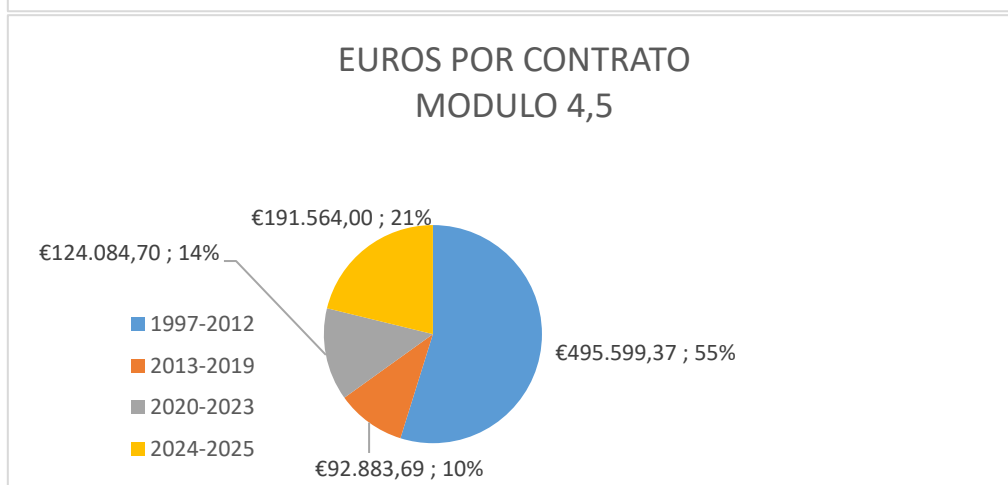
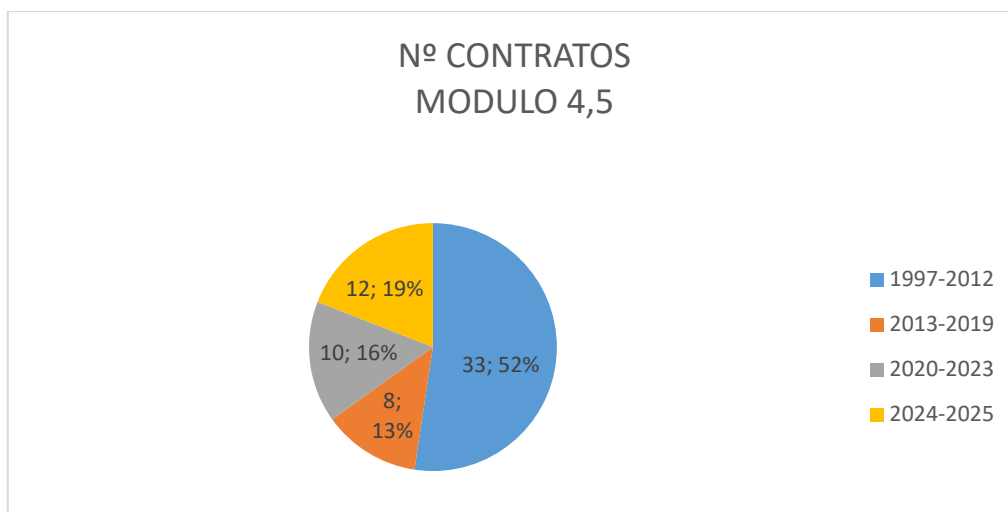


En esta gráfica se refleja la variación temporal del precio de coste mensual repartido en la duración del contrato:

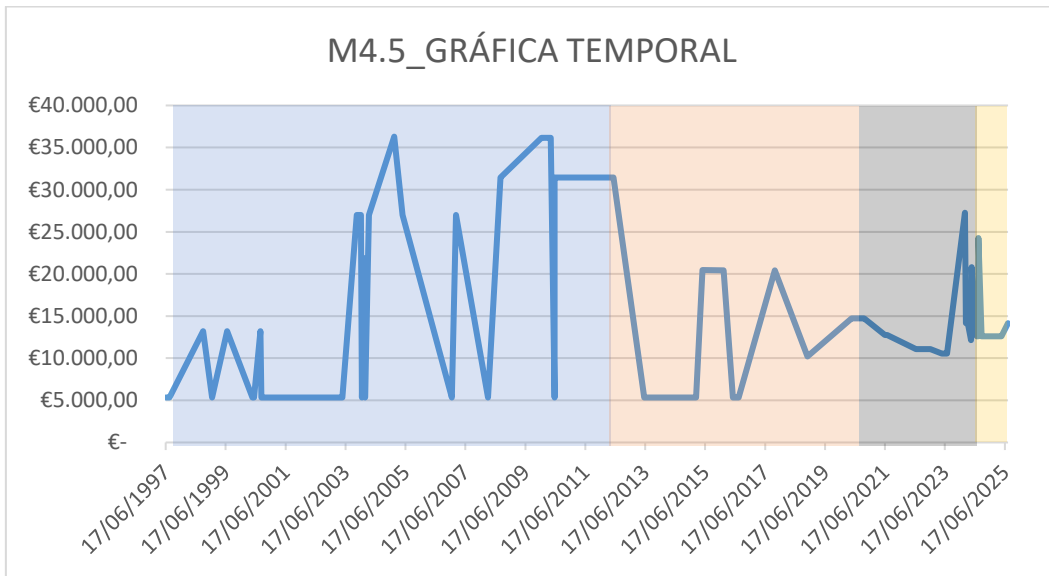


MODULO 4,5

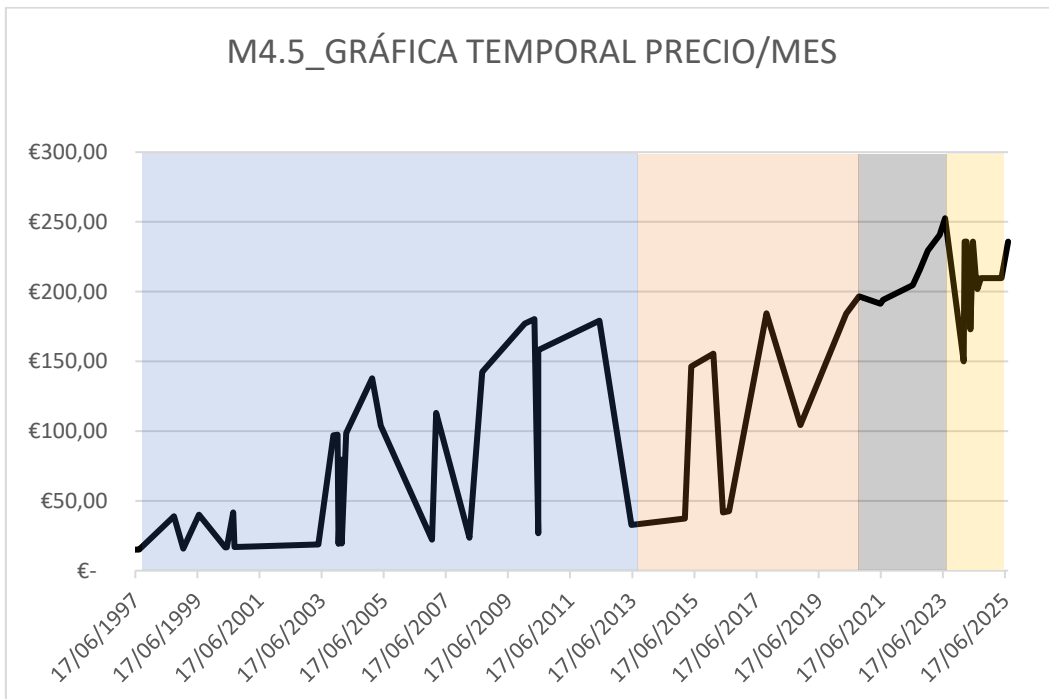
CONTRATO	MODULO 4,5	EUROS	PRECIO MODULO MEDIO	€/MES HASTA FIN
1997-2012	33	495.599,37 €	15.018,16 €	60,73 €
2013-2019	8	92.883,69 €	11.610,46 €	93,16 €
2020-2023	10	124.084,70 €	12.408,47 €	210,59 €
2024-2025	12	191.564,00 €	15.963,67 €	209,17 €
	63	904.131,76 €		



En esta gráfica se refleja la variación temporal de los precios/módulo en el tiempo:



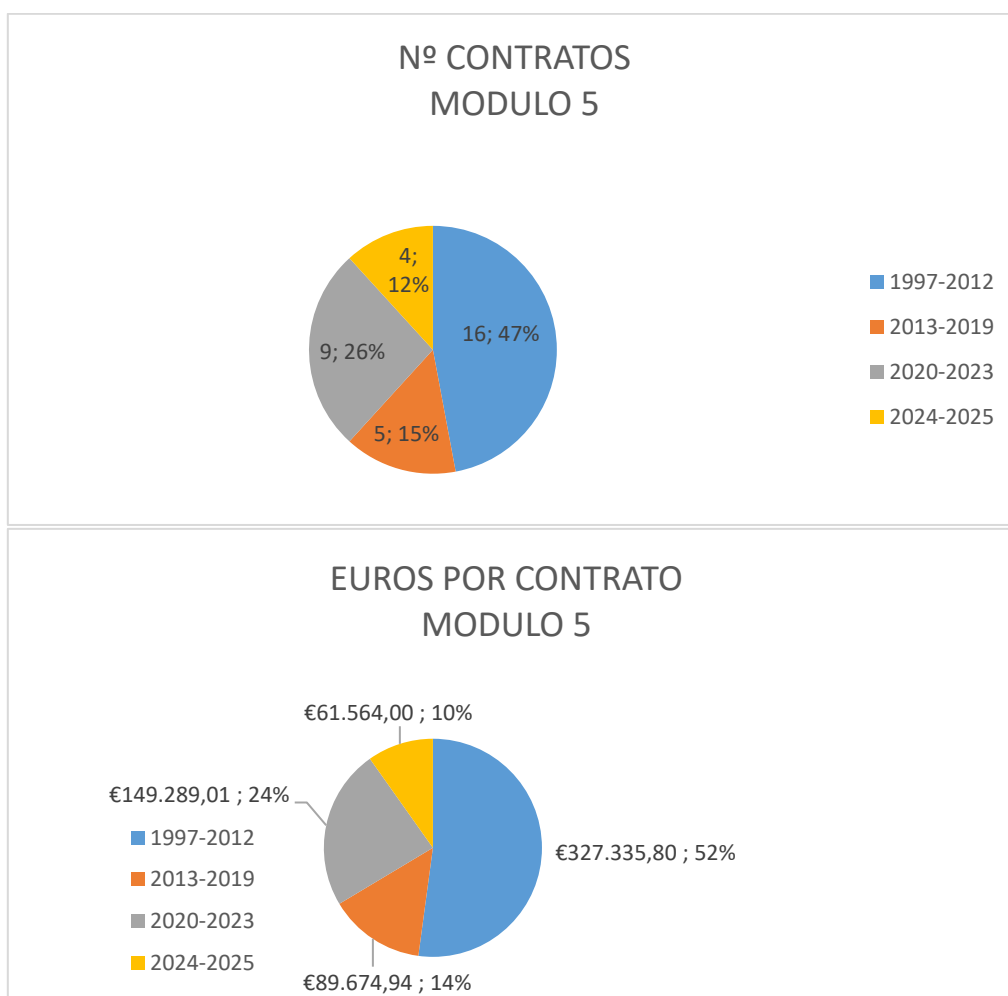
En esta gráfica se refleja la variación temporal del precio de coste mensual repartido en la duración del contrato:



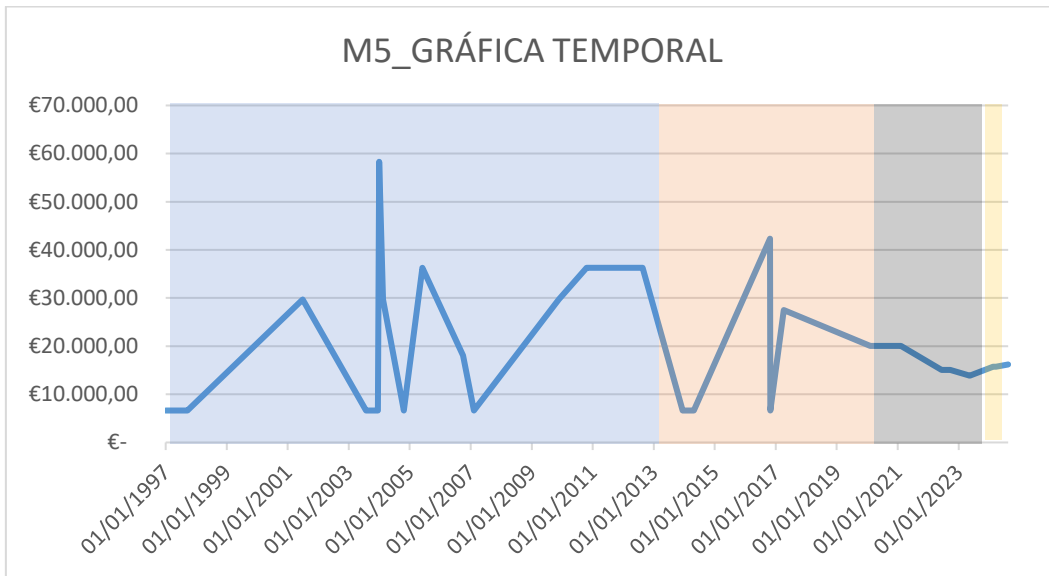
MODULO 5

CONTRATO	MODULO 5	EUROS	PRECIO MODULO MEDIO	€/MES HASTA FIN
1997-2012	16	327.335,80 €	20.458,49 €	84,10 €
2013-2019	5	89.674,94 €	17.934,99 €	144,08 €
2020-2023	9	149.289,01 €	16.587,67 €	279,78 €
2024-2025	4	61.564,00 €	15.391,00 €	277,62 €
	34	627.863,75 €		

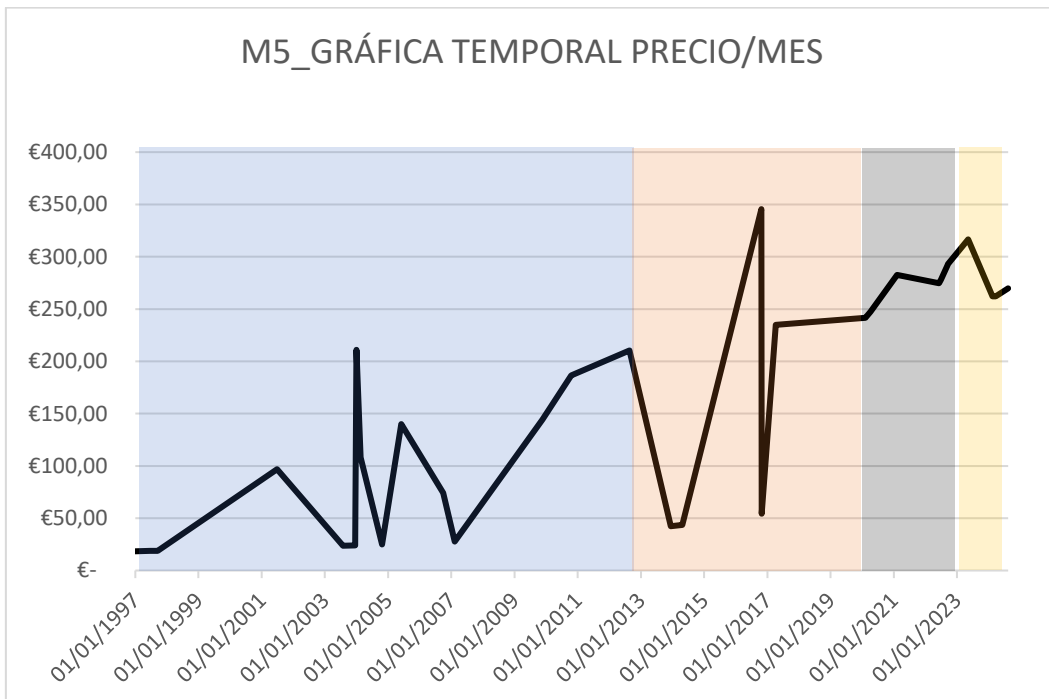
En la última columna se aprecia el precio de coste desde su compra hasta el fin del contrato:



En esta gráfica se refleja la variación temporal de los precios/módulo en el tiempo:



En esta gráfica se refleja la variación temporal del precio de coste mensual repartido en la duración del contrato:



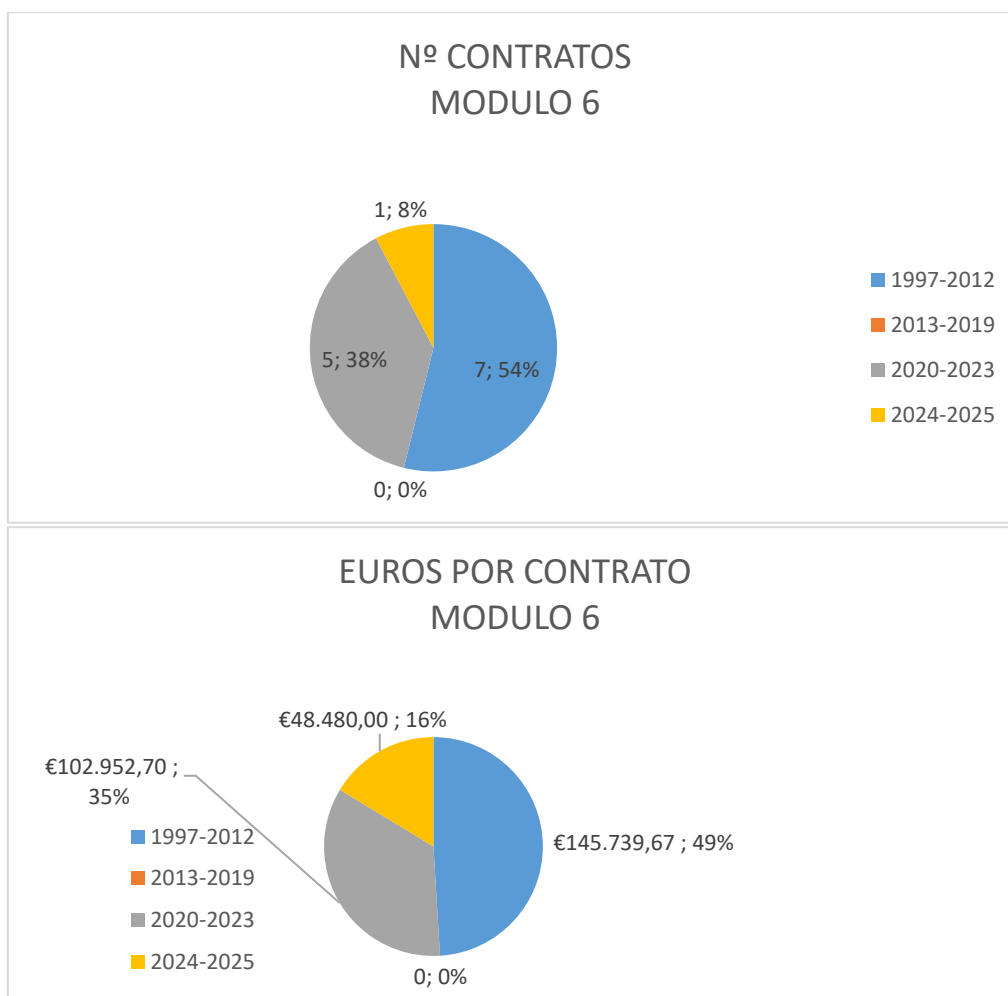
MODULO 5,5

CONTRATO	MODULO 5,5	EUROS	PRECIO MODULO MEDIO	€/MES 2027
1997-2012	0	- €	- €	- €
2013-2019	0	- €	- €	- €
2020-2023	0	- €	- €	- €
2024-2025	1	33.838,67 €	33.838,67 €	281,63 €
	1	33.838,67 €		

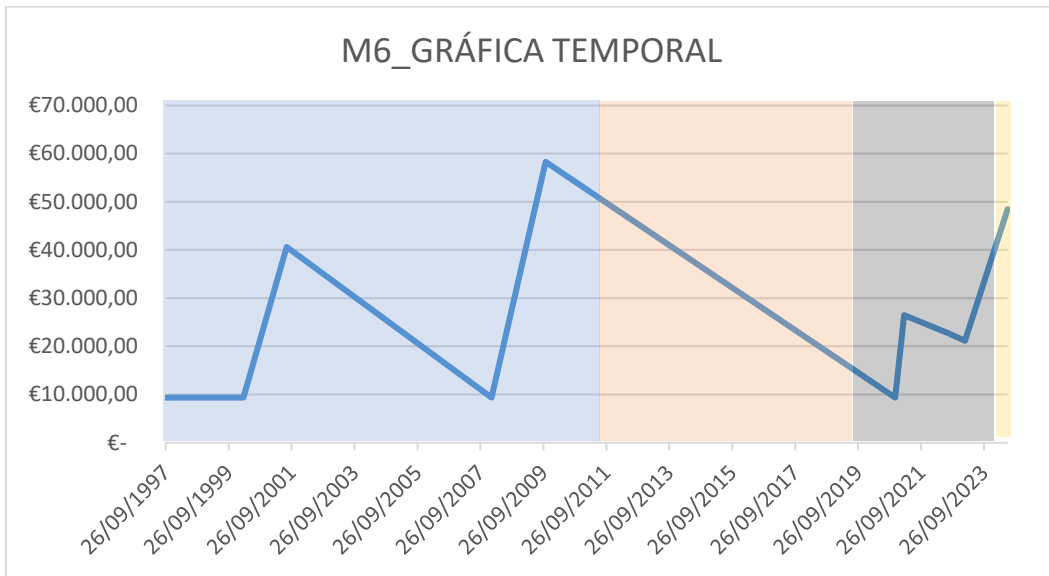
MODULO 6

CONTRATO	MODULO 6	EUROS	PRECIO MODULO MEDIO	€/MES 2027
1997-2012	7	145.739,67 €	20.819,95 €	81,01 €
2013-2019	0	0	- €	- €
2020-2023	5	102.952,70 €	20.590,54 €	361,95 €
2024-2025	1	48.480,00 €	48.480,00 €	273,29 €
	13	297.172,37 €		

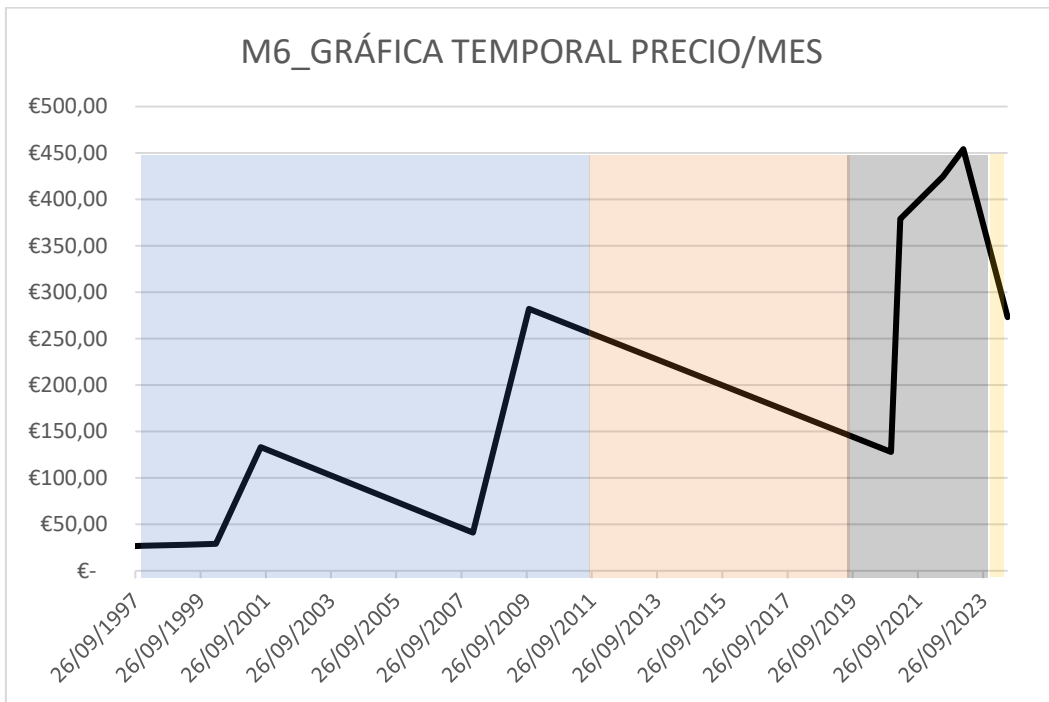
En la última columna se aprecia el precio de coste desde su compra hasta el fin del contrato:



En esta gráfica se refleja la variación temporal de los precios/módulo en el tiempo:



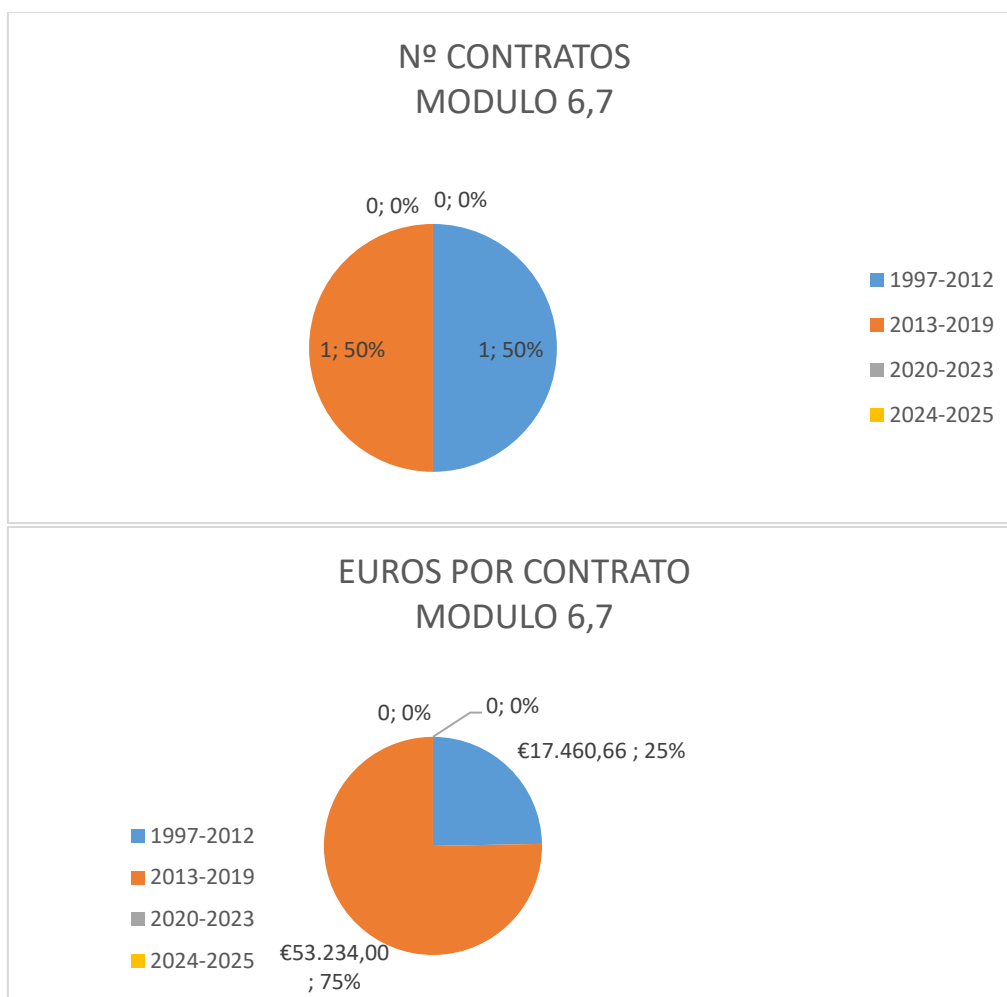
En esta gráfica se refleja la variación temporal del precio de coste mensual repartido en la duración del contrato:



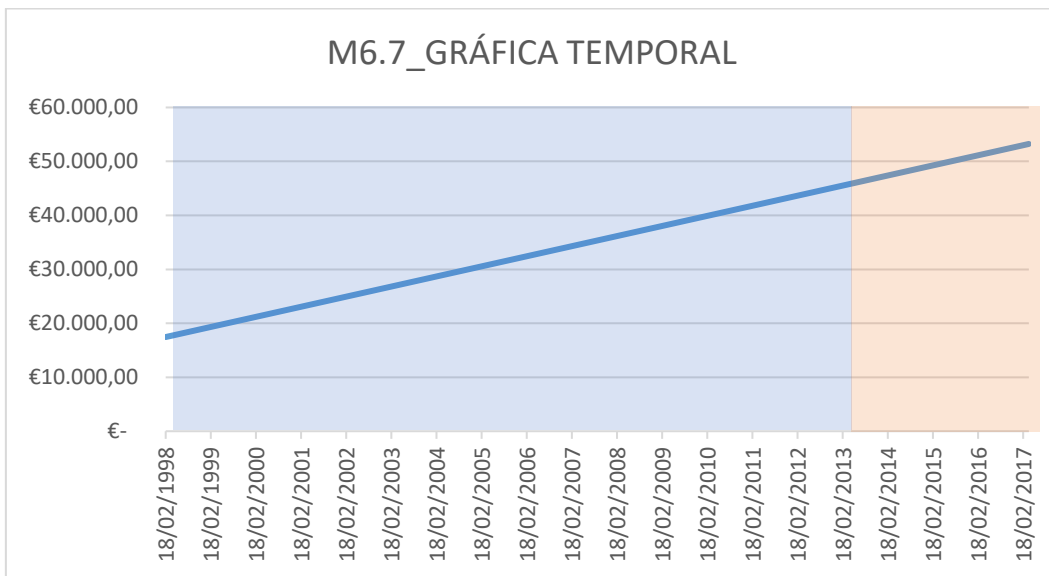
MODULO 6,7

CONTRATO	MODULO 6,7	EUROS
1997-2012	1	17.460,66 €
2013-2019	1	53.234,00 €
2020-2023	0	0
2024-2025	0	0
	2	70.694,66 €

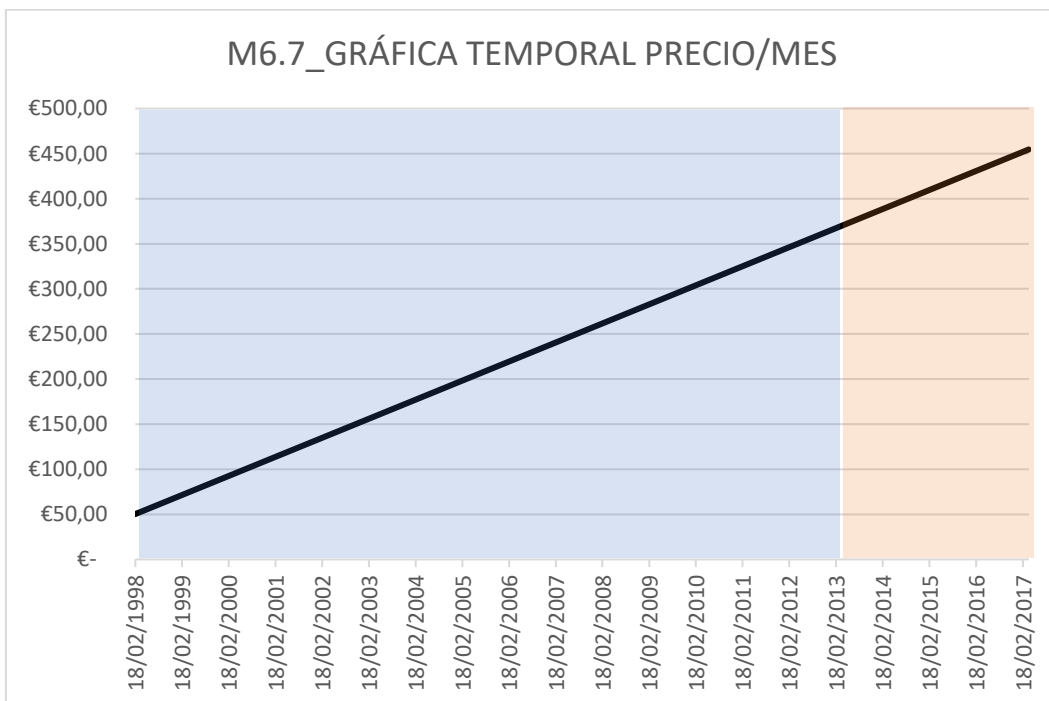
En la última columna se aprecia el precio de coste desde su compra hasta el fin del contrato:



En esta gráfica se refleja la variación temporal de los precios/módulo en el tiempo:



En esta gráfica se refleja la variación temporal del precio de coste mensual repartido en la duración del contrato:



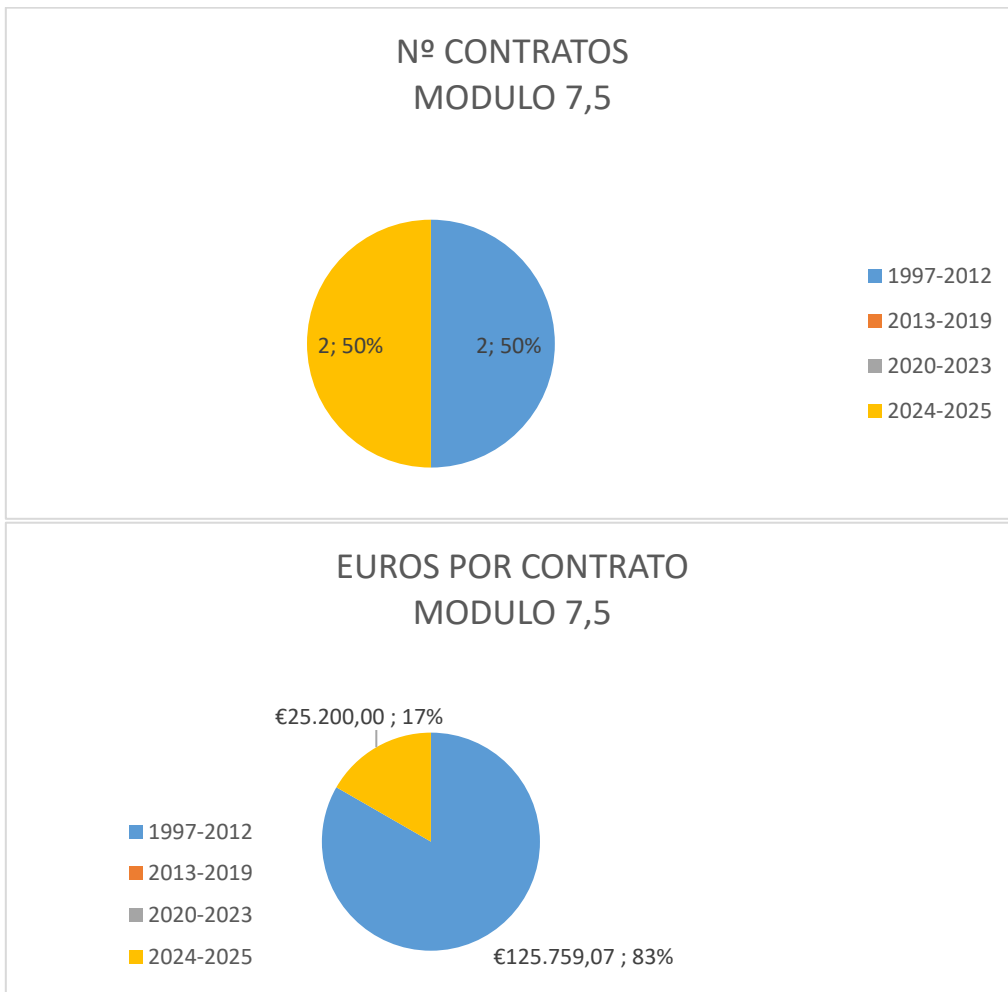
MODULO 7

CONTRATO	MODULO 7	EUROS
1997-2012	1	33.656,68 €
2013-2019		
2020-2023		
2024-2025		
	1	33.656,68 €

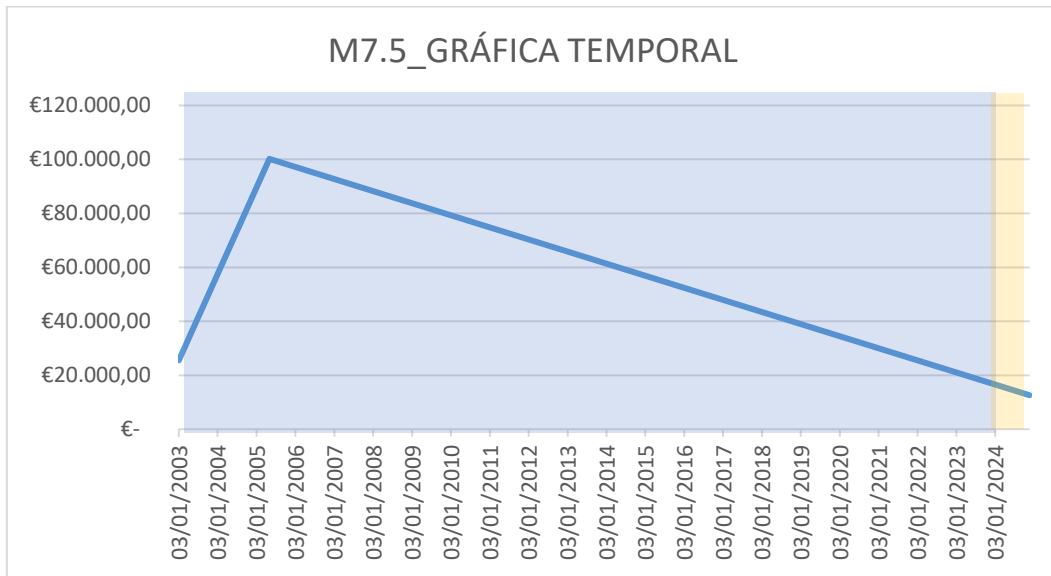
MODULO 7,5

CONTRATO	MODULO 7,5	EUROS
1997-2012	2	125.759,07 €
2013-2019		
2020-2023		
2024-2025	2	25.200,00 €
	4	150.959,07 €

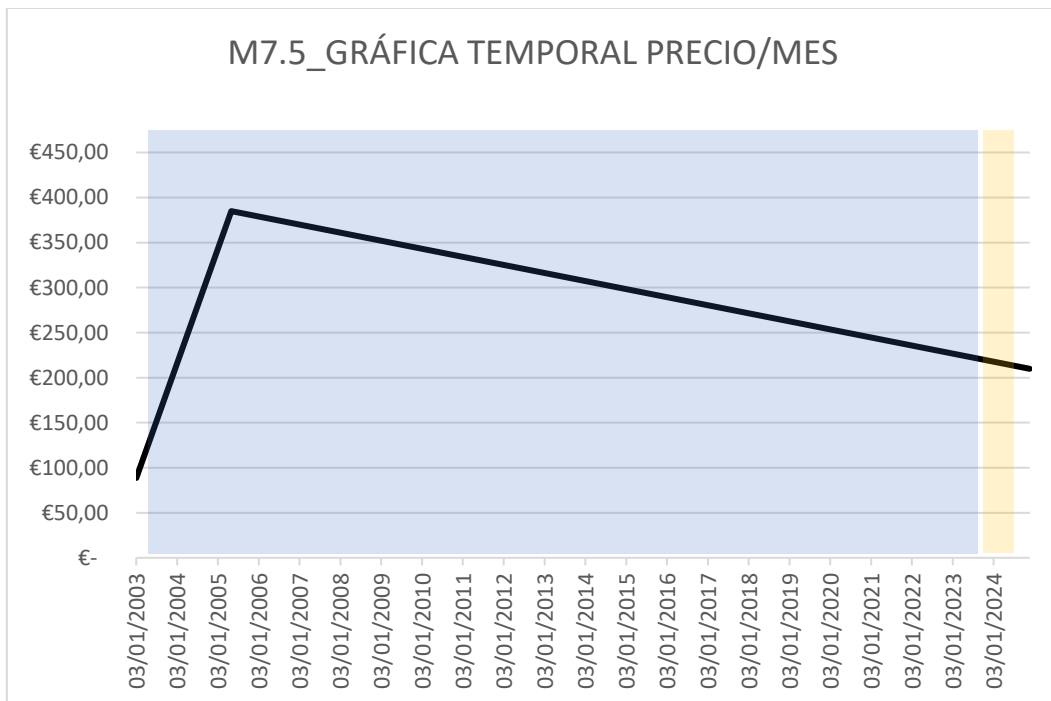
En la última columna se aprecia el precio de coste desde su compra hasta el fin del contrato:



En esta gráfica se refleja la variación temporal de los precios/módulo en el tiempo:



En esta gráfica se refleja la variación temporal del precio de coste mensual repartido en la duración del contrato:



3.3 Tendencia general

La evolución general de los precios por módulo muestra un **incremento progresivo del coste mensual efectivo**, asociado a una **reducción de la duración de los contratos** en los últimos años. Lo más destacable:

- El **precio absoluto por módulo ha aumentado** en los últimos contratos.
- Al acortarse los plazos (de 30 años en 1997 a solo 5–6 años en 2024), el **coste mensual real se ha disparado**, alcanzando cifras entre **60 € y 280 € por mes** en módulos medianos (4–5 metros).
- Esto contrasta fuertemente con los **5–20 € mensuales** que pagan socios que firmaron en los años 1997–2007.

3.4 Casos extremos de desigualdad

El informe recoge un caso especialmente representativo del **desequilibrio tarifario**:

En 2017, dos socios adquieren el mismo módulo 5, con apenas días de diferencia:

- Socio A paga 42.298,50 €
- Socio B paga 6.629,43 €

La diferencia se explica porque el Socio B firmó un primer contrato en 1997, y se le sigue respetando esa tarifa base, incluso al cambiar de módulo. Este sistema de **“tarifa respetada” con arrastre** ha sido aplicado de forma sistemática hasta la actualidad, generando **alteraciones graves en la estructura de ingresos y equidad entre socios**.

3.5 Comparativa del coste mensual según año de compra

Año de compra Duración estimada €/mes aprox.

1997	30 años	~5 €/mes
2007	20 años	~20 €/mes
2024–2025	5–6 años	~65 €/mes

Esta tabla resume claramente cómo **los nuevos contratos suponen un esfuerzo económico mucho mayor para el socio, a cambio de un tiempo de uso sensiblemente menor**.

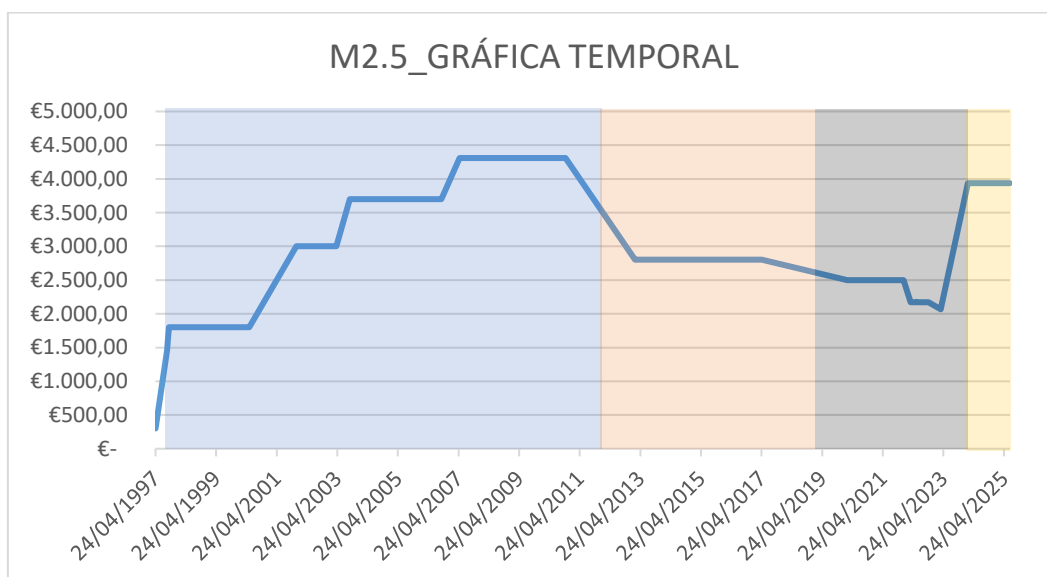
3.6 Implicaciones del análisis

- La evolución de precios muestra un **desfase estructural** entre antiguos y nuevos contratos.
- La política de **“tarifas respetadas” con arrastre** ha desvirtuado el valor real de los amarres, creando una percepción de desigualdad.

- El módulo ha dejado de ser una unidad económica homogénea: **el mismo espacio tiene precios radicalmente distintos según el historial del socio.**
- Esta situación compromete tanto la **equidad interna** como la **viabilidad futura del sistema de concesión**, especialmente en un contexto donde los contratos ya no se firman a largo plazo.

3.7 Análisis histórico de precios: el caso del Módulo 2,5 como ejemplo representativo

Las gráficas correspondientes al **Módulo 2,5** reflejan de forma especialmente clara la evolución cronológica de los precios de amarres en el Real Club de Regatas de Alicante. Sirven como ejemplo ilustrativo de cómo han variado las condiciones económicas a lo largo del tiempo y permiten visualizar tres fases diferenciadas:



1. Fase inicial (1997–2007):

Se observa un crecimiento progresivo en los precios de adjudicación, coincidiendo con un periodo económico estable y con contratos de larga duración (hasta 30 años). Los socios que adquirieron amarres en esta etapa disfrutaban de un coste mensual muy reducido, en torno a **5 €/mes**, gracias a la combinación de precios bajos y extensos plazos de disfrute.

2. Fase de crisis y ajuste (2008–2020):

Con la llegada de la crisis financiera, los precios de los amarres disminuyen notablemente. Este descenso responde tanto a la contracción de la demanda como a la necesidad de adaptar los precios a una situación económica más restrictiva. A su vez, al acercarse el horizonte de fin de concesión (2027), **la duración restante de los contratos también se reduce**, lo que encarece progresivamente el coste mensual para nuevos adjudicatarios.

3. Fase reciente (2023 en adelante):

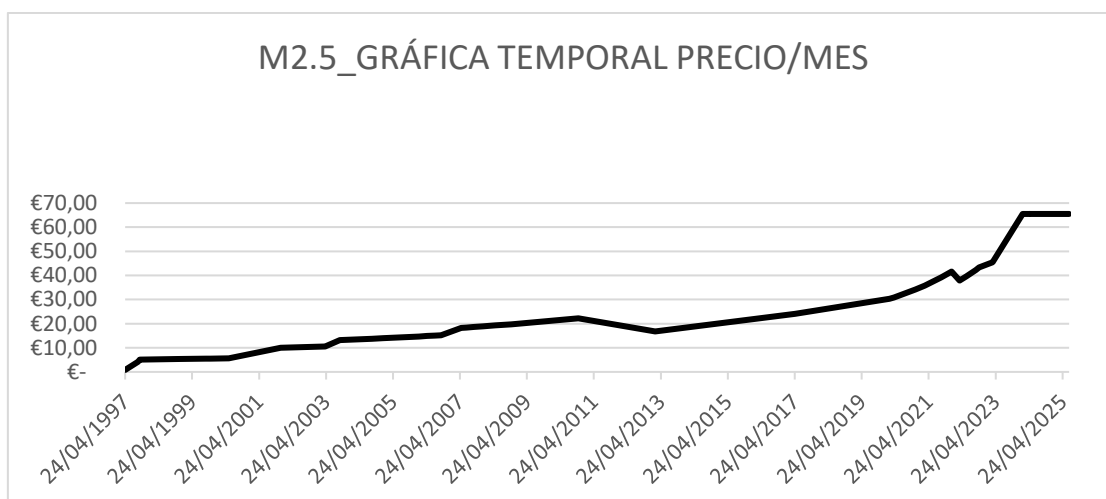
A partir de 2023, se produce una nueva subida de precios impulsada por la recuperación económica general, el aumento del valor percibido de los amarres y la **ampliación parcial de la concesión hasta 2030**. Sin embargo, los contratos firmados en esta fase tienen una duración mucho

menor (normalmente 5–6 años), lo que provoca que el coste mensual efectivo para el socio sea significativamente más alto.

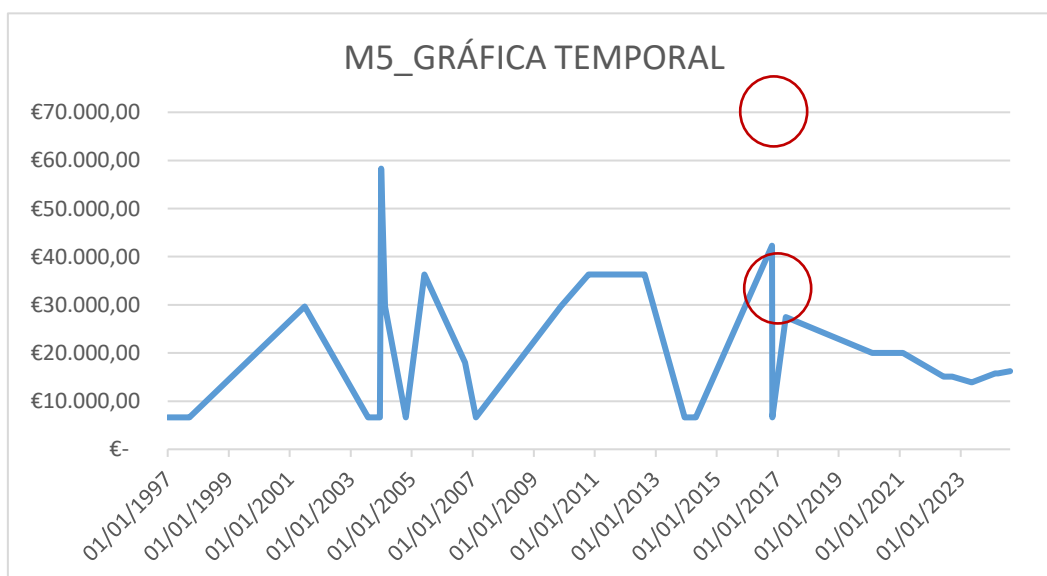
Por ejemplo:

- Un contrato firmado en 2007 supuso un coste aproximado de **20 €/mes durante 20 años**.
- Un contrato en 2024–2025 alcanza los **65 €/mes, pero solo durante 5 años**.

Esta descompensación entre precio pagado y duración del disfrute genera una **clara desigualdad intergeneracional**, que se aprecia con mayor claridad al comparar las tarifas medias por módulo y periodo



A partir del análisis de los módulos siguiente empiezan a crearse variaciones extremas en todos los módulos.



Uno de los casos más paradigmáticos de esta desigualdad tuvo lugar en **2017**, cuando se produjeron dos ventas de un mismo **módulo 5**, con solo días de diferencia:

- **Socio A** pagó **42.298,50 €**.
- **Socio B** pagó tan solo **6.629,43 €** por el mismo módulo, en las mismas fechas.

La razón de esta diferencia está en la figura del “**respeto de tarifa**”: el Socio B había adquirido anteriormente (en 1997) un amarre de módulo 3 por 1.454,86 €, y gracias al sistema vigente, pudo mantener esa tarifa como base en posteriores ampliaciones. De este modo, al cambiar a un módulo superior, solo abonó la diferencia calculada respecto a su contrato original.

Este sistema ha generado numerosas situaciones similares en las últimas décadas:

- Socios que comenzaron con embarcaciones pequeñas han ido ampliando a módulos mayores, manteniendo condiciones económicas privilegiadas.
- Sin embargo, cuando un socio reduce el tamaño del módulo, **no existe compensación alguna** por la diferencia.
- Este modelo ha permitido que ciertos socios disfruten de módulos de mayor valor a un coste significativamente inferior al de mercado, mientras que nuevos adjudicatarios asumen precios más elevados sin beneficios equivalentes.

4.CASO PRÁCTICO

El caso de Javier y Manuel

En el año **2017**, el Club ofreció un amarre de **módulo 5** a disposición de los socios. En el plazo de una misma semana, ese mismo amarre fue adjudicado a **dos personas distintas**, en momentos distintos y con condiciones completamente diferentes.

- **Javier .**, socio desde 1997, había adquirido hace veinte años un amarre de módulo 3 por apenas **1.454,86 €**. Gracias al sistema de "respeto de tarifa", al solicitar un cambio a un módulo superior en 2017, solo tuvo que abonar la **diferencia respecto al valor actualizado de su contrato original**. En total, pagó **6.629,43 €** por el nuevo amarre.
- **Manuel R.**, también era socio desde 1997 pero no había adquirido ningún tipo de barco anterior ni amarre, solicitó el mismo amarre **días después**. Al no contar con una tarifa histórica aplicable, se le aplicó el precio vigente para nuevos adjudicatarios: **42.298,50 €**.

Comparación directa

Socio Antigüedad Precio pagado (2017) Justificación

Javier	Desde 1997	6.629,43 €	Tarifa de 1997 respetada
Manuel	Desde 1997	42.298,50 €	Tarifa actual de mercado

Ambos adquirieron el mismo amarre, en la misma semana y con idénticas condiciones de disfrute. Sin embargo, uno pagó **siete veces menos que el otro**, únicamente por haber sido socio antes de 1997 y conservar los derechos económicos de su primer contrato.

Implicaciones del caso

Este ejemplo pone de manifiesto cómo el sistema de tarifas respetadas puede llegar a generar **situaciones de desequilibrio extremo**, no justificadas por factores objetivos como la duración restante del contrato o el valor real del amarre.

Además, este tipo de casos no son anecdóticos: se han repetido **de forma sistemática** en las últimas dos décadas, favoreciendo a los socios más antiguos y creando un sistema tarifario opaco, desigual y difícil de justificar ante nuevos adjudicatarios o socios que no gozan de esas condiciones históricas.

5. ANÁLISIS DE TARIFA APLICADAS

Uno de los aspectos más relevantes en la gestión histórica de los amarres del RCRA es la evolución del sistema tarifario aplicado a la adjudicación de derechos. A lo largo de los últimos **30 años**, el Club ha aplicado un total de **11 tarifas distintas**, aprobadas en momentos concretos y bajo contextos económicos muy diferentes.

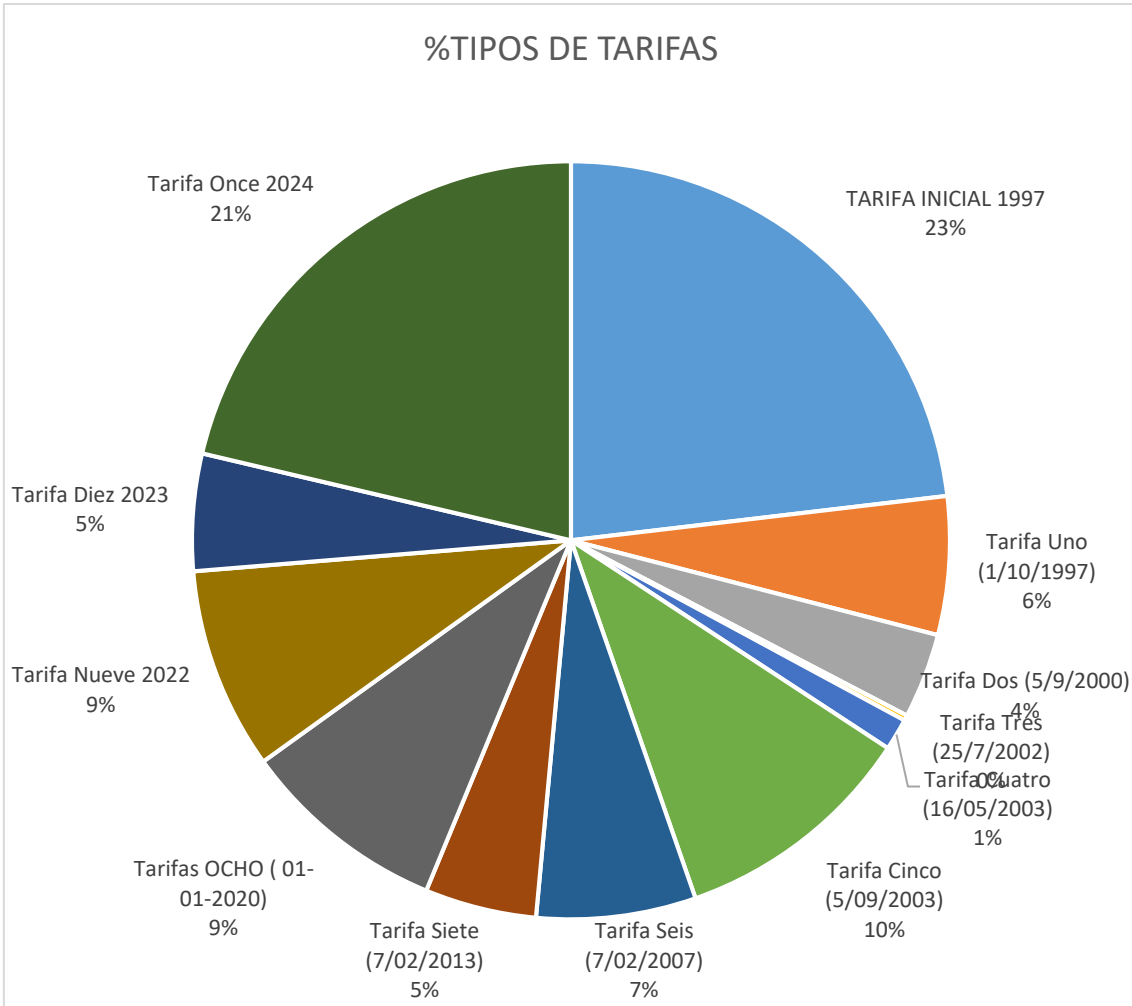
Este sistema ha generado una **gran diversidad de condiciones económicas entre contratos**, incluso para amarres del mismo tipo o tamaño, lo cual ha derivado en múltiples situaciones de desigualdad, como se ha puesto de manifiesto en los apartados anteriores.

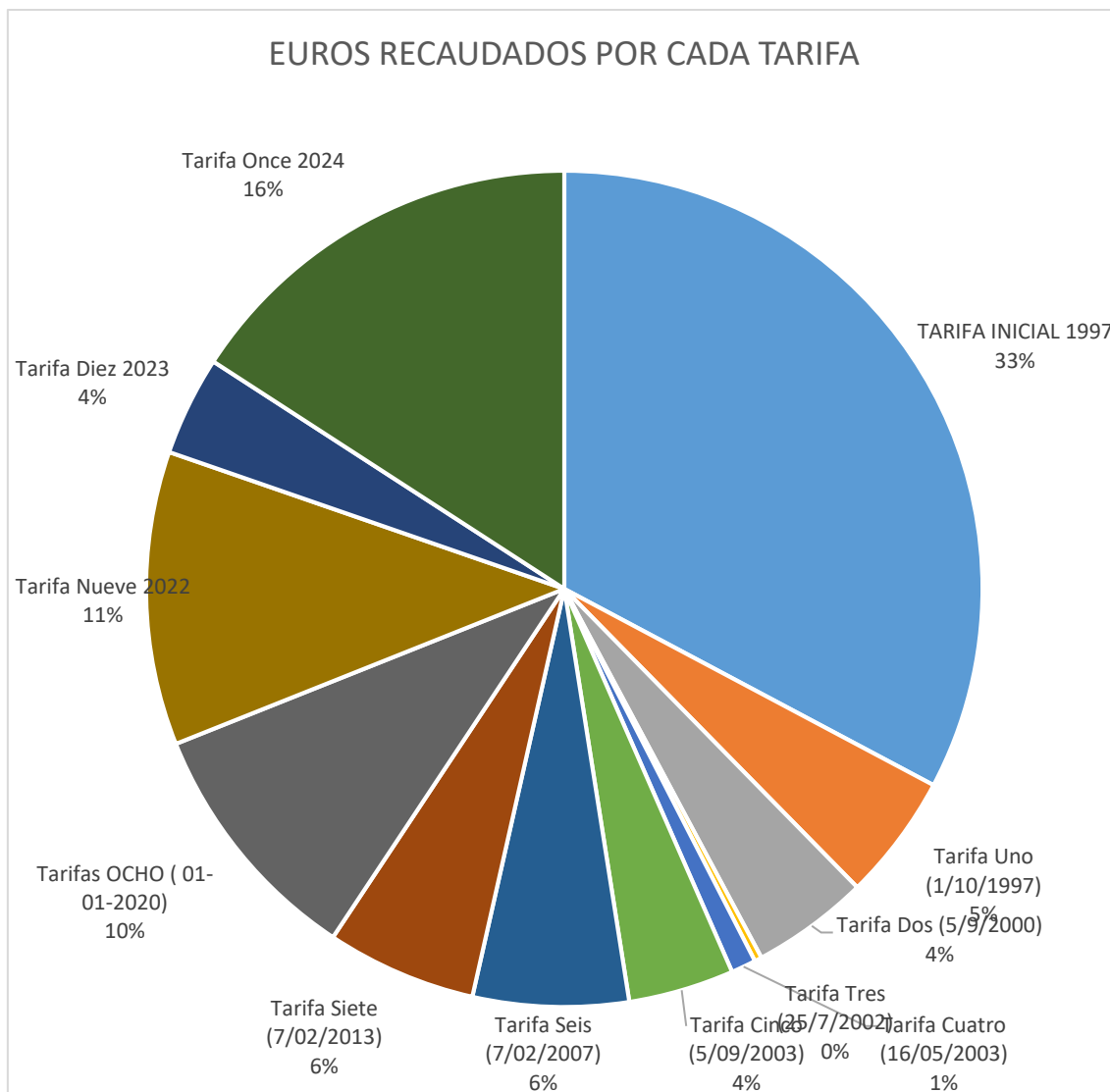
5.1 Resumen de tarifas y su impacto económico

A continuación se presenta una tabla resumen con todas las tarifas aplicadas, el número de contratos que se firmaron bajo cada una de ellas y el importe total recaudado:

TARIFA INICIAL 1997	102	1.473.629,91 €
Tarifa Uno (1/10/1997)	26	218.981,50 €
Tarifa Dos (5/9/2000)	16	204.084,49 €
Tarifa Tres (25/7/2002)	1	12.600,00 €
Tarifa Cuatro (16/05/2003)	6	43.229,77 €
Tarifa Cinco (5/09/2003)	46	183.636,39 €
Tarifa Seis (7/02/2007)	30	270.465,04 €
Tarifa Siete (7/02/2013)	21	260.698,67 €
Tarifas OCHO (01-01-2020)	39	432.850,71 €
Tarifa Nueve 2022	38	510.355,97 €
Tarifa Diez 2023	22	172.807,94 €
Tarifa Once 2024	94	712.537,46 €
TOTAL	441	4.495.877,85 €

Nota: Las cifras corresponden únicamente a los contratos actualmente vigentes. No se incluyen contratos caducados, cancelados o revendidos entre socios.





5.2 Observaciones relevantes

- Concentración en tarifas antiguas:**
 Las tres primeras tarifas (1997–2000) concentran **más del 40 % de los contratos actuales**, lo que demuestra el peso que siguen teniendo los contratos históricos en la estructura económica del Club.
- Diversificación excesiva:**
 El sistema ha evolucionado mediante la creación sucesiva de nuevas tarifas en lugar de aplicar actualizaciones progresivas sobre una única base. Esto ha derivado en un sistema con **demasiadas capas tarifarias**, dificultando la gestión, la transparencia y la percepción de justicia entre socios.
- Tarifas más recientes = mayor recaudación por contrato:**
 Aunque las tarifas de 2023 y 2024 suponen un menor número de contratos, su recaudación total es elevada, reflejando la subida de precios aplicados a nuevas adjudicaciones.

5.3 Implicaciones para la gestión del Club

- **Incoherencia interna del sistema:**
Un mismo módulo puede haber sido adjudicado bajo hasta cinco tarifas distintas, con diferencias de precio de hasta un 600 %, dependiendo únicamente del año de firma del contrato.
- **Impacto sobre la equidad:**
Los socios con tarifas antiguas continúan disfrutando de precios protegidos muy por debajo del valor actual de mercado, mientras que los nuevos socios asumen precios mucho más elevados sin ventajas equivalentes.
- **Dificultad para proyectar nuevas políticas de adjudicación:**
La existencia de un sistema tan fragmentado complica la toma de decisiones estratégicas, tanto a nivel económico como jurídico, y afecta la imagen de igualdad y sostenibilidad del modelo de concesión.

5.4 Necesidad de revisión

El análisis de tarifas evidencia la **urgente necesidad de reformular el sistema de adjudicación**, especialmente en los siguientes aspectos:

- **Unificación progresiva de tarifas** bajo un modelo más transparente y coherente.
- **Eliminación gradual de privilegios históricos**, estableciendo mecanismos de compensación si fueran necesarios.
- **Aplicación de criterios de equidad y sostenibilidad** en futuras concesiones, respetando la historia del Club pero adaptándolo al contexto actual y futuro.

6.CONCLUSIÓN

El presente informe constituye una **radiografía detallada del sistema de amarres del Real Club de Regatas de Alicante**, analizando de forma estructurada los contratos actualmente vigentes, los distintos tipos de adjudicación y la evolución de las tarifas aplicadas desde 1997 hasta 2025.

A través del estudio de los 437 contratos activos, distribuidos en cuatro grandes bloques temporales (tipos A, B, C y D), se ha podido observar cómo el Club ha mantenido durante las últimas tres décadas una política contractual diversa, adaptada a las circunstancias económicas, sociales y normativas de cada momento. Esta diversidad se manifiesta tanto en los precios pagados por los socios como en la duración de los contratos y en la variedad de tarifas aplicadas.

Uno de los elementos más representativos que refleja el informe es que, históricamente, se ha seguido una política de **beneficio progresivo para los primeros socios adjudicatarios**, permitiendo mantener condiciones económicas ventajosas en el tiempo, incluso en casos de ampliación o cambio de módulo. Este modelo, basado en el principio de “respeto de tarifa”, ha sido una práctica continuada y sistemática, y ha influido directamente en la configuración económica actual del sistema de amarres e intergeneracional.

Asimismo, la existencia de **11 tarifas distintas aplicadas a lo largo de 30 años**, junto con la evolución asimétrica de los precios según módulo y año de compra, permite constatar que el sistema ha respondido a múltiples etapas de crecimiento, crisis y recuperación, dejando una huella compleja pero coherente con la historia y funcionamiento del Club.

Este análisis no busca emitir juicios de valor, sino ofrecer una **base objetiva y estructurada** sobre la que se puedan articular futuras decisiones en materia de gestión de amarres, asignación de tarifas y criterios de renovación o adjudicación. Los datos recogidos permiten al Club disponer de una herramienta útil y precisa para entender su propia evolución y garantizar que cualquier planteamiento futuro parta de un conocimiento riguroso de la situación actual.