



BOSTON
WHALER
290 Outrage

MONACO YACHT SHOW

SUPERYACHT MARKET IN MOTION

WHAT TO SEE?

AT @FLIBS

abordomagazine.com

Year 31 VOLUMEN CCXLVI
Monthly Magazine / Revista Mensual.



@abordomag
 revista abordo

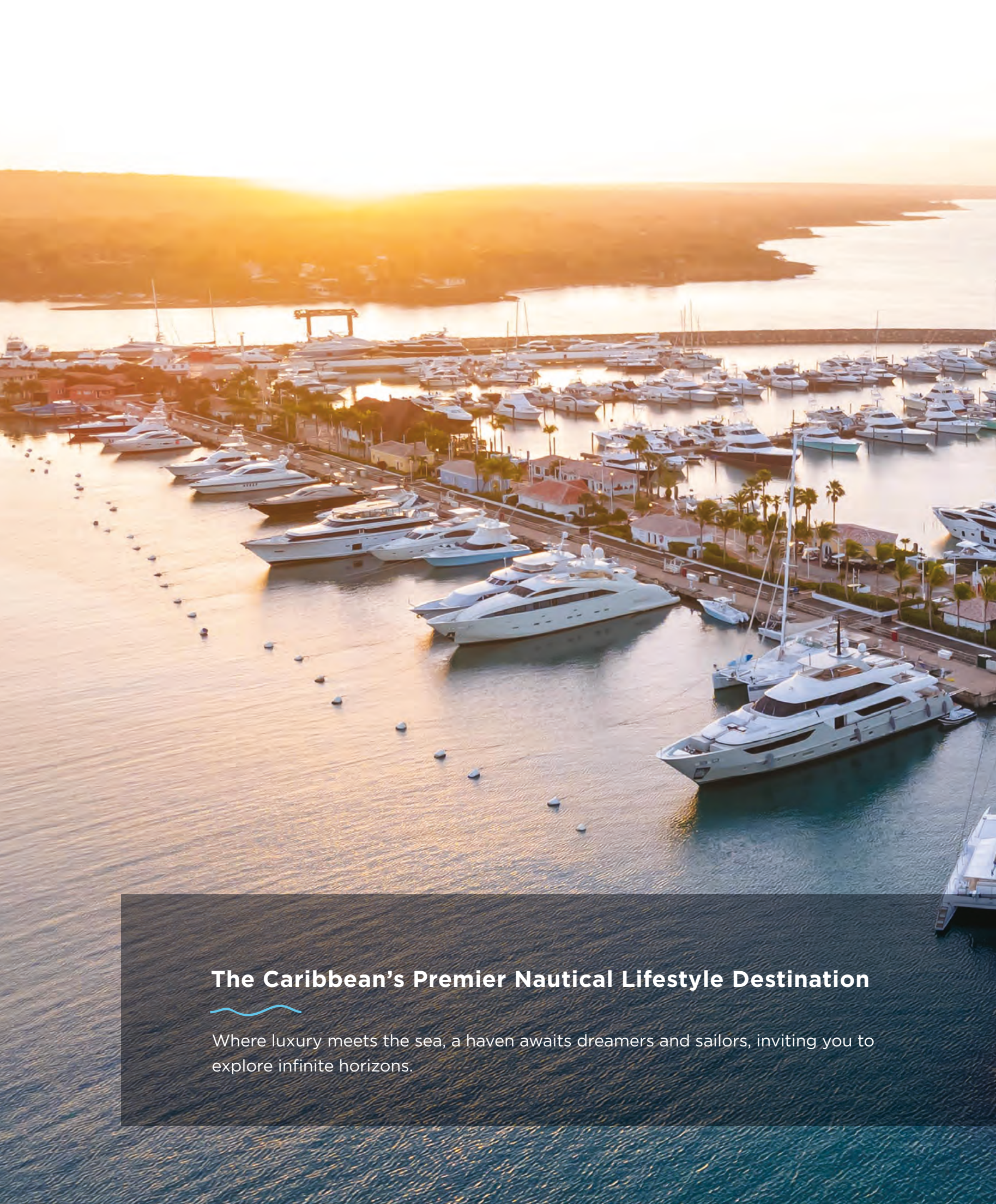
revista abordo
 @abordomag

IGFA

NEW HALL OF FAME INDUCTEES

BORN TO RELEASE

SAN JUAN INT'L BILLFISH TOURNAMENT



The Caribbean's Premier Nautical Lifestyle Destination

Where luxury meets the sea, a haven awaits dreamers and sailors, inviting you to explore infinite horizons.



MARINA
CASAdeCAMPO

Discover more at www.marinacasadecampo.com.do | 809-523-2111 (Harbour Master)



67
sessantasette



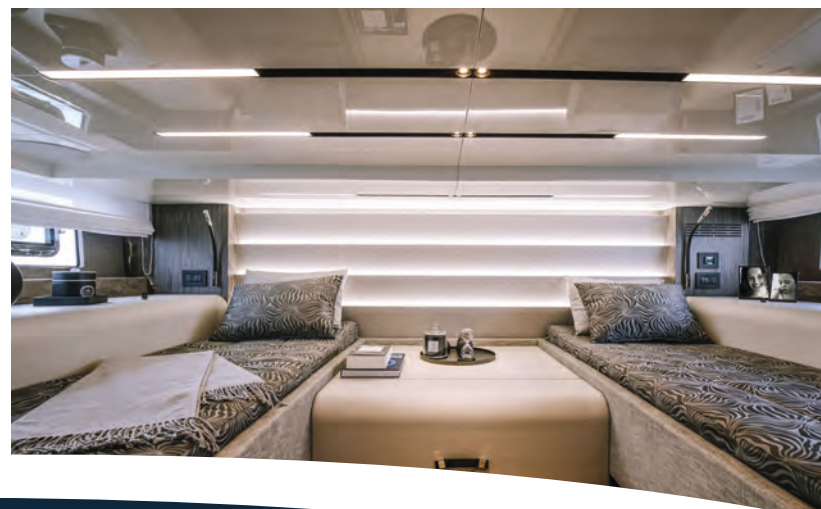
A46 LUXURY TENDER


CRANCHI®
Boatbuilder since 1870


We've discovered a new sea.
Soon, we'll take you there.



62
sessantadue



Representantes:

Luis Jose Asilis / luis.asilis@groupmetro.com / +1 809 - 501 - 6501
 Luis Jose Asilis Cortina / lasilis@groupmetro.com / +1 809-501-6500
 Eduardo Sanz / esanz@groupmetro.com / +1 829-340-8926

Av. Winston Churchill, Esq. Heriberto Nuñez, Santo Domingo, R.D.

METRO
YACHTS

varador

shipyard & marina

B A R C E L O N A

MORE THAN A MARINA. MORE THAN A SHIPYARD.

For more than 40 years, Varador 2000 has combined a professional shipyard and a technical marina on the Barcelona coast, offering a comprehensive service for yachts ranging from 20 to 60 metres. With a personal and tailored approach, and working to the highest professional standards, we work closely with owners, captains, crew and industry professionals to ensure that every stay and every project runs smoothly and efficiently

BY PROFESSIONALS, FOR PROFESSIONALS.



SUPERYACHT MARINA

30 secure berths for yachts up to 60 metres, with 24/7 security, Yacht Concierge, and exclusive crew facilities (Crew Club).



**THE HIGHEST EUROPEAN STANDARD
FOR ENVIRONMENTAL CARE**



SHIPYARD & FULL-SERVICE REFIT



A Shipyard Specialized In The Repair And Refit Of Large Vessels.

More than 40 years of experience, technical expertise, and a professional team equipped to handle every project with a tailored approach.



DEDICATED PROJECT MANAGEMENT

Tailored projects from start to finish, for all types of vessels.

Comprehensive refit management, from technical works to the most demanding finishing touches.



TENDER CLINIC



Expert dry-storage care for your tender or smaller vessel under 20 metres.

Comprehensive maintenance and secure storage, so it's ready to go whenever you need it.

SAVE 21% VAT ON YOUR YACHT REFIT WITH TPA.
THANKS TO OUR CERTIFICATION AEO (AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR)

📍 **PORT DE ARENYS DE MAR & MATARÓ MARINA BARCELONA**

🌐 WWW.VARADOR2000.COM • ✉ INFO@VARADOR2000.COM • 📷 [@VARADOR2000SHIPYARD_MARINA](https://www.instagram.com/VARADOR2000SHIPYARD_MARINA)



viking[®]
yachts



50
CONVERTIBLE



787-722-7088 •



787-360-3370



UNA NUEVA GENERACIÓN DE LUJO, RENDIMIENTO E INNOVACIÓN

 WWW.CFRYACHTSALES.COM •  CARLOSLUIS@CFRYS.NET
 153 RAMON POWER STREET, SAN JUAN PR, 00901

AVS

AVECINO YACHT SERVICES





Mantenimiento náutico
de alto nivel,
para quienes exigen
excelencia en cada ola.



Reparación y mantenimiento para todo tipo
de embarcación. Navega con tranquilidad.

LLAME HOY! 787-930-0008



**¡TODO DESDE
LA MISMA FUENTE!**
CALIDAD · EXPERIENCIA · SERVICIO



NÁUTICA



PESCA



SEGURIDAD



MANTENIMIENTO



ACCESORIOS



**LAS MEJORES MARCAS
EN UN SOLO LUGAR**



**PRODUCTOS DE CALIDAD
PARA TU EMBARCACIÓN**



**ASESORÍA EXPERTA
Y SERVICIO CONFIABLE**


Ave. Los Próceres #2, Sto. Dgo, RD
 809-565-6576


Marina Casa de Campo, La Romana, RD
 809-523-8698


info@automarina.com.do

  @automarina_rd
 www.automarina.com.do



HAY QUIENES PASAN
TODA LA VIDA
BUSCANDO UNA VIDA ASÍ.



Cada día en el agua es un lienzo en blanco. Una oportunidad para descubrir nuevos horizontes y surcar olas interminables. Acelera a fondo. O echa el ancla. Y deja que la aventura marque el rumbo.

LOS MOTORES MERCURY ESTÁN HECHOS PARA EXPLORAR.
TÚ TAMBIÉN. ATRÉVETE A IR MÁS ALLÁ.



MERCURY
TOMA EL MANDO.™

MercuryMarine.com



Singular marinas in the heart of the Mediterranean

The Mediterranean is full of unique spots.
OCIBAR transforms them into leading nautical destinations.

For more than 25 years, OCIBAR has been managing marinas
with their own personality, whether due to their location or
the experience they offer. Each port shares the same vision:
quality, design and innovation as its hallmark.

Ocibar Marinas

**PORT
ADRIANO**

T PORT
TARRACO

BOTAFoc





MAC
PAF

MACEOO
PARIS



Shop online at [Maceoo.com](https://www.Maceoo.com)



PUERTO RICO DEALERS

PR – Botes del Norte
(787) 262-6273

PR – Marina Vistas De Parguera
(787) 899-0670

CARIBBEAN DEALERS

Barbados – Carter's Fishermen Corner
(246) 431-1500

Bermuda - The Marine Locker
(441) 295-9950

Bonaire – Marine Center
(599) 701-3200

Cayman – Cayman Power Sports
(345) 943-2005

Grenada – North Yacht Shop
(473) 423-1201

Curacao – Marine Zone
(599) 9-563-0933

**THE
ULTIMATE
OUTBOARD MOTOR**

Visit us at: www.suzukipr.com



PR – Del Caribe Marine
(787) 999-2411

PR – Caribe Distributor & Service, Inc.
(787) 239-2014

Guyana – General Equipment Ltd.
(592) 233-0543

St. Croix – Bryan's Marine Dealership
(340) 277-6603

St. Kitts – Fisher Care Marine
(869) 663-9931

St Lucia – Village Marine Ltd.
(758) 450-9333/484-9999

St. Maarten – FKG Marine
(721) 544-4733

St. Thomas – REV Marine
(340) 277-3968

Tortola, BVI – Int'l Marine
(284) 494-2516

Trinidad and Tobago – C3 Marina Limited
(868) 222-6590

SERVING THE CARIBBEAN SINCE 1987 / FLORIDA SINCE 2019.

OUR BRANDS

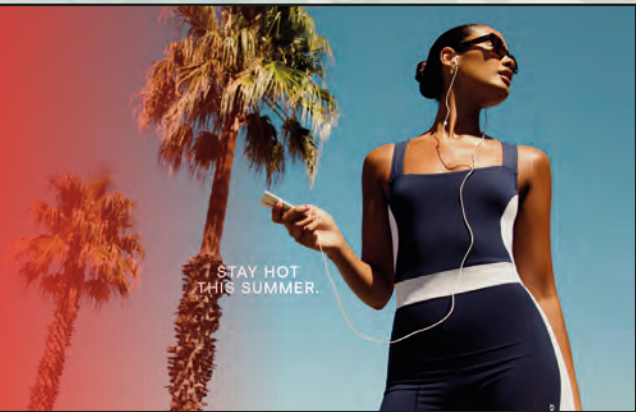
A PORTFOLIO OF LEADING BRANDS UNITED BY OUR PASSION FOR COASTAL LIVING, PERFORMANCE, AND TIMELESS QUALITY.



Suncare, Headwear and Accessories with Love Care and Pride



Medal Winning Performance
Swimwear and Accessories



Fishing Wear with
Performance You Can Feel.
Protection You Can Trust



Eyewear Retainers
and Outdoor Accessories



The world's clearest polarized
fishing sunglasses



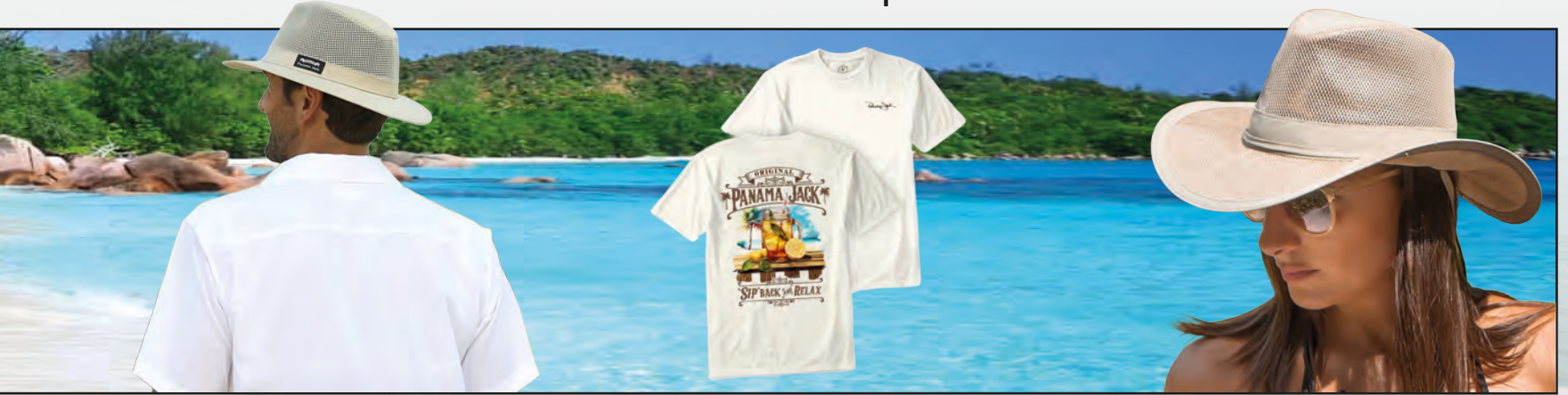
ALUTECNOS
THE ULTIMATE FISHING EQUIPMENT

Ultimate
Big-Game Rells
And Fishing Equipment



Suncoast Traders Panama Jack
3019 Ravenswood Road Suite 101
Fort Lauderdale FL 33312
954-533-0320
sales@suncoasttraderspj.com

Tropical Vendors
Royal Industrial Park Building Q-3
Road 869 KM 1.5
Bo. Palmas
Catano, PR 00962
Tel. 787-788-1207 office
sales@tropicalvendors.com
www.tropicalvendors.com



crocstm

Walk in comfort, wear in style



LIFEGUARD+

Swim Gear Built for Water.
Made for Safety



Bimini Bay
OUTFITTERS LTD.

Performance Apparel
Born in the Islands



STRIKE

High-performance
angling footwear,
marine environmentally responsible



TOADFISH

Non-Tipping Tumblers



Everglades®

New 375cc Offshore



Elevate Your Boating Experience




YACHT CENTER
yachtcenterpr.com

OFFICE | 787 765-2718 | info@yachtcenterpr.com

Exclusive dealer for Puerto Rico, US & British Virgin Islands

📞 Roger Casellas +1 (787) 244-9888

✉️ rcasellas@yachtcenterpr.com

📞 (787) 765-2718

✉️ angel@yachtcenterpr.com

✉️ cayere@yachtcenterpr.com

✉️ jlugo@yachtcenterpr.com

NEW 367CX

RAMCAP
THE SMOOTHEST RIDE

Come see it during the
Fort Lauderdale Boat Show
October 29 - November 2 | 2025



Everglades®
Built for Beyond.



El mejor.

El único.

El primero.

Incontables premios de viaje,
el mejor golf del Caribe,
3,000 hectáreas de pura belleza paradisíaca...

Celebrando 50 años de lujo
en el resort más icónico del mundo.

Desde su apertura como el primer resort en la República Dominicana, Casa de Campo ha sido un destino de lujo preferido por viajeros exigentes de todo el mundo. Hoy, celebrando nuestro 50º aniversario, seguimos ofreciendo experiencias incomparables con tres campos de golf diseñados por Pete Dye, incluyendo Teeth of the Dog, el campo de golf #1 en el Caribe, impresionantes alojamientos, 8 restaurantes de clase mundial, un spa de última generación, una marina, centro ecuestre, campo de tiro, playas cristalinas y mucho más.

Descubre más en casadecampo.com.do • res1@ccampo.com.do • 809-523-8698



CASA de CAMPO®
RESORT & VILLAS

50TH
ANNIVERSARY



Antilles Yacht

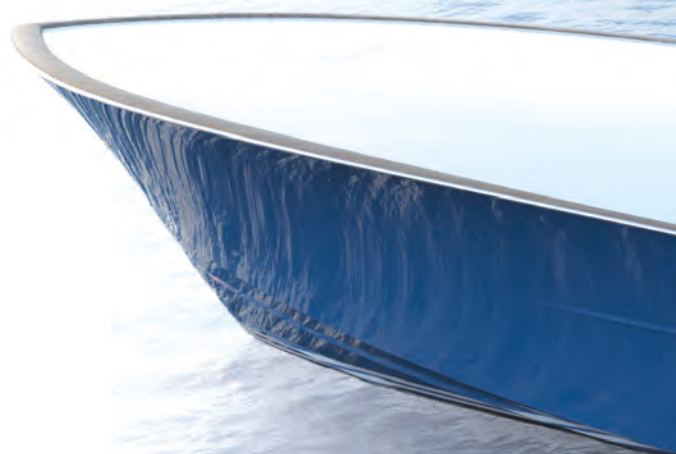
Brokerage and Sales LLC



Hatteras[®]



www.holayachts.com



TS



Visita el Paraíso Del



Sur

De Puerto Rico



HOTEL - MARINA - RESTAURANTE
WWW.MARINADESALINAS.COM





Donde Siempre es *Verano* en Puerto Rico



HOTEL - MARINA - RESTAURANTE
WWW.MARINADESALINAS.COM

Descubre el paraíso de la costa de Salinas mientras degustas los sabores del mar a tu mesa en nuestro restaurante. Descansa en nuestras cómodas habitaciones y disfruta de buena música en nuestro Jalan Sunset Bar al tiempo en que tu embarcación yace en nuestra marina.





YOUR
TRUSTED
SERVICE
PARTNER
IN THE
CARIBBEAN

787-APD-HELP

Caribbean (Free Call)
844-622-9330

Puerto Rico
787-622-9330



Antilles Power is a highly efficient, environmentally responsible, and customer-oriented company.

We deliver and service comprehensive, powerful and reliable systems solutions; serving our customers in the marine and infrastructure sectors to the Caribbean. Counting with Engine & Transmission Factory Certified Technicians with exceptional marine experience with TWIC clearance for port operations.

We provide world-class power solutions and complete life-cycle support under our product and solution brand MTU. "Your true single source partner for all your marine needs".



Dominican Republic
809-565-4751

St. Maarten
721-585-2661

Virgin Islands
340-690-9122



PRINCESS

LA EXPERIENCIA DE UN YATE
CON FLYBRIDGE, COMPARTIDA.



CFR
YACHT SALES

 787-722-7088 •  787-360-3370

F58



 WWW.CFRYACHTSALES.COM •  CARLOSLUIS@CFRYS.NET
 153 RAMON POWER STREET, SAN JUAN PR, 00901

LEYENDA EN EL MAR, LUJO EN CADA OLA

Tanto las parejas como las familias y los pescadores serios apreciarán su diseño reflexivo, basado en la tecnología patentada WhalerStep™ Hull, que pone a su alcance destinos atrevidos en alta mar. Esta consola central de 33 pies ofrece una conducción más suave y seca en cualquier condición, mientras que los acabados refinados, las zonas sociales atractivas y un timón configurado intuitivamente le brindan control y comodidad totales sin importar lo que se encuentre en el horizonte. Ya sea que esté persiguiendo peces grandes en alta mar o organizando un crucero al atardecer a nuevas aguas, el nuevo 330 Outrage se adapta perfectamente a su estilo de vida.



BOSTON
WHALE
R



330 Outrage

REPRESENTANTES EN REPÚBLICA DOMINICANA

NAUTIMAR 

Ave. San Martín, Esq. Ortega y Gasset, Edif. Induca,
Santo Domingo, D. N., Rep. Dom.
Tel.: 809-540-2661 • Cel.: 809-697-9230
E-mail: jose@nautimar.com.do
www.nautimar.com.do
www.bostonwhaler.com

38 BOAT SHOW

MONACO YACHT SHOW 2026
THE SUPERYACHT MARKET IN MOTION

EL MERCADO DE LOS SUPERYATES EN MOVIMIENTO

68 TECHNO

OKUMA MAKAIRA GOLD SEA
THE LEGEND RETURNS

LA LEYENDA REGRESA

104 THE OCEAN RACE ATLANTIC 2026:
A TRANSATLANTIC DEBUT DECIDED DOWN TO THE FINAL MILE
UNITED BY THE OCEAN CLAIMS A HISTORIC VICTORY
IN THE INAUGURAL EDITION FROM NEW YORK TO LORIENT

THE OCEAN RACE ATLANTIC 2026:
UN DEBUT TRANSATLÁNTICO DECIDIDO HASTA LA ÚLTIMA MILLA
UNITED BY THE OCEAN CONQUISTA UNA HISTÓRICA
PRIMERA EDICIÓN ENTRE NUEVA YORK Y LORIENT

154 NEW PRODUCTS “NUEVOS PRODUCTOS”



158 GOLD: A BIG-GAME CLASSIC

FROM LEGENDARY TROLLING REELS TO TODAY'S MODERN COCKPITS,
A COLOR THAT BECAME A SYMBOL OF OFFSHORE FISHING

EL DORADO: UN CLÁSICO DEL BIG-GAME

DE LOS GRANDES CARRETES DE TROLLING A LOS COCKPITS MODERNOS,
UN COLOR QUE SE CONVIRTIÓ EN SÍMBOLO DE LA PESCA OFFSHORE



158

164 A LUXURY LIFESTYLE

174 BOATIQUE

VAN CLEEF & ARPELS ALHAMBRA

A LUCKY CHARM BY THE SEA

UN AMULETO DE BUENA FORTUNA JUNTO AL MAR



164

184 GOURMET

WAGYU A5 & CAVIAR: A SMALL BITE, A GREAT JOURNEY
WAGYU A5 SKEWERS ON A SALT BLOCK

WAGYU A5 & CAVIAR: PEQUEÑO BOCADO, GRAN TRAVESÍA
BROCHETAS DE WAGYU A5 SOBRE TABLA DE SAL



184



174

EDITOR'S LOG

Bitácora de la Editora

MY WORK IS ALSO MY PASSION

The People Who Make Yachting a Way of Life

From an early age, we are taught to prepare for work, build a career, or start something of our own. Work is part of life and part of how we make a living.

After so many years attending events, visiting marinas and boat shows, one thing has always stood out to me: people in yachting seem to genuinely enjoy what they do. I see it in designers, builders, brokers, captains, crews, brand representatives and marina professionals. They are working, yes, but there is almost always enthusiasm behind every conversation, project and encounter.

There is an event, and they want to be there. A new yacht arrives, and they want to see it. An innovation emerges, and they want to discover it. We go fishing and want to go again. And when they cannot attend one of those gatherings that keeps the industry moving, they feel they are missing something.

Perhaps there is something special about working around the sea, or perhaps yachting simply becomes a community where profession, relationships and passion come together naturally.

From my perspective, many people in this industry did not simply choose a job. **They chose a world they feel they belong to.**

That is one of the great lessons of yachting: when we do something we truly love, work stops feeling like just an obligation. The days feel lighter, and we feel more at peace with what we do and the life we are building.

Whenever possible, choose a path that excites you. When passion becomes part of work, it changes not only how we work, but also how we live. Whenever you can, do what you truly love. **Life feels different when you enjoy the journey.**

And we keep sailing. Discover and enjoy what we have for you in this new edition...

Alma Taveras
Editor-in-Chief
Abordo International Magazine



MI TRABAJO TAMBIÉN ES MI PASIÓN

Las personas que hace del yachting una forma de vida

Desde pequeños nos enseñan a prepararnos para trabajar, construir una profesión o emprender. El trabajo forma parte de la vida y de nuestro sustento.

Después de tantos años recorriendo eventos, marinas y boat shows, hay algo que siempre me ha llamado la atención: la gente del yachting parece disfrutar profundamente lo que hace. Lo veo en diseñadores, constructores, brokers, capitanes, tripulaciones, representantes de marcas y responsables de marinas. Trabajan, sí, pero casi siempre hay entusiasmo detrás de cada conversación, proyecto y encuentro.

Hay un evento y quieren estar. Aparece un nuevo barco y quieren conocerlo. Surge una innovación y quieren descubrirla. Salimos a pescar y queremos volver. Y cuando no pueden asistir a uno de esos encuentros que mueve a la industria, sienten que se están perdiendo algo.

*Quizás sea porque trabajar alrededor del mar tiene algo especial, o porque el yachting termina convirtiéndose en una comunidad donde profesión, relaciones y pasión se mezclan naturalmente. Desde mi mirada, muchas de las personas de esta industria no eligieron simplemente un trabajo. **Eligieron un mundo al que sienten que pertenecen.***

Esa es una de las grandes lecciones del yachting: cuando hacemos algo que realmente nos apasiona, el trabajo deja de sentirse solo como una obligación. Los días pesan menos y uno se siente más en paz con lo que hace y con la vida que construye.

Siempre que sea posible, elige un camino que te entusiasme. Cuando la pasión acompaña al trabajo, cambia no solo nuestra manera de trabajar, sino también nuestra manera de vivir.

*Haz, siempre que puedas, aquello que realmente te apasiona. **La vida se siente diferente cuando disfrutas el camino.***

Y seguimos navegando. Descubre y disfruta lo que tenemos en esta nueva edición...

ABORDO®

EDITOR-IN-CHIEF: ALMA D. TAVERAS GRATEREAUX
ataveras@abordomagdr.com

EDITORIAL COORDINATOR: ORLANDO JEREZ
orlandoabordomag@gmail.com

DESIGN & LAYOUT: ALBERT POLANCO V.

COMMUNITY MANAGER: ANLET S. GUERRERO F.
aguerrero@abordomagazine.com

PHOTOGRAPHER & JOURNALIST: SAÚL SANTANA
JOURNALISTS: RUBEN LORIE Y MANNERY SANCHEZ

DISTRIBUTION: CALIXTO MARTÍN • IMPOSDOM

SAILING EDITOR: ARQ. HÉCTOR DUVAL

JOURNALIST EDITOR / BUSINESS & NEW MARKETS

CONSULTANT: MANUEL SANTANA RIVAS

msantana@abordomagdr.com | Tel.: 849-405-1307

BUSINESS STRATEGY MANAGER

JOSÉ EDUARDO GARCÍA V.

jegarciav@abordomagdr.com | Tel.: 849-450-2579

FLORIDA BUSINESS STRATEGY MANAGER

PEDRO FUNDORA | +1-786-393-4711

FLORIDA BUSINESS & JOURNALIST

MIGUEL "MIKE" ALBARRÁN | +1-786-970-3473

SUSTAINABILITY & NAUTICAL MARKETING ADVISOR

VIRMA NUÑEZ

GLOBAL HEAD OF EVENTS & BRAND EXPERIENCE

ZAIZE EL MAKADED | zelmakaded@abordomagazine.com

SPECIAL EVENTS COORDINATOR | NATALIE AQUINO

PUERTO RICO EVENTS, BUSINESS & MARKETING

STEPHANIE ROMAN

CORRECCIÓN DE ESTILOS: 365 EDITIONS, MIAMI FL.

COVER PHOTO: BOSTON WHALER 290 OUTRAGE



PRINTING COMPANY

Tel.: 829-688-0256

CONTRIBUTORS & ACKNOWLEDGMENTS:

CLARA FÉLIX: REAL ESTATE CONSULTANT

CYNTHIA DÍAZ: FINANCE & INVESTMENT

DRA. LENIS NUÑEZ: AESTHETIC & ANTI-AGING MEDICINE

VILMA MATOS: INTERIOR DESIGN | RAMSÉS NUÑEZ: GASTRONOMY

WE THANK OUR CONTRIBUTORS AND ALL THE INDIVIDUALS AND INSTITUTIONS WHO WERE PART OF THIS EDITION, PROVIDING US WITH EDITORIAL CONTENT AND PHOTOGRAPHY. MANY THANKS TO ALL, AS ALWAYS.



ABORDO MAGAZINE IS PUBLISHED BY: ABORDO MEDIA GROUP

FOUNDER & CEO: MANUEL SANTANA RIVAS

VICE PRESIDENT: ALMA TAVERAS

ADMINISTRATIVE MANAGER: GÉNESIS GUTIERREZ

CHIEF FINANCIAL OFFICER: SAÚL SANTANA

FINANCIAL MANAGER: LIC. JOSÉ ABREU

LEGAL REPRESENTATION: DEL VALLE Y ASOCIADOS

REGISTERED UNDER COMMERCIAL REGISTRY NO. 160240PSD / ABORDO REGISTRATION NO. 155041 WITH ONAPI, AND REGISTRATION NO. 6133 WITH THE MINISTRY OF INTERIOR AND POLICE.

ADDRESS: C/ 2 #8, VILLA MARINA SUR, SANTO DOMINGO, DR
TEL: +1 849-405-1307 • INFO@ABORDOMAGDR.COM

ABORDO PROHIBITS THE TOTAL OR PARTIAL REPRODUCTION OF ITS COVER, ARTICLES, AND REGULAR SECTIONS.

IT IS NOT RESPONSIBLE FOR THE OPINIONS EXPRESSED BY CONTRIBUTORS OR FOR THE RESULTS OF SURVEYS PUBLISHED IN ITS ARTICLES.

INFO: info@abordomagdr.com





GO BEYOND THE HORIZON.

Cox Diesel Outboards



The confidence of diesel. The freedom of 30% greater fuel efficiency.

Cox diesel outboards use a true outboard design with a vertical crankshaft directly coupled to the gearcase, eliminating water pump service and simplifying maintenance. Both the 300hp and 350hp engines meet Tier 3 emissions standards with excellent fuel economy, and

extended 250-hour service intervals (300hp) further reduce downtime. A 5-year/1500-hour recreational warranty and a dedicated network of dealers offers unbeatable customer support, to ensure lasting value and help keep you on the water longer.

**Come see us at The Fort Lauderdale International Boat Show
BOOTH 1045: OCTOBER 28 — NOVEMBER 1, 2026**



**DISCOVER
DIESEL**

coxmarineoutboards.com

Ring Power®



BS

BOAT SHOW





MONACO YACHT SHOW 2026

THE SUPERYACHT MARKET IN MOTION

Por/by: Manuel Santana Rivas

For Abordo, returning to Port Hercule for the 35th Monaco Yacht Show meant stepping once again into the centre of the global superyacht business. From 23 to 26 September, under the High Patronage of H.S.H. Prince Albert II of Monaco, the harbour became a concentrated marketplace where owners, prospective buyers, shipyards, designers, brokers and advisers met around real projects.

The scale was exceptional: 118 superyachts, 50 delivered in 2026, with an estimated fleet value of €4.5 billion and an average length of 47.5 metres. Around them, 560 exhibitors represented an industry generating some €54 billion annually, while 72 tenders and a complete network of specialist services filled the quays. The show welcomed 30,678 visitors, including 13,368 private guests invited by exhibitors. MYS also pre-qualified 648 visitors with active yacht projects; its Prestige VIP Programme accompanied 56 international clients and organised 85 yacht visits.

Walking the docks, we saw some of the year's most significant yachts. Oceanco's 111-metre Leviathan made her Monaco debut alongside the comprehensively rebuilt 93-metre Draak, prepared to support Inkfish scientific expeditions. Lürssen presented the 102.4-metre Nixie as a world premiere and the largest 2026 delivery on display. Turquoise Yachts unveiled the 88-metre Angelique, its volume making it the largest yacht ever built in Turkey. Other premieres included Amels' 80-metre Pangea, the first Amels 80 presented at a show; Sanlorenzo's 73.4-metre Silver

Fox, the yard's largest yacht to date; ISA Yachts' 66.4-metre Sea Raider X; Baglietto's first T60; and Sairu, the Riva 54 Metri and largest Riva ever built.

Their presence mattered even more in a market where leading shipyard build slots are committed into 2028–2029. Brokerage and charter also played a significant role, with yacht sales exceeding €4 billion in the first half of 2026. As Informa Prestige CEO Toby Moore aptly described it, Monaco is “**a marketplace for yacht projects, not a parade.**”

On shore, the new Designer Gallery gathered Espen Oeino International, Frers Design, Philippe Briand, Pininfarina and VPLP Design, while the MYS Immersive Experience by VBH presented projects in 3D. The BOAT Lounge hosted interviews, discussions and networking, while the Adventure Area stretched across three quays with 72 tenders, water toys and the Top Marques Monaco Pavilion for hypercars and luxury automobiles.

Sustainability remained firmly visible through the Blue Wake™ Awards. Tykun, Bespoke Projects, Termodinamica, Amico & Co and Marina Ibiza received category awards, while the 62-metre hybrid sailing yacht Simena earned the Special Prize for a Yacht. MYS also donated €55,000 to the Prince Albert II of Monaco Foundation, continuing a partnership established in 2010, while Benetti's hybrid B.Now 67M Dagger joined the SEA Index®-certified fleet.





Refit was another clear signal: 15 yachts displayed had been refitted within the past three years. With the sector estimated at \$3–5 billion annually and growing 6–9 percent per year, Monaco will host The Future of Refit at the Grimaldi Forum from 31 March to 2 April 2027, with an on-water display at the Yacht Club de Monaco. The show also witnessed the agreement launching the Red Sea Yacht Show, set for Jeddah Yacht Club & Marina from 14 to 17 October 2027.

From our perspective on the docks, one conclusion was clear: Monaco is not simply a parade of luxury. It is where the superyacht market becomes visible, decisions move forward and the industry's next chapter is negotiated in real time.

The 36th Monaco Yacht Show returns to Port Hercule from 22 to 25 September 2027.

MONACO DURING THE SHOW

During Monaco Yacht Show week, the Principality becomes an extension of the show itself. Meetings flow from Port Hercule to Casino Square, the Hôtel de Paris and Hôtel Hermitage, while Café de Paris, Amazonico and Le Bar Américain fill with the international yachting crowd. The legendary Casino de Monte-Carlo remains an icon, and after dark Buddha-Bar Monte-Carlo is a must, with COYA and Jimmy's adding to a social scene where business and lifestyle naturally meet.



MONACO YACHT SHOW 2026

EL MERCADO DE LOS SUPERYATES EN MOVIMIENTO

Para Abordo, regresar a Port Hercule para la 35.ª edición del Monaco Yacht Show significó entrar una vez más en el centro mismo del negocio mundial de los superyates. Del 23 al 26 de septiembre, bajo el Alto Patronazgo de S.A.S. el Príncipe Alberto II de Mónaco, el puerto se convirtió en un mercado altamente concentrado donde propietarios, potenciales compradores, astilleros, diseñadores, brokers y asesores se reunieron alrededor de proyectos reales.

La magnitud fue excepcional: 118 superyates, 50 de ellos entregados en 2026, con un valor estimado conjunto de €4,500 millones y una eslora promedio de 47.5 metros. A su alrededor, 560 expositores representaron una industria que genera unos €54,000 millones anuales, mientras 72 tenders y una completa red de servicios especializados ocuparon los muelles. El salón recibió 30,678 visitantes, incluidos 13,368 invitados privados de los expositores. MYS también precalificó a 648 visitantes con proyectos de yates activos; su Prestige VIP Programme acompañó a 56 clientes internacionales y coordinó 85 visitas a bordo.



Vanity Inceptions

Revive Tus Superficies

con Vanity Inceptions.

Tecnología exclusiva disponible únicamente en
Puerto Rico y el Caribe.

ESCANEA
PARA VER MÁS
RESULTADOS



ANTES



DESPUÉS



ANTES



DESPUÉS

SERVICIOS

TECNOLOGÍA COLOR SEAL PRO:

Restaura y protege las líneas de lechada creando una barrera resistente contra humedad, manchas y moho, mientras devuelve uniformidad y una apariencia renovada a la superficie.

LECHADA EPÓXICA:

Lechada de alta resistencia para duchas, pisos, cocinas y paredes, diseñada para mayor durabilidad y protección.

DUCHAS IMPERMEABILIZADAS:

Restauración completa de duchas utilizando Color Seal Pro, lechada epóxica y tecnología especializada para una protección prácticamente impermeable.

RESTAURACIÓN DE PISOS Y LECHADA:

Restauración profesional de superficies con limpieza a vapor, reparación de lechada y protección duradera para áreas residenciales y comerciales.

RESTAURACIÓN DE COCINAS Y TOPES:

Protección y restauración de superficies de cocina y topes para mejorar apariencia, higiene y conservación de los materiales.

BENEFICIOS EXCLUSIVOS

10% DESCUENTO
PARA NUEVOS CLIENTES

1 AÑO DE GARANTÍA
EN SERVICIOS SELECCIONADOS



¿Listo para ver la diferencia de una restauración profesional?



ESCANEA
PARA MÁS
DETALLES





Recorriendo los muelles pudimos ver algunos de los yates más relevantes del año. El Leviathan, de Oceanco y 111 metros, hizo su debut en Mónaco junto al Draak, de 93 metros, profundamente reconstruido para apoyar las expediciones científicas de Inkfish. Lürssen presentó el Nixie, de 102.4 metros, en estreno mundial y como la mayor entrega de 2026 exhibida. Turquoise Yachts reveló el Angelique, de 88 metros, el yate de mayor volumen jamás construido en Turquía. Entre otros estrenos estuvieron Pangea, de Amels y 80 metros, primer Amels 80 presentado en un salón; Silver Fox, de Sanlorenzo y 73.4 metros, el mayor yate construido hasta ahora por el astillero; Sea Raider X, de ISA Yachts; el primer T60 de Baglietto; y Sairu, el Riva 54 Metri y el Riva más grande jamás construido.

Esta concentración adquiere aún más importancia en un mercado donde los slots de construcción de los principales astilleros están comprometidos hasta 2028–2029. Brokerage y charter tuvieron igualmente un peso relevante, en un mercado cuyas ventas de yates superaron los €4,000 millones durante el primer semestre de 2026. Como resumió Toby Moore, CEO de Informa Prestige, Mónaco debe ser “un mercado para proyectos de yates, no un desfile”.

En tierra, la nueva Designer Gallery reunió a Espen Oeino International, Frers Design, Philippe Briand, Pininfarina y VPLP Design, mientras la MYS Immersive Experience by VBH permitió explorar proyectos en 3D. El BOAT Lounge acogió entrevistas, debates y networking, y el Adventure Area se extendió por tres muelles con 72 tenders, water toys y el Top Marques Monaco Pavilion dedicado a hiperdeportivos y automóviles de lujo.

La sostenibilidad volvió a ocupar un lugar visible a través de los Blue Wake™ Awards. Tykun, Bespoke Projects, Termodinamica, Amico & Co y Marina Ibiza recibieron premios en sus respectivas categorías, mientras el velero híbrido Simena, de 62 metros, obtuvo el Special Prize for a Yacht. MYS también donó €55,000 a la Prince Albert II of Monaco Foundation, dando continuidad a una alianza iniciada en 2010, mientras el híbrido B.Now 67M Dagger, de Benetti, se incorporó a la flota certificada bajo el SEA Index®.

El refit fue otra clara señal del movimiento del mercado: 15 de los yates expuestos habían sido renovados durante los últimos tres años. Con un sector estimado entre \$3,000 y \$5,000 millones anuales y un crecimiento del 6 al 9 %, Mónaco acogerá The Future of Refit en el Grimaldi Forum, del 31 de marzo al 2 de abril de 2027, acompañado de una exhibición a flote en el Yacht Club de Monaco. El salón también fue escenario del acuerdo para crear el Red Sea Yacht Show, cuya primera edición se celebrará en Jeddah Yacht Club & Marina del 14 al 17 de octubre de 2027.

Desde nuestra perspectiva recorriendo los muelles, una conclusión quedó clara: Mónaco no es simplemente un desfile de lujo. Es donde el mercado del superyate se hace visible, las decisiones avanzan y el próximo capítulo de la industria se negocia en tiempo real.

La 36.ª edición del Monaco Yacht Show regresará a Port Hercule del 22 al 25 de septiembre de 2027.

MÓNACO DURANTE EL SHOW

Durante la semana del Monaco Yacht Show, el Principado se convierte en una extensión del salón. Las reuniones pasan de Port Hercule a Casino Square, el Hôtel de Paris y el Hôtel Hermitage, mientras Café de Paris, Amazónico y Le Bar Américain reciben a la comunidad del yachting. El Casino de Monte-Carlo sigue siendo un ícono y, al caer la noche, Buddha-Bar es imprescindible, junto a COYA y Jimmy'z, donde negocios y lifestyle convergen naturalmente. 

VICTORY YACHTS



The Caribbean deserves a vessel worthy of it.

V 2 6 5
26'5"

V 3 0 0
30'

V 3 4 8
34'8"

V 4 0 0
40'

V 4 2 5
42'

AUTHORIZED DEALER



LEARN MORE · ATLANTIS MARINE

+1 721 544 3788 · info@atlantismarinecarib.com · atlantismarinecarib.com
SINT MAARTEN · CARIBBEAN — OFFICIAL VICTORY YACHTS DEALER

SCAN TO



EXPLORE

SST 2023

SUPERYACHT SUMMIT TÜRKİYE

11-12 NOV '25



THE MINDS BEHIND SUPERYACHT SUMMIT TÜRKİYE

OĞUZ BILGIN & ÇAĞRI KUŞ: BUILDING A GLOBAL YACHTING CONVERSATION FROM ISTANBUL

Behind every relevant industry gathering lies a fundamental question: why should this conversation exist here, and why now?

For Superyacht Summit Türkiye, the answer is tied to Türkiye's transformation. What began as a platform connecting the Turkish yachting community with international leaders has evolved into a meeting point for shipyards, brokers, designers, captains, owner representatives, technology, finance and luxury professionals. Its fourth edition will take place November 4-5, 2026, at The Peninsula Istanbul.

Türkiye's engineering, shipyards, craftsmanship, supplier network and increasingly ambitious projects have positioned it among the world's leading superyacht-building nations. At the center of SST are Oğuz Bilgin and Çağrı Kuş, two professionals with different but complementary backgrounds: Bilgin from naval architecture and engineering; Kuş from entrepreneurship, technology and business transformation.

For Abordo, a Media Partner of SST, this conversation looks beyond the event itself to the ideas and ambitions shaping its next chapter.

OĞUZ BILGIN

Your story combines a lifelong connection to the sea, engineering and Young Professionals in Yachting Türkiye. How have those experiences shaped you and your view of yachting?

I was born in Çanakkale, by the Dardanelles, where the sea is part of everyday life, and I started sailing at 14. I later studied Naval Architecture and Marine Engineering and began my career working with engines, propulsion systems, shipyards and marine projects.

Over time, I became interested in the broader world of yachting—the people, relationships, creativity and design surrounding it. Engineering taught me to understand the detail behind the final product, while Young Professionals in Yachting Türkiye showed me the importance of the human side.

You can have an exceptional yacht, advanced technology and outstanding design, but ultimately this industry depends on people, trust and relationships. That is also how I see SST: as a place where meaningful conversations can become ideas, collaborations and opportunities.

What was missing when SST was created, and why did Türkiye need a platform of its own?

I saw a considerable gap between Türkiye's capabilities and how they were understood internationally. We had strong engineering, successful shipyards and experienced suppliers, but our contribution was not being communicated with the same strength.

There was also a disconnect within the industry. Shipbuilders, brokers, owner representatives, lawyers, financial institutions and marina operators were part of the same economy, yet there were not enough conversations between them.

SST was created to bring those perspectives together, attract international decision-makers to Istanbul and give Türkiye a stronger voice in the conversations shaping yachting's future.

Türkiye is now one of the world's leading superyacht-building nations. What does it offer that the international industry still underestimates?

Türkiye combines strong engineering expertise, an extensive supplier network and a growing ability to undertake complex projects, particularly yachts above 70 metres, where engineering, design coordination and project management become especially demanding.

It also combines the industrial and experiential sides of yachting: major infrastructure in Tuzla and Yalova, alongside destinations such as Bodrum, Göcek and Marmaris and a strong hospitality culture.

There is further potential in energy systems, digital infrastructure and new ownership models. But strong companies alone do not create a connected ecosystem. Strengthening the links between production, design, technology, finance and hospitality will be essential to unlocking Türkiye's broader potential.

What should an international professional take away from SST, and how do you ensure it does not become simply another event?

We see SST as complementary to the major yacht shows. Its value comes from bringing different parts of the industry into one conversation within a major yacht-producing country.

A complex yacht project looks very different from the perspective of a shipyard, captain, designer or owner representative. Bringing those viewpoints together helps people understand challenges beyond their own responsibilities.

But the most meaningful outcome is a relationship that continues beyond Istanbul. When someone tells us they met at SST and are now working together, that is the clearest expression of the value we want to create.

Istanbul also gives us a distinct position, bringing together European expertise, Turkish production capabilities, the Eastern Mediterranean's yachting economy and capital and clients from the Middle East.

To remain relevant, SST must keep evolving through focused roundtables, smaller discussions, research and perspectives from other industries. Our longer-term ambition is to produce knowledge and connect people throughout the year, with Istanbul as the annual meeting point.

The real test is what happens afterwards: whether conversations become collaborations and ideas continue beyond the event.

ÇAĞRI KUŞ

Your professional story began in entrepreneurship and technology. How did that path lead you into superyachting?

I was born in Bursa and started working when I was around thirteen. Two things have consistently driven me: solving problems and creating something genuinely valuable.

I studied International Trade at Boğaziçi University. While working around the automotive industry in 2013–2014, I saw companies understand that digital transformation was coming without always knowing how to respond. That led me into technology entrepreneurship. Since then, we have developed more than 50 digital products across 15 countries.

That experience taught me that technology is rarely the hardest part of transformation. Understanding people, incentives and industries usually is.

About five years ago, I met Oğuz through a digital transformation project in yachting. One project became conversations, conversations became ideas, and eventually those ideas became a partnership.

When I began looking closely at superyachting, I recognised familiar patterns: changing client expectations, new generations entering ownership and management, and AI, sustainability, digitalisation, efficiency and global competition challenging established assumptions. That friction creates enormous opportunity.





Oğuz Bilgin & Çağrı Kus

There is also a personal connection. My late grandfather and two uncles spent almost forty years at sea. Technology may have been my professional route into yachting, but the sea entered my imagination much earlier.

How did you become involved with SST, and how do you and Oğuz divide your roles?

My involvement began while Oğuz was preparing the first SST. When we later became partners in our broader maritime businesses, SST naturally became one of our core activities, and since the second edition we have effectively managed it together.

Our perspectives are complementary. My focus is strategy, finance, organisational structure and long-term development. Oğuz comes directly from the industry and focuses more on stakeholder relationships and sales, while the important decisions are made together.

Sustainable organisations are built by bringing together people who are exceptional at different things and creating a structure where those strengths multiply. SST reflects that philosophy.

SST 2026 introduces formats such as the Brand Stage and focused roundtables. What are you trying to change about the traditional conference model?

We never wanted SST to become a conference where people listen to presentations, exchange business cards and fly home. Every year we ask: how can every hour someone spends at SST become more valuable?

The Brand Stage and roundtables came from listening to stakeholders. A shipyard, captain, owner representative, brand or designer may attend for very different reasons—knowledge, access, visibility, partnerships or business. One format cannot serve all of them equally.

So we are developing SST into a multilayered business and knowledge platform. For me, the real KPI is not how many people sit in the audience, but how many meaningful conversations happen because we designed the environment correctly.

If two people who genuinely needed to meet connect at SST and something valuable exists six months later, that matters more than filling another hundred chairs.

Technology, AI and digitalisation are moving rapidly into yachting. Where do you see the greatest opportunity—and resistance?

I do not believe any industry will remain untouched by AI; the difference will be timing.

Technology adoption often accelerates when businesses are doing extremely well and can invest in innovation, or when markets become difficult and efficiency makes transformation unavoidable. Superyachting currently contains both realities.

Manufacturing can be more conservative because of strong order books, specialised craftsmanship and long production cycles, while sales, marketing and brokerage already show greater openness.

The biggest mistake would be treating AI as an IT project. It is an organisational transformation. I would like to see companies, shipyards and industry organisations create AI Adaptation Offices to identify use cases, experiment and turn ideas into measurable projects.

Businesses should also consider allocating around 3% of annual revenue to AI and emerging-technology experimentation, supported by teams able to implement what they learn.

Not every experiment will work. The real risk is spending five years debating whether AI will transform your business while someone else spends those same five years discovering how.

Five years from now, what would convince you that SST became something the industry genuinely needed?

I would begin with another question: what remains after an event is over?

If someone leaves SST with an idea, a memorable experience, a stronger network and relationships that create tangible business outcomes, then we have achieved much of what we set out to do. That is why we are building SST around quality before quantity.

Five years from now, I would look at what happened because SST existed: how many partnerships and international collaborations began here, how many Turkish companies entered new markets, and how many projects, investments or ideas can trace their beginnings to a conversation in Istanbul.

There is a larger ambition as well. Türkiye already has extraordinary capabilities in superyacht construction, craftsmanship, engineering and supply. If “Made in Türkiye” becomes not simply a description of origin but a reason for preference—a signal of quality, capability, innovation and trust—then SST will have played the role we hoped it could play.

And perhaps the best measure of success would be hearing someone say:

“That started with a conversation at SST.”



LAS MENTES DETRÁS DE SUPERYACHT SUMMIT TÜRKİYE

OĞUZ BILGIN & ÇAĞRI KUŞ: CONSTRUYENDO DESDE ESTAMBUL UNA CONVERSACIÓN GLOBAL SOBRE YACHTING

Detrás de todo encuentro relevante de la industria existe una pregunta fundamental: ¿por qué debe existir esta conversación aquí y por qué ahora?

En el caso de Superyacht Summit Türkiye, la respuesta está ligada a la propia transformación de Türkiye. Lo que comenzó como una plataforma para conectar a la comunidad náutica turca con líderes internacionales ha evolucionado hasta convertirse en un punto de encuentro para astilleros, brokers, diseñadores, capitanes, representantes de propietarios y profesionales de la tecnología, las finanzas y el lujo. Su cuarta edición se celebrará los días 4 y 5 de noviembre de 2026 en The Peninsula Istanbul.

La ingeniería, los astilleros, la tradición artesanal, la red de proveedores y los proyectos cada vez más ambiciosos de Türkiye han posicionado al país entre las principales naciones constructoras de superyachts del mundo. En el centro de SST están Oğuz Bilgin y Çağrı Kuş, dos profesionales con trayectorias distintas pero complementarias: Bilgin desde la arquitectura naval y la ingeniería; Kuş desde el emprendimiento, la tecnología y la transformación empresarial.

Para Abordo, media partner de SST, esta conversación mira más allá del evento para conocer las ideas y ambiciones que están definiendo su próximo capítulo.

OĞUZ BILGIN

Tu historia combina una conexión de toda la vida con el mar, la ingeniería y Young Professionals in Yachting Türkiye. ¿Cómo han influido esas experiencias en ti y en tu visión del yachting?

Nací en Çanakkale, junto a los Dardanelos, donde el mar forma parte de la vida cotidiana, y comencé a navegar a los 14 años. Más adelante estudié Arquitectura Naval e Ingeniería Marina y empecé mi carrera trabajando con motores, sistemas de propulsión, astilleros y proyectos marinos.

Con el tiempo, me interesé cada vez más por el universo más amplio del yachting: las personas, las relaciones, la creatividad y el diseño que lo rodean. La ingeniería me enseñó a comprender el detalle detrás del producto final, mientras que Young Professionals in Yachting Türkiye me mostró la importancia del lado humano.

Puedes tener un yacht excepcional, tecnología avanzada y un diseño extraordinario, pero al final esta industria depende de las personas, la confianza y las relaciones. Así veo también a SST: como un espacio donde conversaciones significativas pueden convertirse en ideas, colaboraciones y oportunidades.

¿Qué sentías que faltaba cuando se creó SST y por qué necesitaba Türkiye una plataforma propia?

Observé una diferencia considerable entre las capacidades de Türkiye y la manera en que eran comprendidas internacionalmente. Teníamos una sólida ingeniería, astilleros exitosos y proveedores experimentados, pero nuestra contribución no se comunicaba con la misma fuerza.

También existía una desconexión dentro de la propia industria. Constructores navales, brokers, representantes de propietarios, abogados, instituciones financieras y operadores de marinas formaban parte de una misma economía, pero no existían suficientes conversaciones entre ellos.

SST nació para reunir esas perspectivas, atraer a Estambul a tomadores de decisiones internacionales y dar a Türkiye una voz más fuerte en las conversaciones que están definiendo el futuro del yachting.

Türkiye es hoy una de las principales naciones constructoras de superyachts del mundo. ¿Qué ofrece el país que la industria internacional todavía subestima?

Türkiye combina una sólida experiencia en ingeniería, una amplia red de proveedores y una creciente capacidad para desarrollar proyectos complejos, particularmente yachts de más de 70 metros, donde la ingeniería, la coordinación del diseño y la gestión de proyectos se vuelven especialmente exigentes.

También reúne las dimensiones industrial y experiencial del yachting: una importante infraestructura en Tuzla y Yalova, junto con destinos como Bodrum, Göcek y Marmaris y una sólida cultura de hospitalidad.

Existe además potencial en sistemas energéticos, infraestructura digital y nuevos modelos de propiedad. Pero tener empresas fuertes no crea automáticamente un ecosistema conectado. Fortalecer los vínculos entre producción, diseño, tecnología, finanzas y hospitalidad será esencial para desarrollar todo el potencial de Türkiye.

¿Qué debería llevarse de SST un profesional internacional y cómo evitan que se convierta simplemente en otro evento más?

Vemos SST como un complemento de los principales yacht shows. Su valor está en reunir distintas áreas de la industria dentro de una misma conversación, en uno de los principales países productores de yachts.

Un proyecto complejo se observa de manera muy diferente desde la perspectiva de un astillero, un capitán, un diseñador o un representante del propietario. Reunir esas miradas permite comprender desafíos que van más allá de las responsabilidades de cada uno.

Pero el resultado más significativo es una relación que continúe después de Estambul. Cuando alguien nos dice que se conoció en SST y que ahora están trabajando juntos, esa es la expresión más clara del valor que queremos crear. Estambul también nos da una posición particular, al reunir experiencia europea, capacidades productivas turcas, la economía náutica del Mediterráneo Oriental y capital y clientes procedentes de Oriente Medio.

Para seguir siendo relevante, SST debe continuar evolucionando mediante mesas redondas más específicas, conversaciones en grupos reducidos, investigaciones y perspectivas de otras industrias. Nuestra ambición a largo plazo es generar conocimiento y conectar personas durante todo el año, con Estambul como punto de encuentro anual.

La verdadera prueba es lo que ocurre después: si las conversaciones se convierten en colaboraciones y las ideas continúan más allá del evento.

ÇAĞRI KUŞ

Tu trayectoria profesional comenzó en el emprendimiento y la tecnología. ¿Cómo te llevó ese camino hasta el mundo de los superyachts?

Nací en Bursa y comencé a trabajar cuando tenía alrededor de trece años. Hay dos cosas que siempre me han impulsado: resolver problemas y crear algo que tenga un valor real.

Estudí Comercio Internacional en la Universidad de Boğaziçi. Mientras trabajaba en torno a la industria automotriz entre 2013 y 2014, observé que las empresas entendían que la transformación digital estaba llegando, pero no siempre sabían cómo responder. Eso me llevó al emprendimiento tecnológico. Desde entonces hemos desarrollado más de 50 productos digitales en 15 países.

Esa experiencia me enseñó que la tecnología rara vez es la parte más difícil de una transformación. Generalmente, lo más complejo es comprender a las personas, los incentivos y las industrias.

Hace aproximadamente cinco años conocí a Oğuz a través de un proyecto de transformación digital en yachting. Un proyecto se convirtió en conversaciones, las conversaciones en ideas y, finalmente, esas ideas en una sociedad.

Cuando empecé a observar de cerca el sector de los superyachts, reconocí patrones conocidos: expectativas de clientes en transformación, nuevas generaciones entrando en la propiedad y gestión de yachts, e inteligencia artificial, sostenibilidad, digitalización, eficiencia y competencia global cuestionando modelos establecidos. Esa fricción genera una enorme oportunidad.





También existe una conexión personal. Mi difunto abuelo y dos de mis tíos pasaron casi cuarenta años en el mar. La tecnología pudo haber sido mi vía profesional hacia el yachting, pero el mar había entrado en mi imaginación mucho antes.

¿Cómo te involucraste con SST y cómo se dividen actualmente las funciones entre Oğuz y tú?

Mi participación comenzó mientras Oğuz preparaba la primera edición de SST. Cuando posteriormente nos convertimos en socios dentro de nuestros negocios marítimos, SST pasó naturalmente a ser una de nuestras principales actividades y, desde la segunda edición, prácticamente lo hemos gestionado juntos.

Nuestras perspectivas son complementarias. Mi enfoque está en la estrategia, las finanzas, la estructura organizacional y el desarrollo a largo plazo. Oğuz procede directamente de la industria y se concentra más en las relaciones con los distintos actores y las ventas, mientras que las decisiones importantes las tomamos juntos.

Las organizaciones sostenibles se construyen reuniendo personas excepcionales en áreas diferentes y creando una estructura donde esas fortalezas puedan multiplicarse. SST refleja esa filosofía.

SST 2026 introduce formatos como el Brand Stage y mesas redondas más específicas. ¿Qué buscan cambiar del modelo tradicional de conferencia?

Nunca quisimos que SST se convirtiera en una conferencia donde las personas escucharan presentaciones, intercambiaran tarjetas de presentación y luego regresaran a casa. Cada año nos preguntamos: ¿cómo podemos hacer que cada hora que alguien dedica a SST tenga mayor valor?

El Brand Stage y las mesas redondas surgieron de escuchar a nuestros distintos grupos de interés. Un astillero, un capitán, un representante de propietario, una marca o un diseñador pueden asistir por razones muy diferentes: conocimiento, acceso, visibilidad, alianzas o negocios. Un único formato no puede responder de igual manera a todas esas necesidades.

Por eso estamos desarrollando SST como una plataforma de negocios y conocimiento con múltiples niveles. Para mí, el verdadero KPI no es cuántas personas están sentadas entre el público, sino cuántas conversaciones significativas ocurren porque diseñamos correctamente el entorno.

Si dos personas que realmente necesitaban conocerse se encuentran en SST y seis meses después existe algo valioso como resultado, eso importa más que llenar otras cien sillas.

La tecnología, la inteligencia artificial y la digitalización avanzan rápidamente dentro del yachting. ¿Dónde ves la mayor oportunidad y también la mayor resistencia?

No creo que ninguna industria vaya a permanecer al margen de la inteligencia artificial; la diferencia será el momento de adopción.

La adopción tecnológica suele acelerarse cuando las empresas atraviesan períodos extraordinarios y pueden invertir en innovación, o cuando los mercados se vuelven difíciles y la necesidad de eficiencia hace inevitable la transformación. El mundo de los superyachts contiene actualmente ambas realidades.

La fabricación puede ser más conservadora debido a sólidos libros de pedidos, una artesanía muy especializada y largos ciclos de producción, mientras que áreas como ventas, marketing y brokerage muestran ya una mayor apertura.

El mayor error sería tratar la inteligencia artificial como un proyecto de IT. Es una transformación organizacional. Me gustaría ver a empresas, astilleros y organizaciones del sector crear Oficinas de Adaptación a la Inteligencia Artificial para identificar casos de uso, experimentar y convertir ideas en proyectos medibles.

Las empresas también deberían considerar destinar alrededor de un 3 % de sus ingresos anuales a experimentar con inteligencia artificial y tecnologías emergentes, respaldadas por equipos capaces de implementar lo que aprendan.

No todos los experimentos funcionarán. El verdadero riesgo es pasar cinco años debatiendo si la inteligencia artificial transformará tu negocio mientras otra persona utiliza esos mismos cinco años para descubrir cómo.

Dentro de cinco años, ¿qué te convencería de que SST se convirtió en algo que la industria realmente necesitaba?

Yo comenzaría con otra pregunta: ¿qué queda después de que termina un evento?

Si alguien abandona SST con una idea, una experiencia memorable, una red profesional más sólida y relaciones que generan resultados de negocio tangibles, entonces habremos logrado gran parte de lo que nos propusimos. Por eso estamos construyendo SST priorizando la calidad antes que la cantidad.

Dentro de cinco años, observaría qué ocurrió gracias a que SST existió: cuántas alianzas y colaboraciones internacionales comenzaron aquí, cuántas empresas nuevas entraron en nuevos mercados y cuántos proyectos, inversiones o ideas pueden rastrear su origen hasta una conversación en Estambul.

También existe una ambición mayor. Türkiye ya posee capacidades extraordinarias en construcción de superyachts, artesanía, ingeniería y suministro. Si “Made in Türkiye” deja de ser simplemente una descripción de origen y se convierte en una razón para elegir —una señal de calidad, capacidad, innovación y confianza— entonces SST habrá desempeñado el papel que esperábamos.

Y quizá la mejor medida del éxito sería escuchar a alguien decir:

“Eso comenzó con una conversación en SST”. 

WHAT TO SEE AT FLIBS 2026?

FORT LAUDERDALE ONCE AGAIN BECOMES A PREMIER YACHTING SHOWCASE IN THE AMERICAS



From October 28 to November 1, Fort Lauderdale will once again take center stage on the international marine calendar with the 67th edition of the Fort Lauderdale International Boat Show. More than 1,300 boats, 1,000 exhibiting brands, and 100,000 visitors reflect the scale of the world's largest in-water boat show, which for five days transforms the Yachting Capital of the World into one of the industry's leading gathering points.

As a media partner, ABORDO returns with its attention focused on what makes Fort Lauderdale such an essential date on the calendar: new models, technology, innovation, and the trends beginning to shape the future of boating and yachting.

The debuts take over the docks

FLIBS 2026 arrives with a strong lineup of premieres. Ocean Alexander will stage the world premieres of the 30P and 40P, completing its Puro Series, while Viking Yachts and Valhalla Boatworks will arrive with the Viking 70 Convertible, 64 Sport Coupe, 50 Sport Coupe, and Valhalla 46 Sport Yacht.

From Europe, Princess Yachts will unveil the C48 Open in a world premiere, while the X90 will make its North American debut. Sunseeker will introduce the Manhattan 56 to the U.S. market for the first time, while Aquila will present the new 35 Sport in the Americas, leading the brand's largest display to date at FLIBS.

In the multihull segment, Horizon Power Catamarans will debut the PC68A, designed from the outset with integrated accessibility, while Pearl Yachts will bring the Pearl 100 Hybrid, introducing hybrid propulsion into its new generation of yachts.

They will be joined by new models from MJM, Absolute, Yellowfin, Boston Whaler, and many other brands, making every walk along the docks an opportunity to discover where the market is heading.



FL | FORT LAUDERDALE INTERNATIONAL BOAT SHOW

Much more than boats

FLIBS goes far beyond stepping aboard. The Broward County Convention Center will bring together electronics, accessories, fishing and diving gear, personal watercraft, and new boating solutions, alongside seminars on navigation, safety, cruising to the Bahamas, charter, insurance, and other topics of interest. The Hook the Future kids' fishing clinics will also return.

Dining, VIP areas, bars, and waterfront experiences complete the program. And this year, a floating pickleball court at Las Olas Marina will add a different touch to the show.

Sustainability will also remain a key focus. FLIBS continues its Faster to Zero strategy, aimed at achieving zero-waste and net-zero carbon operations by 2030, while the Marine Research Hub Innovation & Sustainability Award will celebrate its fourth edition. The FOX Sports Best of Show will once again recognize standout debuts in design, performance, technology, and architecture.

Why Fort Lauderdale?

Because few events in the Americas bring together, in one setting, center consoles, sportfishers, superyachts, engines, electronics, accessories, services, builders, brokers, owners, and professionals from virtually every area of the industry.

FLIBS does more than showcase boats: it helps us understand the present and anticipate where the industry is heading.

And that is why ABORDO will once again be there: walking the docks, discovering the latest debuts, and speaking with the people driving the evolution of this fascinating world around the sea.



¿QUÉ VER EN FLIBS 2026?

FORT LAUDERDALE VUELVE A CONVERTIRSE EN EL GRAN ESCAPARATE DEL YACHTING EN AMÉRICA

Del 28 de octubre al 1 de noviembre, Fort Lauderdale volverá al centro del calendario náutico internacional con la 67.ª edición del Fort Lauderdale International Boat Show. Más de 1,300 embarcaciones, 1,000 marcas expositoras y 100,000 visitantes dan dimensión al mayor boat show in-water del mundo, que durante cinco días transforma la Yachting Capital of the World en uno de los grandes puntos de encuentro de la industria. FLIBS es propiedad de la Marine Industries Association of South Florida y producido por Informa Markets.

Como media partner, ABORDO regresa con la mirada puesta en aquello que hace de Fort Lauderdale una cita imprescindible: nuevos modelos, tecnología, innovación y las tendencias que comienzan a definir el futuro del boating y el yachting.

Los debuts toman los muelles

FLIBS 2026 llega con importantes estrenos. Ocean Alexander presentará mundialmente los 30P y 40P, completando su serie Puro, mientras Viking Yachts y Valhalla Boatworks llegarán con el Viking 70 Convertible, 64 Sport Coupe, 50 Sport Coupe y Valhalla 46 Sport Yacht.

Desde Europa, Princess Yachts estrenará mundialmente el C48 Open, mientras el X90 hará su presentación norteamericana. Sunseeker llevará por primera vez a Estados Unidos el Manhattan 56, y Aquila presentará en América el nuevo 35 Sport, encabezando la mayor exhibición de la marca hasta la fecha en FLIBS.

En el universo multicasco, Horizon Power Catamarans estrenará el PC68A, concebido desde su origen con accesibilidad integrada, mientras Pearl Yachts llevará el Pearl 100 Hybrid, incorporando propulsión híbrida a su nueva generación de yachts.

A ellos se sumarán novedades de MJM, Absolute, Yellowfin, Boston Whaler y muchas otras marcas, haciendo de cada recorrido por los muelles una oportunidad para descubrir hacia dónde se mueve el mercado.

Mucho más que barcos

FLIBS va mucho más allá de subir a bordo. El Broward County Convention Center reunirá electrónica, accesorios, equipos de pesca y buceo, motos acuáticas y nuevas soluciones para el boating, junto con seminarios sobre navegación, seguridad, Bahamas, charter, seguros y otros temas de interés. También regresarán las clínicas de pesca infantil Hook the Future.

Gastronomía, espacios VIP, bares y experiencias junto al waterfront completan la agenda. Y este año, una cancha flotante de pickleball en Las Olas Marina añadirá una propuesta diferente al programa.

La sostenibilidad también mantiene protagonismo. FLIBS continúa su estrategia Faster to Zero, orientada hacia operaciones con cero residuos y cero emisiones netas de carbono para 2030, mientras el Marine Research Hub Innovation & Sustainability Award celebrará su cuarta edición. El FOX Sports Best of Show reconocerá nuevamente los debuts más destacados en diseño, prestaciones, tecnología y arquitectura.

¿Por qué Fort Lauderdale?

Porque pocos eventos en América reúnen en un mismo escenario center consoles, sportfishers, superyachts, motores, electrónica, accesorios, servicios, constructores, brokers, propietarios y profesionales de prácticamente todas las áreas de la industria.

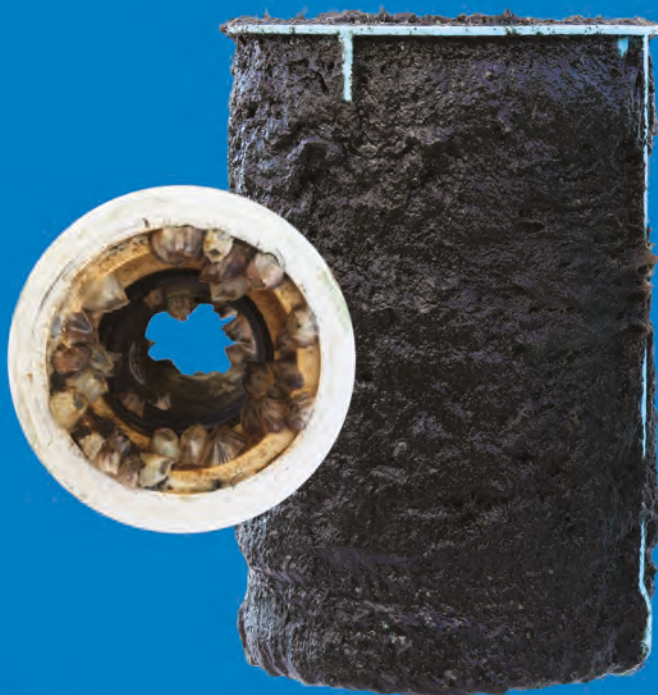
FLIBS no solo exhibe embarcaciones: permite entender el presente y anticipar hacia dónde navega la industria.

Y por eso ABORDO estará nuevamente allí: recorriendo los muelles, descubriendo los nuevos debuts y conversando con quienes impulsan la evolución de este apasionante mundo alrededor del mar.



PROBLEM

No es nada divertido limpiar una canasta de filtro asquerosa. Que se te taponen los sistemas de enfriamiento y aire acondicionado del barco, con luces de alerta parpadeando. O tener que gastar un montón en una limpieza con ácido. Especialmente cuando tienes que hacerlo una y otra vez.



SOLUTION

El sistema **ElectroStrainer®** elimina todas esas molestias. Libera tus sistemas de agua de mar de las lapas y el crecimiento marino, para siempre. No más tuberías ni filtros taponados. Hay un sistema ElectroStrainer diseñado para adaptarse a casi cualquier embarcación. Consigue uno y relájate en tu barco.



¡Aprender más!

ELECTROSEA®

(952) 475-8084 | electrosea.com

DEBUTS & MODELS TO WATCH

DEBUTS Y MODELOS PARA NO PERDER DE VISTA

FLIBS 2026

FLIBS DEBUTS & NEW ARRIVALS |

DEBUTS EN FLIBS Y NUEVOS MODELOS

- Ocean Alexander 30P & 40P
- Viking 70 Convertible · 64 Sport Coupe · 50 SC
- Valhalla 46 Sport Yacht
- Princess C48 Open
- Horizon PC68A
- Princess X90
- Sunseeker Manhattan 56
- Aquila 35 Sport
- Pearl 100 Hybrid
- Absolute Navetta 58 · Navetta 66
- MJM 38V
- Yellowfin 48 Offshore
- Boston Whaler 290 Outrage
- Intrepid new 35 Valor,
- Regal 43 SAV.
- Robalo Boats R222 Explorer, R230, R270, and R300.
- Grady-White 321 Coastal Explorer (321 CE) & Express 340.
- Beneteau Group: Flyer 30, Gran Turismo 40 Open, & Gran Turismo 50.
- Formula 360 Super Sport Crossover (SSC) & Crossover Bowrider (CBR).
- Hatteras 77 Convertible, Hull No. 1
- Fountaine Pajot FP48, FP55, & FPY70S
- Regulator 31
- Riviera 6200 Sport Yacht Platinum.

ALSO ON OUR RADAR

The Omikron OT-60 returns to Fort Lauderdale — although not as a 2026 debut — alongside new models and displays from Astondoa, Virtue Yachts, YOT Catamarans, Cranchi, Pardo Yachts, Sirena Yachts, and CL Yachts, which will showcase its established CLB72 and CLB65 models.

The official debut lineup will continue to be updated as the show approaches.

TAMBIÉN EN NUESTRO RADAR

El Omikron OT-60 regresa a Fort Lauderdale —aunque no como debut 2026—, junto a novedades y exhibiciones de Astondoa, Virtue Yachts, YOT Catamarans, Cranchi, Pardo Yachts, Sirena Yachts y CL Yachts, que mostrará sus consolidados CLB72 y CLB65.

La agenda oficial de estrenos continúa actualizándose a medida que se acerca el show.



Ocean Alexander 30P



Aquila 35 Sport



Pearl 100 Hybrid



Princess C48 Open



Riviera 6200 Sport Yacht Platinum



Regal 43 SAV



Sunseeker Manhattan 56



Viking 70 Convertible



Horizon Power Catamarans PC68A



Robalo R222 Explorer



NOS ESPECIALIZAMOS EN:

FINANCIAMIENTOS PARA YATES

EN LA COMUNIDAD LATINA

- US • PUERTO RICO • DR
- MEXICO • ESPAÑA
- EU • LAS AMERICAS

Greta 941.536.3866
(Español)

Zack 941.961.9477

www.azulmarinefinance.com
info@azulmarinelending.com



Offices: Sarasota, Fl. • Palma De Mallorca.



TECHNOLOGY TO WATCH AT FLIBS

TECNOLOGÍA PARA SEGUIR EN FLIBS



SUZUKI | A NEW ERA?

Suzuki Marine has heightened expectations with its “Dawn of a New Era” campaign. Industry speculation points to a possible first V8 from the brand, in the 400–500 hp range and featuring its Dual Prop system. Although not yet officially confirmed, FLIBS would be a natural stage for a launch of this magnitude.

SUZUKI | ¿UNA NUEVA ERA?

Suzuki Marine ha elevado la expectativa con su campaña “Dawn of a New Era” —“El amanecer de una nueva era”—. El sector especula sobre un posible primer V8 de la marca, en el rango de 400–500 hp y con sistema Dual Prop. Aún sin confirmación oficial, FLIBS sería un escenario natural para una presentación de esta magnitud.



MERCURY | MORE RESPONSE, MORE CONTROL

Mercury Boost™ brings performance gains through software, improving acceleration and response on compatible Verado and Pro XS models. The offer is complemented by the Mercury Keyless System and Premier Joystick, moving toward an increasingly integrated onboard experience.

MERCURY | MÁS RESPUESTA, MÁS CONTROL

Mercury Boost™ lleva la evolución al software, mejorando la aceleración y respuesta de modelos Verado y Pro XS compatibles. La propuesta se complementa con Mercury Keyless System y Premier Joystick, avanzando hacia una experiencia cada vez más integrada.



RAYMARINE | A NEW GENERATION OF NAVIGATION

The new Axiom 2 generation arrives with greater processing power, supported by LightHouse Charts and new LightHouse OS features. The range is further enhanced by stabilization and anchoring integrations, as well as Pathfinder radar systems.

RAYMARINE | NUEVA GENERACIÓN DE NAVEGACIÓN

La nueva generación Axiom 2 llega con mayor capacidad de procesamiento, acompañada por LightHouse Charts y nuevas funciones de LightHouse OS. La oferta se completa con integraciones para estabilización y fondeo, además de los radares Pathfinder.



FURUNO | PRECISION AND INFORMATION

Furuno strengthens its lineup with NavNet TZtouch E, TZMAP, and TZtouch XL. For advanced fishing and detection, highlights include the CSH-10 360-degree scanning sonar and the FCV-600 and FCV-800 fish finders, expanding the tools available for both navigation and fishing.

FURUNO | PRECISIÓN E INFORMACIÓN

Furuno refuerza su propuesta con NavNet TZtouch E, TZMAP y TZtouch XL. Para pesca y detección avanzada destacan el sónar omnidireccional CSH-10 y las sondas FCV-600 y FCV-800, ampliando las herramientas disponibles tanto para navegación como para pesca.

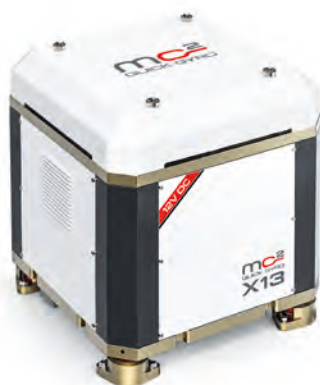


GARMIN | SAFETY AND AUTOMATION

Highlights include Garmin OnBoard™, a wireless man-overboard (MOB) detection and engine shutoff system, and the SmartDrive™ autopilot. Also featured are GPSMAP 9000xsv, GMI™ 40, and new JL Audio marine audio solutions.

GARMIN | SEGURIDAD Y AUTOMATIZACIÓN

Entre sus innovaciones destacan Garmin OnBoard™, sistema inalámbrico de hombre al agua (MOB) y apagado del motor; y el piloto automático SmartDrive™. Se suman GPSMAP 9000xsv, GMI™ 40 y nuevas soluciones de audio marino JL Audio.



GYRO STABILIZERS

Tohmei ARG and Quick Gyro focus on air-cooled systems that simplify installation and maintenance. Seakeeper rounds out the segment with stabilization and intelligent control solutions designed to reduce onboard motion.

ESTABILIZADORES GIROSCÓPICOS | MÁS CONFORT

Tohmei ARG y Quick Gyro apuestan por sistemas de enfriamiento por

aire que simplifican la instalación y el mantenimiento. Seakeeper completa el panorama con sus soluciones de estabilización y control inteligente para reducir el movimiento a bordo.



PETTIT | PROTECTION AND FINISH

Pettit is refreshing its well-known EZ family and adding IKONIKOLOR PRO, its professional high-gloss finishing system. The lineup is completed by established products such as Pettit Vivid and Trinidad HD, focused on protection and durability.

PETTIT | PROTECCIÓN Y ACABADO

Pettit renueva su reconocida familia EZ y suma IKONIKOLOR PRO, su sistema profesional de acabado de alto brillo. Completan la propuesta las consolidadas líneas Pettit Vivid y Trinidad HD, enfocadas en protección y durabilidad.



ELECTROSEA | SMARTER ONBOARD MANAGEMENT

DryGenie™ arrives as a marine solution for humidity and condensation. Alongside it are SeaStrong® Silver Bullet RDP, featuring run-dry protection, and ElectroStrainer® Pro and Sport, combining biofouling control with intelligent flow monitoring.

ELECTROSEA | GESTIÓN INTELIGENTE A BORDO

DryGenie™ llega como solución marina contra la humedad y la condensación. Junto a él estarán SeaStrong® Silver Bullet RDP, con protección contra funcionamiento en seco, y ElectroStrainer® Pro y Sport, que combinan control de bioincrustaciones y monitoreo inteligente del flujo.



MTU | EFFICIENCY, POWER, AND DIGITAL CONTROL

MTU will highlight its Series 2000 variable-speed generators, developed to optimize fuel consumption and emissions, together with its compact SCR system. Also featured will be the 12V2000 M96Z and the mtu NautIQ digital platform for monitoring and automation.

MTU | EFICIENCIA, POTENCIA Y CONTROL DIGITAL

MTU destacará sus generadores Series 2000 de velocidad variable, desarrollados para optimizar consumo y emisiones, junto con su compacto sistema SCR. También estarán el 12V2000 M96Z y la plataforma digital mtu NautIQ para monitoreo y automatización.

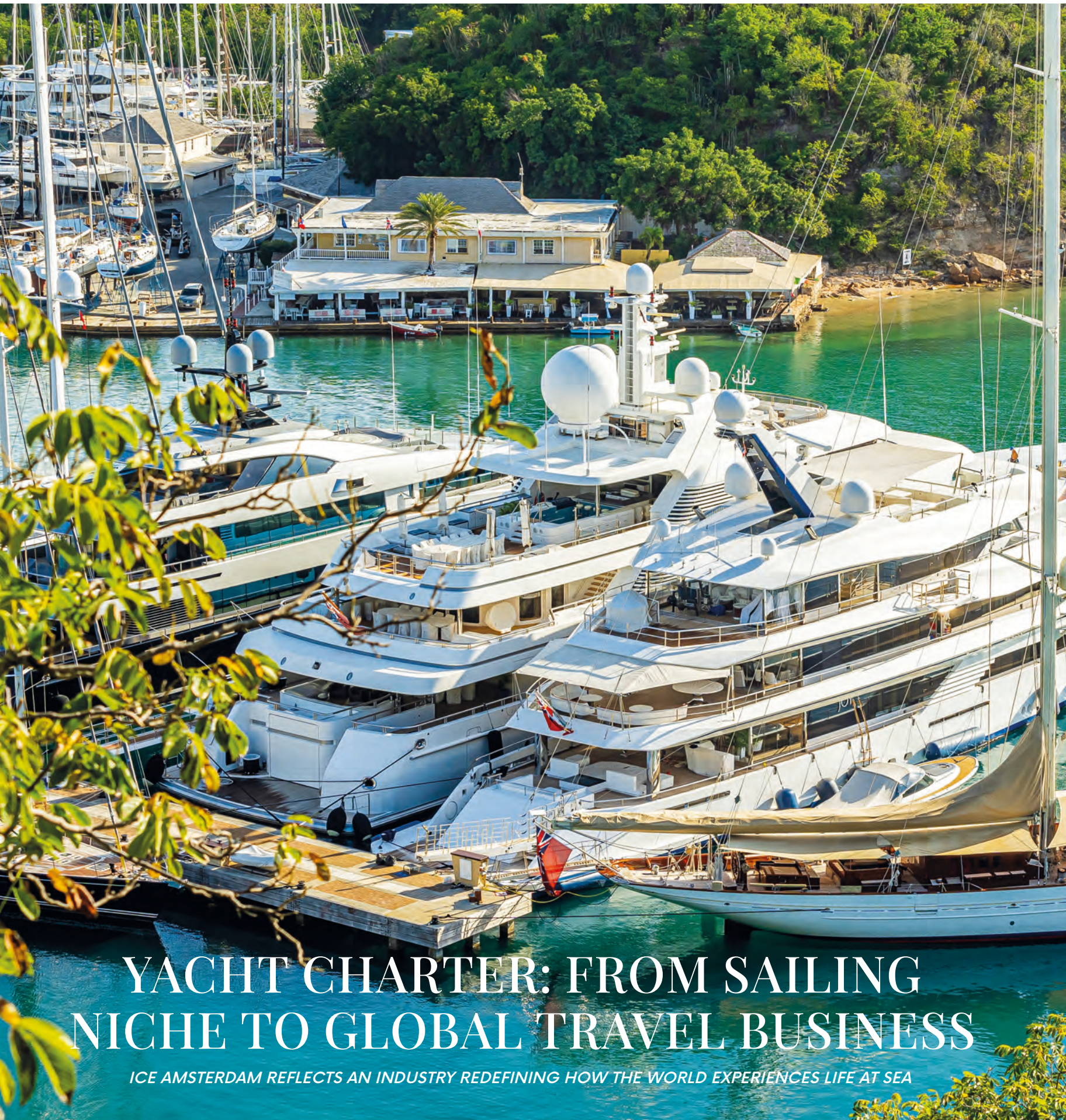
FLIBS 2026

SIX SHOW LOCATIONS / SEIS SEDES

- Broward County Convention Center
- Bahia Mar Yachting Center
- Hall of Fame Marina
- Las Olas Marina
- Superyacht Village at Pier Sixty-Six South
- Pier Sixty-Six Marina

All six locations will be connected by the show's land and water transportation network.

Todas estarán conectadas por la red de transporte terrestre y acuático del show.



YACHT CHARTER: FROM SAILING NICHE TO GLOBAL TRAVEL BUSINESS

ICE AMSTERDAM REFLECTS AN INDUSTRY REDEFINING HOW THE WORLD EXPERIENCES LIFE AT SEA



Por/by: Alma Taveras

For many years, yacht charter was understood primarily through the language of sailing: boats, fleets, bases, skippers, destinations and experienced sailors. Today, that definition is becoming too narrow. Charter is increasingly part of something much larger: the global travel and experience economy.

The yacht remains at the center, but the product being sold is changing. A family discovering the Greek islands, a couple spending a week aboard a crewed catamaran in the Caribbean or a group exploring Croatia are not necessarily buying a sailing experience. They are choosing a holiday—one that happens to unfold on the water. That distinction may define the next era of the charter industry.

Independent market studies estimate the global yacht charter market at approximately US\$9.2–9.7 billion in 2026, with continued growth projected in the years ahead. Meanwhile, IYC reports more than 2,300 yachts over 20 meters available for charter worldwide, with the global fleet growing at an average annual rate of approximately 6.5%.

But perhaps the most interesting transformation is not the number of yachts. It is who the future client will be—and how that client will discover and book the experience.

Digital platforms are simplifying reservations, artificial intelligence is entering marketing and operations, new destinations are competing for charter traffic, and travelers are demanding greater personalization and flexibility. An industry once marketed predominantly to experienced sailors is now looking toward travel agencies, tour operators and consumers who may never have considered a yacht holiday before.

That is why the **International Charter Expo — ICE**, returning to Amsterdam from November 11–13, 2026, occupies such an interesting place in the international yachting calendar. ICE is deliberately not a traditional boat show: there are no yachts on display. Instead, charter companies, central agencies, brokers, travel professionals, suppliers and decision-makers from more than 50 countries meet to build the commercial relationships behind future bookings.

This year, the conversation goes further.

Through Charter Forum 2026, ICE will address some of the industry's most important questions: How can yacht charter become easier to sell? How can it reach travelers beyond the traditional sailing audience? What role should travel agents play? And where will automation and artificial intelligence fit into a business still strongly dependent on trust and personal service?

One session captures the idea particularly well: “Stop Selling Boats. Start Selling Holidays.”

It is a simple phrase, but perhaps one of the most important concepts facing charter today.

Expanding the market will require much more than adding yachts to fleets. It means making charter easier to understand, access and purchase. It means connecting the nautical industry with the enormous distribution power of global tourism without losing the expertise, relationships and service that make charter distinctive.

Even as technology becomes more present, industry professionals continue to emphasize the value of face-to-face relationships. Trust, direct conversations and long-term partnerships remain fundamental to a business where service and personal knowledge still matter.

Perhaps, then, the future of charter will not be defined by choosing between technology and personal service, or between experienced sailors and new travelers.

It will be about connecting both worlds.

ICE Amsterdam has become one of the places where that connection is being built—and where an industry that once sold weeks aboard boats is increasingly learning how to sell something much bigger: the experience of discovering the world from the sea.



YACHT CHARTER: DE NICHOS NÁUTICO A NEGOCIO GLOBAL DE VIAJES

ICE AMSTERDAM REFLEJA UNA INDUSTRIA QUE ESTÁ REDEFINIENDO LA MANERA EN QUE EL MUNDO VIVE EL MAR

Durante muchos años, el yacht charter se entendió principalmente desde el lenguaje de la navegación: embarcaciones, flotas, bases, skippers, destinos y navegantes experimentados. Hoy, esa definición comienza a resultar demasiado limitada.

El charter forma cada vez más parte de algo mucho mayor: la industria global de los viajes y las experiencias.

El yate continúa siendo el centro, pero el producto que se vende está cambiando. Una familia descubriendo las islas griegas, una pareja pasando una semana a bordo de un catamarán con tripulación en el Caribe o un grupo explorando Croacia no necesariamente están comprando una experiencia de navegación. Están eligiendo unas vacaciones, unas vacaciones que transcurren sobre el agua.

Esa diferencia podría definir la próxima etapa de la industria del charter.

Estudios independientes estiman que el mercado global del yacht charter alcanzará aproximadamente entre US\$9.2 y US\$9.7 mil millones en 2026, con proyecciones de crecimiento sostenido. Al mismo tiempo, IYC reporta más de 2,300 yates de más de 20 metros disponibles para charter en todo el mundo, con una flota global que crece a un ritmo promedio cercano al 6.5% anual.

Sin embargo, quizá la transformación más interesante no esté en la cantidad de yates, sino en quién será el cliente del futuro y cómo descubrirá y reservará esa experiencia.

Las plataformas digitales simplifican las reservas, la inteligencia artificial comienza a entrar en el marketing y las operaciones, nuevos destinos compiten por atraer charter y los viajeros demandan mayor personalización y flexibilidad. Una industria tradicionalmente dirigida a navegantes experimentados comienza ahora a mirar hacia agencias de viajes, tour operadores y consumidores que quizá nunca antes habían considerado unas vacaciones en yate.

Precisamente por eso, el **International Charter Expo — ICE**, que regresa a Ámsterdam del 11 al 13 de noviembre de 2026, ocupa un lugar tan interesante dentro del calendario náutico internacional. ICE no pretende ser un boat show tradicional: no hay yates en exhibición. En su lugar, compañías de charter, agencias centrales, brokers, profesionales del turismo, proveedores y tomadores de decisiones de más de 50 países se reúnen para construir las relaciones comerciales detrás de las futuras reservas.

Este año, la conversación irá un paso más allá.

*NEW VISION,
NEW HORIZON.*



CLC 115

Step aboard and discover a seamless blend of nature, freedom, and elevated style – where sustainable innovation meets superyacht luxury.



clyachts.com



CL YACHTS

A través del Charter Forum 2026, ICE pondrá sobre la mesa algunas de las preguntas más importantes que enfrenta la industria: ¿cómo hacer que el yacht charter sea más fácil de vender? ¿Cómo llegar a viajeros fuera de la audiencia tradicional de la navegación? ¿Qué papel deben jugar las agencias de viajes? ¿Y dónde encajarán la automatización y la inteligencia artificial dentro de un negocio que todavía depende profundamente de la confianza y del servicio personalizado?

Una de sus sesiones resume especialmente bien esta nueva visión: “Stop Selling Boats. Start Selling Holidays.”

Es una frase sencilla, pero quizá uno de los conceptos más importantes que enfrenta hoy el charter.

Ampliar este mercado requerirá mucho más que sumar embarcaciones a las flotas. Significa hacer que el charter sea más fácil de entender, de acceder y de comprar. Significa conectar la industria náutica con el enorme poder de

distribución del turismo global sin perder el conocimiento especializado, las relaciones y el nivel de servicio que hacen del charter una experiencia distinta. Incluso mientras la tecnología gana terreno, los profesionales del sector siguen resaltando el valor de las relaciones cara a cara. La confianza, las conversaciones directas y las alianzas a largo plazo continúan siendo fundamentales en un negocio donde el servicio y el conocimiento personal todavía marcan la diferencia.

Quizá, entonces, el futuro del charter no se definirá por tener que elegir entre tecnología y servicio personalizado, ni entre navegantes experimentados y nuevos viajeros.

Se tratará de conectar ambos mundos.

ICE Amsterdam se ha convertido en uno de los lugares donde esa conexión se está construyendo y donde una industria que durante años vendió semanas a bordo de embarcaciones está aprendiendo, cada vez más, a vender algo mucho mayor: la experiencia de descubrir el mundo desde el mar. 



ProElements

DESIGN & MANUFACTURING CENTER

FLOATING TABLES & DOUBLE-9 DOMINOES

Perfect for Sandbar, Pool, Boat & Marina Lifestyle

Custom EVA foam floating tables and double-9 domino sets for boaters, marine stores, gift shops, and dealers.



Customizable



Multiple
Color Options



Great for Sandbar,
Pool & Boat



Made in
Puerto Rico



DOUBLE-9 DOMINO SETS AVAILABLE

A favorite for Cuban and Caribbean players.



**WHOLESALE & DEALER
OPPORTUNITIES**

Ideal for marine stores, gift shops,
boat dealers and waterfront retailers.



**We also offer
SHOP CNC**

Custom fabrication in acrylic,
PVC, HDPE and more.



PLACE YOUR CUSTOM ORDER TODAY ➔



787.420.2243



proe-pr.com



Cayey, Puerto Rico



RADAR



MARINA PORT VELL EXTENDS ITS HORIZON TO THE CARIBBEAN

MARINA PORT VELL EXTIENDE SU HORIZONTE HACIA EL CARIBE

Fuente / Source: Marina Port Bell Barcelona

The addition of Biras Marina in Virgin Gorda marks the first international step for a platform seeking to connect strategic destinations across the Mediterranean and the Caribbean under a shared standard of service for superyachts.

The international superyacht landscape continues to bring the Mediterranean and the Caribbean ever closer. Within this context, Marina Port Vell Barcelona and Mirazur Capital have announced the addition of Biras Marina, located in North Sound, Virgin Gorda, British Virgin Islands, marking the beginning of the international expansion of their premium marina and superyacht platform.

The transaction represents the first major growth move since Mirazur Capital acquired a majority stake in Marina Port Vell and, for the first time, brings to the Caribbean the operational model and service standards developed over recent years in Barcelona.

More than simply adding another destination, Biras Marina creates a strategic connection between two essential regions within the global superyacht circuit: Barcelona, as a privileged gateway to the Mediterranean, and Virgin Gorda, at the heart of one of the Caribbean's most renowned yachting destinations.

Part of the exclusive Biras Creek Resort, the marina features 25 berths for yachts up to 70 metres and 20 mooring buoys, complemented by dedicated services for owners and crews, luxury villas, dining options, a multi-brand boutique and a helipad.

For Marina Port Vell, this expansion opens a new chapter: taking beyond the Mediterranean a proven formula built around infrastructure, hospitality and service, while supporting an increasingly global superyacht community.

www.marinaportvell.com | www.biras.com

La incorporación de Biras Marina, en Virgin Gorda, marca el primer paso internacional de una plataforma que busca conectar destinos estratégicos del Mediterráneo y el Caribe bajo un mismo estándar de servicio para superyates.

El mapa internacional del superyachting continúa estrechando distancias entre el Mediterráneo y el Caribe. En ese contexto, Marina Port Vell Barcelona y Mirazur Capital han anunciado la incorporación de Biras Marina, en North Sound, Virgin Gorda, Islas Vírgenes Británicas, dando inicio a la expansión internacional de su plataforma de marinas premium y especializadas en grandes yates.

La operación representa el primer movimiento de crecimiento desde que Mirazur Capital adquiriera una participación mayoritaria en Marina Port Vell y supone trasladar al Caribe, por primera vez, el modelo operativo y los estándares de servicio desarrollados durante los últimos años en Barcelona.

Más que una nueva incorporación, Biras Marina crea un vínculo estratégico entre dos regiones esenciales dentro de las rutas internacionales de grandes yates: Barcelona, como puerta privilegiada al Mediterráneo, y Virgin Gorda, en el corazón de uno de los destinos náuticos más reconocidos del Caribe.

Integrada al exclusivo Biras Creek Resort, la marina dispone de 25 amarres para embarcaciones de hasta 70 metros y 20 boyas de fondeo, complementados por servicios para propietarios y tripulaciones, villas de lujo, oferta gastronómica, boutique y helipuerto.

Para Marina Port Vell, esta expansión abre un nuevo capítulo: el de proyectar más allá del Mediterráneo una fórmula consolidada de infraestructura, hospitalidad y servicio, acompañando a una comunidad de superyates cada vez más global. 🌊



**YOUR LOCAL
YACHT AGENT AND
MARINE SERVICE PARTNER
IN PUERTO RICO**

Puerto Rico Yacht Services is a specialized **yacht agency and marine services provider** based in San Juan, supporting superyachts, commercial vessels and crew operating in Puerto Rico.

As a local agent, we handle Immigration & Customs and shoreside support, while also providing direct access to our trusted network of specialized marine technicians and service providers.

From customs clearance and shoreside support to technical repairs and major vessel projects, we streamline local operations through direct access to trusted resources, specialized technicians and coordinated shoreside support—delivering a comprehensive local solution for vessels operating in Puerto Rico.



OUR SERVICES



YACHT AGENCY & SHORESIDE SUPPORT



IMMIGRATION & CUSTOMS



PROVISIONING & CHANDLERY



TRANSPORTATION & LOGISTICS



LOCAL SOURCING



MARINE TRADES & TECHNICAL SERVICES



VESSEL PROJECTS & REPAIRS



DAYWORK RECRUITMENT SUPPORT & MORE

SPECIALIZED MARINE SERVICES



WELDING &
FABRICATION



HYDRAULICS



MECHANICAL
SERVICES



ELECTRICAL



HVAC &
REFRIGERATION



MARINE COATINGS
& PAINTING



HULL CLEANING
& BLASTING



RESUPPLY &
VESSEL LOGISTICS



SALVAGE
SUPPORT



EMAIL

info@pryachtservices.com



WEBSITE

puertoricoyachtservices.com



INSTAGRAM

@pryachtservices

LOCAL EXPERTISE. TRUSTED CONNECTIONS. EXCEPTIONAL SERVICE.





THE LEGEND RETURNS

OKUMA MAKAIIRA GOLD SEA

Offshore Power, Precision Engineering, and a Classic Gold Finish

In offshore sportfishing, where every component must perform under pressure, confidence in your equipment is just as important as the angler's experience. With that philosophy in mind, the new generation of **Okuma Makaira Gold SEa 2-Speed Lever Drag** reels arrives as the latest evolution of one of the brand's most recognized offshore reel platforms, now equipped with the newest technical advancements of the Makaira SEa family while retaining its iconic gold finish.

Designed to take on powerful pelagic species such as marlin, tuna, and other hard-fighting gamefish, the series is built around a **6061-T6** machined aluminum frame, with forged side plates that provide rigidity, precise alignment, and exceptional strength even under extreme drag pressure. It also features 17-4 stainless steel gearing and helical-cut gears that improve power transfer, reduce vibration, and deliver smoother cranking under load.

One of its most important features is the **Dual Force Drag System (DFD)**. This configuration positions the drag components on the right side of the spool and combines carbon-fiber drag washers with Cal's drag grease, delivering smooth, progressive, and consistent drag pressure while enhancing heat dissipation during prolonged battles.

The **two-speed** gearing system allows anglers to quickly switch from high-speed line retrieval to a lower gear ratio with greater torque—a decisive advantage when a fish changes tactics during the fight. A silent anti-reverse system, precision bearings, and corrosion-resistant components complete a construction engineered for long days in demanding saltwater environments.

Visually, Okuma preserves one of the signature elements that made the original Makaira instantly recognizable: its gold anodized finish. In this edition, a detailed **yellowfin tuna** engraving on the side plate further reinforces its offshore heritage.



The result is a reel that combines tradition with modern engineering: rugged, refined, and built for anglers who understand that when facing a powerful gamefish, every detail matters.

From US\$679.99 | www.okumafishingusa.com

PREMIUM BLACK AND GOLD ANODIZED FINISH

The Makaira Gold SEa reels combine serious offshore performance with a refined new premium look. Designed to stand out from the very beginning, these reels make an impression even before the first fish takes the line.



LA LEYENDA REGRESA

OKUMA MAKAIRA GOLD SEA

Potencia offshore, ingeniería de precisión y un clásico acabado dorado

En la pesca deportiva de altura, donde cada componente debe responder bajo presión, la confianza en el equipo es tan importante como la experiencia del pescador. Con esa filosofía llega la nueva generación **Okuma Makaira Gold SEa 2-Speed Lever Drag**, una evolución de una de las plataformas de carretes offshore más reconocidas de la marca, ahora equipada con las últimas mejoras técnicas de la familia Makaira SEa sin abandonar su emblemático acabado dorado.

Diseñada para enfrentarse a grandes pelágicos como marlin, atunes y otras especies de enorme potencia, la serie parte de una estructura mecanizada en aluminio **6061-T6**, con placas laterales forjadas que aportan rigidez, alineación y resistencia incluso bajo niveles extremos de drag. A esto se suman engranajes de acero inoxidable 17-4 y un sistema de engranajes helicoidales que mejora la transmisión de potencia, reduce vibraciones y proporciona una sensación de recuperación más suave bajo carga.

Uno de sus elementos más importantes es el **Dual Force Drag System (DFD)**. Su configuración coloca los componentes de freno en el lado derecho del spool y utiliza arandelas de carbono junto con grasa Cal's, permitiendo aplicar una presión progresiva y consistente mientras se favorece la disipación de calor durante combates prolongados.

El sistema de dos velocidades permite pasar rápidamente de una recuperación de línea más veloz a una relación de mayor torque, una ventaja decisiva cuando el pez cambia de comportamiento durante la pelea. El sistema silencioso de anti-reversa, los rodamientos de precisión y los componentes tratados contra la corrosión completan una construcción concebida para largas jornadas en ambientes marinos exigentes.

Visualmente, Okuma mantiene uno de los elementos que hicieron reconocible al Makaira original: su acabado anodizado dorado. En esta edición, una detallada silueta de **yellowfin tuna** grabada sobre la placa lateral refuerza su identidad offshore.

El resultado es un carrete que combina tradición e ingeniería moderna: robusto, refinado y preparado para quienes entienden que, frente a un gran pez, cada detalle cuenta.



Desde US\$679.99 | www.okumafishingusa.com

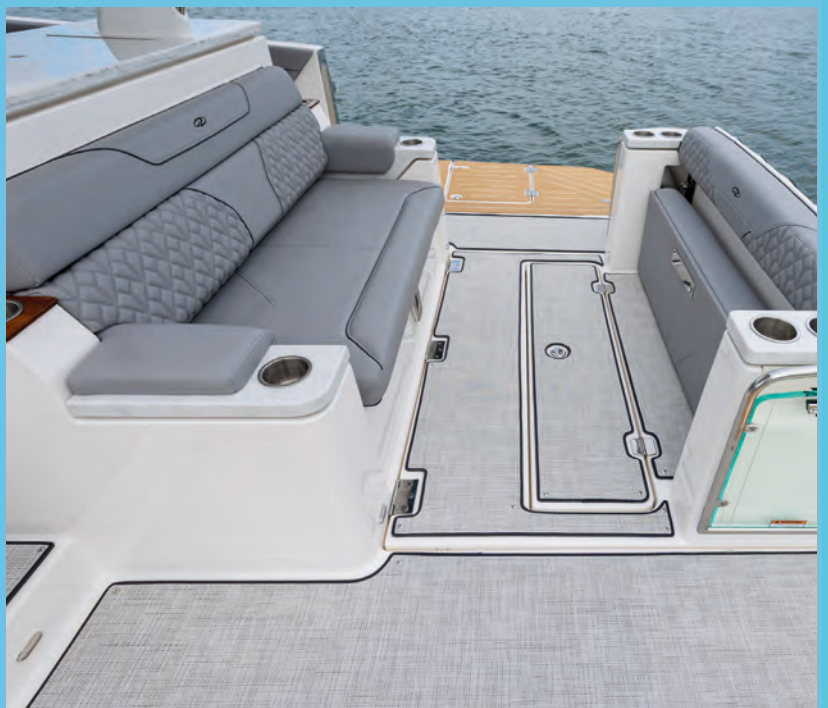
ACABADO PREMIUM ANODIZADO EN NEGRO Y DORADO

Los carretes Makaira Gold SEa combinan un rendimiento offshore de alto nivel con una nueva estética premium. Diseñados para destacar desde el primer momento, llaman la atención incluso antes de que el primer pez tome la línea 🐟

Offshore Marine Group

787-675-5209

REGAL 34 SAV



50 Sport Activity Vessel (SAV)



La Regal 50 SAV es bonita por dentro y por fuera.



Una embarcación para cualquier aventura

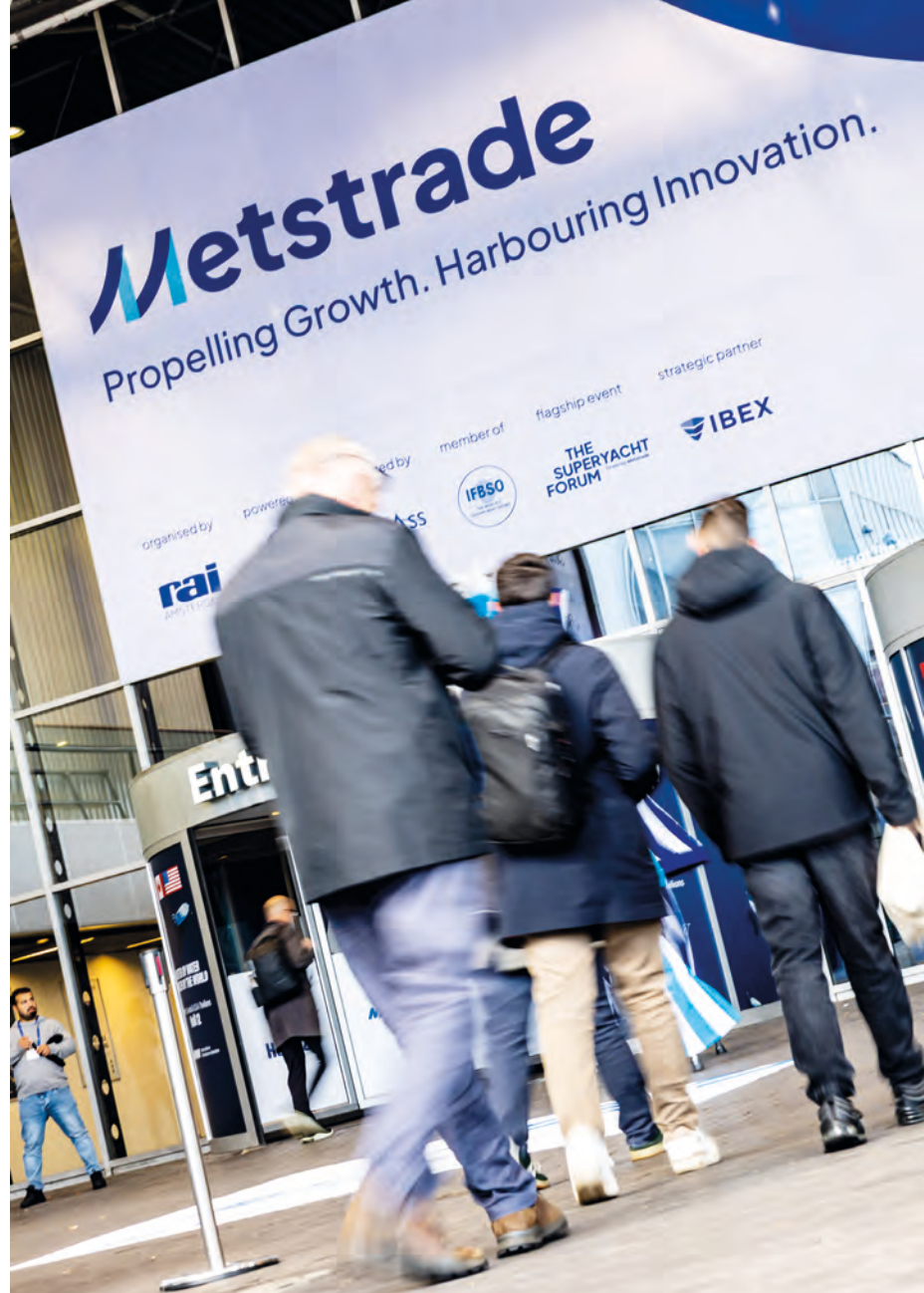


La Regal 50 SAV 2026 redefine la experiencia de navegar al combinar el lujo de un yate con la funcionalidad de una embarcación deportiva. Diseñada para adaptarse a cualquier aventura, es ideal para la pesca offshore, los deportes acuáticos, los paseos familiares o escapadas de varios días.

Sus amplios espacios sociales, cocina exterior, cómodos camarotes y un diseño inteligente permiten disfrutar cada jornada en el mar con el máximo confort. Al mismo tiempo, su rendimiento, tecnología y manejo preciso ofrecen una navegación segura y emocionante.

En Offshore Marine Group contamos con una Regal 50 SAV 2026 disponible para entrega inmediata en Puerto Rico, lista para quienes buscan una embarcación capaz de hacerlo todo, sin sacrificar lujo, estilo ni desempeño.

La Regal 50 SAV 2026 es la embarcación perfecta para las aguas de Puerto Rico. Su combinación de rendimiento, confort y versatilidad la hace ideal para explorar nuestras costas, disfrutar de Culebra, Vieques o las Islas Vírgenes, practicar pesca offshore o compartir inolvidables días en familia. Es una embarcación diseñada para aprovechar al máximo el estilo de vida que solo el Caribe puede ofrecer.



METSTRADE 2026

DISCOVER, CONNECT, AND TELL THE INDUSTRY'S STORY

Por/by: Alma Taveras

From the moment we walk through the doors of Metstrade, we feel like we've entered the heart of the industry.

This November, I will return to Amsterdam, marking Abordo Media Group's second consecutive year at Metstrade. Our first participation made one thing very clear to me: three days can be enough to understand where the global marine industry is heading.

From November 17th to 19th, RAI Amsterdam will bring together professionals from over 140 countries and nearly 1,700 exhibiting companies. But numbers only tell part of the story. Being there means much more.

It means discovering, connecting, documenting, and echoing.

Discovering innovations that we see there for the first time and that months—or years—later end up being incorporated into boats, superyachts, marinas, and operations within our industry.

Connecting with those who imagine, design, manufacture, finance, market, and use them.

Documenting a sector in profound transformation that seeks to build better, operate more efficiently, reduce its impact, incorporate artificial intelligence, new materials, and alternative propulsion methods, and respond to a consumer who is also changing.

And echoing. Because that's where our work as a media outlet begins.

Traveling to Metstrade isn't just about walking through pavilions. For Abordo International Magazine, it means returning with stories, contacts, interviews, products, ideas, trends, and voices for our readers in the Caribbean, Americas, Europe, and the markets where our platforms circulate.

That's part of what attracts me most to Metstrade: behind the finished boat we admire at a boat show lies an immense ecosystem that we don't always see. Engineering, electronics, propulsion, materials, lighting, software, safety,



design, equipment, services, infrastructure, refit, construction, and hundreds of components make it possible for a vessel to exist and function.

In Amsterdam, that entire universe is under one roof. And in 2026, it will be even broader.

The specialized zones of Superyacht, Marina & Yard, Construction Materials, Foiling Technology, Startups, and Country Pavilions allow for an almost layered observation of the industry. Added to these is a program of conferences, panels, and professional meetings dedicated to interpreting the changes we are experiencing.

From the evolution of large yachts to the marina of the future; from artificial intelligence to electrification; from new materials and manufacturing processes to sustainability, crew training, and new business models.

Everything seems to be in conversation. And that's precisely what's interesting.

Nautical innovation no longer happens in isolation. A solution created for racing can inspire an application in superyachts. A technology to reduce consumption can become a commercial tool. A new way of managing a marina can transform the customer experience. A startup occupying a few square meters today might be developing a technology we will use tomorrow.

Metstrade allows us to observe these connections and something that for me remains irreplaceable: personal encounters.

In an increasingly digital industry, some decisions still begin face-to-face. A coffee, a presentation, a recommendation, or an impromptu meeting in a hallway can open unexpected doors. Perhaps that's why those who participate year after year describe Metstrade as a place where, in just a few days, they can meet partners from practically all over the world.

I understood this after our first edition. That's why I'm returning.

I return with the curiosity of someone who knows there will always be something new to discover; with the responsibility to tell what is happening; and with the certainty that to understand an industry, you have to get close to the people who bring it to life.

For three days, we will once again walk a lot—surely a great deal—talk, listen, photograph, interview, learn, and take notes.

And we will return home with something more valuable than a suitcase full of brochures and business cards: a clearer vision of where our industry is sailing.

Because for Abordo, being at Metstrade doesn't simply mean being present. It means being where the conversations that are building the future are taking place.

Discover. Connect. Document. Echo.

That is our work. And this november, Amsterdam is once again one of the best places in the world to do it.





METSTRADE 2026

DESCUBRIR, CONECTAR Y CONTAR LA INDUSTRIA

Desde el momento en que atravesamos las puertas de Metstrade, sentimos que entramos al corazón de la industria, y este noviembre regresaré a Ámsterdam y será el segundo año consecutivo para Abordo Media Group en Metstrade. Nuestra primera participación me dejó algo muy claro: tres días pueden ser suficientes para entender hacia dónde se mueve la industria náutica mundial.

Del 17 al 19 de noviembre, RAI Amsterdam reunirá a profesionales de más de 140 países y cerca de 1,700 empresas expositoras. Pero los números cuentan apenas una parte de la historia.

Estar allí significa mucho más. Significa descubrir, conectar, documentar y hacer eco. Descubrir innovaciones que vemos allí por primera vez y que meses —o años— después terminan incorporándose a barcos, superyachts, marinas y operaciones de nuestra industria. Conectar con quienes las imaginan, diseñan, fabrican, financian, comercializan y utilizan.

Documentar un sector en profunda transformación que busca construir mejor, operar con mayor eficiencia, reducir su impacto, incorporar inteligencia artificial, nuevos materiales y formas alternativas de propulsión y responder a un consumidor que también está cambiando. Y hacer eco. Porque ahí comienza nuestro trabajo como medio.

Viajar a Metstrade no consiste únicamente en recorrer pabellones. Para Abordo International Magazine, significa regresar con historias, contactos, entrevistas, productos, ideas, tendencias y voces para nuestros lectores en el Caribe, América, Europa y los mercados donde circulan nuestras plataformas.

Eso es parte de lo que más me atrae de Metstrade: detrás del barco terminado que admiramos en un boat show existe un ecosistema inmenso que no siempre vemos. Ingeniería, electrónica, propulsión, materiales, iluminación, software, seguridad, diseño, equipamiento, servicios, infraestructura, refit, construcción y cientos de componentes hacen posible que una embarcación exista y funcione.

En Ámsterdam, todo ese universo se encuentra bajo un mismo techo. Y en 2026 será aún más amplio.

Las zonas especializadas de Superyacht, Marina & Yard, Construction Materials, Foiling Technology, Startups y Country Pavilions permiten observar la industria casi por capas. A ellas se suma un programa de conferencias, paneles y encuentros profesionales dedicado a interpretar los cambios que vivimos.

Desde la evolución de los grandes yachts hasta la marina del futuro; desde la inteligencia artificial hasta la electrificación; desde nuevos materiales y procesos de

fabricación hasta sostenibilidad, formación de tripulaciones y nuevos modelos de negocio.

Todo parece estar en conversación. Y eso es precisamente lo interesante.

La innovación náutica ya no ocurre de manera aislada. Una solución creada para competición puede inspirar una aplicación en superyachts. Una tecnología para reducir consumo puede convertirse en herramienta comercial. Una nueva manera de administrar una marina puede transformar la experiencia del cliente. Una startup que hoy ocupa pocos metros cuadrados puede estar desarrollando una tecnología que utilizaremos mañana.

Metstrade permite observar esas conexiones y algo que para mí sigue siendo insustituible: el encuentro personal.

En una industria cada vez más digital, todavía hay decisiones que comienzan frente a frente. Un café, una presentación, una recomendación o una reunión improvisada en un pasillo pueden abrir puertas inesperadas. Quizás por eso quienes participan año tras año describen Metstrade como un lugar donde, en pocos días, pueden encontrarse con socios de prácticamente todo el mundo.

Lo entendí después de nuestra primera edición. Por eso regreso.

Regreso con la curiosidad de quien sabe que siempre habrá algo nuevo que descubrir; con la responsabilidad de contar lo que está ocurriendo; y con la certeza de que para entender una industria hay que acercarse a las personas que le dan vida.

Durante tres días volveremos a caminar mucho —seguramente muchísimo—, hablar, escuchar, fotografiar, entrevistar, aprender y tomar notas.

Y regresaremos a casa con algo más valioso que una maleta llena de brochures y tarjetas de presentación: una visión más clara de hacia dónde navega nuestra industria.

Porque para Abordo estar en Metstrade no significa simplemente estar presente. Significa estar donde se producen las conversaciones que están construyendo lo próximo.

Descubrir. Conectar. Documentar. Hacer eco.

Ese es nuestro trabajo. Y este noviembre, Ámsterdam vuelve a ser uno de los mejores lugares del mundo para hacerlo. 



Marine Air Conditioning & Refrigeration

COMFORT
ANYWHERE
YOU BOAT

RELIABLE. DURABLE.
BUILT FOR THE SEA.

NO MATTER THE SIZE OF YOUR BOAT

From 12V, 24V, 48V DC and VAC Solutions,
we have the right air conditioning solution.

12V AIR CONDITIONER
COMFORT FOR YOUR ADVENTURES



COOLS IN
ANY CLIMATE



12, 24, 48 VDC
AND VAC SOLUTIONS



MARINE GRADE
CORROSION RESISTANT



TITANIUM
CONDENSER

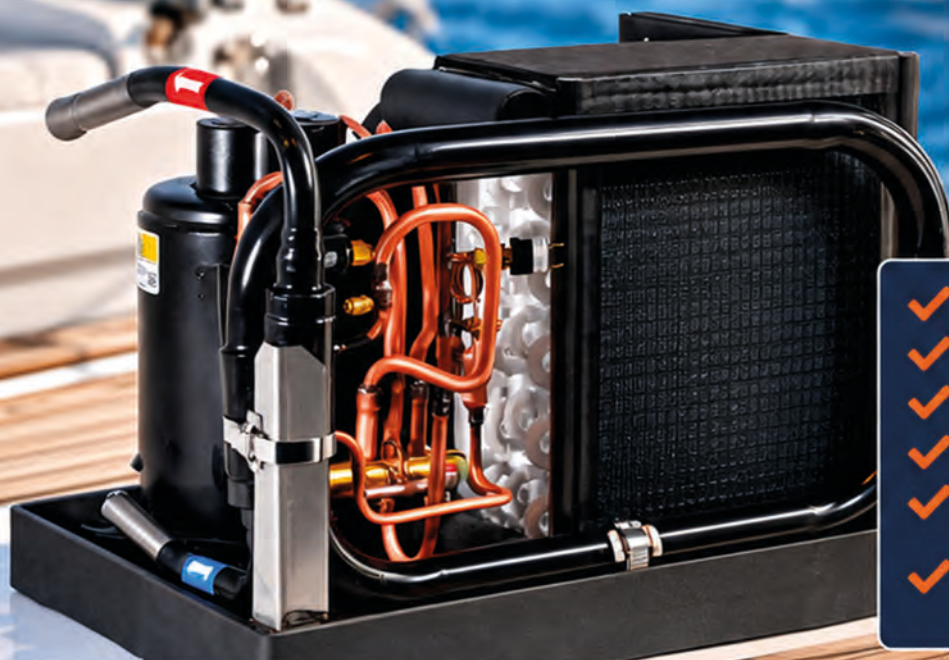


SOLUTIONS FOR
ALL BOAT SIZES



IN STOCK
FOR IMMEDIATE
DELIVERY

*More Time
on the Water*



- ✓ SELF-CONTAINED UNITS
- ✓ CHILLERS
- ✓ COMPACT SOLUTIONS
- ✓ ADVANCED CONTROLS
- ✓ FLOWGUARD CONDENSATE PROTECTION
- ✓ DESIGNED FOR THE MARINE ENVIRONMENT



SCAN TO
LEARN MORE



OFFICIAL FLOW MARINE SYSTEMS DISTRIBUTOR
IN THE CARIBBEAN, SOUTH AMERICA
AND CENTRAL AMERICA



Waterfront road, 25B, Cole Bay, Sint Maarten



+1 (721) 5537061



Info@atlantismarinecarib.com



www.atlantismarinecarib.com

NEW DEALERS
ARE WELCOME

*Your Partner
in a Cooler
Boating Experience*



SALES | SUPPORT | PARTS | EXPERT ADVICE

BREATHE
EXPLORE
ENJOY

valkalla
Boatworks



CFR
YACHT SALES



787-722-7088 •



787-360-3370

V-55 SPORT YACHTS

The Future Of Sport Yachting Has Arrived



 WWW.CFRYACHTSALES.COM •  CARLOSLUIS@CFRYS.NET
 153 RAMON POWER STREET, SAN JUAN PR, 00901



Bonefish & Tarpon Trust founder Tom Davidson shared stories from the early years of his career, offering a personal glimpse into the determination and perseverance that helped shape his enduring conservation legacy.

2026 IGFA FISHING HALL OF FAME

FIVE LEGACIES, ONE EXTRAORDINARY HONOR

Five remarkable careers, each built from a different corner of the sportfishing world, were recognized on August 29, 2026, when the International Game Fish Association inducted Roy W. Cronacher Jr., Tom Davidson, Captain Ralph Delph, Patrick Healey and Captain Jose Wejebe into the IGFA Fishing Hall of Fame.

Held at Johnny Morris' Wonders of Wildlife National Museum & Aquarium in Springfield, Missouri, the ceremony welcomed 125 guests and was hosted by Andy Mill, IGFA Hall of Famer and two-time Olympian. More than a celebration of individual catches or records, the 2026 class represents leadership, conservation, industry achievement, excellence in guiding and the ability to inspire new generations through the passion for fishing.

Roy W. Cronacher Jr. was recognized for more than two decades of service to the IGFA, including his tenure as the organization's eighth Chairman. A strong advocate for circle hooks, release-format tournaments and responsible angling practices, Cronacher combines his institutional legacy with eight IGFA Billfish Royal Slams and eight world records across five species.



Billy and Timmy Delph accepted the honor for their late father, Capt. Ralph Delph, delivering a heartfelt address that brought the legendary light-tackle guide's character, work ethic and accomplishments into focus.



Krissy Wejebe closed the evening with an emotional tribute to her father, Capt. Jose Wejebe.



Conservationist **Tom Davidson**, founder of Bonefish & Tarpon Trust, transformed the philosophy of Stewardship through Science into an internationally respected platform for the research and protection of bonefish, tarpon and permit. His work has contributed to protected areas, improved fish-handling practices and habitat restoration efforts in Florida, the Bahamas and throughout the Caribbean.

Inducted posthumously, **Captain Ralph Delph** left an extraordinary legacy as a master of light tackle and fly fishing. His clients achieved nearly 300 IGFA World Records, reflecting a career defined by technique, preparation and humility.

Patrick Healey, President & CEO of Viking Yacht Company, represents the connection between boatbuilding, competitive sportfishing and advocacy for sustainable fisheries. Beyond his leadership in the marine industry, he is a three-time champion of the International Masters Angling Tournament.

The ceremony also paid posthumous tribute to **Captain Jose Wejebe**, who, through 17 seasons of Spanish Fly, brought fishing, adventure and conservation into millions of homes. His influence as a guide, storyteller and mentor continues to resonate throughout the sport.

The 2026 class is a reminder that legacy in fishing is measured by far more than records alone. It is also built by protecting the resource, sharing knowledge and leaving the sport stronger for the generations that follow.



Viking Yacht Company President and CEO Pat Healey spoke about a life devoted to building boats and catching fish, pursuits that have also produced major tournament victories.

2026 IGFA FISHING HALL OF FAME

CINCO LEGADOS, UN HONOR EXTRAORDINARIO

Cinco trayectorias construidas desde ámbitos muy diferentes de la pesca deportiva fueron reconocidas el 29 de agosto de 2026, cuando la International Game Fish Association incorporó a Roy W. Cronacher Jr., Tom Davidson, Captain Ralph Delph, Patrick Healey y Captain Jose Wejebe al IGFA Fishing Hall of Fame.

La ceremonia, celebrada en Johnny Morris' Wonders of Wildlife National Museum & Aquarium, en Springfield, Missouri, reunió a 125 invitados y contó con Andy Mill, miembro del Hall of Fame y dos veces atleta olímpico, como maestro de ceremonias. Más que premiar capturas o récords individuales, la clase 2026 representa liderazgo, conservación, industria, excelencia como guías y la capacidad de comunicar la pasión por la pesca a nuevas generaciones.

Roy W. Cronacher Jr. fue reconocido por más de dos décadas de servicio a la IGFA, incluyendo su gestión como octavo Chairman de la organización. Defensor de los circle hooks, los formatos de release y las prácticas responsables, Cronacher combina ese legado institucional con ocho IGFA Billfish Royal Slams y ocho récords mundiales en cinco especies.

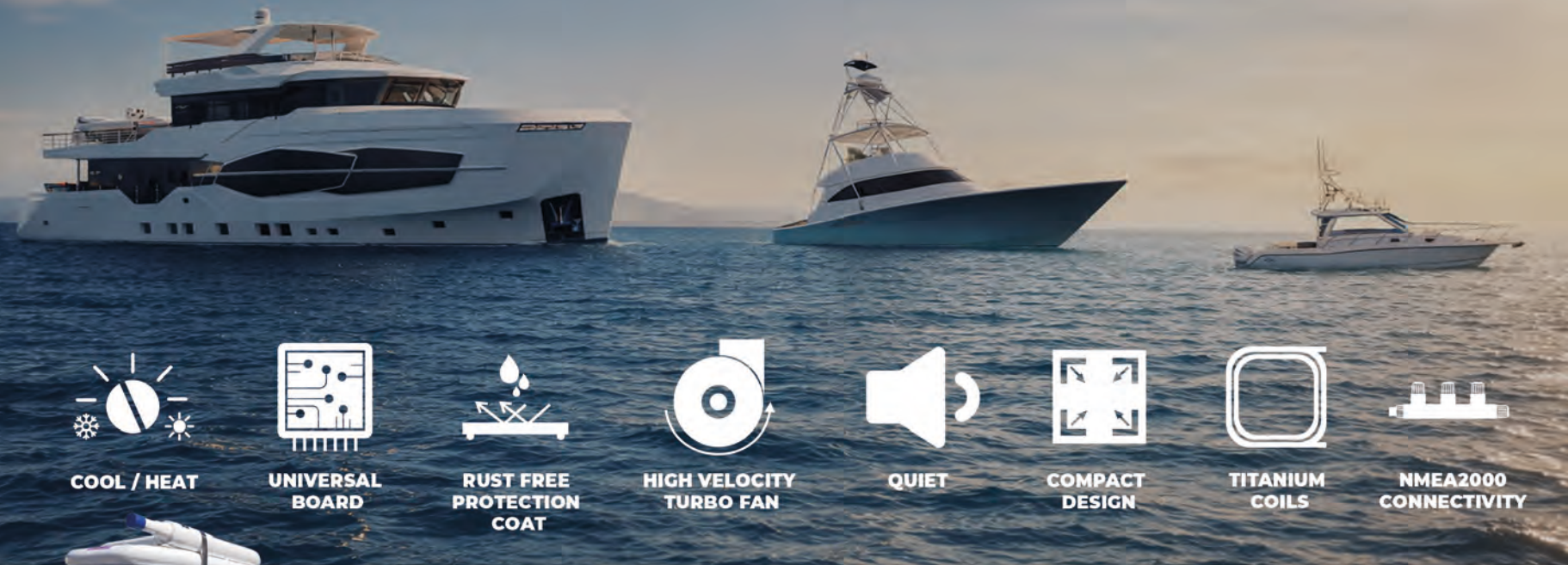
El conservacionista **Tom Davidson**, fundador de Bonefish & Tarpon Trust, convirtió la filosofía Stewardship through Science en una plataforma internacional de investigación y protección de bonefish, tarpon y permit. Su trabajo ha contribuido a áreas protegidas, mejores prácticas de manejo y restauración de hábitats en Florida, Bahamas y otros destinos del Caribe.

Incorporado de manera póstuma, **Captain Ralph Delph** dejó una huella extraordinaria como maestro del light tackle y la pesca con mosca. Sus clientes consiguieron cerca de 300 IGFA World Records, resultado de una carrera marcada por técnica, preparación y humildad.

Patrick Healey, President & CEO de Viking Yacht Company, representa el vínculo entre construcción naval, pesca competitiva y defensa de pesquerías sostenibles. Además de su liderazgo en la industria, es tres veces campeón del International Masters Angling Tournament.

La ceremonia también rindió homenaje póstumo a **Captain Jose Wejebe**, quien durante 17 temporadas de Spanish Flylllevó pesca, aventura y conservación a millones de espectadores. Su influencia como guía, comunicador y mentor continúa vigente muchos años después de su fallecimiento.

La clase 2026 demuestra que el legado en la pesca no se mide únicamente en récords: también se construye protegiendo el recurso, formando a otros y dejando al deporte mejor de como se encontró. 



COOL / HEAT



UNIVERSAL
BOARD



RUST FREE
PROTECTION
COAT



HIGH VELOCITY
TURBO FAN



QUIET



COMPACT
DESIGN



TITANIUM
COILS



NMEA2000
CONNECTIVITY



CW - CHILLER SYSTEM
24K - 36K - 48K - 60K - 72K



AH - AIR HANDLER
6K - 8K - 12K - 16K - 24K



CX - SPLIT SYSTEM
10K - 12K - 16K - 24K - 36K - 48K



EV - EVAPORATOR
6K - 8K - 10K - 12K - 16K - 24K



CT - SELF CONTAINED
6K - 10K - 12K - 16K - 25K

PM1000A
1000 GPH
115V - 230V



PM500L
500 GPH
115V - 230V



PCX3600
3600 GPH
230V



PCX1500
1500 GPH
115V - 230V

MARINE PUMPS



CTM PRO REMOTE CONNECTIVITY
WHEREVER YOU ARE



CTM MARINE AIR CONDITIONERS AND PUMPS FOR EVERY BOAT

For over a decade, we've supplied the boating community with the marine systems they rely on most, and through that experience, we've learned that onboard comfort is not a luxury, it's a necessity. CTM Marine air conditioning systems are built to perform in demanding marine environments, engineered for durability, energy efficiency, and maximum cooling output to deliver consistent, reliable climate control at sea.

From compact self-contained units and split systems to advanced chilled water solutions, our systems are designed to withstand heat, humidity, and harsh saltwater conditions while remaining cost-effective and easy to maintain. Now featuring our new NMEA-compatible units, CTM Marine seamlessly integrates with your vessel's onboard systems for smarter monitoring, enhanced control, and optimized performance, because staying cool, connected, and comfortable is essential to every great voyage.

See you on the water.



GO TO CAP CANA CLASSIC

WHERE WORLD-CLASS BILLFISHING MEETS THE CARIBBEAN LIFESTYLE

From **november 12 to 14, 2026**, Marina Cap Cana will once again welcome national and international anglers for the **22nd edition of the Cap Cana Classic International Billfish Tournament**, one of the signature events on its sportfishing calendar and a celebration of billfishing under a catch-and-release format.

But traveling to the Cap Cana Classic means much more than competing.

The eastern coast of the Dominican Republic continues to hold a privileged position among international billfish anglers. Off Marina Cap Cana, deep water is reached quickly and, depending on the season and conditions, the action can begin just a few miles from shore—one of the characteristics that has helped build the international reputation of these waters over the years.

That reputation continues to attract visiting teams. The 2026 White Marlin Tournament, also held at Marina Cap Cana, brought together 32 boats and anglers from Puerto Rico, the United States, Cuba, Brazil, Mexico, Italy and the Dominican Republic, with 66 billfish released during the competition.

Yet one of Cap Cana's greatest strengths is what happens after the boats return to the dock.

The Marina is part of a destination city that combines waterfront accommodations, restaurants and cafés, beaches, golf at Punta Espada, nature and adventure at Scape Park, as well as the broader tourism and hospitality offering of the Punta Cana area—all just minutes from Punta Cana International Airport.

For international teams, that combination matters. They may travel for the fishing, but they also find marine infrastructure, hospitality, gastronomy, entertainment and an atmosphere that can turn a tournament into several days of Caribbean experience.

The Cap Cana Classic represents precisely that combination of **sport, conservation, tourism and lifestyle**.

In november, once again, the lines will be in the water, the docks will come alive and stories will travel from boat to boat.

"The destination is Cap Cana. The reason is billfishing. The experience is much bigger".



GO TO CAP CANA CLASSIC

WHERE WORLD-CLASS BILLFISHING MEETS THE CARIBBEAN LIFESTYLE

Del 12 al 14 de noviembre de 2026, Marina Cap Cana volverá a reunir a pescadores nacionales e internacionales para la 22ª edición del **Cap Cana Classic International Billfish Tournament**, uno de los eventos emblemáticos de su calendario de pesca deportiva y una celebración del billfishing bajo la modalidad catch and release.

Pero viajar al Cap Cana Classic significa mucho más que competir.

La costa este de República Dominicana continúa ocupando un lugar privilegiado entre los pescadores de billfish. Frente a Marina Cap Cana, la profundidad se alcanza rápidamente y, en determinadas épocas y condiciones, la acción puede comenzar a pocas millas de la costa, una característica que ha contribuido durante años a la reputación internacional de estas aguas.

Esa reputación sigue atrayendo participantes extranjeros. El White Marlin Tournament 2026, celebrado también en Marina Cap Cana, reunió 32 embarcaciones y pescadores de Puerto Rico, Estados Unidos, Cuba, Brasil, México, Italia y República Dominicana, con 66 billfish liberados durante la competencia.

Sin embargo, una de las grandes fortalezas de Cap Cana está en lo que ocurre después de regresar al muelle.

La Marina forma parte de una ciudad destino que combina alojamiento, restaurantes y cafés frente al agua, playas, golf en Punta Espada, naturaleza y aventura en Scape Park, además de la oferta turística y hotelera de toda la zona de Punta Cana. Todo ello a pocos minutos del Aeropuerto Internacional de Punta Cana.

Para los equipos internacionales, esa combinación importa. Pueden venir por la pesca y encontrar también infraestructura náutica, hospitalidad, gastronomía, entretenimiento y un ambiente que permite convertir un torneo en varios días de experiencia caribeña.

El Cap Cana Classic representa precisamente esa unión entre **deporte, conservación, turismo y lifestyle**.

En noviembre, nuevamente, las líneas estarán en el agua, los muelles cobrarán vida y las historias pasarán de bote en bote.

"El destino es Cap Cana. El motivo es la pesca de aguja. La experiencia es mucho mayor". 



Marine

SAN JUAN | FAJARDO



WATERMAKERS



**ROPES AND CHAINS, WINDLASS,
ANCHOR ROLLERS & BOW THRUSTERS**



OUR BRANDS



787.272.62112

Comercial 18 #800 Ave. Roberto H. Todd,
San Juan, PR

787.863.4646

Puerto del Rey Marina Suite #2, Plaza del Puerto
Fajardo PR

products & services

LOCALLY OWNED & OPERATED SINCE 1982

WINDLASS • ANCHORS • CHAINS • ROPES • FENDERS • WATERMAKERS • LIGHTING
WIRING • SAFETY • PLUMBING • PUMPS • S/S HARDWARE • ELECTRICAL MATERIALS
AND MUCH MORE!

LEWMAR® WINDLASS



LUMITEC™ A Clarience Technologies Company

LIGHTING



DOMETIC

SANITATION & AIR CONDITIONING



Ultra Marine

WE ARE DIFFERENT

ANCHORS & SWIVELS




BENNETT MARINE

NEWMAR
A MISSION CRITICAL ELECTRONICS BRAND

LUMISHORE
MASTERVOLT
THE POWER TO BE INDEPENDENT


Hella marine


imtra
MARINCO

 MartinezMarine

 admin@martinezmartine.com

 MartinezMarinePR

www.martinezmartine.com



FLUX MARINE

ELECTRIC POWER, REIMAGINED FOR THE WATER

Electrification is gaining an increasingly visible role across the marine industry, and **Flux Marine** is among the companies working to prove that moving beyond combustion does not have to mean sacrificing performance, range, or the experience at the helm.

Based in Bristol, Rhode Island, the company designs, assembles, and tests complete electric propulsion systems that integrate the outboard motor, battery packs, controls, and connected technology. At the center of its lineup is the **Flux 115 HP**, a fully electric outboard engineered specifically for marine applications and capable of delivering **115 HP of continuous power**, with up to **175 HP during acceleration**.

The system is paired with modular **28 kWh batteries** developed for the marine environment, along with Garmin-integrated displays and a mobile app that provides real-time access to vessel and system data. Charging options include 120V, 240V, and DC fast charging.

Depending on the boat configuration, Flux reports approximately **25 to 30 miles of range at cruising speed**, with more than **80 miles possible at lower speeds**. In 84 kWh configurations, a DC fast charge from 20% to 80% can take approximately **1.5 hours**.

Beyond the technology itself, Flux Marine is expanding its presence through partnerships with manufacturers such as **Highfield, Scout, and Zodiac**, bringing its electric platform to RIBs, center consoles, and other recreational boats.

After raising more than **US\$30 million in funding**, Flux Marine is entering a new phase focused on scaling production and broader adoption. Its vision is clear: quieter, cleaner, more connected boating in which electric propulsion moves from being an experimental alternative to a practical option on the water.

Price: Available upon configuration

Website: fluxmarine.com





FLUX MARINE

ELECTRIC POWER, REIMAGINED FOR THE WATER

La electrificación comienza a ocupar un espacio cada vez más visible en la industria náutica, y **Flux Marine** se posiciona entre las compañías que buscan demostrar que navegar sin combustión no significa renunciar a rendimiento, autonomía ni sensaciones al timón.

Con sede en Bristol, Rhode Island, la empresa diseña, ensambla y prueba sistemas completos de propulsión eléctrica que integran motor fuera de borda, baterías, controles y tecnología conectada. Su propuesta estrella es el **Flux 115 HP**, un fueraborda 100% eléctrico desarrollado desde cero para aplicaciones marinas y capaz de entregar **115 HP de potencia continua**, con hasta **175 HP durante la aceleración**.

El sistema se complementa con baterías modulares de **28 kWh**, diseñadas específicamente para el entorno marino, además de una interfaz integrada en pantallas Garmin y una aplicación móvil que permite consultar información del sistema y de la embarcación en tiempo real. La recarga puede realizarse mediante 120V, 240V o carga rápida DC.

Dependiendo de la embarcación, Flux publica autonomías de aproximadamente **25 a 30 millas a velocidad de crucero**, con alcances superiores a **80 millas a baja velocidad**. En configuraciones con 84 kWh, una carga rápida del 20% al 80% puede realizarse en aproximadamente **1.5 horas**.

Más allá del desarrollo tecnológico, Flux está ampliando su presencia a través de colaboraciones con fabricantes como **Highfield, Scout y Zodiac**, llevando su plataforma eléctrica a RIBs, center consoles y otras configuraciones recreativas.



Tras superar los **US\$30 millones en financiación**, Flux entra ahora en una nueva etapa: pasar de la validación tecnológica a una producción de mayor escala. Su apuesta es clara: una navegación más silenciosa, conectada y eficiente, en la que la electricidad deje de ser una alternativa experimental para convertirse en una opción real sobre el agua.

Precio: dependiendo de la configuración

Website: fluxmarine.com



PAT'E • PALO

EUROPEAN BRASSERIE



AN ELEVATED EXPERIENCE

FULL OF RICH HISTORY

THE FIRST
TAVERN
OF THE NEW
WORLD

1505

At Pat'e Palo, every detail is carefully curated to deliver an unforgettable experience of French and Mediterranean cuisine, refined wines, and timeless hospitality in the heart of the Colonial Zone.

SCAN TO RESERVE
YOUR EXPERIENCE



WWW.PATEPALO.COM



EXQUISITE
CUISINE



FINE WINES
& COCKTAILS



CASUAL
AMBIENCE



UNMATCHED
HOSPITALITY

IN THE HEART OF THE COLONIAL ZONE

PLAZA ESPAÑA

 +1 (809) 471-1080



BEYOND THE BOAT SHOW

DUBAI AND THE NEW GEOGRAPHY OF GLOBAL YACHTING



Today, boat shows are much more than places to discover new yachts. They have also become something far more significant: a statement of a destination's positioning, and the Dubai International Boat Show is a clear example.

In 2026, the show reaches its 32nd edition, after more than three decades accompanying the evolution of a city that has understood that yachting extends far beyond the yacht itself. Around it exists an entire economy: marinas, shipyards, brokerage, charter, maintenance, technology, crew, real estate, hotels, gastronomy, retail and luxury experiences.

And more and more destinations want to be part of it.

The historic shows of Europe and the United States remain essential, but other regions are creating their own platforms to attract owners, buyers, manufacturers and investment. On this evolving map, the **Middle East has become one of the regions drawing the greatest interest from the industry**, and Dubai has spent years working to establish itself at the center of that movement.

From November 25 to 29, 2026, Dubai Harbour will once again become a major showcase for the industry. The new November dates coincide with the beginning of the region's main yachting season and are designed to create stronger conditions for launches, sales and international participation.

But perhaps the most significant story lies beyond the show itself.

Dubai today offers 20 marinas and more than 4,200 berths, while its maritime sector brings together more than 14,000 companies. Dubai Harbour, home of the show, contributes 705 berths and has the capacity to accommodate superyachts of up to 160 meters.

These figures highlight something important: **becoming a true yachting destination requires much more than hosting a boat show**. Yachts must be able to arrive, find the infrastructure and services they need, and give owners and guests compelling reasons to stay and experience the destination.

Dubai appears to have understood that formula. Initiatives connecting marinas with restaurants, hotels and city experiences, together with simpler procedures for visiting foreign vessels and continued infrastructure development, are increasingly bringing together boating, tourism and lifestyle.

Within this context, the Dubai International Boat Show serves as the great showcase for that entire ecosystem.

The previous edition brought together more than 1,000 brands from 60 countries and over 200 yachts and watercraft, while the event attracts more than 32,000 visitors and features dozens of global and regional launches. In 2026, Superyacht Avenue, Marina Display, technology, equipment, diving, innovation and marine lifestyle will once again come together within a single experience.

And that is precisely where its strength lies.

"A boat show can sell a yacht. But a great boat show can sell something far greater: a destination, a season, an industry, and a new reason to navigate toward a region of the world".

Dubai has been building that narrative for years.

Today, as new cities and countries look toward the sea in search of opportunities to develop their own nautical economies, the Dubai International Boat Show demonstrates just how far an event can go when it grows alongside the destination that hosts it.

And perhaps that is why, more than ever, the eyes of the industry are on Dubai.

Abordo International Magazine, as a media partner, will be there to discover, connect and document one of the regions that continues to expand the global map of yachting.



MÁS ALLÁ DEL BOAT SHOW

DUBAI Y LA NUEVA GEOGRAFÍA DEL YACHTING GLOBAL

Hoy en día, los boat shows son mucho más que lugares donde descubrir nuevos yates. También se han convertido en algo mucho más significativo: una declaración del posicionamiento de un destino, y el Dubai International Boat Show es un claro ejemplo.

En 2026 alcanza su 32ª edición, después de más de tres décadas acompañando la evolución de una ciudad que ha entendido que el yachting va mucho más allá del yate. A su alrededor existe toda una economía: marinas, astilleros, brokerage, charter, mantenimiento, tecnología, tripulaciones, real estate, hoteles, gastronomía, retail y experiencias de lujo.

Y cada vez más destinos quieren formar parte de ella.

Las grandes citas históricas de Europa y Estados Unidos siguen siendo fundamentales, pero otras regiones están creando sus propios escenarios para atraer propietarios, compradores, fabricantes e inversión. En este nuevo mapa, **Middle East se ha convertido en una de las regiones que despierta mayor interés dentro de la industria**, y Dubai lleva años trabajando para ocupar una posición central.

Del 25 al 29 de noviembre de 2026, Dubai Harbour volverá a convertirse en uno de los grandes escaparates de la industria. La nueva fecha, trasladada a noviembre, coincide con el inicio de la principal temporada náutica de la región y busca generar mejores condiciones para lanzamientos, ventas y participación internacional.

Pero probablemente lo más significativo no esté únicamente dentro del recinto.

Dubai dispone hoy de 20 marinas y más de 4,200 amarres, mientras su sector marítimo reúne más de 14,000 compañías. Dubai Harbour, sede del show, aporta 705 amarres y capacidad para recibir superyates de hasta 160 metros.

Estas cifras evidencian algo importante: **para convertirse realmente en un destino de yachting no basta con organizar un boat show**. Hay que lograr que los yates lleguen, encuentren la infraestructura y los servicios que necesi-

tan, y que propietarios y huéspedes tengan razones suficientes para permanecer y descubrir el destino.

Dubai parece haber entendido esa fórmula. Iniciativas que conectan marinas con restaurantes, hoteles y experiencias de la ciudad, junto con procesos más sencillos para embarcaciones extranjeras y un continuo desarrollo de infraestructura, integran cada vez más navegación, turismo y lifestyle.

En ese contexto, Dubai International Boat Show funciona como la gran vitrina de todo ese ecosistema.

La edición anterior reunió a más de 1,000 marcas de 60 países y más de 200 yates y embarcaciones, mientras el evento atrae a más de 32,000 visitantes y presenta decenas de lanzamientos globales y regionales. En 2026, Superyacht Avenue, Marina Display, tecnología, equipamiento, diving, innovación y marine lifestyle volverán a convivir dentro de una misma experiencia.

Y ahí está precisamente su fuerza.

"Un boat show puede vender un yate. Pero un gran boat show puede vender algo mucho mayor: un destino, una temporada, una industria y una nueva razón para navegar hacia una región del mundo".

Dubai lleva años construyendo esa narrativa.

Hoy, cuando nuevas ciudades y países miran hacia el mar buscando desarrollar sus propias economías náuticas, Dubai International Boat Show demuestra hasta dónde puede llegar un evento cuando crece junto al destino que lo acoge.

Y quizá por eso, más que nunca, los ojos de la industria están puestos en Dubai.

Abordo International Magazine, como media partner, estará presente para descubrir, conectar y documentar una de las regiones que continúa ampliando el mapa global del yachting. 



BIG ASS FANS®

NO SWEAT. ALL CHILL.

Essence



Interior & Exterior
8', 10', 12' diam.

Mammoth



Interior & Exterior
60", 72", 84" diam.

Bison



Interior & Exterior
60", 72", 84" diam.



Coordina tu cita hoy llamando a
Technical Industrial Sales distribuidor exclusivo
787-272-3345

P

PORTADA





BOSTON
WHALER
290 Outrage

BOSTON
WHALE

290 Outrage



A NEW EXPRESSION OF AN UNSINKABLE LEGEND

Boston Whaler is one of those rare names in boating that has long transcended individual models and generations. Since 1958, when Richard T. Fisher introduced the first **Boston Whaler** in Massachusetts, the brand has built its reputation around a combination that still defines its boats today: safety, durability, innovation and construction engineered to remain afloat even under extraordinary conditions.

Now, that philosophy enters a new chapter with the **290 Outrage**, a center console designed to combine offshore capability, serious sportfishing performance and an increasingly refined onboard experience.

Measuring **30'6" in overall length with a 9'4" beam, capacity for 12 people and up to 600 hp**, the new 290 features Boston Whaler's patented **WhalerStep™ hull technology**, developed to reduce drag, improve efficiency and deliver a smoother, drier and more predictable ride. With a 23-degree deadrise at the transom and a 195-gallon fuel capacity, the model is clearly built with extended offshore days in mind.

At the helm, the next-generation **Simrad NSS 4** display provides advanced sportfishing capabilities, while the helm station can be configured with adjustable captain and companion seating for greater comfort.

Forward, the redesigned bow introduces an expansive lounge with armrests and wrap-around seating, reinforcing the dual personality of the 290: a boat capable of fishing hard and, hours later, becoming a comfortable social space for family and friends.

That versatility is central to the DNA of the **Outrage family**, a lineup that today ranges from the 250 to the commanding 420. These center consoles are engineered for offshore fishing, but equally designed for cruising, diving, entertaining and long days on the water.

For more than six decades, Boston Whaler has continued refining a simple but powerful idea: building boats that inspire confidence.

The **290 Outrage** represents the evolution of that promise—new technology, greater refinement and the same spirit of adventure that helped make Boston Whaler **"The Unsinkable Legend."**





**BOSTON
WHALER**



290 Outrage

UNA NUEVA EXPRESIÓN DE UNA LEYENDA INSUMERGIBLE

Boston Whaler sigue trascendiendo modelos y generaciones dentro de la náutica. Desde 1958, cuando Richard T. Fisher presentó el primer Boston Whaler en Massachusetts, la marca construyó su reputación alrededor de una combinación que todavía define sus embarcaciones: seguridad, durabilidad, innovación y una construcción concebida para permanecer a flote incluso bajo condiciones extraordinarias.

Ahora, esa filosofía entra en una nueva etapa con el **290 Outrage**, un center console diseñado para combinar capacidad offshore, pesca deportiva y una experiencia a bordo cada vez más orientada al confort.

Con **30'6" de eslora, 9'4" de manga, capacidad para 12 personas y hasta 600 hp**, el nuevo 290 incorpora la tecnología patentada **WhalerStep™**, un casco escalonado desarrollado para reducir resistencia, mejorar eficiencia y ofrecer una navegación más suave, seca y predecible. Su configuración mantiene un deadrise de 23 grados en popa y una capacidad de combustible de 195 galones, reforzando su vocación para jornadas prolongadas en mar abierto.

En el helm, la nueva generación **Simrad NSS 4** aporta herramientas avanzadas para sportfishing, mientras que la estación de gobierno puede configurarse con asientos ajustables para capitán y acompañante. A proa, el rediseño incorpora un amplio lounge con apoyabrazos y seating envolvente, reflejando precisamente la dualidad que busca este modelo: pescar seriamente y, unas horas después, transformarse en un espacio para disfrutar con familia y amigos.

Esa versatilidad forma parte del ADN de la familia **Outrage**, una gama que actualmente se extiende desde el 250 hasta el imponente 420. Son center consoles concebidos para pesca offshore, pero también para cruising, diving, entretenimiento y largas jornadas sobre el agua.

Boston Whaler ha pasado más de seis décadas perfeccionando una idea que convirtió en identidad: construir embarcaciones capaces de inspirar confianza.

El **290 Outrage** representa la evolución de esa promesa: nueva tecnología, mayor refinamiento y la misma vocación de aventura que convirtió a Boston Whaler en **"The Unsinkable Legend."**



MECHANICAL

Powered by dual 250-hp Mercury Verado V8 engines, the 290 Outrage combines confident offshore performance with hydraulic power steering, stainless-steel propellers, electric trim tabs and a 195-gallon fuel capacity. SmartCraft Connect Mobile provides key engine data directly to a smartphone, while the helm integrates a 12-inch Simrad NSS 4 multifunction display with GPS, chartplotter, fishfinder, 600W thru-hull transducer and C-MAP Discover X charts.

MECÁNICA

Impulsado por dos motores Mercury Verado V8 de 250 hp, el 290 Outrage combina un desempeño seguro en navegación offshore con dirección hidráulica, hélices de acero inoxidable, trim tabs eléctricos y una capacidad de combustible de 195 galones. SmartCraft Connect Mobile permite visualizar datos clave de los motores directamente en un smartphone, mientras que el puesto de mando integra una pantalla multifunción Simrad NSS 4 de 12 pulgadas con GPS, chartplotter, fishfinder, transductor pasacascos de 600W y cartografía C-MAP Discover X.

SMART STORAGE

The 290 Outrage is designed to keep fishing gear, equipment and personal items organized without compromising deck space. Storage includes a lockable console compartment for rods, buckets and gear, insulated in-floor fishboxes with pump-out, dry storage beneath the bow seating, a 21-gallon insulated cooler, anchor locker and additional compartments throughout the cockpit and side walkways. Optional racks can also accommodate up to four scuba tanks.

ALMACENAMIENTO INTELIGENTE

El 290 Outrage está diseñado para mantener equipos de pesca, accesorios y pertenencias organizados sin sacrificar espacio en cubierta. Incluye un compartimento frontal de consola con cerradura para cañas, cubetas y equipos; fishboxes aislados bajo cubierta con sistema de bombeo; almacenamiento seco debajo de los asientos de proa; cooler aislado de 21 galones; compartimento para el ancla y espacios adicionales distribuidos entre el cockpit y los pasillos laterales. Como opción, también puede incorporar soportes para hasta cuatro tanques de buceo. 

REPRESENTATIVES IN THE DOMINICAN REPUBLIC
REPRESENTANTES EN REPÚBLICA DOMINICANA

NAUTIMAR 

Ave. San Martín, Esq. Ortega y Gasset, Edif. Induca,
Santo Domingo, D. N., Rep. Dom.

Tel.: 809-540-2671 • E-mail: jose@nautimar.com

www.nautimar.com.do

www.bostonwhaler.com



GO TO SAN JUAN: IBT73

73 YEARS OF BLUE MARLIN TRADITION RETURN TO PUERTO RICO

From november 17 to 22, 2026, Club Náutico de San Juan will once again write another chapter in one of the Caribbean's great sportfishing traditions: the **International Billfish Tournament — IBT73**.

First held in 1954, the tournament is presented by its organizers as the longest consecutively running big-game fishing tournament in the world. More than seven decades later, its essence remains unchanged: competition, international camaraderie, conservation and the pursuit of the great Atlantic billfish off Puerto Rico.

The 2026 edition will feature three official fishing days, from November 19 to 21. The traditional Flag Ceremony will welcome participating delegations, while the first fishing day will begin with the El Morro Shoot Out, one of the tournament's most iconic moments, as the fleet departs San Juan Bay and heads into the Atlantic.

IBT73 will be fished under IGFA rules, with 30-pound-test line and an all-release format for billfish. Blue marlin, white marlin, sailfish and spearfish will earn points, with separate divisions for sonar and non-sonar boats. The tournament is offering more than US\$100,000 in cash and prizes, along with US\$50,000 for the first boat to release ten (10) billfish.

But the IBT has never been only about the leaderboard.

Over the years, Club Náutico de San Juan has built an entire week around competition, tradition and social connection, with captains' and anglers' meetings, dockside gatherings, the Tournament Party and the final awards ceremony.

In 2026, the tournament will also be part of the Reciprocity Perpetual Cup, linking the IBT with the Torneo Aguja Azul of Club Náutico de Santo Domingo and the North Drop Open in the British Virgin Islands, strengthening the connection between three emblematic blue marlin destinations in the Caribbean.

San Juan completes the experience: a historic marina just minutes from the heart of the city, surrounded by a fishing culture that has welcomed international anglers for generations.

This november, the tournament once again brings together tradition, competition and community.

The chase for the Atlantic blue begins again in San Juan.



GO TO SAN JUAN: IBT73

REGRESAN A PUERTO RICO 73 AÑOS DE TRADICIÓN DE PESCA DE MARLÍN AZUL

Del 17 al 22 de noviembre de 2026, el Club Náutico de San Juan volverá a escribir otro capítulo de una de las grandes tradiciones de la pesca deportiva del Caribe: el **International Billfish Tournament — IBT73**.

Celebrado por primera vez en 1954, el torneo es presentado por sus organizadores como el big-game fishing tournament de mayor continuidad en el mundo. Más de siete décadas después, su esencia permanece intacta: competencia, camaradería internacional, conservación y la búsqueda de los grandes billfish del Atlántico frente a Puerto Rico.

La edición 2026 tendrá tres jornadas oficiales de pesca, del 19 al 21 de noviembre. El tradicional Flag Ceremony dará la bienvenida a las delegaciones, mientras el primer día comenzará con el El Morro Shoot Out, una de las imágenes más reconocibles del torneo, con la flota saliendo de la bahía de San Juan rumbo al Atlántico.

IBT73 se disputará bajo reglas IGFA, línea de 30 libras y formato all-release para billfish.

Blue marlin, white marlin, sailfish y spearfish otorgarán puntos, con divisiones para embarcaciones con sonar y sin sonar. La organización anuncia más de US\$100,000 en efectivo y premios, además de US\$50,000

para la primera embarcación que logre liberar diez (10) billfish.

Pero el IBT nunca ha sido únicamente una tabla de resultados. El Club Náutico ha construido alrededor de la competencia una semana de tradición social y deportiva, con reuniones de capitanes y pescadores, dock party, Tournament Party y ceremonia de premiación.

En 2026, el torneo también forma parte de la Reciprocity Perpetual Cup, que conecta al IBT con el Torneo Aguja Azul del Club Náutico de Santo Domingo y el North Drop Open de British Virgin Islands, reforzando los vínculos entre tres escenarios emblemáticos del blue marlin en el Caribe.

San Juan completa la experiencia: una marina histórica a minutos del corazón de la ciudad y una cultura de pesca que durante décadas ha recibido a anglers internacionales.

Este noviembre, la cita vuelve a reunir tradición, competencia y comunidad.

The chase for the Atlantic blue begins again in San Juan.




LEVEL YACHTS
43 ST



Powering Emotions

Embark on a journey where luxury meets unparalleled comfort with the Level 43 ST. At Level, we anticipate your every need, ensuring that your boating experience is nothing short of extraordinary. We take care of the details so you can fully immerse yourself in the pleasures of the open water

Length Overall
13,54 m

Max Beam
4 m

Mass of Light Craft Condition
11400 kg

levelyachts.com



THE OCEAN RACE ATLANTIC 2026: A TRANSATLANTIC DEBUT DECIDED DOWN TO THE FINAL MILE

UNITED BY THE OCEAN CLAIMS A HISTORIC VICTORY IN THE
INAUGURAL EDITION FROM NEW YORK TO LORIENT

The inaugural edition of **The Ocean Race Atlantic 2026** lived up to its promise of speed, strategy, and endurance. Six IMOCA teams, with gender-balanced crews, took on an approximately **3,000-nautical-mile crossing from New York to Lorient**, France, culminating in one of the closest finishes in recent ocean-racing history. It was also the first IMOCA competition in The Ocean Race to feature fully mixed-gender crews.

Following the ceremonial send-off in front of the Statue of Liberty on September 1, the boats sailed toward a virtual starting line located around 150 nautical miles offshore. The race officially began there on September 2, in 17- to 18-knot northeasterly winds, with Team Malizia leading a fleet that remained tightly grouped.

The Atlantic quickly showed its character. For more than 48 hours, a low-pressure system propelled the IMOCAs toward Europe at speeds exceeding 30 knots, through rough seas and punishing impacts. Several teams faced significant technical issues: DMG MORI Global One suffered an electronic blackout; MSIG Europe encountered problems with its furling system; Team Malizia dealt with a ballast leak and damage to its port foil control system; and Embrace the Challenge sustained major damage to its mainsail.

But the real drama unfolded as the fleet approached France. A high-pressure system slowed the leaders, compressed the fleet once again, and turned the final miles into a tactical battle among four boats. DMG MORI had led for 48 hours, while Francesca Clapcich opted for a more southerly route. In the end, **Paul Meilhat's United by the Ocean** found the advantage from a more northerly position and crossed the finish line off Lorient in **7 days, 23 hours, 39 minutes, and 11 seconds**. Just **8 minutes and 56 seconds later**, Team Francesca Clapcich powered by 11th Hour Racing finished second.





DMG MORI Global One placed third, 22 minutes and 29 seconds behind the winner, while Team Malizia finished fourth just five minutes later. Remarkably, **only 27 minutes and 29 seconds separated the top four boats after an entire Atlantic crossing.** Embrace the Challenge completed the race in fifth place, while MSIG Europe finished sixth; the latter was officially finished on a shortened course, approximately 15 nautical miles before the finish line, due to almost no wind and an adverse tidal current.

Beyond the podium, the edition produced other standout winners: Team Malizia dominated the new Super Sprint, while Team Francesca Clapcich powered by 11th Hour Racing won the Racing for the Ocean Teams Challenge. It was an intense debut that also served as a top-level proving ground ahead of The Ocean Race around the world, which will start from Alicante on January 17, 2027.

LORIENT CELEBRATES THE RACE'S PROTAGONISTS

The arrival of The Ocean Race Atlantic 2026 transformed Lorient La Base into a major celebration of ocean racing. The Ocean Live Park hosted activities, concerts, team encounters, and educational programs focused on ocean conservation, with more than 2,000 children taking part. During the awards ceremony, **United by the Ocean** was officially recognized for its victory.

Organized by The Ocean Race, the event featured 11th Hour Racing as its Impact Partner, with the support of Lorient Agglomération.

Final Results:

1. United by the Ocean
2. Team Francesca Clapcich powered by 11th Hour Racing
3. DMG MORI Global One
4. Team Malizia
5. Embrace the Challenge
6. MSIG Europe

“Following the successful debut of The Ocean Race Atlantic 2026, the organization has not yet announced a date or route for a second edition. Attention now turns to The Ocean Race 2027, which will start from Alicante on January 17.”



THE OCEAN RACE ATLANTIC 2026: UN DEBUT TRANSATLÁNTICO DECIDIDO HASTA LA ÚLTIMA MILLA

UNITED BY THE OCEAN CONQUISTA UNA HISTÓRICA
PRIMERA EDICIÓN ENTRE NUEVA YORK Y LORIENT

La primera edición de **The Ocean Race Atlantic 2026** cumplió su promesa de velocidad, estrategia y resistencia. Seis equipos IMOCA, con tripulaciones equilibradas por género, protagonizaron una travesía de aproximadamente **3,000 millas náuticas** entre Nueva York y Lorient, Francia, que terminó convirtiéndose en una de las llegadas más ajustadas de la historia reciente de la vela oceánica. Fue además la primera competición IMOCA de The Ocean Race disputada con tripulaciones 100% mixtas.

Tras la despedida ceremonial frente a la Estatua de la Libertad el 1 de septiembre, los barcos navegaron hacia una línea de salida virtual situada unas 150 millas mar adentro. Allí comenzó oficialmente la regata el 2 de septiembre, con vientos del nordeste de 17 a 18 nudos y Team Malizia liderando una flota que cruzó prácticamente agrupada.

El Atlántico pronto mostró su carácter. Durante más de 48 horas, un sistema de baja presión empujó a los IMOCA hacia Europa a velocidades que superaron los 30 nudos, entre mar dura y violentos impactos. Hubo averías importantes: DMG MORI Global One sufrió un apagón electrónico; MSIG Europe tuvo problemas con su sistema de enrollado; Team Malizia afrontó una fuga de lastre y daños en el control de su foil de babor; y Embrace the Challenge sufrió una rotura considerable en la vela mayor.







Pero el verdadero drama llegó cerca de Francia. Un sistema de altas presiones frenó a los líderes, comprimió nuevamente la flota y convirtió las últimas millas en una batalla táctica entre cuatro barcos. DMG MORI había liderado durante 48 horas, mientras Francesca Clapcich apostó por una ruta más al sur. Finalmente, **United by the Ocean**, de Paul Meilhat, encontró ventaja desde una posición más norteña y cruzó la meta frente a Lorient en **7 días, 23 horas, 39 minutos y 11 segundos**. Apenas **8 minutos y 56 segundos después** llegó Team Francesca Clapcich powered by 11th Hour Racing.

DMG MORI Global One fue tercero, a 22 minutos y 29 segundos del ganador, y Team Malizia cuarto, solo cinco minutos después. Sorprendentemente, **apenas 27 minutos y 29 segundos separaron a los cuatro primeros después de cruzar todo el Atlántico**. Embrace the Challenge completó la prueba en quinta posición, mientras MSIG Europe cerró la clasificación en sexto lugar; este último recibió llegada oficial en un recorrido acortado, unas 15 millas antes de la meta, debido a la ausencia casi total de viento y una corriente de marea adversa.

Más allá del podio, la edición dejó otros vencedores: **Team Malizia** dominó el nuevo Super Sprint, mientras **Team Francesca Clapcich powered by 11th Hour Racing** ganó el Racing for the Ocean Teams Challenge. Un debut intenso que funcionó también como ensayo de máximo nivel antes de **The Ocean Race alrededor del mundo**, que partirá de Alicante el 17 de enero de 2027.

LORIENT CELEBRÓ A LOS PROTAGONISTAS

La llegada de The Ocean Race Atlantic 2026 convirtió a Lorient La Base en una gran celebración de la vela oceánica. El Ocean Live Park acogió actividades, conciertos, encuentros con los equipos y programas educativos sobre conservación marina, con la participación de más de 2,000 niños. Durante la ceremonia de premiación se reconoció la victoria de **United by the Ocean**.

Organizada por The Ocean Race, la edición contó con 11th Hour Racing como Impact Partnery el apoyo de Lorient Agglomération.

Resultados finales:

1. United by the Ocean
2. Team Francesca Clapcich powered by 11th Hour Racing
3. DMG MORI Global One
4. Team Malizia
5. Embrace the Challenge
6. MSIG Europe.

“Tras el exitoso debut de The Ocean Race Atlantic 2026, la organización aún no ha anunciado fecha ni ruta para una segunda edición. El foco se traslada ahora a The Ocean Race 2027, que partirá de Alicante el 17 de enero.” 

ROBERT ALLEN LAW

THE YACHT LAWYERS

Robert Allen Law assists buyers, sellers, brokers,
dealers, manufacturers, lenders and suppliers with
their legal needs throughout the world.





BORN TO RELEASE

SAN JUAN'S LEGACY OF BLUE MARLIN CONSERVATION

FROM THE WEIGHT OF THE TROPHY TO THE VALUE OF WATCHING IT RETURN TO THE SEA

The blue marlin finally comes alongside the boat. After an intense battle, the leader is in hand, and a decision arrives that reflects decades of evolution in sportfishing: bring it to the dock—or let it return to the ocean.

For generations, a great marlin hanging from the scales symbolized success in big-game fishing: the weight, the record, the photograph, the story. Today, much of the international sportfishing community defines victory differently: catch it, validate it, and watch the fish swim away alive.

In Puerto Rico, both philosophies still coexist. And that is precisely what makes the story of the **International Billfish Tournament of Club Náutico de San Juan** so significant.

A Tradition That Learned to Change

The International began in 1953, long before conservation and catch-and-release became central concepts in sportfishing. Its early decades produced extraordinary fish and records that helped establish Puerto Rico as one of the world's great blue marlin destinations.

But the same institution that once celebrated those historic weigh-ins would eventually lead a profound transformation.

According to the official history of Club Náutico de San Juan, in 1987 the International became the first tournament in the world to establish a Tag & Release format. In 2003, during its 50th anniversary, it fully adopted an All Release format: no marlin could be brought aboard.

It was not about erasing tradition. It was about redefining it.

FROM THE SCALE TO RELEASE

A History That Explains the Evolution

In 1956, Allen Sherman established a tournament record with a 756-pound fish aboard Sea Queen II. Three years later, Joseph Widdowson raised the mark to 780.5 pounds. In 1988, the International recorded 190 marlin in four days, setting a world record that remained unbeaten for 11 years.

Then, in 1997—one of the last years when marlin were still allowed to be boated—Luis Viyella caught an 895.5-pound specimen, the largest ever recorded in the tournament's history. That same day, another 714-pound marlin was also brought to the dock.

That past is precisely what gives **Born to Release** its meaning. This philosophy does not come from an institution that never experienced the weigh-in tradition, but from one that lived it fully—and then chose a different path.

But the Scale Has Not Disappeared

Outside the International, formats still exist that seek to balance conservation with traditional weigh-ins. The Cangrejos Yacht Club, for example, uses a modified Tag & Release system in which fish are released but may be brought to the dock if they exceed 400 pounds. Other tournaments use similar minimum-weight or length rules.

Those who support that system have understandable arguments. A scale provides an objective measurement, and exceptional fish, records, and dramatic dockside moments have long been part of big-game fishing culture.

The question is not whether that history existed. It is **how the sport wants to write its next chapter**.

Legality and Philosophy Are Not the Same Thing

In U.S. waters, including regulations applicable to Puerto Rico, NOAA establishes a minimum size of 99 inches Lower Jaw Fork Length for legally retaining a blue marlin, along with a combined annual landing limit of 250 blue marlin, white marlin, and roundscale spearfish.

At the same time, NOAA strongly encourages live release and states that billfish not intended for retention should be released immediately without being removed from the water.

The fact that a fish may legally be retained does not mean a tournament has to allow it. **All Release represents a sporting and conservation philosophy that goes beyond the minimum required by regulation.**

ICCAT's 2024 stock assessment, based on data through 2022, concluded that the Atlantic blue marlin stock remained overfished, although it was no longer experiencing overfishing.

In simple terms: **there are positive signs, but recovery is not yet complete.**

Does Release Really Work?

Releasing a fish only has conservation value if it survives.

Scientific evidence is encouraging when blue marlin are handled correctly. One satellite-tag study followed 59 fish, with 57 surviving during the monitoring period. None of the 29 fish caught on natural bait with circle hooks died, while two mortalities were recorded among 30 fish caught using J-hook configurations.

This helps explain why NOAA requires non-offset circle hooks when natural bait is used in Atlantic billfish tournaments.

Release, therefore, is not simply about cutting the line. It requires good technique, an efficient fight, minimal handling, and returning the fish in condition to continue its journey.

The Meaning of 400 Pounds

A classic study of blue marlin from Puerto Rico and the Virgin Islands found a marked difference between the sexes. The largest male in the sample weighed 297 pounds, while the largest female reached 814 pounds. Females over 400 pounds appeared more frequently during July and August, a period also identified as peak reproductive season.

This photograph captures a record-setting moment during the IBT, when Luis Villegas and Eduardo Reed landed exceptionally large billfish. It also marked the final year in which the capture of billfish species was permitted during the tournament.



That does not mean every fish over 400 pounds is a reproductive female. But it raises an important question:

the same exceptional fish that creates the greatest excitement at the scales may also be among the most biologically valuable individuals in the population.

And suddenly, the perspective changes.

A Fish May Be Worth More Alive Than Weighed

San Juan has a remarkable story that demonstrates just how far a released fish can travel.

During the first IGFA Great Marlin Race, held in Puerto Rico in 2011, Captain Mike Benitez deployed a satellite tag on a blue marlin. One hundred and twenty days later, the tag surfaced off the coast of Angola after the fish had traveled 4,776 nautical miles from Puerto Rico.

Had that fish ended its story at the scales, it might have been remembered for one evening.

Released, it helped tell a story about an entire ocean. Perhaps that is where the real cultural shift in contemporary sportfishing can be found.

It is not about denying the records of the past, nor about judging anglers who participate in tournaments that still allow legal weigh-ins. Tradition, competition, and conservation have not always evolved at the same pace.

What is changing is also the meaning of the trophy.

In San Juan, Club Náutico went from celebrating 700- and 800-pound fish hanging at the dock to building a tournament where that same defining moment now ends when the leader is released and the marlin disappears back into the blue.

The challenge remains. The adrenaline remains. The angler's skill remains.

Only the ending changes.

And perhaps, after more than seven decades of history, that is one of the International Billfish Tournament's most powerful legacies:

a great fish no longer has to die to prove that it was caught. It is knowing that it is still out there.



NACIDO PARA LIBERAR

EL LEGADO DE SAN JUAN EN LA CONSERVACIÓN DEL MARLÍN AZUL

DEL PESO DEL TROFEO AL VALOR DE VERLO REGRESAR AL MAR

El marlín azul finalmente llega junto a la embarcación. Tras una intensa batalla, el líder está en mano y llega una decisión que resume décadas de evolución en la pesca deportiva: llevarlo al muelle o dejarlo regresar al océano.

Durante generaciones, un gran marlín colgado de la balanza simbolizó el éxito en la pesca de altura: el peso, el récord, la fotografía y la historia. Hoy, buena parte de la comunidad internacional define la victoria de otra manera: capturarlo, validarlo y verlo alejarse vivo.

En Puerto Rico, ambas filosofías aún conviven. Y precisamente eso hace tan significativa la historia del **International Billfish Tournament del Club Náutico de San Juan**.

Una tradición que aprendió a cambiar

El International comenzó en 1953, mucho antes de que la conservación y el catch-and-release fueran conceptos centrales de la pesca deportiva. Sus primeras décadas produjeron peces y récords extraordinarios que ayudaron a consolidar a Puerto Rico como uno de los grandes destinos mundiales del marlín azul.

Pero la misma institución que celebró aquellas históricas pesadas terminaría liderando una transformación profunda. Según la historia oficial del Club Náutico de San Juan, en 1987 el International se convirtió en el primer torneo del mundo en establecer un formato Tag & Release. En 2003, durante su 50 aniversario, adoptó por completo el All Release: ningún marlín podía ser subido a bordo.

No se trataba de borrar la tradición, sino de redefinirla.

DE LA BALANZA A LA LIBERACIÓN

Una historia que explica la evolución

En 1956, Allen Sherman estableció un récord del torneo con un pez de 756 libras a bordo del Sea Queen II. Tres años más tarde, Joseph Widdowson elevó la marca a 780.5 libras. En 1988, el International registró 190 marlines en cuatro días, un récord mundial que permaneció imbatido durante 11 años.

En 1997, uno de los últimos años en que todavía se permitía subir marlines a bordo, Luis Viyella capturó un ejemplar de 895.5 libras, el mayor registrado en la historia del torneo. Ese mismo día también se llevó a puerto otro marlín de 714 libras.



Ese pasado es precisamente lo que da sentido a **Born to Release**: esta filosofía no surge de una institución que desconociera la tradición de la pesada, sino de una que la vivió plenamente y luego eligió otro camino.

Pero la balanza no ha desaparecido

Fuera del International todavía existen formatos que buscan equilibrar conservación y pesada tradicional. El Cangrejos Yacht Club, por ejemplo, utiliza un sistema modificado de Tag & Release en el que los peces son liberados, pero pueden llevarse a puerto si superan las 400 libras. Otros torneos aplican reglas similares de peso o longitud mínima.

Quienes defienden ese sistema tienen argumentos comprensibles: una balanza ofrece una medición objetiva y los grandes ejemplares, los récords y las imágenes en el muelle forman parte de la cultura de la pesca de altura.

La pregunta no es si esa historia existió, sino **cómo quiere el deporte escribir su próximo capítulo**.

Legalidad y filosofía no son lo mismo

En aguas de Estados Unidos, incluidas las regulaciones aplicables a Puerto Rico, NOAA establece una talla mínima de 99 pulgadas Lower Jaw Fork Length para retener legalmente un marlín azul, además de un límite anual combinado de 250 ejemplares entre marlín azul, marlín blanco y roundscale spearfish.

Al mismo tiempo, NOAA recomienda la liberación con vida y establece que los billfish que no vayan a ser retenidos deben liberarse inmediatamente sin retirarlos del agua.

Que un pez pueda retenerse legalmente no significa que un torneo tenga que permitirlo. El **All Release** representa una filosofía deportiva y de conservación que va más allá de lo mínimo exigido por la regulación.

La evaluación del stock realizada por ICCAT en 2024, basada en datos hasta 2022, concluyó que la población de marlín azul del Atlántico continuaba sobreexplotada, aunque ya no estaba experimentando sobrepesca.

¿Realmente funciona la liberación?

Liberar un pez solo tiene valor para la conservación si sobrevive.

La evidencia científica es alentadora cuando el marlín se maneja correctamente. Un estudio con marcas satelitales siguió a 59 ejemplares y 57 sobrevivieron durante el período de monitoreo. Ninguno de los 29 peces capturados con carnada natural y anzuelos circulares murió, mientras que se registraron dos mortalidades entre 30 ejemplares capturados con anzuelos tipo J.

Esto ayuda a explicar por qué NOAA exige anzuelos circulares sin desplazamiento cuando se utiliza carnada natural en torneos de billfish del Atlántico.

Liberar no consiste simplemente en cortar la línea: implica buena técnica, una pelea eficiente, mínima manipulación y devolver al pez al agua en condiciones de continuar su recorrido.

El significado de las 400 libras

Un estudio clásico sobre marlín azul de Puerto Rico y las Islas Vírgenes encontró una marcada diferencia entre los sexos. El macho más grande de la muestra pesó 297 libras, mientras que la hembra mayor alcanzó 814. Las hembras de más de 400 libras aparecieron con mayor frecuencia durante julio y agosto, período identificado también como pico reproductivo.

Eso no significa que todo ejemplar de más de 400 libras sea una hembra reproductora. Pero plantea una reflexión importante:

el mismo pez que genera mayor emoción en la balanza puede estar también entre los individuos de mayor valor biológico para la población.

Un pez puede valer más vivo que pesado

San Juan guarda una historia que demuestra hasta dónde puede viajar un pez liberado.

Durante el primer IGFA Great Marlin Race, celebrado en Puerto Rico en 2011, el capitán Mike Benítez colocó una marca satelital a un marlín azul. Ciento veinte días después, la marca emergió frente a las costas de Angola, luego de que el pez recorriera 4,776 millas náuticas desde Puerto Rico.

Si aquel pez hubiera terminado su historia en la balanza, quizá habría sido recordado por una noche.

Liberado, ayudó a contar una historia sobre todo un océano. Ahí puede encontrarse el verdadero cambio cultural de la pesca deportiva contemporánea.

No se trata de negar los récords del pasado ni de juzgar a quienes participan en torneos que todavía permiten pesadas legales. Tradición, competencia y conservación no siempre han evolucionado al mismo ritmo. Lo que está cambiando es también el significado del trofeo.



En San Juan, el Club Náutico pasó de celebrar peces de 700 y 800 libras colgados en el muelle a construir un torneo donde el momento decisivo termina cuando se libera el líder y el marlín desaparece nuevamente en el azul.

El desafío permanece. La adrenalina permanece. La habilidad del pescador permanece.

Solo cambia el final.

Y quizá, después de más de siete décadas de historia, ese sea uno de los legados más poderosos del International Billfish Tournament:

un gran pez ya no tiene que morir para demostrar que fue capturado. Es saber que todavía está ahí afuera. 



ICEA

INDUSTRIAL SUPPLY INC.

787-751-6570



Maritimo M600

**MARCH
PUMPS**



smooove



GROCO

**WEST
SYSTEM**



AWLGRIP

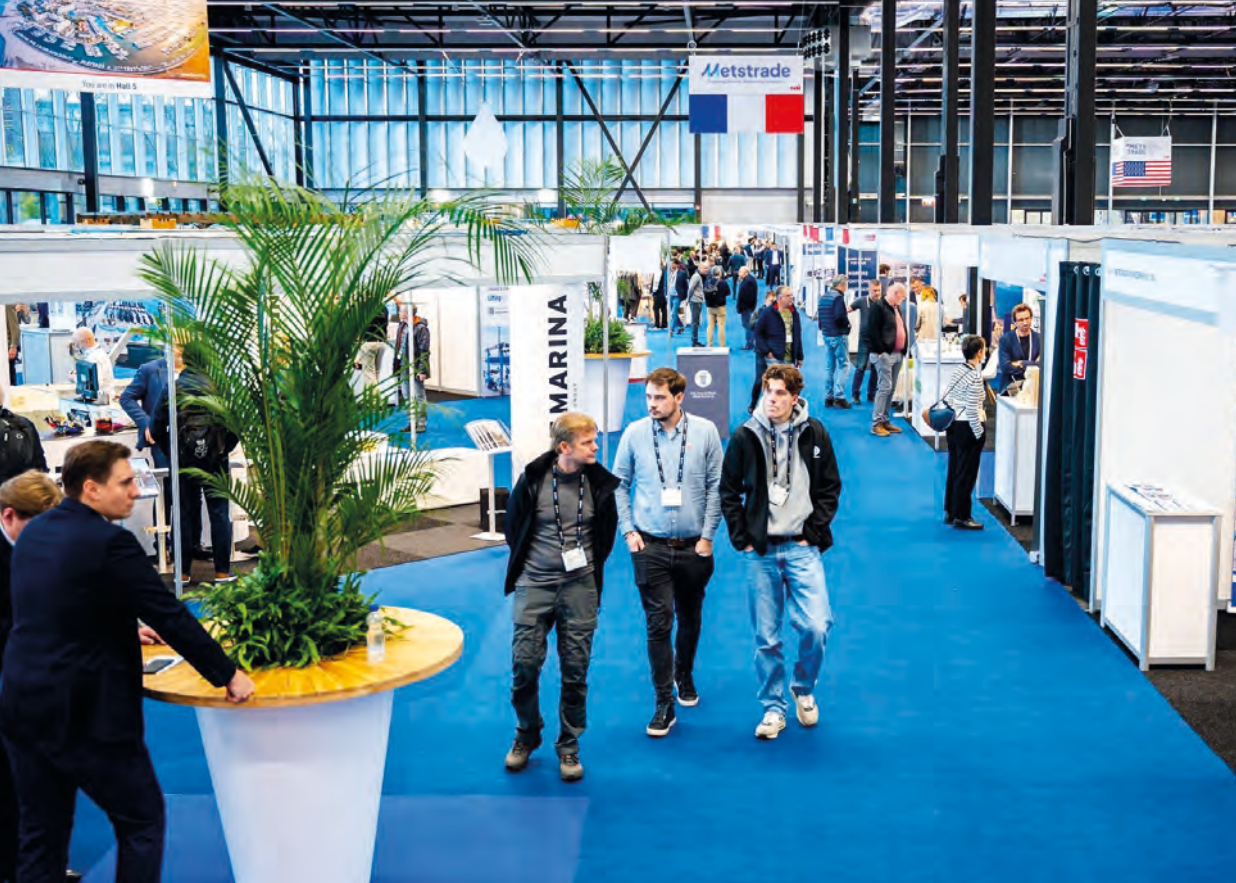


ESTABLISHED 1956 - FAMILY OWNED

DISTRIBUIDOR Y REPRESENTANTE LÍDER
DE PRODUCTOS MARINOS E INDUSTRIALES.

✉ INFO@CEAINDUSTRIAL.COM 📍 655 AV. DE LA CONSTITUCIÓN, SAN JUAN, 00918, PR

📷 [CEAINDUSTRIALSUPPLYINC](https://www.instagram.com/CEAINDUSTRIALSUPPLYINC) 📘 [CEA INDUSTRIAL SUPPLY INC](https://www.facebook.com/CEAINDUSTRIALSUPPLYINC)



Reimagining the Purpose of Marinas — Far More Than a Place to Dock

For decades, the essential function of a marina seemed clearly defined: to provide a safe place to moor a vessel, along with water, electricity, fuel, and certain technical services. Today, that definition is no longer sufficient.

The marina of the future is already taking shape, and its evolution reflects a far broader transformation across yachting. Boats are changing, owners are changing, technology is advancing — and so are the expectations of those who arrive by sea. At the same time, coastal cities, investors, and communities demand infrastructure that delivers value far beyond the piers themselves.

Fotos Por/Photos by: **Fuente Externa** / External Source

THE MARINA OF TOMORROW IS BEING BUILT TODAY

INFRASTRUCTURE, TECHNOLOGY, SUSTAINABILITY, AND EXPERIENCE REDEFINE THE NEXT CHAPTER OF MARINAS

When we think about the future of yachting, we almost always think first about the boats themselves: new designs, propulsion systems, materials, range, connectivity, and technology.

But there is another side to this transformation that is growing in importance: where and how will we accommodate this new generation of vessels?

The answer places marinas and boatyards at the center of a conversation that for years focused primarily on the product.

Yachts are larger and technologically more complex. Electrification demands new energy capabilities. Owners expect superior service. Digitalization reshapes everything — from booking a slip to daily customer relations. And sustainability can no longer be limited to reducing consumption: it encompasses water quality, biodiversity, energy, waste management, new materials, resilience, and a more responsible relationship with the environment.

Recent discussions at the Monaco Smart & Sustainable Marina Rendezvous confirmed that the marina of the future must be understood as a true ecosystem. Technology, investment, architecture, environment, and user experience can no longer evolve in isolation.

A relatively new challenge is also emerging: the more connected a marina becomes, the more critical cybersecurity becomes. Smart berths, payment systems, energy management, access control, reservations, vessel communication, and artificial intelligence all bring efficiency — but they also require secure digital infrastructure capable of protecting operations and data.

And this transformation will not be limited to building new facilities.

A significant part of this change will take place within existing marinas: reconfiguring docks, upgrading electrical networks, integrating smart systems, improving water management, and adapting installations designed decades ago to meet entirely new vessels and expectations.

This is precisely where Metstrade 2026 takes on special significance. Its growing focus on marina and yacht infrastructure reflects a trend we are seeing across many markets: nautical infrastructure is no longer merely supporting yachting — it is becoming a strategic part of the product, the destination, and the overall experience.

Perhaps the most compelling evolution, however, is conceptual.

Today, a marina can serve as a port of entry, technical center, dining destination, residential community, tourism hub, gathering place, and economic engine. The waterfront is beginning to reconnect with the city — and with people who may not arrive aboard a yacht.

For the Caribbean, this transformation opens a particularly important dialogue. We are blessed with exceptional coastlines, climate, air connectivity, and internationally renowned destinations. But competing in the new yachting landscape will require far more than good berths: it demands infrastructure, service, safety, technology, sustainability, skilled talent, and long-term vision.

It will also require measurement.



The marina of the future cannot simply call itself “smart” or “sustainable” — it must demonstrate it through standards, transparency, operational efficiency, and measurable results that guide investment and continuous improvement.

That is why the best marinas of tomorrow will not necessarily be the largest or the most luxurious. They will be the ones that stay ahead: anticipating new vessels, new energy sources, new regulations, new technologies — and above all, a new way of relating to the sea.

Metstrade will once again be the place to discover the tools making this transformation possible.

Yet the most important question we must answer when we return to our own markets is this:

Are we building infrastructure for today’s needs — or for the yachting industry of the next twenty years?

Because the marina of the future is no longer a distant idea.

We are building it now.



Reimaginando el propósito de las marinas mucho más que un lugar de atraque

Durante décadas, la función esencial de una marina parecía estar claramente definida: ofrecer un lugar seguro para atracar una embarcación, proporcionar agua, electricidad, combustible y determinados servicios técnicos. Hoy, esa definición resulta insuficiente.

La marina del futuro ya está tomando forma y su evolución responde a una transformación mucho más amplia del yachting. Las embarcaciones cambian, los propietarios cambian, la tecnología avanza y también lo hacen las expectativas de quienes llegan por mar. Al mismo tiempo, las ciudades costeras, los inversionistas y las comunidades demandan infraestructuras capaces de aportar valor más allá de sus muelles.

LA MARINA DEL FUTURO SE CONSTRUYE HOY

INFRAESTRUCTURA, TECNOLOGÍA, SOSTENIBILIDAD Y EXPERIENCIA REDEFINEN EL PRÓXIMO CAPÍTULO DE LAS MARINAS

Cuando pensamos en el futuro del yachting, casi siempre pensamos primero en los barcos: nuevos diseños, sistemas de propulsión, materiales, autonomía, conectividad y tecnología.

Pero existe otra parte de esa transformación que cada vez resulta más importante: ¿dónde y cómo recibiremos a esa nueva generación de embarcaciones?

La respuesta coloca a las marinas y boatyards en el centro de una conversación que durante años estuvo enfocada principalmente en el producto.

Los yachts son más grandes y tecnológicamente complejos. La electrificación exige nuevas capacidades energéticas. Los propietarios esperan mejores servicios. La digitalización transforma desde la reserva de un amarre hasta la relación cotidiana con el cliente. Y la sostenibilidad ya no puede limitarse a reducir consumos: implica calidad del agua, biodiversidad, energía, residuos, nuevos materiales, resiliencia y una relación más responsable con el entorno.

Las discusiones recientes del Monaco Smart & Sustainable Marina Rendezvous confirmaron que la marina del futuro deberá entenderse como un verdadero ecosistema. Tecnología, inversión, arquitectura, medioambiente y experiencia del usuario ya no pueden evolucionar por separado.

También aparece un desafío relativamente nuevo: cuanto más conectada sea una marina, mayor será la importancia de la ciberseguridad. Amarres inteligentes, sistemas de pago, gestión energética, accesos, reservas, comunicación con embarcaciones e inteligencia artificial aportan eficiencia, pero también requieren infraestructuras digitales seguras y capaces de proteger operaciones y datos.

Y no todo consistirá en construir nuevos proyectos.

Una parte importante de la transformación ocurrirá dentro de las marinas que ya existen: reconfigurando pantalanes, modernizando redes eléctricas, incorporando sistemas inteligentes, mejorando la gestión del agua y adaptando instalaciones concebidas décadas atrás a embarcaciones y expectativas completamente diferentes.

Es precisamente ahí donde Metstrade 2026 adquiere especial relevancia. Su creciente enfoque en marina y yacht infrastructure refleja algo que ya obser-

vamos en numerosos mercados: la infraestructura náutica está dejando de ser simplemente el soporte del yachting para convertirse en parte estratégica del producto, del destino y de la experiencia.

Pero quizá la evolución más interesante sea conceptual.

Hoy una marina puede ser puerto de entrada, centro técnico, espacio gastronómico, comunidad residencial, plataforma turística, punto de encuentro y motor económico. El waterfront comienza a relacionarse de otra manera con la ciudad y con quienes no necesariamente llegan a bordo de un yacht.

Para el Caribe, esta transformación abre una conversación particularmente importante. Tenemos costas privilegiadas, clima, conectividad aérea y destinos reconocidos internacionalmente. Pero competir en el nuevo mapa del yachting requerirá mucho más que buenos amarres: infraestructura, servicio, seguridad, tecnología, sostenibilidad, capital humano y visión de largo plazo.

Y también requerirá medir.

La marina del futuro no podrá definirse simplemente como “smart” o “sustainable”; tendrá que demostrarlo mediante estándares, información, eficiencia operativa y resultados capaces de orientar inversiones y mejoras continuas.

Por eso, las mejores marinas del mañana no serán necesariamente las más grandes ni las más lujosas. Serán aquellas capaces de anticiparse: a nuevos barcos, nuevas energías, nuevas regulaciones, nuevas tecnologías y, sobre todo, a una nueva manera de relacionarnos con el mar.

Metstrade será nuevamente una oportunidad para descubrir las herramientas que están haciendo posible esa transformación.

Pero la pregunta más importante tendremos que responderla al regresar a nuestros propios mercados:

¿Estamos construyendo infraestructura para las necesidades de hoy o para el yachting de los próximos veinte años?

Porque la marina del futuro ya no es una idea lejana.

La estamos construyendo ahora. 



RESTAURANTE
EL DORADO



G4 Calle Marlin, Salinas PR 00781



Lunes a Domingo: 11am - 8pm



(787) 824-4455
Rest.eldorado@gmail.com



Síguenos





“The fishing gets them there. The experience brings them back.”

CONNOR MOTSKO

A LEGACY IN MOTION

CHARTING HIS OWN COURSE IN SPORTFISHING

For Connor Motsko, sportfishing was never simply an industry waiting to be discovered. It was part of his life from childhood. He grew up around the White Marlin Open, watching his family develop one of the sport’s most recognized tournaments and learning early on the value of relationships, energy, and attention to detail.

That experience would later take him to the University of Miami, into entrepreneurship, and to The Marlin Group, where he worked across tournaments, media, sponsorship, and business development. Today, he is focused on building ventures of his own, including Harbor, a platform created to make connections and services within the marine industry easier, and the newly launched **Makaira Invitational at Marina Cap Cana**.

In this conversation with **ABORDO International Magazine**, Motsko reflects on the legacy that shaped him, the future of billfishing, technology, conservation, and the opportunities he sees across the Caribbean.

You grew up around the White Marlin Open. What did those early years teach you, and how did they shape your professional path?

The White Marlin Open was a huge part of my childhood. For most people, the new year starts on January 1. For me, it begins the first full week of August in Ocean City. By the time I was five, I was already throwing T-shirts into the crowd and talking with captains and anglers.

Watching my dad and my family run that tournament shaped who I am. I learned to always give it everything you have, put out the best product possible, and take care of the people in front of you. You are never going to please everyone all the time, but if you gave it your best, you can stand behind what you did.

I studied at the University of Miami and always knew I wanted to run a business. I also knew I would end up near the water. Once I arrived in Miami and was around boats every day, I knew this was the industry for me.

What did your time at The Marlin Group teach you, and what led you to develop Harbor and launch your own tournament?

I am very grateful for that chapter. I was able to see the business from every angle: tournaments, media, sponsors, and everything that happens around the fishing.

The biggest thing I learned is that the real value of the sport is not in the purse, or even in the fish. It is in the complete experience. Owners, anglers, and sponsors return to the events where they feel taken care of and where every detail is handled properly.

The fishing gets them there. The experience brings them back.

I am an entrepreneur at heart. *Harbor* was growing and needed more of my time, but I never wanted to step away from sportfishing. It felt like the right moment to create an event of my own.

What is Harbor trying to solve, and where do you see the greatest opportunities for the marine industry and the Caribbean?

Harbor was created because it is still difficult to quickly connect with the right crew, mechanic, or captain. A lot of it still depends on phone calls and who you know. I believe technology can make those processes much more efficient.

In sportfishing, the greatest opportunity is everything that surrounds the fishing itself. Boats can now take owners farther than ever, but once they arrive, they want the entire experience to be exceptional.

The Caribbean already has some of the best billfishing in the world, excellent marinas, and tremendous hospitality. What it needs now is stronger connectivity between destinations. If boats and crews can move more easily from island to island, with coordinated events and a calendar that makes sense for the fleet, more boats will come—and they will stay longer.



Why Marina Cap Cana for the Makaira Invitational?

The first time I arrived in Cap Cana, it felt like walking into a fisherman's Disney World. It has everything you need to host a great tournament and create a complete experience.

I believe the marina is one of the best in the Caribbean. It can accommodate the largest boats in the fleet, it is close to the fishing grounds, and you have blue marlin, white marlin, and sailfish in the same waters.

Off the water, there is the St. Regis, the villas, a nearby international airport, world-class golf, and a community that takes hospitality seriously. When owners travel with their families and guests, that matters just as much as the fishing itself.

How do you define success for the Makaira Invitational, and where would you like to see it five years from now?

For me, it is very simple: every boat that fishes this year should want to come back next year—and bring a friend.

The fishing has to be fair, the evenings have to be entertaining, and the docks need to feel alive. If owners, captains, crews, and families leave feeling that they were taken care of from the moment they arrived, then we did our job.

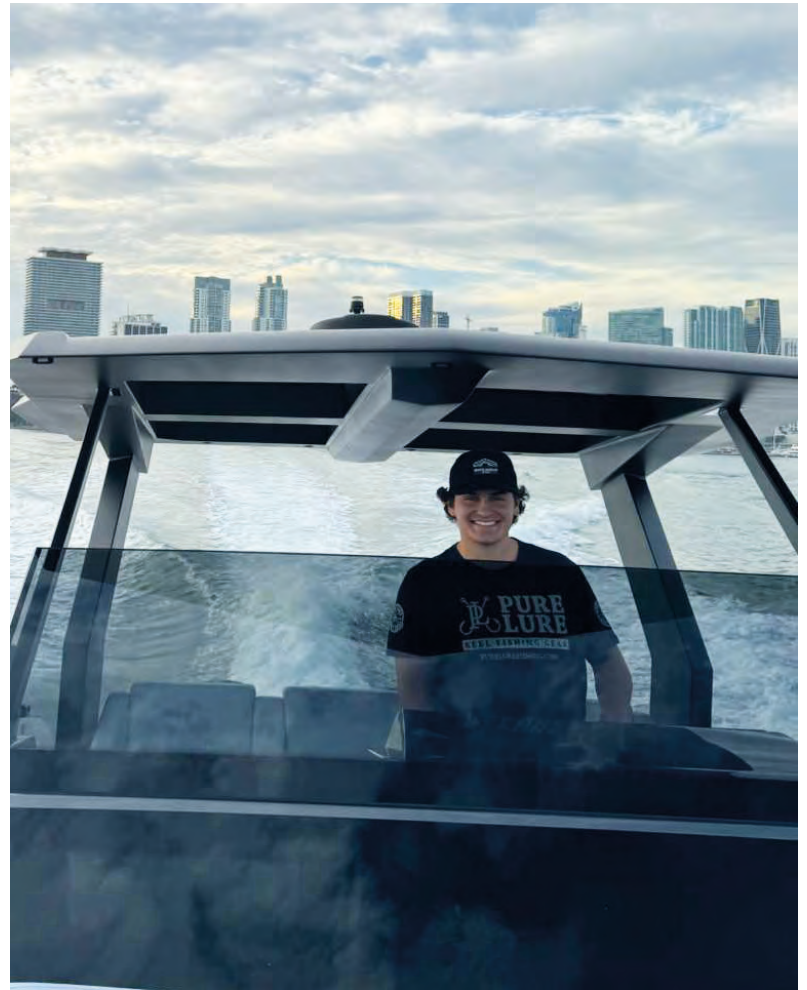
Five years from now, I want Makaira to be one of those events people plan their season around. Cap Cana will always be its home. First, we have to make it exceptional here.

Technology—and particularly sonar—is changing billfishing. Where do you draw the line?

Technology that makes the sport more exciting is a positive thing. The line is crossed when technology starts doing the fishing for you, and I do not think we are there yet.

Sonar requires skill, time, and training. But there are also outstanding crews that still fish the traditional way. That is why Makaira recognizes the top **Non-Sonar** boat. Both styles can compete within the same event.

You cannot stop technology. You can only adapt to it.



What role should tournaments play today in conservation and competitive integrity?

Catch-and-release is the starting point, not the finish line. At Makaira, we are working with the **IGFA Great Marlin Race** to deploy six satellite tags during the event. I want to be part of a generation that helps us better understand these fish and protect the fishery.

Makaira is a release-only tournament. Every release must be supported by video, and every one is reviewed. When meaningful prize money is at stake, teams deserve to know that the boat at the top of the leaderboard truly earned that position.

The rules also have to remain simple. The best rules are the ones every captain understands before the lines go in the water.

When you look ten years ahead, what do you hope to have built?

I want to build things that last and that make an impact. I hope Makaira becomes a name recognized throughout the billfishing world and that Harbor becomes a company the industry can rely on.

I also want to give something back to a fishery that means so much to me, support conservation, and open doors for young people with big ideas.

As for my name, I want people to know that if I am behind something, **it is going to be done right and taken care of down to the last detail.**



“La pesca los lleva hasta allí. La experiencia hace que regresen.”

CONNOR MOTSKO

UN LEGADO EN MOVIMIENTO

TRAZANDO SU PROPIO RUMBO EN LA PESCA DEPORTIVA

Para Connor Motsko, la pesca deportiva nunca fue simplemente una industria por descubrir. Formó parte de su vida desde la infancia. Creció alrededor del White Marlin Open, viendo a su familia desarrollar uno de los torneos más reconocidos del deporte y aprendiendo desde muy joven el valor de las relaciones, la energía y la atención al detalle.

Esa experiencia lo llevó posteriormente a la Universidad de Miami, al emprendimiento y a The Marlin Group, donde trabajó en torneos, medios, patrocinios y desarrollo de negocios. Hoy desarrolla sus propios proyectos, entre ellos Harbor, una plataforma concebida para facilitar conexiones y servicios dentro de la industria náutica, y el recién creado **Makaira Invitational en Marina Cap Cana**.

En conversación con ABORDO International Magazine, Motsko habla sobre el legado que recibió, el futuro del billfishing, tecnología, conservación y la oportunidad que representa el Caribe.

Creciste alrededor del White Marlin Open. ¿Qué te dejaron esos primeros años y cómo influyeron en tu camino profesional?

El White Marlin Open fue una parte enorme de mi infancia. Para la mayoría de las personas, el año nuevo comienza el 1 de enero; para mí, comienza la primera semana completa de agosto en Ocean City. A los cinco años ya estaba lanzando camisetas al público y hablando con capitanes y pescadores.

Ver a mi padre y a mi familia organizar ese torneo moldeó quién soy. Aprendí a dar siempre lo mejor de mí, poner toda la energía que tengas y cuidar a las personas que tienes delante. No vas a complacer a todo el mundo siempre, pero si diste todo lo que tenías, puedes respaldar lo que hiciste.

Estudí en la Universidad de Miami y siempre supe que quería dirigir un negocio. También sabía que terminaría cerca del agua. Cuando llegué a Miami y comencé a estar rodeado de embarcaciones todos los días, entendí que esta era la industria para mí.

¿Qué aprendiste en The Marlin Group y qué te llevó a desarrollar Harbor y tu propio torneo?

Estoy muy agradecido por esa etapa. Pude conocer el negocio desde todos sus ángulos: torneos, medios, patrocinadores y todo lo que ocurre alrededor de la pesca.

Lo más importante que aprendí es que el verdadero valor del deporte no está en la bolsa de premios, ni siquiera en el pez. Está en la experiencia completa. Los propietarios, pescadores y patrocinadores regresan a los eventos donde se sienten bien atendidos y donde cada detalle está cuidado.

La pesca los lleva hasta allí. La experiencia hace que regresen.

Soy emprendedor por naturaleza. Harbor estaba creciendo y necesitaba más de mi tiempo, pero nunca pensé alejarme de la pesca deportiva. Sentí que era el momento adecuado para crear mi propio evento.

¿Qué busca resolver Harbor y dónde ves las mayores oportunidades para la industria náutica y el Caribe?

Harbor nació porque todavía es complicado conectar rápidamente con una buena tripulación, un mecánico o un capitán. Muchas veces todo depende de llamadas telefónicas y de a quién conoces. Creo que la tecnología puede hacer esos procesos mucho más eficientes.

En la pesca deportiva, la mayor oportunidad está en todo lo que acompaña a la pesca. Los barcos pueden llevar a sus propietarios cada vez más lejos, pero al llegar quieren que toda la experiencia sea extraordinaria.

El Caribe ya posee algunas de las mejores zonas de billfishing del mundo, grandes marinas y una extraordinaria hospitalidad. Lo que necesita es mayor conexión entre destinos. Si los barcos y tripulaciones pueden desplazarse fácilmente de una isla a otra, con eventos coordinados y un calendario lógico para la flota, llegarán más embarcaciones y permanecerán más tiempo.

¿Por qué Marina Cap Cana para el Makaira Invitational?

La primera vez que llegué a Cap Cana fue como entrar en el Disney World de un pescador. Tiene todo lo necesario para organizar un gran torneo y ofrecer una experiencia completa.

Creo que la marina es una de las mejores del Caribe. Puede recibir las embarcaciones más grandes, está muy cerca de las zonas de pesca y tienes blue marlin, white marlin y sailfish en las mismas aguas.

Fuera del agua están el St. Regis, las villas, un aeropuerto internacional cercano, golf de clase mundial y una comunidad que entiende la hospitalidad. Cuando los propietarios viajan con sus familias e invitados, eso importa tanto como la pesca.

¿Cómo defines el éxito del Makaira Invitational y dónde te gustaría verlo dentro de cinco años?

Para mí es muy sencillo: que cada barco que participe este año quiera regresar el próximo y, además, traiga a un amigo.

La pesca debe ser justa, las noches entretenidas y los muelles tener vida. Si propietarios, capitanes, tripulantes y familias se marchan sintiendo que fueron atendidos desde el momento en que llegaron, habremos hecho nuestro trabajo.

Dentro de cinco años quiero que Makaira sea uno de esos eventos alrededor de los cuales la gente planifica su temporada. Cap Cana siempre será su hogar. Primero tenemos que hacerlo extraordinariamente bien aquí.

La tecnología y particularmente el sonar están cambiando el billfishing. ¿Dónde trazas la línea?

La tecnología que hace al deporte más emocionante es positiva. La línea está cuando empieza a pescar por ti, y todavía no hemos llegado ahí.

El sonar requiere habilidad, tiempo y entrenamiento. Pero también hay excelentes tripulaciones que pescan de manera tradicional. Por eso Makaira reconoce a la mejor embarcación Non-Sonar. Ambos estilos pueden competir dentro del mismo evento.

No puedes detener la tecnología. Solo puedes adaptarte a ella.





¿Qué papel deben desempeñar hoy los torneos en conservación e integridad deportiva?

El catch-and-release es el punto de partida, no el final. En Makaira estamos trabajando con el **Great Marlin Race de la IGFA** para colocar seis marcas satelitales durante el evento. Quiero formar parte de una generación que ayude a conocer mejor estos peces y proteger la pesquería.

Makaira es exclusivamente de liberación. Cada captura debe verificarse mediante video y todas son revisadas. Cuando hay dinero importante en juego, los equipos merecen saber que quien aparece arriba en la clasificación realmente se ganó esa posición.

Las reglas también deben ser sencillas. Las mejores son aquellas que todos los capitanes entienden antes de que las líneas entren al agua.

Cuando miras diez años hacia adelante, ¿qué quieres haber construido?

Quiero construir cosas que perduren y tengan impacto. Espero que Makaira sea un nombre reconocido en todo el billfishing y que Harbor sea una compañía en la que la industria pueda confiar.

También quiero devolver algo a una pesquería que significa mucho para mí, apoyar la conservación y abrir puertas a jóvenes con grandes ideas.

En cuanto a mi nombre, quiero que la gente sepa que, si estoy detrás de algo, **va a estar bien hecho y cuidado hasta el último detalle.** 



LÜRSSEN

A RECORD-BREAKING YEAR DRIVEN BY INNOVATION



Lürssen Nausicaä

Six new deliveries in 2026 showcase the diversity, technical expertise, and vision of one of the world's leading names in superyachting

To speak of Lürssen is to speak of one of the great benchmarks in superyacht construction. Founded in Germany in 1875 by Friedrich Lürssen, the shipyard brings together more than 150 years of history and remains a family-owned company, particularly renowned for building fully custom yachts of exceptional scale and technical complexity. Its philosophy does not pursue a signature style; instead, every project begins with the Owner's vision and the challenge of making that vision technically possible.

Few years have reflected that capability more clearly than 2026, an unprecedented year for the German shipyard.

Lürssen added six new deliveries to its fleet: ODISEA, DEEP BLUE, BOARDWALK, O3, NAUSICAÄ, and NIXIE, an extraordinarily diverse collection of yachts ranging from 75 to 140 metres. With these deliveries, the company now has more than 30 yachts over 100 metres in operation, further strengthening its remarkable presence among the world's largest superyachts.



Photos by / Fotos por: CrTomvanOosanen

Lürssen O3



Behind these figures are approximately four years of work per project, hundreds of thousands of manufacturing hours, and the contribution of thousands of specialists, from keel laying to the final outfitting details. At Lürssen, every new build quite literally begins with a blank canvas.

Among this year's highlights is NIXIE, representing the shipyard at the Monaco Yacht Show 2026. Her design focuses on a seamless connection between interior and exterior spaces, with a six-metre-wide pool positioned aft and an impressive 270-square-metre beach club. Her hybrid diesel-electric propulsion system, complemented by advanced energy storage, also helps reduce noise and vibration on board.

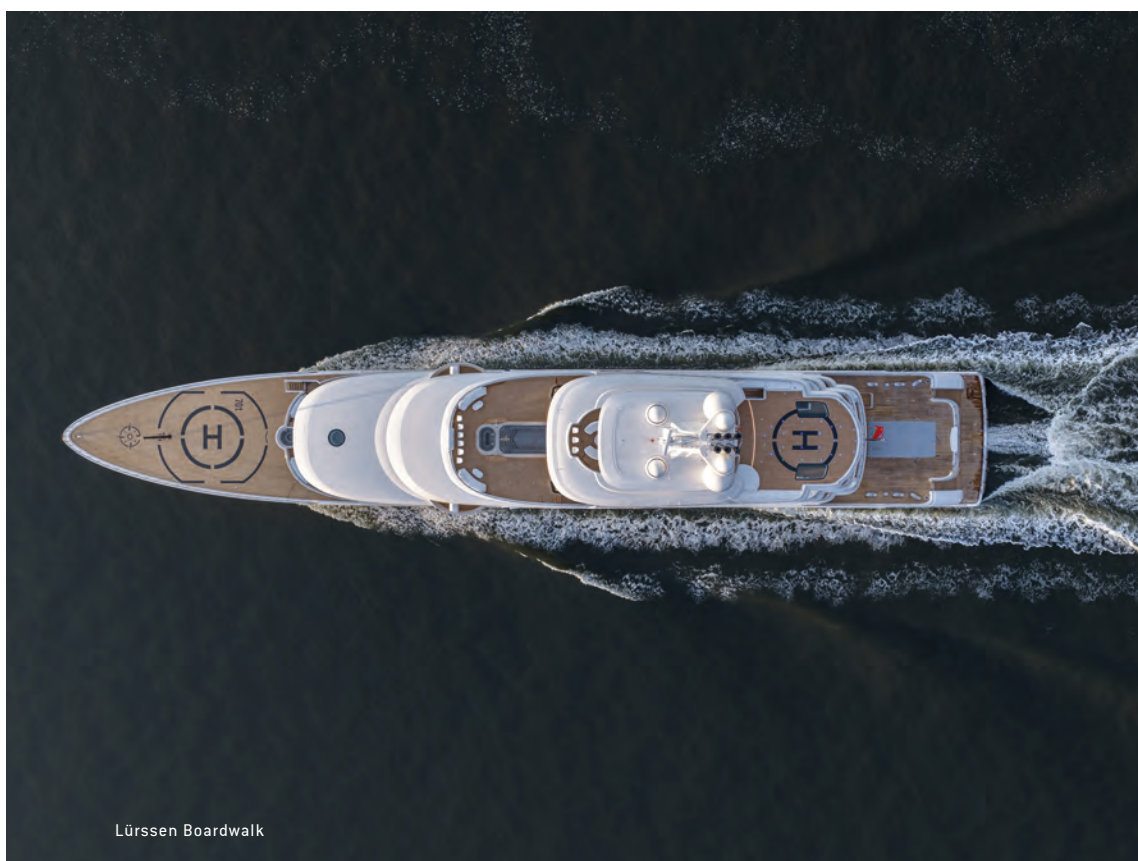
Innovation takes many different forms across the remaining deliveries. O3 was conceived for expeditions and extended periods at sea, while ODISEA reimagines the traditional main salon through expansive structural glass, creating a true Beach House visually connected to the outdoors.

Photos by / Fotos por: RubenGriffioen





Lürssen Odisea



Lürssen Boardwalk

NAUSICAÄ, styled by acclaimed Australian industrial designer Marc Newson, takes the use of glass to an unusual scale in yachting, with a glazed ribbon wrapping the guest deck, a large Skydome, and a spectacular multi-level atrium replacing the conventional main salon.

By contrast, BOARDWALK embraces a more traditional aesthetic while incorporating technical solutions never before seen on a Lürssen, including a sliding hatch integrated with a retractable stairway on the main deck.

The six yachts are radically different from one another, and that is precisely the message behind this record-breaking year. For Lürssen, innovation does not mean repeating a successful formula, but rather finding a different solution for each Owner.

As Michael Breman, Senior Sales Director at Lürssen, explains, every conversation with a new client begins with a blank canvas. In 2026, six of those canvases became reality, demonstrating that in the world of superyachting there is no single way to imagine the future.

www.lurssen.com



LÜRSSEN

UN AÑO RÉCORD MARCADO POR LA INNOVACIÓN

Photos by / Fotos por: Abfahrt_Ä@AndrÄ@ Konarske



Lürssen Nixie

Seis nuevas entregas en 2026 muestran la diversidad, capacidad técnica y visión de uno de los grandes nombres del superyachting mundial



SUPERYACHT SUMMIT TÜRKİYE

4TH EDITION | 4 - 5 NOV 2026
THE PENINSULA ISTANBUL

**THE MEETING POINT FOR THE GLOBAL
& TURKISH SUPERYACHT ECOSYSTEM**

30+
COUNTRIES

450+
ATTENDEES

30+
SPEAKERS

UNERCO



superyachtsummitturkiye.com

[superyachtsummitturkiye](https://www.instagram.com/superyachtsummitturkiye)

[superyachtsummitturkiye](https://www.linkedin.com/company/superyachtsummitturkiye)

**TICKETS ARE AVAILABLE
ON THE WEBSITE**



SCAN & JOIN



Lürssen Nixie

Hablar de Lürssen es hablar de uno de los grandes referentes de la construcción de superyates. Fundado en Alemania en 1875 por Friedrich Lürssen, el astillero acumula más de 150 años de historia y continúa operando como una empresa familiar, reconocida especialmente por la construcción de yates completamente custom y de gran complejidad técnica. Su filosofía no persigue un estilo único: cada proyecto parte de la visión de su propietario y del reto de hacer técnicamente posible aquello que imagina.

Y pocas temporadas reflejan esa capacidad mejor que 2026, un año sin precedentes para el astillero alemán.

Lürssen incorporó a su flota seis nuevas entregas: ODISEA, DEEP BLUE, BOARDWALK, O3, NAUSICAÄ y NIXIE, una colección extraordinariamente diversa de embarcaciones de entre 75 y 140 metros. Con ellas, la compañía supera ya los 30 yates de más de 100 metros actualmente en operación y consolida una presencia excepcional entre los mayores superyates del mundo.

Detrás de estas cifras hay aproximadamente cuatro años de trabajo por proyecto, cientos de miles de horas de fabricación y la participación de miles de especialistas, desde la colocación de la quilla hasta los detalles finales de outfitting. Para Lürssen, cada nueva construcción comienza, literalmente, con un lienzo en blanco.

Entre las protagonistas de este año destaca NIXIE, representante del astillero en el Monaco Yacht Show 2026. Su diseño apuesta por una fluida conexión entre interiores y exteriores, con una piscina de seis metros de ancho situada a popa y un espectacular beach club de 270 metros cuadrados. Su sistema híbrido diésel-

eléctrico, complementado por almacenamiento avanzado de energía, permite además reducir ruido y vibraciones a bordo.

La innovación adopta formas muy diferentes en el resto de las entregas. O3 fue concebido para expediciones y largas estancias a bordo, mientras ODISEA transforma el tradicional salón principal mediante grandes superficies estructurales de vidrio que crean una auténtica Beach House conectada visualmente con el exterior.

NAUSICAÄ, con diseño del reconocido industrial australiano Marc Newson, lleva el vidrio a una escala poco habitual en el yachting, con una banda acristalada que rodea la cubierta de invitados, un gran Skydome y un espectacular atrio multinivel en sustitución del salón principal convencional.

En contraste, BOARDWALK adopta una estética más tradicional, aunque incorpora soluciones técnicas inéditas para Lürssen, entre ellas una escotilla deslizante integrada con una escalera retráctil en la cubierta principal.

Las seis embarcaciones son radicalmente diferentes entre sí, y precisamente ahí reside el mensaje de este año récord. Para Lürssen, innovación no significa repetir una fórmula exitosa, sino encontrar una solución diferente para cada propietario.

Como resume Michael Breman, Senior Sales Director de Lürssen, cada conversación con un nuevo cliente comienza con un lienzo en blanco. Y en 2026, seis de esos lienzos se hicieron realidad, demostrando que en el universo del superyachting no existe una única manera de imaginar el futuro. 



1995
2025
30
YEARS WITH YOU

Unfold sustainable waves.



**With HP Watermakers
turn the page and leave
plastic habits behind.**

No effort. No clutter. No port calls.
Just a click to freely enjoy purified still
or sparkling water straight from the sea.

**No compromises.
Only respect for marine life.**

Our Part-NET 2.0 App



Water Package



hpwatermaker.it

World Headquarters MILANO | FORT LAUDERDALE | DUBAI | CAPE TOWN | MALE
Furthermore, official dealers in 56 countries.

We are proud partner of  **TOGETHER** we boat





YACHT REFIT CONTRACTS: BALANCING THE OWNER AND SHIPYARD'S INTERESTS

Por/by: Harriet Parker - Jaffa & Co | Superyacht & Aviation Lawyers

Unlike a newbuild, a refit begins with an existing yacht but often an evolving scope of works. Once machinery is dismantled or structures opened, additional defects and necessary works may emerge. The contract therefore needs to provide certainty while retaining sufficient flexibility to accommodate the unexpected. The ICOMIA Refit Contract addresses this through provisions for additional and emergent works, including variation certificate mechanisms.

The owner's main objectives will be ensure quality, cost and timetable certainty. The contract should have a clearly defined scope, setting out exactly what is being repaired, replaced or upgraded and the required standards. Fixed prices, agreed labour rates and controls over additional costs can provide greater cost certainty. The owner's representative, often the captain, should also have appropriate rights to supervise and inspect the works and require defective work to be rectified.

Importantly, the variation procedure provides a mechanism for dealing with changes and emergent works, rather than allowing substantial additional work and costs to accrue without appropriate authorisation. The redelivery date will also be important, particularly where the yacht has charter commitments or an upcoming season. Redelivery provisions can therefore be heavily negotiated, particularly where sums are disputed. Mechanisms may include payment of disputed sums into escrow pending resolution of the dispute, allowing the yacht

to be redelivered while protecting the parties' respective positions. Post-redelivery warranty provisions provide further protection where defects subsequently become apparent.

The shipyard's concern, conversely, is that it should not bear the financial consequences of matters outside the agreed scope or its control. A clear deposit and payment structure, together with remedies for non-payment, help ensure sufficient cash flow throughout the refit.

The variation certificate mechanism is equally important to the shipyard. Owner-requested changes and emergent works may require adjustments to both the price and redelivery date. This is particularly important where problems only become apparent once the works have commenced. The shipyard may also seek agreed limitations and caps on its liability, force majeure protection and rights to suspend or terminate for owner default. Clear acceptance and redelivery procedures can prevent minor defects from unnecessarily delaying redelivery or payment.

A successful refit contract cannot predict every problem that will be uncovered once works commence. Instead, it provides a framework for deciding who bears the cost, time and risk when the unexpected occurs.





CONTRATOS DE REFIT DE YATES: EQUILIBRANDO LOS INTERESES DEL PROPIETARIO Y DEL ASTILLERO

A diferencia de una nueva construcción, un refit comienza con un yate ya existente, pero muchas veces con un alcance de trabajos que evoluciona a medida que avanza el proyecto. Una vez que se desmonta la maquinaria o se abren determinadas estructuras, pueden aparecer defectos adicionales y trabajos necesarios que no habían sido identificados inicialmente. Por ello, el contrato debe ofrecer certeza y, al mismo tiempo, mantener suficiente flexibilidad para gestionar lo inesperado. El ICOMIA Refit Contract aborda esta realidad mediante disposiciones relativas a trabajos adicionales y emergentes, incluyendo mecanismos de certificados de variación.

Los principales objetivos del propietario serán garantizar la calidad, el control de los costos y el cumplimiento del calendario. El contrato debe establecer un alcance claramente definido, especificando exactamente qué será reparado, reemplazado o actualizado, así como los estándares requeridos. Los precios fijos, las tarifas de mano de obra previamente acordadas y los controles sobre costos adicionales pueden proporcionar una mayor certeza presupuestaria. El representante del propietario, con frecuencia el capitán, también debe contar con los derechos adecuados para supervisar e inspeccionar los trabajos y exigir la corrección de cualquier trabajo defectuoso.

Es especialmente importante que el procedimiento de variaciones establezca un mecanismo para gestionar cambios y trabajos emergentes, evitando que se acumulen trabajos y costos adicionales significativos sin la autorización correspondiente. La fecha de reentrega también será un aspecto fundamental, especialmente cuando el yate tenga compromisos de charter o una temporada próxima. Por ello, las disposiciones relativas a la reentrega pueden ser objeto de una intensa negociación, particularmente cuando existen cantidades económicas en disputa.

Entre los mecanismos posibles se incluye el depósito de las sumas controvertidas en una cuenta escrow hasta que se resuelva la disputa, permitiendo que el yate sea reentregado mientras se protegen las respectivas posiciones de las partes. Las disposiciones de garantía posteriores a la reentrega ofrecen una protección adicional en aquellos casos en los que los defectos se hagan evidentes posteriormente.

Por su parte, la principal preocupación del astillero es no tener que asumir las consecuencias financieras de cuestiones que se encuentren fuera del alcance acordado o de su control. Una estructura clara de depósitos y pagos, junto con mecanismos frente a la falta de pago, ayuda a garantizar un flujo de caja suficiente durante todo el proceso de refit.

El mecanismo de certificados de variación resulta igualmente importante para el astillero. Los cambios solicitados por el propietario y los trabajos emergentes pueden requerir ajustes tanto en el precio como en la fecha de reentrega. Esto adquiere especial relevancia cuando los problemas solo se hacen evidentes una vez que los trabajos ya han comenzado.

El astillero también puede procurar establecer limitaciones y topes previamente acordados sobre su responsabilidad, protección frente a casos de fuerza mayor y derechos para suspender o rescindir el contrato en caso de incumplimiento por parte del propietario. Procedimientos claros de aceptación y reentrega pueden evitar que defectos menores retrasen innecesariamente la entrega del yate o los pagos correspondientes.

Un contrato de refit exitoso no puede prever todos los problemas que podrían descubrirse una vez iniciados los trabajos. Su función es, en cambio, proporcionar un marco claro para determinar quién asume el costo, el tiempo y el riesgo cuando surge lo inesperado. 

MOVE YOUR LIMITS



Europcar

moving *your* way

809-688-2121

europcar.com.do

f @europcarrrd

The All-New
50
YACHT POWER
CATAMARAN



42

COUPE

 WWW.CFRYACHTSALES.COM •  CARLOSLUIS@CFRYS.NET
 153 RAMON POWER STREET, SAN JUAN PR, 00901

AZIMUT FLY 70

THE NEW EXPRESSION OF THE CONTEMPORARY FLYBRIDGE





Unveiled in a world premiere at the 2026 Cannes Yachting Festival, the new **Azimut Fly 70** represents a mature evolution of the flybridge concept: sporty on the outside, sophisticated within, and designed above all as a space for sharing, relaxing, and maintaining a constant connection with the sea.

The exterior design, by Alberto Mancini, is inspired by the idea of a yacht “sculpted by nature and shaped by water.” Its lines are clean, fluid, and dynamic, while Fabio Fantolino brings a refined contemporary elegance to the interiors through a careful balance of materials, light, proportions, and finely considered details.

One of the yacht’s standout features is the extended cockpit, transformed into a true terrace over the sea. The Terrace Cockpit version offers an almost uninterrupted view through its transparent aft parapet, while the Beach Cockpit option opens the stern completely to create a sunpad flush with the water.

Above, the flybridge is arranged into three distinct areas: a forward sunbathing space, a central dining area with wet bar, and an open aft terrace that can be personalized with freestanding furniture.

Inside, the main deck maintains strong visual continuity between the salon and dining areas. Materials such as suede, Green River and Taj Mahal marble, wood, and brushed bronze add texture and sophistication. On the lower deck, eight guests are accommodated across four cabins, led by a generous full-beam master suite amidships.

Built with extensive use of carbon fiber, the Fly 70 is powered by twin Volvo IPS 1350 engines, delivering a top speed of 31 knots.

Innovation also plays a central role through Azimut Silent Technology – Pure. Introduced for the first time on this model, the system reduces generator particulate emissions by 95% while significantly lowering onboard noise levels, enhancing the experience at anchor.

With the Fly 70, Azimut reinforces a clear vision: the contemporary flybridge is no longer defined by space alone, but by how design, comfort, performance, and technology come together on board.





AZIMUT FLY 70

LA NUEVA EXPRESIÓN DEL FLYBRIDGE CONTEMPORÁNEO

Fuente/Source: Sculati & Partners

Presentado mundialmente durante el Cannes Yachting Festival 2026, el nuevo **Azimut Fly 70** representa una evolución madura del concepto flybridge: deportivo por fuera, sofisticado por dentro y concebido, sobre todo, como un espacio para disfrutar, compartir y mantener una conexión constante con el mar.

El diseño exterior, firmado por Alberto Mancini, parte de una idea evocadora: una embarcación “esculpida por la naturaleza y moldeada por el agua”. Sus líneas son limpias, fluidas y deportivas, mientras que Fabio Fantolino imprime en los interiores una elegancia contemporánea basada en materiales, luz, proporciones y detalles cuidadosamente trabajados.

Uno de sus grandes protagonistas es el cockpit extendido, convertido en una auténtica terraza sobre el mar. La versión Terrace Cockpit ofrece una vista prácticamente infinita gracias a su parapeto transparente, mientras que la opción Beach Cockpit abre completamente la popa y crea un sunpad al nivel del agua.

En la cubierta superior, el flybridge se organiza en tres ambientes: solárium hacia proa, comedor central con wet bar y una terraza libre a popa, adaptable con mobiliario independiente.

El interior mantiene una gran continuidad visual entre salón y comedor. Materiales como suede, mármol Green River y Taj Mahal, madera y bronce aportan textura y sofisticación. En la cubierta inferior, ocho invitados se distribuyen en cuatro cabinas, encabezadas por una amplia suite principal a media eslora.





Construido con una importante aplicación de fibra de carbono, el Fly 70 está impulsado por dos motores Volvo IPS 1350, alcanzando una velocidad máxima de 31 nudos.

La innovación también llega a bordo con Azimut Silent Technology – Pure. Por primera vez en este modelo, un sistema desarrollado para el generador reduce las emisiones de partículas en un 95% y disminuye notablemente el ruido, mejorando la experiencia fondeado.

Con el Fly 70, Azimut reafirma una idea clara: el flybridge contemporáneo ya no se define únicamente por el espacio, sino por la forma en que diseño, confort, rendimiento y tecnología consiguen convivir a bordo. 



2026 Riviera 505 SUV

ENGINES: TWIN D11 IPS 950, 51hrs

PRICE: \$2.595M

Disponible para entrega inmediata



Safe Harbor Puerto Del Rey Marina

Fajardo, PR, 00738

Tel: 787-403-6666 | 787-508-5662



@wavemarinepr



@wavemarine

www.wavemarinepr.com





Botes ¿Vendes o Compras?

Hazlo en tiempo record



2021 MARITIMO X50
ENGINES: VOLVO PENTA D11 670hp
PRICE: \$1.375M



2023 HCB 42 LUJO
ENGINES: TRIPLE YAMAHA 425hp
PRICE: \$695K



2021 SCOUT 380 LXF
ENGINES: QUAD MERCURY VERADO 350hp
PRICE: \$625K



2010 SEA RAY 470 SUNDANCER
ENGINES: CUMMINS QSB 480hp
PRICE: \$340K



2012 RIVIERA 43 FLYBRIDGE
ENGINES: TWIN VOLVO PENTA D6 IPS 600
PRICE: \$495K



2022 SAILFISH 320 CC
ENGINES: TWIN MERCURY VERADO 350hp
PRICE: \$249K



2021 GRADY WHITE CANYON 326
ENGINES: TWIN YAMAHA 300hp
PRICE: \$325K



2022 GRADY WHITE 330 EXPRESS
ENGINES: TWIN YAMAHA XTO V8 425hp
PRICE: \$429K



2009 HATTERAS 60 CONVERTIBLE
ENGINES: CATERPILLAR C32
PRICE: \$1.685M



2017 BOSTON WHALER 330 OUTRAGE
ENGINES: TWIN MERCURY VERADO 350hp
PRICE: \$239K



2007 SEA RAY 44 SEDAN BRIDGE
ENGINES: CUMMINS QSC 8.3 500hp
PRICE: \$289K



2008 OCEAN YACHTS 54 SUPER SPORT
ENGINES: TWIN MAN V12 1360hp
PRICE: \$549K



2022 BOSTON WHALER 405 CONQUEST
ENGINES: QUAD MERCURY VERADO 300hp
PRICE: \$849K



2023 WELLCRAFT 355
ENGINES: TRIPLE MERCURY 350hp
PRICE: \$519K



2019 ROBALO R242 CENTER CONSOLE
ENGINES: TWIN YAMAHA 150hp
PRICE: \$94K



2006 GRADY WHITE EXPRESS 360
ENGINES: 2015 TRIPLE SUZUKI 300hp
PRICE: \$259K

*Safe Harbor Puerto Del Rey Marina
Fajardo, PR, 00738*

Tel: 787-403-6666 | 787-508-5662

 @wavemarinepr

 @wavemarine

www.wavemarinepr.com



WELCOME TO
SURF
EXPO



SURF EXPO: WHERE BUSINESS MEETS THE ALOHA SPIRIT

MORE THAN A TRADE SHOW, SURF EXPO IS AN IMMERSION INTO THE VIBRANT WORLD OF THE OCEAN—WHERE BUSINESS, OUTDOOR CULTURE, COLOR, ENERGY AND THE UNMISTAKABLE SPIRIT OF LIFE BY THE SEA COME TOGETHER.

Walking into Surf Expo feels almost like stepping into the Aloha world.

There is an immediate connection with the ocean: the colors, the palm trees, the sun, the waves, the boards, the fashion and that unmistakable sense of freedom associated with life outdoors and close to the sea. It is vibrant, energetic and colorful—a celebration of everything that surrounds the coastal lifestyle.

Yet behind that relaxed atmosphere, serious business is happening.

Surf Expo is a trade-only B2B event reserved for qualified retailers, manufacturers, distributors and media, and for 50 years it has served as one of the industry's most important meeting points. Its September 2026 edition at Orlando's Orange County Convention Center brought together more than 600 exhibiting brands and buyers representing over 2,000 retail companies from all 50 U.S. states and 52 countries.

Across Surf, Swim, Resort, Boutique, Gift & Decor and Souvenir, the show offers a broad panorama of the products, ideas and trends shaping the coastal and watersports marketplace. Retailers come to discover new collections, write orders and identify what will reach stores in the seasons ahead, while brands find an international platform to build relationships and open new markets.

This year also reflected how the ocean lifestyle continues to expand. The growing presence of the dive and underwater sector brought companies such as Cressi, Scuba Diving International, Riffe International and HEAD Watersports into an environment where surfing, diving and outdoor recreation naturally intersect.

Surf Expo is also embracing the way this culture is now communicated. Its new Tidal Reach initiative brought more than 50 content creators onto the show floor to work directly with brands, producing photography, video and product stories in real time. An expanded version is already planned for January 2027.



Fashion shows, educational sessions and conversations about artificial intelligence, retail management and profitability added another dimension, while professional surfers Jamie O'Brien, Kolohe Andino, CJ Hobgood and Kekoa Cazimero shared their journeys from athletes to entrepreneurs.

Within Surf Expo, an entire world of brands comes together to represent the coastal and outdoor lifestyle, spanning fashion, surf, watersports, sun care, accessories and the unmistakable spirit of life by the sea. Among the names featured throughout this vibrant edition were Hurley, Guy Harvey, Herschel Supply Company, vineyard vines, Sun Bum, AFTCO, HEAD Watersports, Cressi, Seafolly Australia, Rusty, Katin, Salty Crew, Free Fly, Howler Brothers, Fair Harbor, Sand Cloud, I-SEA, CHUMS, Xtratuf, Salt Life, Hari Mari and Party Pants—a reflection of the diversity and reach of a show where the ocean becomes not only a lifestyle, but also culture, style and business.

But perhaps Surf Expo's greatest strength is something less measurable.

It allows you to feel the industry.

To walk through its aisles is to connect with people who have transformed a love of waves, beaches and outdoor living into brands, businesses and lifestyles. It is commerce surrounded by culture; business conducted with sand, saltwater and sunshine always somewhere in the imagination.

After 50 years, Surf Expo remains relevant because it has never lost that connection.

It is not only where the coastal industry comes to do business.

It is where the world of the ocean comes alive.



SURF EXPO: NEGOCIOS X ESPÍRITU ALOHA

MÁS QUE UNA FERIA COMERCIAL, SURF EXPO ES UNA INMERSIÓN EN EL VIBRANTE UNIVERSO DEL OCÉANO, DONDE LOS NEGOCIOS, LA CULTURA OUTDOOR, EL COLOR, LA ENERGÍA Y ESE INCONFUNDIBLE ESPÍRITU DE VIDA JUNTO AL MAR CONVERGEN EN UN MISMO LUGAR.

Entrar a Surf Expo es casi como adentrarse en el mundo Aloha.

La conexión con el océano se siente de inmediato: los colores, las palmeras, el sol, las olas, las tablas, la moda y esa inconfundible sensación de libertad asociada a la vida al aire libre y cerca del mar. Es un ambiente vibrante, dinámico y lleno de color; una verdadera celebración de todo aquello que forma parte del estilo de vida costero.

Pero detrás de esa atmósfera relajada, se desarrollan importantes negocios.

Surf Expo es una feria B2B exclusiva para profesionales, reservada a retailers, fabricantes, distribuidores y medios especializados, y durante 50 años se ha consolidado como uno de los grandes puntos de encuentro de esta industria. Su edición de septiembre de 2026, celebrada en el Orange County Convention Center de Orlando, reunió a más de 600 marcas expositoras y compradores en representación de más de 2,000 compañías de retail, procedentes de los 50 estados de Estados Unidos y de 52 países.

A través de sus categorías Surf, Swim, Resort, Boutique, Gift & Decor y Souvenir, la feria presenta una amplia visión de los productos, conceptos y tendencias que están definiendo el mercado de los deportes acuáticos y el lifestyle costero. Los compradores llegan para descubrir nuevas colecciones, realizar órdenes e identificar lo que llegará a las tiendas en las próximas temporadas, mientras las marcas encuentran una plataforma internacional para crear relaciones y abrir nuevos mercados.





Explora las Islas. Siente el AMOR

Hay algo especial en la brisa de las BVI. Una vez lo sientas por ti mismo, entenderás lo que hace que cada día aquí sea tan extraordinario.

Oficina de Turismo de las BVI en Puerto Rico

Tortola | Virgen Gorda | Jost Van Dyke | Anegada | Cooper Island | Guana Island
Little Thatch | Necker Island | Norman Island | Peter Island | Saba Rock | Scrub Island

 Islas Vírgenes Británicas  BVITurismo  787-721-2525  BVI@prlinksco.com



THE
BRITISH
VIRGIN ISLANDS



Esta edición también reflejó cómo continúa ampliándose el universo vinculado al océano. La creciente presencia del sector del buceo y las actividades subacuáticas incorporó firmas como Cressi, Scuba Diving International, Riffe International y HEAD Watersports, dentro de un entorno donde el surf, el diving y las actividades outdoor confluyen de manera natural.

Surf Expo también está evolucionando en la forma de comunicar esta cultura. Su nueva iniciativa Tidal Reach reunió a más de 50 creadores de contenido dentro de la feria para trabajar directamente con las marcas y generar fotografía, video y contenido de producto en tiempo real. Una versión aún más amplia del programa ya está prevista para enero de 2027.

Desfiles de moda, sesiones educativas y conversaciones sobre inteligencia artificial, gestión de retail y rentabilidad añadieron otra dimensión a la experiencia, mientras surfistas profesionales como Jamie O'Brien, Kolohe Andino, CJ Hobgood y Kekoa Cazimero compartieron su transición de atletas a empresarios.

Dentro de Surf Expo converge todo un universo de marcas que representan el lifestyle costero y outdoor, reuniendo moda, surf, deportes acuáticos, protección solar, accesorios y ese espíritu de vida junto al mar. Entre las firmas que formaron parte de esta vibrante edición se encontraron Hurley, Guy Harvey, Herschel Supply Company, vineyard vines, Sun Bum, AFTCO, HEAD Watersports, Cressi, Seafolly Australia, Rusty, Katin, Salty Crew, Free Fly, Howler Brothers, Fair Harbor, CHUMS, Xtratuf, Sand Cloud, I-SEA, Salt Life, Hari Mari y Party Pants, una muestra de la diversidad y alcance de una feria donde el océano se convierte también en cultura, estilo y negocio.

Pero quizás una de las mayores fortalezas de Surf Expo sea precisamente algo difícil de medir.

Es la posibilidad de sentir la industria.

Recorrer sus pasillos es conectar con personas que han convertido su pasión por las olas, las playas y la vida al aire libre en marcas, negocios y estilos de vida. Es comercio rodeado de cultura; negocios que se desarrollan con la arena, el agua salada y el sol siempre presentes en el imaginario.

Después de 50 años, Surf Expo continúa vigente porque nunca ha perdido esa conexión.

No es solamente el lugar donde la industria costera viene a hacer negocios.

Es el lugar donde el mundo del océano cobra vida. 🌊

M MAXIM YACHTS®

DISCOVER THE NEW **MAX 44R**



COSTA BRAVA
info.costabrava@maxim.yachts

BARCELONA
gerard.barcelona@maxim.yachts

IBIZA
alberto.ibiza@maxim.yachts

DENIA
francesco.denia@maxim.yachts

GALICIA
rolando.galicia@maxim.yachts

DUBAI
marcal.middleeast@maxim.yachts

MIAMI
info.miami@maxim.yachts

43 RACE | 43 COMFORT | 43 TENDER | 44R | 44RS | 47R
INFO@MAXIM.YACHTS | WWW.MAXIM.YACHTS






REGAL

A Unique and Premium Boating Experience

LX43





MONACO YACHT SHOW BRINGS ITS YACHTING VISION TO THE RED SEA

Fuente/Source: BrandLinks.

The Red Sea Yacht Show will make its debut in Jeddah from October 14–17, 2027, connecting the expertise of the Monaco Yacht Show with one of the international yachting industry's most promising emerging destinations.

The Monaco Yacht Show is extending its vision beyond the Principality for the first time with the launch of the Red Sea Yacht Show, whose inaugural edition will take place from October 14 to 17, 2027, in Jeddah, Saudi Arabia. The new event aims to bring together the international yachting community while highlighting the Red Sea's growing role in marine tourism and luxury travel.

The initiative was formally announced during the Monaco Yacht Show, where Tahaluf and Sela signed an agreement to develop and deliver the event at Jeddah Yacht Club & Marina, in a ceremony attended by H.S.H. Prince Albert II of Monaco.

Drawing on the experience and global relationships built by the Monaco Yacht Show over more than three decades, the new event will also establish its own identity. Its concept will combine an exceptional selection of superyachts, tenders and dayboats with the wider world of luxury, including fine jewellery, collectible art, automobiles, design and gastronomy.

The October dates also align naturally with the international yachting calendar, coinciding with the close of the Mediterranean season and the shift toward winter cruising destinations. In this context, Jeddah is set to strengthen its position as a gateway to the Red Sea and its expanding network of yachting destinations.

The Red Sea Yacht Show will be powered by the Monaco Yacht Show.



MONACO YACHT SHOW LLEVA SU VISIÓN DEL YACHTING AL MAR ROJO

El Red Sea Yacht Show debutará en Jeddah del 14 al 17 de octubre de 2027, conectando la experiencia del Monaco Yacht Show con uno de los destinos emergentes del yachting internacional.

El Monaco Yacht Show ampliará por primera vez su visión más allá del Principado con el lanzamiento del Red Sea Yacht Show, cuya primera edición se celebrará del 14 al 17 de octubre de 2027 en Jeddah, Arabia Saudita. El nuevo evento busca reunir a la comunidad internacional del yachting en torno al creciente desarrollo náutico y turístico del Mar Rojo.

El anuncio se formalizó durante el Monaco Yacht Show, donde Tahaluf y Sela firmaron el acuerdo para desarrollar el evento en Jeddah Yacht Club & Marina, en una ceremonia que contó con la presencia de S.A.S. el Príncipe Alberto II de Mónaco.

Inspirado en la experiencia y las relaciones internacionales construidas por Monaco Yacht Show durante más de tres décadas, el nuevo salón desarrollará una identidad propia. Su propuesta combinará una selección de superyates, tenders y dayboats con elementos vinculados al universo del lujo, entre ellos alta joyería, arte, automóviles, diseño y gastronomía.

La elección de octubre también responde al calendario natural de la industria: coincide con el cierre de la temporada mediterránea y el desplazamiento de numerosos yates hacia destinos de invierno. En este contexto, Jeddah se posiciona como una nueva puerta de entrada al Mar Rojo y a su creciente red de destinos náuticos.

El Red Sea Yacht Show estará impulsado por Monaco Yacht Show. 





THE TACKLE BOX INC.

TENEMOS TODO PARA LA PESCA!



Piezas de Botes, Trailers,
Motores Outboards,
Sistemas Hidráulicos,
CARNADAS FRESCAS!

VISÍTANOS HOY!



+1 787-726-1662



thetackleboxpr.com



SELDÉN CXR: A NEW GENERATION OF SAIL FURLERS

Seldén introduces the **CXr**, the second generation of its furling systems for reaching sails, developed to simplify the handling of **Code 0s, Jib 0s, staysails, and asymmetric spinnakers** in both cruising and racing applications. Its main innovation is a patented ratchet mechanism that prevents accidental unfurling during hoisting and allows the furling process to be paused even under load, reducing the effort required from the crew.

Built with composite materials, Duplex stainless steel, and machined aluminum, the CXr combines **low weight, strength, and minimal maintenance**. Its modular configuration also allows for easy conversion to top-down systems, providing greater control and safety when handling large headsails.

Price: from US\$1,850 (CXr15 Basic Pack) |

Website: seldenmast.com



Seldén CXr: nueva generación de furlers para vela

Seldén presenta **CXr**, la segunda generación de sus sistemas de enrollado para velas portantes, desarrollada para facilitar el manejo de **Code 0, Jib 0, staysails y spinnakers asimétricos** tanto en navegación de crucero como de regata. Su principal innovación es un mecanismo de trinquete patentado que evita el desenrollado accidental durante el izado y permite pausar el enrollado incluso bajo carga, reduciendo el esfuerzo de la tripulación.

*Fabricado con materiales compuestos, acero Duplex y aluminio mecanizado, el CXr combina **bajo peso, resistencia y mínimo mantenimiento**. Su configuración modular permite además convertirlo fácilmente para sistemas top-down, ofreciendo mayor control y seguridad en maniobras con grandes velas de proa.*

Precio: desde US\$1,850 (CXr15 Basic Pack) | **Web:** seldenmast.com



GOST Kasper: Smart, Wireless Security

GOST (Global Ocean Security Technologies) introduces **Kasper**, a compact satellite tracking system designed for small boats, tenders, and marine equipment. Its main advantage is its **fully solar-powered operation**, allowing it to function continuously without relying on the vessel's batteries or shore power.

Kasper reports its position every **15 minutes** and allows users to establish security zones through geofencing. It incorporates speed and heading sensors, as well as door security functions and a panic button. With **IP67/IPX9K** certifications, it is designed to withstand water, dust, vibration, and demanding marine conditions. Its simple screw-mounted installation also makes it accessible for owners to install themselves.

Price: US\$749 | **Website:** gost.com

GOST Kasper: seguridad inteligente sin cables

GOST (Global Ocean Security Technologies) presenta **Kasper**, un compacto sistema de rastreo satelital diseñado para embarcaciones pequeñas, tenders y equipos náuticos. Su principal ventaja es la **alimentación completamente solar**, que permite operar de forma continua sin depender de las baterías de la embarcación ni de conexión a tierra.

*Kasper reporta su ubicación cada **15 minutos** y permite establecer zonas de seguridad mediante geofencing. Incorpora sensores de velocidad y rumbo, además de funciones de seguridad para puertas y botón de pánico. Con certificaciones **IP67/IPX9K**, resiste agua, polvo, vibraciones y condiciones exigentes. Su sencilla instalación mediante tornillos lo hace además accesible para el propio propietario.*

Precio: US\$749 | **Web:** gost.com



HELM MASTER EX

YAMAHA WAVE ASSIST: INTELLIGENT CONTROL IN CHANGING SEAS

Yamaha Marine has added **Wave Assist** to its advanced **Helm Master EX** control system, a feature designed to make navigation more stable as sea conditions change. Using information gathered by the autopilot's heading sensor, Wave Assist **detects wave patterns and automatically adjusts the throttle**, reducing the impact of waves on the boat's behavior.

The system also allows the user to adjust its sensitivity level: the higher the selected setting, the greater the automatic response to wave height and spacing. It is an evolution that brings automation, control, and comfort to the Helm Master EX ecosystem, further simplifying the experience at the helm.

Price: from approximately US\$14,000, depending on Helm Master EX configuration. | **Website:** yamahaoutboards.com

Note: Wave Assist is not a standalone product, but rather an integrated feature available on compatible **Helm Master EX** configurations.

Yamaha Wave Assist: control inteligente frente al oleaje

Yamaha Marine incorpora **Wave Assist** a su avanzado sistema de control **Helm Master EX**, una función diseñada para hacer la navegación más estable cuando cambian las condiciones del mar.

Utilizando la información captada por el sensor de rumbo del piloto automático, Wave Assist detecta los patrones de las olas y ajusta automáticamente el acelerador, reduciendo el impacto del oleaje sobre el comportamiento de la embarcación.

El sistema permite además ajustar su nivel de sensibilidad: cuanto mayor sea el nivel seleccionado, mayor será la respuesta automática ante la altura y separación de las olas. Una evolución que suma automatización, control y confortal ecosistema Helm Master EX y simplifica aún más la experiencia al timón.

Precio: desde aproximadamente US\$14,000, dependiendo de la configuración del Helm Master EX. | **Web:** yamahaoutboards.com

Nota: Wave Assist no es un producto independiente, sino una función integrada en configuraciones compatibles de Helm Master EX.



CAPELLI ALMA 27: A NEW ITALIAN SPIRIT ON THE WATER

The **Capelli ALMA 27** marks the launch of a new line from Cantieri Capelli, combining contemporary design, **100% Made in Italy** construction, and a layout created for enjoying long days on the water. Measuring **8.68 meters in length and 2.54 meters in beam**, it offers generous outdoor spaces, sunbathing areas, and a cabin with accommodation for two.

Its hull has been developed to deliver stability, comfort, and strong performance, while the propulsion options include Yamaha configurations of up to **350 hp with a single engine or twin 200 hp engines**. The ALMA 27 combines sporty character and functionality in a compact, versatile format.

Indicative price: around €145,000 + VAT with a Yamaha F350 and T-Top, according to an April 2026 test; dealer pricing may vary. | **Website:** cantiericapelli.com

Capelli ALMA 27: nuevo espíritu italiano sobre el agua

El **Capelli ALMA 27** inaugura una nueva línea de Cantieri Capelli, combinando diseño contemporáneo, construcción **100% Made in Italy** y una distribución pensada para disfrutar largas jornadas a bordo. Con **8.68 metros de eslora y 2.54 metros de manga**, ofrece amplias áreas exteriores, espacios de solárium y una cabina con capacidad para dos personas.

*Su casco ha sido desarrollado para ofrecer estabilidad, confort y buenas prestaciones, mientras que la motorización admite configuraciones Yamaha de hasta **350 hp en monomotor o 2 x 200 hp**. El ALMA 27 combina carácter deportivo y funcionalidad en un formato compacto y versátil.*

Precio indicativo: alrededor de €145,000 + IVA con Yamaha F350 y T-Top, según una prueba publicada en abril de 2026; el precio del distribuidor puede variar. | **Web:** cantiericapelli.com



OCEAN WORLD MARINA

COFRESÍ, PUERTO PLATA, REPÚBLICA DOMINICANA



Principal Destino de Marina en el Caribe



LA ÚNICA MARINA DE SERVICIO COMPLETO EN LA COSTA NORTE DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

- . 104 Atraques
- . Yates de hasta 250 pies de eslora
- . Profundidad controladas 12 pies
- . Servicio de combustible Premium
- . Seguridad de la marina las 24 horas
- . Puerto de entrada oficial
- . Servicio de consejería
- . Agua y Electricidad las 24 horas
- . Wi - Fi gratis las 24 horas
- . Entrega de agua mineral
- . Bombeo de combustible, aguas oleosas y recogida de basura
- . Baños, duchas y servicio de lavandería
- . Restaurantes y bares
- . Renta de autos
- . Astillero con travel lift de 70 toneladas de carga
- . Montacargas de 12 toneladas

www.oceanworldmarina.com | Correo: info@oceanworldmarina.com | Telf. +(1)809.970.3373
N 19°50.095' - W 70°43.535'

GOLD: A BIG-GAME CLASSIC



ALUTECNOS ALBACORE 80W 2S



AVET PRO EXW 50/2 TWO SPEED REELS



OKUMA MAKAIRA MK80WII

FROM LEGENDARY TROLLING REELS TO TODAY'S MODERN COCKPITS, A COLOR THAT BECAME A SYMBOL OF OFFSHORE FISHING

Some colors transcend fashion and eventually become part of an industry's identity. In offshore sportfishing, gold is one of them.

For decades, the large trolling reels built to battle marlin, tuna, and other powerful pelagic species have found in the gold finish one of their most recognizable visual signatures. A glance at classic cockpit photographs, tournament boats, or big-game setups prepared for a day offshore often reveals that unmistakable metallic glow accompanying some of the most memorable battles at sea.

One of the brands most closely associated with this tradition is **PENN International**, a series introduced in the 1960s and developed specifically for big-game fishing. Its gold-anodized reels gradually became a visual reference in the offshore world. Decades later, **Shimano Tiagra** reinforced that tradition with a new generation of high-performance equipment that preserved gold as a defining element of its identity.

Yet behind the aesthetics lies a technical reason as well. Many of these reels are built with machined aluminum bodies and components treated through **anodizing**, a pro-

cess that hardens and protects the surface against corrosion, wear, and the demanding conditions of the marine environment. The color may vary; the durability comes from the process itself.

Today, the evolution of reel design has expanded the palette. Black, silver, titanium, blue, red, and other finishes now have a place in contemporary cockpits, reflecting new technologies and changing aesthetic preferences.

Still, gold remains.

Perhaps because, after so many years, it ceased to be simply a color choice. It evokes major tournaments, fighting chairs, lines streaming behind the transom, and generations of anglers chasing the fish of their dreams.

In the world of big-game fishing, **gold is no longer a trend—it is tradition.**

EL DORADO: UN CLÁSICO DEL BIG-GAME



ACCURATE BOSS VALIANT 500 2-SPEED



DE LOS GRANDES CARRETES DE TROLLING A LOS COCKPITS MODERNOS, UN COLOR QUE SE CONVIRTIÓ EN SÍMBOLO DE LA PESCA OFFSHORE

En la pesca deportiva de altura, el color dorado en los carretes de pesca trascendió la moda para convertirse en parte de la identidad de una industria.

Durante décadas, los grandes carretes de trolling destinados a enfrentarse a marlines, atunes y otras especies pelágicas han encontrado en el acabado dorado una de sus imágenes más reconocibles. Basta observar fotografías de cockpits clásicos, embarcaciones de torneo o equipos preparados para una jornada de big-game para encontrar ese característico brillo metálico acompañando algunas de las batallas más memorables en alta mar.

Uno de los grandes responsables de esta asociación fue **PENN International**, una serie presentada en la década de 1960 y concebida específicamente para la pesca de grandes especies. Sus carretes anodizados en dorado se convirtieron con el tiempo en una referencia visual del offshore. Décadas después, Shimano Tiagra reforzó esa tradición con una nueva generación de equipos de alto desempeño que mantuvo el dorado como parte fundamental de su identidad.

Pero detrás de la estética existe también una razón técnica. Muchos de estos carretes utilizan cuerpos y componentes de aluminio mecanizado sometidos a procesos de **anodización**, un tratamiento que endurece y protege la superficie frente a la corrosión, el desgaste y las exigentes condiciones del ambiente marino. El color puede variar; la resistencia proviene del proceso.

La evolución del diseño ha ampliado hoy la paleta. Negro, plata, titanio, azul, rojo y otros acabados han llegado a los cockpits contemporáneos, acompañando nuevas tecnologías y preferencias estéticas.

Sin embargo, el dorado permanece.

Quizás porque después de tantos años dejó de ser simplemente una elección de color. Evoca los grandes torneos, las sillas de pelea, las líneas extendiéndose detrás de la popa y generaciones de pescadores persiguiendo al pez de sus sueños.

En el universo del big-game fishing, **el dorado ya no es una tendencia: es tradición.** 

KUMBRA
YACHTS



25,7617° N · 80,1918° O

ARRIVAL IN MIAMI

Kumbra arrives Nueva orilla. in Miami.

Born in the [Mediterranean](#), with three generations of sailors behind us. Today [we cross the Atlantic](#) with the same idea: enjoy every nautical mile.

Kumbra comes from the Spanish word cumbre, the highest point of achievement. Being aboard a Kumbra means reaching the moment where success and satisfaction meet.



KUMBRA 36



Real Information. Real Yachts. Right Now.

Meet Yachtr, an elegant new platform for buying and selling boats of all sizes. With thousands of listings added daily, enjoy a vast selection of quality vessels, with the knowledge that you have the guidance of trusted professionals at your fingertips.



DISCOVER
BOATING®

MIAMI
INTERNATIONAL
BOAT SHOW®

FEBRUARY 10-14, 2027

SEE YOU OUT HERE

Where the global marine industry
launches its year

MiamiBoatShow.com | [#DBMIBS2027](https://twitter.com/DBMIBS2027)

NMMA
National Marine
Manufacturers Association

IYBA



PROGRESSIVE

informa

A LUXURY



TECHDAS AIR FORCE ONE

For the true audiophile, the TechDAS Air Force One turns vinyl playback into a feat of precision engineering. Its air-bearing platter, vacuum hold-down system and air suspension work together to minimize vibration and keep the record perfectly flat. Made in Japan, it is an extraordinary statement piece for a yacht's private lounge or dedicated listening room.

Reference price: £75,000 | techdas.jp

Para el verdadero audiófilo, el TechDAS Air Force One convierte la reproducción en vinilo en una demostración de ingeniería de precisión. Su plato con cojinete de aire, sistema de succión al vacío y suspensión neumática trabajan conjuntamente para minimizar vibraciones y mantener el disco perfectamente plano. Fabricado en Japón, es una pieza excepcional para un salón privado o espacio de audio a bordo.

Precio de referencia: £75,000 | techdas.jp



CYGNET 77

A Welsh Gin Made for Slow Sipping

Created in Wales, Cygnet 77 combines 22 botanicals and Manuka honey before resting for 55 weeks in ex-Welsh whisky barrels, developing warmth, depth and subtle woody notes. Bottled at 44% ABV and presented in Cygnet's sculptural decanter, it is designed to be enjoyed neat over ice or in an elegant Martini. **Price:** £129 / 70 cl | cygnet-distillery.com

Un gin galés creado para disfrutar lentamente

Elaborado en Gales, Cygnet 77 combina 22 botánicos y miel de Manuka antes de reposar durante 55 semanas en barricas de whisky galés, desarrollando profundidad, calidez y delicadas notas de madera. Con 44% de alcohol y presentado en el distintivo decantador escultórico de Cygnet, está concebido para disfrutarse solo con hielo o en un elegante Martini.

Precio: £129 / 70 cl | cygnet-distillery.com



BALDI HOME JEWELS | TIFFANY

Handcrafted in Florence, Baldi Home Jewels Tiffany transforms a functional bathroom accessory into a decorative jewel. Aquamarine crystal, sophisticated cutting and 24K gold-plated bronze create a luminous piece whose color naturally echoes the sea, making it particularly suited to refined yacht bathrooms and suites.

Price: upon request | baldihomejewels.com

Hecho a mano en Florencia, Baldi Home Jewels Tiffany transforma un objeto funcional del baño en una auténtica joya decorativa. El cristal aguamarina, su sofisticado trabajo artesanal y los detalles en bronce bañado en oro de 24K crean una pieza luminosa cuyo color conecta naturalmente con el mar, ideal para baños y suites de yates.

Precio: bajo consulta | baldihomejewels.com

LIFESTYLE



ZEEKR 9X

A New Vision of Luxury Mobility

Unveiled to the European public at the Monaco Yacht Show 2026, the six-seat Zeekr 9X combines yacht-inspired design with a 900V Super Hybrid powertrain producing 897 hp and accelerating from 0–100 km/h in 4.1 seconds. Designed in Gothenburg, its sophisticated cabin blends performance, technology and first-class comfort for a new interpretation of luxury mobility. **From €119,500**, depending on market | zeekr.eu

Una nueva visión de la movilidad de lujo

Presentado al público europeo durante el Monaco Yacht Show 2026, el Zeekr 9X de seis plazas combina diseño inspirado en el mundo del yachting con un sistema Super Hybrid de 900V que desarrolla 897 hp y acelera de 0 a 100 km/h en 4.1 segundos. Diseñado en Gotemburgo, une rendimiento, tecnología y confort de primera clase en una nueva interpretación de la movilidad de lujo. **Desde €119,500**, según mercado | zeekr.eu

SEAMAGINE AURORA-3C

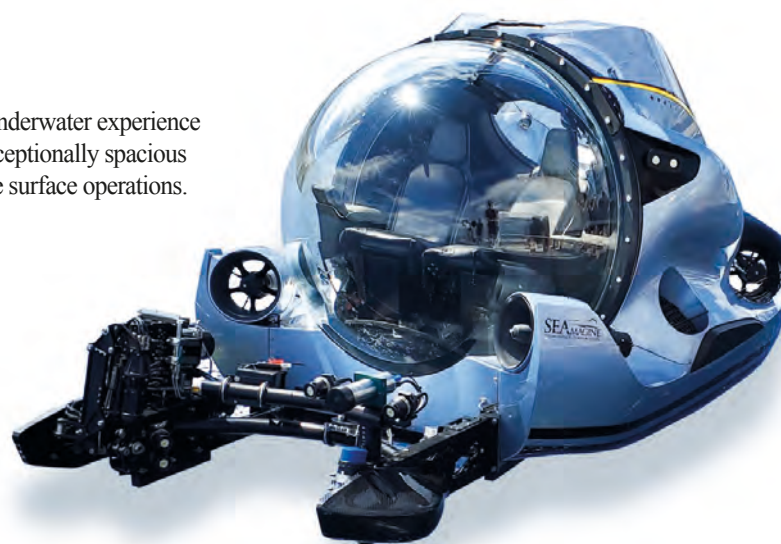
A Private Window into the Deep

Designed for one pilot and two passengers, the SEAMagine Aurora-3C creates an immersive underwater experience through its expansive panoramic viewing sphere. Compact enough for yacht integration yet exceptionally spacious inside, it can dive to 460 meters and is engineered for straightforward launch, recovery and safe surface operations.

Price: upon request | seamagine.com

Una ventana privada hacia las profundidades

Diseñado para un piloto y dos pasajeros, el SEAMagine Aurora-3C ofrece una experiencia submarina inmersiva gracias a su amplia esfera panorámica transparente. Compacto para facilitar su integración a bordo, pero sorprendentemente espacioso en su interior, puede descender hasta 460 metros y está concebido para facilitar las operaciones de lanzamiento y recuperación. **Precio:** bajo consulta | seamagine.com



CANOPO FLOATING

Luxury That Floats | Siderale Collection

Designed by Samuele Mazza for DFN, Canopo Floating brings luxury outdoor furniture directly onto the water. Made from durable, water-resistant materials that require no inflation, the collection includes floating armchairs and sunbeds designed for relaxing, sunbathing or enjoying a drink in pools, beach clubs and yacht environments.

Reference price: from €2,600 excl. VAT | dfnsrl.com

Lujo que flota | Colección Siderale

Diseñado por Samuele Mazza para DFN, Canopo Floating lleva el mobiliario outdoor de lujo directamente al agua. Fabricada con materiales resistentes al agua y sin necesidad de inflado, la colección incluye sillones y tumbonas flotantes concebidos para relajarse, tomar el sol o disfrutar de una bebida en piscinas, beach clubs y espacios exteriores de grandes yates. **Precio de referencia:** desde €2,600 sin IVA | dfnsrl.com

DISCOVER THE REGULATOR 35 A NEW ICON

REVOLUTIONARY CENTER CONSOLE BOAT.
EXPERIENCE ADVANCED HELM SYSTEMS,
A SELF-CLEANING SEA CHEST,
AND SUPERIOR OFFSHORE RANGE.

EQUIPPED WITH :

- NEW DOMETIC DG3 GYROSCOPIC STABILIZER
- SEAKEEPER RIDES
- DC AIRCONDITIONING SYSTEM
- E-HUB LITHIUM BATTERY SYSTEM TO EXTEND TIME ON THE WATER, OVERNIGHT WITH A/C, GYRO & MORE...

Exclusive dealer for Puerto Rico, US & British Virgin Islands


YACHT CENTER
yachtcenterpr.com

OFFICE | 787 765-2718 | info@yachtcenterpr.com

 Roger Casellas +1 (787) 244-9888

 rcasellas@yachtcenterpr.com

 (787) 765-2718

 angel@yachtcenterpr.com

 cayere@yachtcenterpr.com

 jlugo@yachtcenterpr.com




REGULATOR
the offshore life

FL

FORT LAUDERDALE INTERNATIONAL BOAT SHOW

FLIBS RETURNS FOR ITS 67TH EDITION

The Fort Lauderdale International Boat Show returns October 28–November 1 for its 67th edition, once again transforming Fort Lauderdale into one of the world's leading meeting points for the marine industry. Spread across six locations, FLIBS will bring together yachts, sportfishing boats, center consoles, marine technology, equipment and luxury experiences, reinforcing the city's international role as the "Yachting Capital of the World."

FLIBS REGRESA PARA SU 67ª EDICIÓN

El Fort Lauderdale International Boat Show regresa del 28 de octubre al 1 de noviembre para celebrar su 67ª edición, convirtiendo nuevamente a Fort Lauderdale en uno de los grandes puntos de encuentro de la industria náutica mundial. Distribuido en seis sedes, FLIBS reunirá yates, embarcaciones de pesca deportiva, center consoles, tecnología marina, equipamiento y experiencias de lujo, reafirmando el papel internacional de la ciudad como "Yachting Capital of the World".

flibs.com



BWA YACHTING EXPANDS INTO PANAMA AND COLOMBIA

BWA Yachting has expanded its Latin American network with new agencies in Panama City and Cartagena, developed with Rozo Group. The new offices will support yachts cruising between the Caribbean, Central and South America and the Pacific, with Panama also providing specialized assistance for yacht transits through the Panama Canal.

BWA YACHTING SE EXPANDE A PANAMÁ Y COLOMBIA

BWA Yachting amplió su red latinoamericana con nuevas agencias en Ciudad de Panamá y Cartagena, desarrolladas junto a Rozo Group. Las operaciones apoyarán a los yates que navegan entre el Caribe, Centro y Sudamérica y el Pacífico, mientras Panamá ofrecerá además asistencia especializada para los tránsitos de yates a través del Canal.

bwayachting.com

BRUNSWICK

AINE DENARI TO LEAD BRUNSWICK CORPORATION

Brunswick Corporation has announced a major leadership transition: David Foulkes will retire as CEO and Chairman at the end of 2026, while Aine Denari, currently President of Navico Group and Brunswick Chief Technology Officer, will become CEO on January 1, 2027. Denari brings more than three decades of experience across technology, mobility and manufacturing to one of the marine industry's largest global groups.

AINE DENARI ASUMIRÁ EL LIDERAZGO DE BRUNSWICK CORPORATION

Brunswick Corporation anunció una importante transición en su liderazgo: David Foulkes se retirará como CEO y Chairman a finales de 2026, mientras Aine Denari, actual President de Navico Group y Chief Technology Officer de Brunswick, asumirá como CEO el 1 de enero de 2027. Denari aporta más de tres décadas de experiencia en tecnología, movilidad y manufactura a uno de los mayores grupos de la industria náutica mundial.

brunswick.com



GRADY-WHITE CHOOSES PURPOSE OVER SALE

Grady-White Boats is moving into a new chapter after owner Eddie Smith transferred control of the company to a Perpetual Purpose Trust, designed to preserve its culture, values and long-term independence. An affiliated nonprofit will also direct part of the company's profits toward education, healthcare, conservation and community initiatives.

GRADY-WHITE ELIGE EL PROPÓSITO SOBRE LA VENTA

Grady-White Boats inicia una nueva etapa después de que su propietario, Eddie Smith, transfiriera el control de la compañía a un Perpetual Purpose Trust, concebido para preservar su cultura, valores e independencia a largo plazo. Una organización sin fines de lucro asociada destinará además parte de los beneficios a educación, salud, conservación e iniciativas comunitarias.

gradywhite.com



IYC RECEIVES STRATEGIC INVESTMENT FROM PENINSULA YACHTING

Global yacht brokerage and management group IYC enters a new growth phase after Peninsula Yachting acquired a majority stake in the company. The investment is expected to support geographic expansion, fleet and brokerage capabilities, and new services and markets, while IYC's management structure and strategic direction remain unchanged.

IYC RECIBE INVERSIÓN ESTRATÉGICA DE PENINSULA YACHTING

El grupo global de brokerage y gestión de yates IYC inicia una nueva etapa de crecimiento tras la adquisición de una participación mayoritaria por parte de Peninsula Yachting. La inversión respaldará la expansión geográfica, el crecimiento de sus capacidades de flota y brokerage, y el desarrollo de nuevos servicios y mercados, mientras su estructura directiva y orientación estratégica permanecen sin cambios.

iyc.com



ICOMIA OPENS BIDDING FOR 2029 WORLD MARINAS CONFERENCE

ICOMIA has opened the bidding process to select the host destination for its 2029 World Marinas Conference, one of the marina sector's leading international gatherings. Shortlisted candidates will present their proposals on November 17 during METSTRADE 2026 in Amsterdam, while the winning destination will be announced at the 2027 conference in Shanghai.

ICOMIA ABRE LA CONVOCATORIA PARA LA WORLD MARINAS CONFERENCE 2029

*ICOMIA abrió el proceso para seleccionar la sede de la World Marinas Conference 2027, uno de los principales encuentros internacionales dedicados al sector de marinas. Los candidatos preseleccionados presentarán sus propuestas el 17 de noviembre durante METSTRADE 2026 en Ámsterdam**, mientras la sede ganadora será anunciada durante la conferencia de 2027 en Shanghái.*

icomia.org



SAFE HARBOR MARINAS

SAFE HARBOR RYBOVICH EXPANDS SUPERYACHT CAPABILITIES IN SOUTH FLORIDA

Safe Harbor Rybovich | Riviera Beach has completed a major expansion that includes a new 44,054-square-foot Trade Building and increased boatyard capabilities. The expanded facility nearly doubles hauling capacity and strengthens one of South Florida's leading superyacht service hubs, including equipment capable of handling yachts up to 250 feet.

SAFE HARBOR RYBOVICH AMPLÍA SU CAPACIDAD PARA SUPERYATES EN SOUTH FLORIDA

Safe Harbor Rybovich | Riviera Beach completó una importante expansión que incluye un nuevo Trade Building de 44,054 pies cuadrados y mayores capacidades en su boatyard. Las nuevas instalaciones casi duplican la capacidad de varada y fortalecen uno de los principales centros de servicio para superyates del sur de Florida, con equipos capaces de atender embarcaciones de hasta 250 pies.

safeharbor.com



GROUPE BENETEAU ACCELERATES PRODUCT OFFENSIVE AND EXPANDS NEO

Groupe Beneteau arrived at Cannes with 24 new models for the 2026–2027 season, advancing its plan to launch 66 boats between 2025 and 2027. The group is also expanding NEO, its used-boat refurbishment program, from two to eight models and extending it beyond Lagoon to include Beneteau and Jeanneau, strengthening its approach to refit and circular boating.

GROUPE BENETEAU ACELERA SU OFENSIVA DE PRODUCTO Y EXPANDE NEO

Groupe Beneteau llegó a Cannes con 24 nuevos modelos para la temporada 2026–2027, avanzando en su plan de lanzar 66 embarcaciones entre 2025 y 2027. El grupo también amplía NEO, su programa de reacondicionamiento de barcos usados, de dos a ocho modelos e incorporando Beneteau y Jeanneau junto a Lagoon, reforzando su apuesta por el refit y una náutica más circular.

beneteau-group.com

Raymarine® HALLBERG-RASSY EXTENDS RAYMARINE PARTNERSHIP

Hallberg-Rassy and Teledyne Raymarine have renewed their strategic partnership for another three years, keeping Raymarine as the standard electronics supplier across the Swedish builder's new yacht range. Future models will also integrate Maretron digital switching, alongside Axiom chartplotters, Evolution autopilots, Quantum radar and other connected systems, creating a more unified platform for navigation and onboard management.

HALLBERG-RASSY EXTIENDE SU ALIANZA CON RAYMARINE

Hallberg-Rassy y Teledyne Raymarine renovaron por tres años su alianza estratégica, manteniendo a Raymarine como proveedor estándar de electrónica para la nueva gama del astillero sueco. Los próximos modelos incorporarán además Maretron digital switching, junto con chartplotters Axiom, pilotos Evolution, radar Quantum y otros sistemas conectados para integrar navegación y gestión de funciones a bordo.

hallberg-rassy.com | raymarine.com

In the heart of the Caribbean

SAMANÁ BAY
DOMINICAN REPUBLIC

Up to 200 ft. LOA
Full Service Marina
Resort Amenities



+1 809 801 9756



marina@puertobahia.do



www.puertobahia.do



VHF: Channel 68



MARINA
PUERTO BAHIA

Pulsera Vintage Alhambra, 5 motivos |
Oro amarillo 750/1000, Cornalina | € 5'550



Pulsera Vintage Alhambra, 5 motivos | Oro
rosado 750/1000, Diamante, Nácar | € 16'900



Anillo reversible Vintage Alhambra
| Oro blanco 750/1000, Calcedonia,
Diamante | € 7'150



VAN CLEEF & ARPELS ALHAMBRA

A LUCKY CHARM BY THE SEA

UN AMULETO DE BUENA FORTUNA JUNTO AL MAR

Fuente/Source: www.vancleefarpels.com

“To be lucky, you need to believe in luck,” Jacques Arpels used to say. That philosophy found one of its most iconic expressions in Alhambra, the Van Cleef & Arpels collection inspired by the four-leaf clover, a universal symbol of good fortune.

The first Alhambra long necklace was created in 1968, crafted in textured yellow gold. Since then, the motif has evolved through new interpretations, sizes, and materials, incorporating ornamental stones, mother-of-pearl, gold, and diamonds while preserving the distinctive silhouette that has made it instantly recognizable as a signature of the Maison.

Its connection with the yachting lifestyle feels entirely natural. Alhambra embodies a kind of luxury that never needs to be overstated: elegant, effortless, and perfectly suited to a life defined by travel, destinations, and time spent outdoors.

A delicate bracelet can accompany a day under sail; a mother-of-pearl necklace can brighten a relaxed look for lunch on deck; and a version in gold or diamonds can easily elevate that same spirit for an elegant dinner ashore.

In the world of yachting, where sophistication is often more relaxed than formal, Alhambra finds an ideal setting.

More than a piece of jewelry, it is a small lucky charm that travels with the woman who wears it.

And perhaps that is part of its enduring appeal: a symbol of fortune, movement, and beauty, created to accompany every new course.

“Para tener suerte, hay que creer en la suerte”, solía decir Jacques Arpels. Esa filosofía encontró una de sus expresiones más icónicas en Alhambra, la colección de Van Cleef & Arpels inspirada en el trébol de cuatro hojas, símbolo universal de buena fortuna.

El primer collar largo Alhambra fue creado en 1968, elaborado en oro amarillo texturizado. Desde entonces, el motivo ha evolucionado a través de nuevas interpretaciones, tamaños y materiales, incorporando piedras ornamentales, nácar, oro y diamantes, sin perder la silueta que lo convirtió en una firma inmediatamente reconocible de la Maison.

Su relación con el yachting style surge de manera natural. Alhambra representa ese lujo que no necesita imponerse: elegante, ligero y perfectamente adaptable a una vida marcada por viajes, destinos y momentos al aire libre.

Una pulsera delicada puede acompañar un día navegando; un collar de nácar puede iluminar un look relajado durante un almuerzo en cubierta; y una versión en oro o diamantes transforma fácilmente ese mismo espíritu en una propuesta sofisticada para una cena en puerto.

En el universo del yachting, donde la elegancia suele ser más espontánea que formal, Alhambra encuentra su escenario ideal.

Más que una joya, es un pequeño amuleto que viaja con quien lo lleva. Y quizá ahí reside parte de su encanto: un símbolo de fortuna, movimiento y belleza creado para acompañar cada nuevo rumbo.

www.vancleefarpels.com

1.

4.

2.

9.

5.

3.

6.

7.

8.

1. Collar Vintage Alhambra, 10 motivos
Oro amarillo 750/1000, ágata
€11,100

Pulsera Vintage Alhambra, 5 motivos
Oro amarillo 750/1000, ágata
€5,800

Vintage Alhambra Necklace, 10 Motifs
18K yellow gold, agate

Vintage Alhambra Bracelet, 5 Motifs
18K yellow gold, agate

2. Anillo Vintage Alhambra
Oro amarillo 750/1000
€4,450

Colgante Vintage Alhambra
Oro amarillo 750/1000
€4,350

Vintage Alhambra Ring
18K yellow gold

Vintage Alhambra Pendant
18K yellow gold

3. Anillo Vintage Alhambra
Oro amarillo 750/1000, diamante, ónice
€3,950

Pulsera Vintage Alhambra, 5 motivos
Oro amarillo 750/1000, ónice
€5,050

Reloj Alhambra, modelo pequeño
Oro amarillo 750/1000, ónice
€9,350

Vintage Alhambra Ring
18K yellow gold, diamond, onyx

Vintage Alhambra Bracelet, 5 Motifs
18K yellow gold, onyx

Alhambra Watch, Small Model
18K yellow gold, onyx

4. Colgante Vintage Alhambra
Oro amarillo 750/1000, esmalte
€3,400

Vintage Alhambra Pendant
18K yellow gold, enamel

5. Pendientes Magic Alhambra, 2 motivos
Oro amarillo 750/1000, esmalte

Magic Alhambra Earrings, 2 Motifs
18K yellow gold, enamel

6. Collar Vintage Alhambra, 10 motivos
Oro amarillo 750/1000, nácar
€10,200

Pulsera Vintage Alhambra, 5 motivos
Oro amarillo 750/1000, nácar
€5,300

Vintage Alhambra Necklace, 10 Motifs
18K yellow gold, mother-of-pearl

Vintage Alhambra Bracelet, 5 Motifs
18K yellow gold, mother-of-pearl

7. Pendientes Vintage Alhambra
Oro blanco 750/1000
€6,750

Vintage Alhambra Earrings
18K white gold

8. Colgante Vintage Alhambra
Oro amarillo 750/1000, ágata
€3,550

Pulsera Vintage Alhambra, 5 motivos
Oro amarillo 750/1000, ágata
€5,800

Vintage Alhambra Pendant
18K yellow gold, agate

Vintage Alhambra Bracelet, 5 Motifs
18K yellow gold, agate

9. Sautoir Vintage Alhambra, 20 motivos
Oro amarillo 750/1000, esmalte
€20,600

Vintage Alhambra Long Necklace, 20 Motifs
18K yellow gold, enamel

THE LONGEST-RUNNING BILLFISH TOURNAMENT CONTINUES...

\$100,000+
IN CASH & PRIZES

\$50,000
SPECIAL PRIZE

FIRST BOAT TO RELEASE 10 BILLFISH

PRESENTED BY **García** | **Céspedes**
INSURANCE

- 30 Lbs. line • IGFA rules • Sonar & Non-Sonar divisions
- Inboard & Outboard boats welcome • Optional Calcuttas



PRESENTED BY

Club Náutico de San Juan



POPULAR

IBT 73

SINCE 1953

2026



November 17-22, 2026



PALM BEACH INTERNATIONAL BOAT SHOW

MARCH 17-21
PBBOATSHOW.COM



THE ART OF PLAY

TOYS, GEAR & OBJECTS OF DESIRE / JUGUETES, TECNOLOGÍA Y OBJETOS DE DESEO

Contemporary luxury is also defined by how we choose to enjoy our time. At sea, in a villa, while traveling, or simply in those moments reserved for ourselves, a new generation of objects brings together technology, design, performance and pleasure.

The idea that “toys” belong exclusively in a superyacht garage is a thing of the past. Today, the universe has expanded: an e-foil that seems to fly above the water, a SEABOB for exploring beneath the surface, a tender conceived as a design statement, technology capable of transforming any space into a private cinema, or wellness devices created to restore body and mind after an intense day. They all share the same philosophy: making the experience itself part of luxury.

El lujo contemporáneo también se mide en la forma en que elegimos disfrutar nuestro tiempo. En el mar, en una villa, durante un viaje o simplemente en esos momentos reservados para nosotros mismos, una nueva generación de objetos combina tecnología, diseño, rendimiento y placer.

Atrás quedó la idea de que los “toys” pertenecen únicamente al garaje de un superyacht. Hoy el universo se amplía: un e-foil que parece volar sobre el agua, un SEABOB para explorar bajo la superficie, un tender concebido como una pieza de diseño, tecnología capaz de transformar cualquier espacio en un cine privado o dispositivos de wellness pensados para recuperar cuerpo y mente después de un día intenso. Todo responde a una misma filosofía: hacer de la experiencia parte del lujo.



SEA PLAY



The sea remains the ultimate playground. E-foils, electric surfboards, underwater scooters, jet skis, paddleboards and floating platforms transform every anchorage into a different experience. Silent technology, speed and adventure come together in toys designed both for adrenaline and for discovering the ocean.

El mar como playground

El mar continúa siendo el gran playground. E-foils, electric surfboards, underwater scooters, jet skis, paddleboards y plataformas flotantes transforman cada fondeo en una experiencia diferente. Tecnología silenciosa, velocidad y aventura se encuentran en juguetes diseñados tanto para la adrenalina como para explorar el océano.

SeaNXT Elite

World's First All-Carbon 50 lb Underwater Scooter

El primer scooter submarino de 50 lb totalmente fabricado en fibra de carbono.

US\$13,999.00 | sea-nxt-americas.com

THE ART OF ARRIVAL



Because arriving is part of the experience. Limousine tenders, chase boats, luxury RIBs and elegant wooden runabouts transform the journey between yacht, marina and beach club into a statement of style.

El arte de llegar

Porque llegar también forma parte de la experiencia. Limousine tenders, chase boats, RIBs de lujo y elegantes runabouts de madera convierten el traslado entre yacht, marina y beach club en una declaración de estilo.



J Craft 42 ft Torpedo

An exquisite combination of craftsmanship, power and performance.
Una exquisita combinación de artesanía, potencia y rendimiento.

j-craftboats.com



The New Luxury of Well-Being / El nuevo lujo del bienestar
Cold plunges, recovery systems, sleep technology, infrared saunas and a new generation of wellness tools reflect another evolution of luxury: feeling better, sleeping better and recovering energy more intelligently.

Cold plunges, sistemas de recuperación, tecnología para el sueño, saunas infrarrojos y nuevas herramientas de bienestar reflejan otra evolución del lujo: sentirse mejor, dormir mejor y recuperar energía de una manera más inteligente.

WELLNESS LAB



Solstice Inflatable Cold Plunge Tub

Portable cold-water therapy designed for recovery, wellness and performance.

Tina inflable portátil para terapia de agua fría, diseñada para recuperación, bienestar y rendimiento.

US\$499.00 | solsticewatersports.com



Cameras, drones, high-end audio, satellite connectivity, smart luggage and intelligent systems are redefining the way we travel, live and entertain—both on board and on land. Technology designed to integrate almost invisibly into an increasingly connected lifestyle.

Lujo conectado

Cámaras, drones, audio high-end, conectividad satelital, smart luggage y sistemas inteligentes redefinen la manera de viajar, vivir y entretenerse, tanto a bordo como en tierra. Tecnología que busca integrarse casi de forma invisible en una vida cada vez más conectada.

SMART LIVING



boAt Stone Majestic

Portable Bluetooth speaker featuring 90W boAt Signature Sound, dual full-range drivers and up to six hours of playback.

Altavoz Bluetooth portátil con 90W de sonido boAt Signature, dos drivers de rango completo y hasta seis horas de reproducción.

US\$229.50 | boat-lifestyle.com



Watches, art, jewelry, classic cars and collectible pieces complete this universe. Objects chosen not simply for their price, but for their design, history, rarity and emotion—because collecting is also a way of telling the world who we are.

Objetos de deseo

Relojes, arte, joyería, autos clásicos y piezas de colección completan este universo. Objetos elegidos no únicamente por su precio, sino por su diseño, historia, rareza y emoción: porque coleccionar también es una manera de contar quiénes somos.

autobidmaster.com

OBJECTS OF DESIRE



The Art of Play brings together a curated selection of products that make the sea, travel and leisure time feel more personal: objects created to explore, enjoy, connect and collect.

The Art of Play reúne una selección de productos que convierten el mar, el viaje y el tiempo libre en algo más personal: objetos para explorar, disfrutar, conectar y coleccionar.



ST. PETERSBURG POWER AND SAILBOAT SHOW

by informa...

PRESENTED BY
PROGRESSIVE



JANUARY 14-17

stpeteboatshow.com





THE WIND TEACHES TOO

WHAT SAILING CAN TEACH US BEYOND THE BOAT

Something curious happens on a sailboat: we cannot tell the wind to blow harder, change direction, or appear exactly when we want it to.

We have to learn to work with it.

Perhaps that is why sailing is so much more than a sport.

When a child begins to sail, they quickly discover that things do not always go according to plan. Some days bring perfect winds, while on others the sails barely move. Sometimes, we have to change course in order to reach the same destination.

And that is perfectly fine.

Sailing teaches patience, focus, and confidence. It also reminds us that asking for help does not mean knowing less. On board, everyone has a role, and the boat works better when everyone works together.

You will learn new words: port, starboard, bow, stern. You will learn how to tie knots and read the wind. But you will also learn something more challenging: **how to make decisions.**

What do we do when the wind changes? How do we correct our course? When should we slow down?

Every small decision teaches us to think before we act.

You will also learn that making mistakes is part of the journey. A sail that is not properly set can be adjusted. A course can be corrected. A knot can be untied and tied again, better than before.

Perhaps that is why so many great sailors began as curious children aboard small sailboats.

They did not need an enormous yacht.

They only needed wind, water, and the desire to learn.

The next time you are on a sailboat, remember this:

you are not only learning how to sail. You are learning how to find your own course.

EL VIENTO TAMBIÉN ENSEÑA

LO QUE LA VELA PUEDE ENSEÑARNOS FUERA DEL BARCO

En un velero ocurre algo curioso: no podemos ordenar al viento que sople más fuerte, cambie de dirección o aparezca cuando queremos.

Tenemos que aprender a trabajar con él.

Quizá por eso la vela es mucho más que un deporte.

Cuando un niño comienza a navegar descubre rápidamente que algunas cosas no siempre salen como estaban planeadas. Hay días de viento perfecto y otros en los que apenas se mueve una vela. Algunas veces tendremos que cambiar de rumbo para llegar al mismo lugar.

Y eso está bien.

Navegar enseña paciencia, concentración y confianza. También nos recuerda que pedir ayuda no significa saber menos. A bordo, cada persona tiene una función y el barco funciona mejor cuando todos colaboran.

Aprenderás palabras nuevas: babor, estribor, proa, popa. Aprenderás a hacer nudos y a reconocer el viento. Pero también aprenderás algo más difícil: **tomar decisiones.**

¿Qué hacemos si cambia el viento? ¿Cómo corregimos el rumbo? ¿Cuándo debemos reducir velocidad?

Cada pequeña decisión nos enseña a pensar antes de actuar.

También aprenderás que equivocarse forma parte del viaje. Una vela mal colocada puede volver a ajustarse. Un rumbo puede corregirse. Un nudo puede deshacerse y volver a hacerse mejor.

Tal vez por eso tantos grandes navegantes comenzaron siendo niños curiosos en pequeños veleros.

No necesitaban un barco enorme.

Solo necesitaban viento, agua y ganas de aprender.

La próxima vez que estés en un velero, recuerda algo:

no estás solamente aprendiendo a navegar. Estás aprendiendo a encontrar tu rumbo. 

WAGYU A5 & CAVIAR: A SMALL BITE, A GREAT JOURNEY

WAGYU A5 SKEWERS ON A SALT BLOCK

Por/by: Chef Ramsés Núñez | @ramseschef

Some days on board call for firing up the BBQ; others are made for opening a great bottle, watching the horizon, and preparing something small that says it all. Today, we are taking the second route: Wagyu A5, a salt block, and caviar. Three exceptional ingredients that, when handled properly, can turn just a few minutes in the galley into pure glamour at sea.

Wagyu A5 has one wonderful quality: it does not need much intervention. Its extraordinary marbling begins to melt the moment it touches a hot surface, leaving the meat juicy, delicate, and deeply flavorful. Here, less is definitely more.

Recipe

Ingredients for 4 people

- 400 g Wagyu A5
- Flake salt, only if using a skillet
- Freshly ground black pepper
- 30–40 g caviar
- Small skewers

Cut the Wagyu into generous cubes and thread three pieces onto each skewer without pressing them too tightly together.

If you have a salt block, heat it gradually until it is very hot. Place the skewers directly on the block and cook briefly on each side. The block itself will provide the necessary salinity, so there is no need to season the meat with salt beforehand.

No salt block on board? No problem. A heavy, very hot skillet can take the helm. Sear the Wagyu without adding oil—its own fat will do all the work. The goal is a beautifully caramelized exterior and a juicy center, never prolonged cooking.

Remove from the heat, let rest for just one or two minutes, and then comes the detail that changes the course: top each skewer with a small spoonful of well-chilled caviar.

The combination is magnificent. First comes the warm, silky richness of the Wagyu; immediately after, the delicate caviar pearls burst with their elegant marine salinity. Land and sea sharing the same bite.

Serve as an appetizer at sunset, when the yacht is at anchor and there is time to enjoy the moment without rushing.

In the glass? **Brut Champagne**. Its bubbles and acidity refresh the palate between bites and perfectly balance the richness of the A5 and caviar.

Because on board, luxury does not always require a grand dish. Sometimes, it fits entirely on a skewer.

Eat life up... it's not made to go.

WAGYU A5 & CAVIAR: PEQUEÑO BOCADO, GRAN TRAVESÍA

BROCHETAS DE WAGYU A5 SOBRE TABLA DE SAL

Hay días a bordo para encender el BBQ y otros para sacar una buena botella, mirar el horizonte y preparar algo pequeño que lo diga todo. Hoy navegamos por esa segunda ruta: Wagyu A5, tabla de sal y caviar. Tres protagonistas que, bien llevados, convierten unos minutos en la galera en puro glamour mar adentro.

El Wagyu A5 tiene una particularidad maravillosa: no necesita que hagamos demasiado. Su extraordinario marmoleo comienza a fundirse apenas toca una superficie caliente, dejando una carne jugosa, delicada y llena de sabor. Aquí menos es definitivamente más.

Receta:

Ingredientes para 4 personas

- 400 g de Wagyu A5
- Sal en escamas, solo si utiliza sartén
- Pimienta negra recién molida
- 30–40 g de caviar
- Brochetas pequeñas

Corte el Wagyu en cubos generosos y ensarte tres piezas por brocheta, sin comprimirlas.

Si tiene tabla de sal, caliéntela progresivamente hasta que esté bien caliente. Coloque las brochetas directamente sobre ella y cocine brevemente por cada cara. La propia tabla aportará la salinidad necesaria, por lo que no hace falta salar previamente.

¿No hay tabla de sal a bordo? Ningún problema. Una sartén gruesa muy caliente toma el timón. Selle el Wagyu sin añadir aceite: su propia grasa hará todo el trabajo. Buscamos caramelización exterior y un corazón jugoso, nunca una cocción prolongada.

Retire, deje reposar apenas uno o dos minutos y entonces llega el detalle que cambia el rumbo: coloque sobre cada brocheta una pequeña cucharada de caviar bien frío.

El encuentro es magnífico. Primero aparece la grasa sedosa y caliente del Wagyu; inmediatamente después, las pequeñas perlas de caviar explotan con su elegante salinidad marina. Tierra y océano compartiendo el mismo bocado.

Sírvalo como aperitivo al caer la tarde, cuando la embarcación esté fondeada y haya tiempo para disfrutar sin prisa.

¿En la copa? **Champagne Brut**. Sus burbujas y acidez refrescan el paladar entre bocados y equilibran perfectamente la riqueza del A5 y el caviar.

Porque a bordo el lujo no siempre necesita un gran plato. A veces cabe entero en una brocheta.

Cómete la vida... que no es para llevar. 



Chef Ramsés Núñez

Chef profesional privado, chef ejecutivo, desarrollador de productos.

Miembro de ADOCHEF.

Colaborador en revistas ARAJET.

Especialista en Turismo Gastronómico, catering, eventos privados a nivel nacional e internacional.

Chef de yates.

☎ (829) 856-8647

📷 @ramseschef

📍 Santo Domingo, RD

RAMSÉS CHEF



Ola SOCIAL

2026 IGFA FISHING HALL OF FAME



YOU THINK IT, WE MAKE IT POSSIBLE

LUXURY, SUV, OFF-ROAD AND ECONOMY
VEHICLES AVAILABLE FOR RENT.



ALLIED
Car & Truck Rental
PARK & FLY

BOOK NOW
 **787-726-7350**
www.alliedcarrental.com

OPEN
7 DAYS A WEEK
24 HOURS

LOCATED AT PUERTO RICO AND DOMINICAN REPUBLIC DESTINATIONS

Ola SOCIAL

GO TO
SAN JUAN: IBT73





OCTOBER 28 - NOVEMBER 01

FLIBS.COM



6 LOCATIONS | 1,300+ BOATS | 5 UNFORGETTABLE DAYS



Ola SURF EXPO

SOCIAL



DUBAI INTERNATIONAL BOAT SHOW

25 ——— 29 NOV 2026

DUBAI HARBOUR

ORGANISED BY



مركز دبي التجاري العالمي
DUBAI WORLD TRADE CENTRE



THE EPITOME OF A LUXURY YACHTING LIFESTYLE



Scan For Info

#DIBS2026

www.boatshowdubai.com

For enquiries: Dubai.Boatshow@dwtc.com

Ola SURF EXPO

SOCIAL



Vinos Excepcionales

PARA MOMENTOS EXTRAORDINARIOS



ESPUMOSOS

L'Hoste Champagne Millesime y Prestige

Burbujas finas, fresca y elegancia que celebran cada instante.

ROSADOS

Maison Castel Côtes de Provence y L'Hoste Champagne Rose

Delicado, afrutado y refrescante. El rosado es perfecto para disfrutar en el sol y mar.

TINTO

Maison Castel Côtes du Rhône

Carácter, estructura y notas especiales para acompañar momentos intensos.

BLANCO

Maison Castel Chablis

Fresco y sofisticado. El equilibrio perfecto para mariscos y cocina ligera.

NEW RCU-1 AUTOPILOT REMOTE

A wireless autopilot remote controller designed for both powerboats and sailboats. With a bright color display, intuitive Point-and-Go navigation, and Solo Sailor safety mode, it puts full autopilot control in your hand.

 **TELEDYNE**
Raymarine®



raymarine.com