

Jornadas de la Asociación de Ingenieros Navales y Oceánicos de España
 "Sector marítimo español. Importancia y estrategias" - Sede del Senado

El papel de la industria naviera. Economía del transporte marítimo y lugar de España.

D. Adolfo Utor Martínez
 Presidente de ANAVE

La Asociación de Ingenieros Navales y Oceánicos de España (AINE) organizó los días 27 y 28 de septiembre, en la sede del Senado, unas Jornadas de debate bajo el epígrafe "Sector marítimo Español. Importancia y estrategias." En las mismas, se habló sobre transporte marítimo, industrias pesqueras y acuicultura, construcción naval, náutica deportiva y de recreo, investigación e innovación así como medio ambiente. D. Adolfo Utor, presidente de ANAVE, participó en dichas jornadas con una ponencia titulada "El papel de la industria naviera. Economía del transporte marítimo y lugar de España" que resumimos a continuación.

El comercio marítimo es vital para España

El comercio marítimo español (Importaciones + Exportaciones + Cabotaje nacional) suma unos 300 millones de toneladas/año y transporta el 85% de nuestras importaciones y el 50% de nuestras exportaciones.

En consecuencia, el comercio marítimo resulta absolutamente vital para la economía española y tiene, además, gran incidencia en la competitividad de nuestra industria, que transporta una gran parte de sus abastecimientos y productos por mar.

Pero la trascendencia del transporte marítimo para España se comprende mucho mejor si se considera que casi la mitad de las mercancías movidas en nuestro comercio marítimo son combustibles (crudo de petróleo, productos del petróleo, gas natural licuado y carbón), seguido por mineral de hierro y otros graneles sólidos,

junto con una cantidad muy importante y en crecimiento, de mercancías elaboradas o perecederas en contenedores (Ver figura 2).

El transporte marítimo español, en el contexto de la Unión Europea

Si atendemos a los principales indicadores económicos y marítimos sobre el comercio marítimo, el PIB y la flota de pabellón nacional, podemos observar que, dentro de la Unión Europea (27):

– **Producto Interior Bruto (PIB):** España ocupa el **quinto lugar** en la UE, tras Alemania, Gran Bretaña, Francia e Italia.

– **Tráfico Portuario:** Entendiendo como tal el movimiento de carga en los puertos, incluyendo cargas de transbordo y contando 2 veces (carga+descarga) el tráfico de cabotaje nacional. España ocupa el **cuarto lugar**. En 2008, el ranking de los países europeos con mayor tráfico portuario era: Reino Unido con 562 millones de toneladas, Holanda (530), Italia (526) y España (416).

– **Comercio marítimo:** Excluyendo las cargas de transbordo y contando únicamente una vez las cargas de cabotaje (es decir: importaciones + exportaciones + cabotaje). España ocupa el **tercer lugar** de la

Tribuna Profesional cuenta con el patrocinio de:

DET NORSKE VERITAS
 ESPAÑA, S.L.
 C/Almansa, 105 - 1ª Planta
 Oficina 2
 28040 Madrid



MANAGING RISK

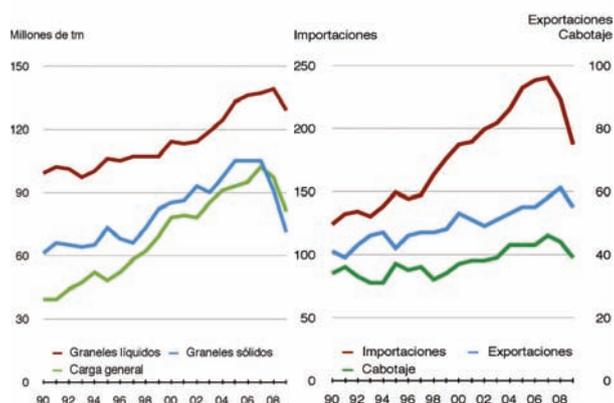



Figura 1:
 Comercio marítimo español.
 (millones de toneladas).
 Fuente:
 Puertos del Estado.

UE (27) totalizando 300 millones de toneladas, sólo detrás de Gran Bretaña e Italia.

- **Flota mercante:** Atendiendo a la flota mercante total controlada por las empresas navieras nacionales, España ocupa el **undécimo lugar** en la UE, y si nos referimos únicamente a la flota de pabellón nacional, bajamos al **duodécimo lugar**.

En consecuencia, el comercio marítimo español es comparativamente más importante que el peso económico que nos corresponde en función de nuestro PIB, porque superamos a Alemania e Italia, cuyo comercio exterior está más basado en el transporte terrestre.

Por el contrario, tanto el sector naviero como la flota mercante de bandera española son de una dimensión sensiblemente inferior a la que correspondería a España por su PIB y su comercio marítimo. De este hecho se deriva un enorme déficit de la balanza de fletes marítimos, que en un año medio rondaría los 2.500 millones de euros¹, y un sector marítimo desequilibrado. Interpretando estas cifras de un modo positivo, podríamos decir que el sector naviero español tiene un enorme potencial de crecimiento, tanto en términos de generación de empleo y riqueza como de inversión en otros segmentos del Cluster Marítimo.

1. Este dato está estimado por ANAVE a partir del saldo de fletes global publicado anualmente por la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Hacienda, puesto que los datos de balanza de fletes desglosados por modos de transporte dejaron de publicarse hace más de 20 años.

	2008	2009
Crudo de petróleo	59,8	52,9
Productos del petróleo	33,0	32,3
Gas natural licuado	21,8	20,0
Carbón	22,5	17,1
Mineral de hierro y otros graneles sólidos	61,7	48,5
Carga en contenedores	42,5	36,4

Figura 2: Principales mercancías en el comercio marítimo español. (millones de toneladas). Fuente: Puertos del Estado.

El transporte marítimo: un mercado abierto de competencia global

Una característica fundamental del mercado de transporte marítimo en la Unión Europea en general y en España en particular es que se encuentra totalmente liberalizado, siendo el acceso al mismo libre y sin barreras de entrada. Todos los tráficos en los que compiten los buques españoles están abiertos a la competencia internacional.

El hecho de que existan numerosos oferentes y demandantes, garantiza que ninguno de ellos pueda influir en el precio. Así, en el transporte marítimo, los fletes quedan fijados por relación oferta/demanda, con una característica muy especial, la rigidez de la oferta que, en situación de saturación de la oferta (pleno empleo de la flota), da lugar a una enorme volatilidad de los fletes.

Además el transporte marítimo exige realizar inversiones cuantiosas y a largo plazo. Un buque pequeño y sencillo cuesta ya varias decenas de millones de euros y los grandes y complejos (ferries, buques de crucero, gaseros) superan con facilidad los 100 y 200 millones de euros. Son activos de larga vida (más de 25 años) y el plazo de tiempo transcurrido desde su encargo hasta su entrega es muy largo (habitualmente entre 2 y 3 años), lo que lleva a los armadores a asumir un riesgo económico-financiero muy elevado.

España: muy elevada conectividad por línea regular

Para la industria de un Estado costero, supone una gran ventaja que sus puertos estén muy bien conecta-

dos mediante líneas marítimas regulares con otros países. De este modo tienen servicios frecuentes y variedad de opción, lo que les asegura transportes de calidad a fletes competitivos. Un indicador objetivo en este sentido es el llamado "Índice de Conectividad Regular de la UNCTAD" (ver nuestra Tribuna Profesional del mes enero de 2010, disponible gratuitamente en la web www.anave.es). En 2009 España ocupaba la 11ª posición del mundo, la 5ª de Europa, tras Holanda, Reino Unido, Alemania y Bélgica y era la 1ª en el Mediterráneo. Es nuestra ubicación geográfica estratégica, en el paso de las principales rutas marítimas, la que nos facilita esta elevada conectividad con el resto del mundo.

Paradójicamente, esto resulta negativo para el desarrollo de navieras españolas en el importante campo de los servicios regulares.

En efecto, la competencia por las cargas generadas por el comercio marítimo español es muy fuerte y se desarrolla entre las empresas de mayor dimensión mundial (Maersk, MSC, CMA-CGM, Evergreen, Hanjin, etc).

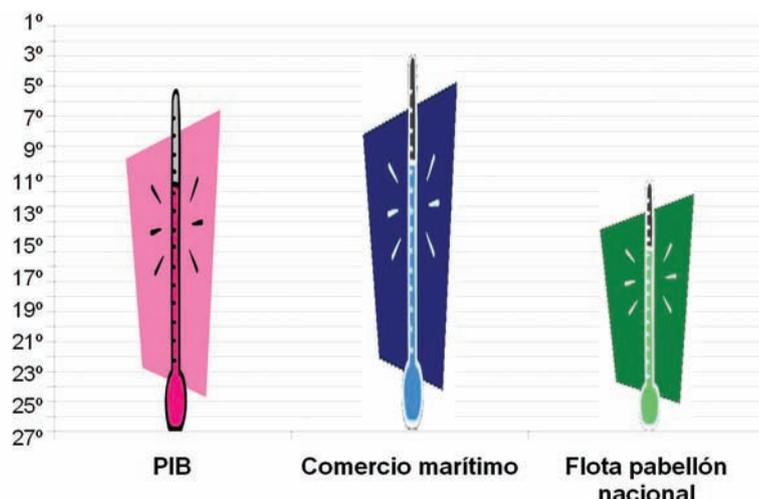
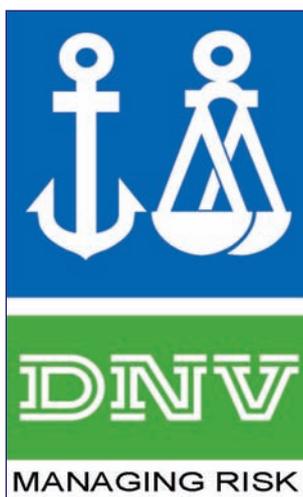


Figura 3: Ranking de España en la UE según los principales indicadores económicos y marítimos.

Para las empresas navieras españolas es casi imposible alcanzar una masa crítica que les permita competir con estos gigantes.

Flota mercante española

La flota mercante de transporte operada por empresas navieras españolas totalizaba, al 1 de julio de 2010, 247 buques, con 3,96 millones de GT. Tanto en número de buques (66), como en tonelaje (922.000 GT), el segmento más importante de la flota son los buques de pasaje (básicos para líneas regulares con las islas). Por tonelaje, son también muy relevantes los petroleros, gaseros y graneleros. (Ver figura 6).

La variedad de esta flota y, en muchos casos, su elevado grado de complejidad técnica (por ejemplo, en buques de pasaje y gaseros) demuestra que las navieras españolas tienen una capacidad técnica y comercial más que demostrada para gestionar con éxito buques de todo tipo. Tal vez la única parcela en la que no se encuentran presentes en este momento, por las razones expuestas en el apartado anterior, es en el de las líneas regulares transoceánicas.

El 61% de los buques operados por las navieras españolas (con el 58% del GT) navegan bajo pabellón español, que figura en la Lista Blanca del MOU de París, dado que los resultados de las inspecciones a que son sometidos sus buques en puertos extranjeros resultan mejores que la media mundial.

Como muestra la figura 4, la evolución de la flota mercante de pabellón español ha sufrido grandes altibajos. Los años 80, especialmente a raíz de la entrada de España en la Unión Europea, en 1986, se caracterizaron por un fuerte declive, hasta la creación del Registro Especial de Canarias (REC) en diciembre de 1992, que progresivamente fue alineando el marco fiscal y laboral español al de los registros europeos más competitivos.

Esto hizo posible que, entre 1994 y 2004 la flota mercante de pabellón español disfrutase de 10 años de notable recuperación, con un crecimiento del 10% anual acumulado. No obstante, en la figura 4 es igual-



Figura 4: Evolución de la flota mercante de pabellón español. Fuente: ANAVE.

mente patente que, en los últimos años, entre 2005 y 2010, se ha producido un estancamiento, que el sector atribuye principalmente a la mejora de la competitividad de otros registros europeos, mientras que en España la tramitación del empleo de tripulantes extranjeros se ha complicado notablemente. En suma, el REC ha perdido en estos años muchos puntos en su competitividad relativa con otras banderas europeas.

Para ayudar al crecimiento de nuestra flota, un elemento básico es fomentar la competitividad relativa en el mercado, eliminando algunos elementos que la amenazan.

Instrumentos de apoyo a la Marina Mercante vigentes en España

Lo cierto es que en España existen ya una serie de instrumentos muy eficaces de apoyo a la Marina Mercante, homologables a los que tienen en vigor la mayoría de los Estados marítimos europeos y cuyo fundamento legal son las Directrices UE sobre Ayudas de Estado al Transporte Marítimo [C(2004) 43, DOUE 17 enero 2004].

Como instrumentos concretos, el más importante sin duda es el ya citado Registro Especial de Canarias (REC), que fue creado por la Ley 27/1992, de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, y a través del cual se introdujeron ventajas fiscales, por medio de la Ley del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, de 1994) consistentes actualmente en bonificaciones del 90% en el Impuesto de Sociedades y en las cuotas patronales a la Seguridad Social y del 50% en el IRPF de los tripulantes.

En el terreno laboral, el REC permite que, con la excepción del Capitán y el Primer Oficial, que en todo caso deben ser nacionales de la UE, el 50% del resto de la tripulación, puedan ser marinos no nacionales de la UE.

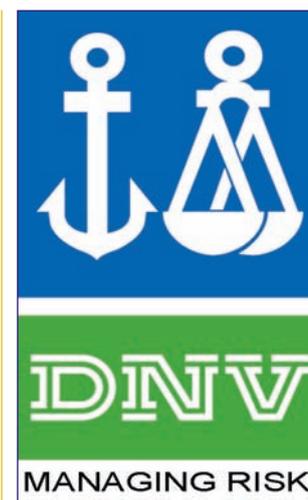
En los tráficos internacionales, es posible pactar en el contrato de trabajo que las condiciones laborales de este personal, no queden sujetas a legislación laboral española, sino a la de otro país, siempre que se cumplan los mínimos de la Organización Internacional de Trabajo.

En los tráficos de cabotaje nacional, sin embargo, el régimen laboral aplicable a los marinos extranjeros debe ser el mismo legalmente exigible para los españoles.

Existen también instrumentos como el impuesto sobre tonelaje (*Tonnage Tax*) y la financiación de buques mediante arrendamiento financiero (*Tax lease*) que



Figura 5: Posición estratégica de España en las rutas marítimas.



sirven principalmente como apoyo a la inversión en buques. De nuevo, la gran mayoría de los países de nuestro entorno disponen de instrumentos análogos.

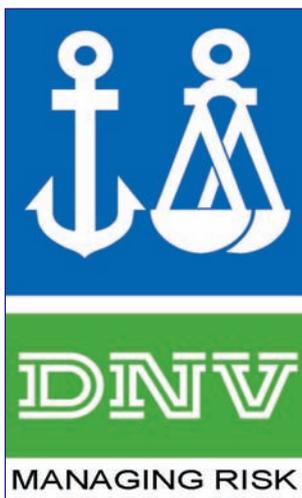
La importancia de contar con marinos españoles con experiencia de navegación

La existencia de marinos españoles con experiencia real de navegación es muy importante para la Administración y para todos los sectores del Clúster marítimo nacional.

En las empresas navieras son necesarios para cubrir puestos tanto a bordo como en tierra (inspectores o superintendentes, directores de flota, etc). En la Administración marítima, tanto central como periférica, se necesitan inspectores experimentados, y también son necesarios en otros sectores del Clúster marítimo como la construcción y reparación naval, la industria marítima auxiliar, los puertos (prácticos, remolcadores, otros servicios), los servicios marítimos (consignatarios, financieros, jurídicos, sociedades de clasificación, liquidadores averías, ...) y, por supuesto, también en centros de enseñanza marítima a nivel universitario y profesional.

Dicho esto, no es menos cierto que resulta ineludible conseguir hacer compatible el mantenimiento del atractivo de la profesión de marinos para los nacionales españoles con la competitividad de la flota de bandera española.

La solución aplicada en otros registros europeos para lograr este equilibrio es que las tripulaciones



Tipos de buques	Pabellón español (REC)		Otros pabellones		Total	
	Buques	GT	Buques	GT	Buques	GT
Petroleros y Obos	16	474.529	11	307.208	27	781.737
Graneleros	0	0	9	488.458	9	488.458
Carga General	18	60.014	14	69.010	32	129.024
Portacontenedores	5	43.516	7	71.070	12	114.586
Roll-on/Roll-off	19	249.090	3	21.735	22	270.825
Frigoríficos	5	19.117	8	24.655	13	43.772
Gaseros	12	871.572	1	1.692	13	873.264
Pasaje y Ferries	46	428.783	20	486.803	66	915.586
Otros	19	111.381	24	239.894	43	351.275
Total	140	2.258.002	97	1.710.525	237	3.968.527

están constituidas por un núcleo de marinos nacionales (principalmente oficiales) de alta calidad, complementado con marinos no comunitarios, cuyos salarios se fijan con referencia al coste de la vida de sus países de residencia.

Esto, como antes se ha indicado, ya es posible con la legislación española, pero existen trabas administrativas en el Reglamento de la Ley de Extranjería que dificultan considerablemente su aplicación e introducen una notable inseguridad jurídica.

Recomendaciones

La Marina Mercante española debería salir de su actual estancamiento y retomar la senda de crecimiento positivo que siguió en el decenio 1994-2004 y ello podría repercutir de forma muy positiva en otros sectores del Clúster marítimo. En realidad, el potencial de crecimiento es muy grande.

Para impulsar este proceso, sería sin duda positivo potenciar la inversión en buques, pero en el bien entendido de que los armadores no somos partidarios de promover inversiones especulativas en flota no necesaria.

Como se ha indicado, España dispone ya de instrumentos financieros equiparables a los de los países de nuestro entorno.

Los armadores creemos que la mejor forma de incentivar la inversión en nuestro sector sería apoyar la competitividad del transporte marítimo y de la flota española, eliminando los elementos de ineficiencia que hoy la limitan. Para ello proponemos dos líneas de actuación y varias actuaciones en cada una de ellas, en concreto:

Figura 6:
Flota mercante operada por las empresas navieras españolas a 1 de junio de 2010

- Promoviendo el transporte marítimo, en particular en los tráficos intraeuropeos (Corta Distancia, *Short Sea Shipping*):
 - Potenciando la competitividad de los puertos y servicios portuarios en materias como:
 - La manipulación de la carga (estiba), en la que pedimos que se apliquen al máximo los elementos de flexibilidad que ha introducido la nueva Ley de Puertos (33/2010).
 - El practicaaje, fomentando la concesión de exenciones a los buques que hacen escalas frecuentes.
 - Eliminando la discriminación negativa actualmente existente respecto al transporte aéreo en materia de subvenciones a pasajeros residentes no peninsulares.
- Potenciando la competitividad del Registro Especial de Canarias:
 - Simplificando los trámites de enrole de tripulantes extranjeros mediante en Reglamento de la nueva ley de Extranjería.
 - Apoyando la prolongación de las Directrices Comunitarias sobre Ayudas de Estado al Transporte Marítimo
 - Continuando la flexibilización del régimen de inspecciones técnicas, de forma que sea posible que los buques sean inspeccionados, ya sea por inspectores de la Administración, o de Organizaciones Reconocidas (Sociedades de Clasificación), en días festivos y fuera de los horarios habituales de oficina.

Estamos seguros de que un mayor desarrollo del sector naviero español resultaría muy positivo para las distintas industrias del Clúster Marítimo y para la economía española en su conjunto.

Muchas gracias.