

*JOSÉ ESTEBAN PÉREZ GARCÍA*

*La construcción naval española y europea.  
Futuro de una crisis*

29 DE ENERO DE 2004

## **JOSÉ ESTEBAN PÉREZ GARCÍA**

INGENIERO NAVAL DESDE 1968 POR LA ETSIN DE MADRID. COMENZÓ SU VIDA PROFESIONAL EN LA SOCIEDAD ESPAÑOLA DE CONSTRUCCIÓN NAVAL, EN SU DEPARTAMENTO COMERCIAL EN MADRID EN 1966. EN 1967 DIRECTOR TÉCNICO DE ATLANTFRIO FLETAMENTOS, MADRID. EN 1968, INGENIERO DE REPARACIONES, EN LA FACTORÍA DE CÁDIZ DE ASTILLEROS DE CÁDIZ S.A., DONDE LLEGÓ A SER DIRECTOR TÉCNICO COMERCIAL.

ENTRE 1983 Y 1984 DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE REPARACIONES DE ASTANO.

EN 1985 TRABAJA EN ARIES IND. Y NAVAL EN MADRID, EN ACTIVIDADES RELACIONADAS CON DEFENSA Y OFF-SHORE. EN 1985 ES NOMBRADO DIRECTOR DEL ASTILLERO DE CÁDIZ DE ASTILLEROS ESPAÑOLES SA. DURANTE ESTE TIEMPO ES TAMBIÉN PROFESOR DE PRINCIPIOS DE INGENIERÍA NAVAL EN LA EIT NAVAL DE CÁDIZ. EN 1988 ES NOMBRADO DIRECTOR DE UNINAVE (UNIÓN ESPAÑOLA DE CONSTRUCTORES NAVALES).

EN 1992 ES ELEGIDO DIRECTOR GENERAL DE AWES (ASOCIACIÓN DE CONSTRUCTORES DE EUROPA OCCIDENTAL) Y SECRETARIO GENERAL CESA (COMITÉ DE LOS CONSTRUCTORES DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA).

EN 2000 ES NOMBRADO PRESIDENTE EJECUTIVO DE UNINAVE. EN 2001 DEJA POR VOLUNTAD PROPIA SUS PUESTOS EN LA CONSTRUCCIÓN NAVAL EUROPEA, Y EN ABRIL DE 2003 DEJA TAMBIÉN UNINAVE.

DE 1988 A 2003 HA SIDO MIEMBRO DEL CONSEJO RECTOR DEL CANAL DE EXPERIENCIAS HIDRODINÁMICAS DE EL PARDO, Y DE LA JUNTA DIRECTIVA Y COMISIÓN EJECUTIVA DE CONFEMETAL.

DESDE 1992 ES PROFESOR DE CONSTRUCCIÓN NAVAL EN LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID, (ETSIN).

ES MIEMBRO DEL PATRONATO DE LA FUNDACIÓN ING. JORGE JUAN, Y MIEMBRO DEL COMITÉ DE ASESORES EXTERNOS DE LA COMISIÓN EUROPEA PARA EL 6º PROGRAMA MARCO DE I+D. HA DADO CONFERENCIAS EN ESPAÑA, HOLANDA, BÉLGICA, REINO UNIDO, HONG KONG, Y EEUU, ESCRITO ARTÍCULOS TÉCNICOS Y DE CARÁCTER SECTORIAL EN VARIAS REVISTAS, Y OBTENIDO VARIOS PREMIOS EN SESIONES TÉCNICAS DE INGENIERÍA NAVAL.



Excelentísimos e ilustrísimos Sres., amigos:

Quiero en primer lugar agradecer a la Cátedra Jorge Juan, y a su Director José María de Juan la deferencia que ha tenido conmigo al invitarme a dar esta conferencia.

Quiero también mostrar mi satisfacción por encontrarme en Ferrol, ciudad en la que viví y trabajé en un periodo problemático y turbulento para la Construcción Naval, 1984, el año de la «reconversión» que afectó de manera muy especial a ASTANO, astillero en el que yo trabajaba y donde, por cierto en aquel mismo año, también se dejó notar el huracán Hortensia, al igual que en toda la comarca de Ferrol. Como ven, fue aquel un año muy completo en desastres.

Pese a toda esta situación adversa, debo decir que tanto mi familia como yo guardamos un cariñoso y positivo recuerdo de nuestra estancia en esta ciudad.

## INTRODUCCION

Como José María de Juan les ha contado en su amable introducción, mi vida profesional ha discurrido en su práctica totalidad ligada al sector de la construcción naval, tanto en España como últimamente en Europa. Esto me ha permitido, por suerte, ser testigo de excepción de los avatares de esta industria en los últimos tiempos, y tratar de comprender la evolución que ha dado lugar a los problemas actuales, lo cuál no es fácil, y en algunos casos debo confesar que, al menos para mí, ha resultado imposible encontrar las causas racionales que han propiciado que estemos donde ahora estamos.

La industria de la construcción naval tiene en verdad unas características especiales, y una naturaleza peculiar que le hace diferenciarse muy significativamente de los otros sectores industriales que fabrican productos destinados tanto al transporte

como a la defensa. Mientras éstas otras industrias, (que por otro lado no son muy numerosas) fabrican grandes series de elementos iguales a partir de un prototipo, como es el caso de los sectores aeronáuticos, de automoción, y de los ferrocarriles, nuestra industria, por el contrario no fabrica en serie, (en algunos contados casos sí lo hace, pero en series muy cortas). Mientras en las otras industrias se da cada vez más el proceso de deslocalización en busca de una reducción de costes, en la construcción naval esto es prácticamente imposible, y ni aún en los casos de importación de cascos se puede llegar al grado que han alcanzado los otros sectores.

Así, la construcción naval es una actividad muy local en sus aspectos laborales, sociales y fiscales, que afectan directamente al coste y a la competitividad, mientras su producto, el buque, se puede comportar de una manera absolutamente global en aquellos aspectos mencionados, y desde el momento en el que se ha entregado a su armador suele competir globalmente con los buques construidos por otros astilleros que pueden estar ubicados en el otro lado del mundo, y en los que las condiciones laborales, sociales, fiscales pueden ser completamente diferentes.

Sin embargo, en los otros sectores industriales mencionados, los elementos de transporte producidos no suelen competir globalmente, y cuando en algún caso lo hacen las regulaciones habitualmente existentes para ellos producen de hecho limitaciones a la competencia. Baste decir que la importación de buques no está sujeta, en general, a aranceles, o a barreras de ningún tipo, e igualmente su explotación.

Claro que esto es la teoría que se lleva a la práctica a rajatabla en la Unión Europea, pero no en otros lugares, y dependiendo para qué tráficos. En EEUU hay protección legislada, y en otros países la realidad se traduce en una protección «de facto». Tal es el caso de los que hoy lideran la construcción naval mundial como la República de Corea, y Japón.

Pero en cualquier caso tampoco se debe olvidar que en los últimos países antes mencionados, y especialmente en el reciente caso de Corea, se financiaron durante la segunda mitad de la década de los 80, y a lo largo de los 90, las modernizaciones de sus empresas de construcción naval que en la práctica consistieron en levantar astilleros completamente nuevos y más capaces que incorporaban las últimas tecnologías aplicables a la producción, y que tales inversiones se llevaron a cabo con fuertes ayudas públicas, dirigidas de manera más o menos intrincada a través de las entidades financieras de los conglomerados económicos («chaebols»), a los que los astilleros pertenecían. De igual manera se financiaron los créditos para la construcción de buques y los avales que los garantizaban y que permitieron a los astilleros coreanos «comprar» cuota de mercado internacional al ofertar precios que tenían un absoluto desprecio por el coste, y que sólo trataban de arrebatar el liderato de la construcción naval mundial a Japón, cosa que finalmente consiguieron. El desastre que todo esto ha supuesto para la industria europea, que ya había perdido la carrera frente a Japón con anterioridad, puede considerarse, desde un punto de vista general, como un efecto colateral.

## LOS INTENTOS PARA CAMBIAR LA SITUACIÓN

Durante años se han sucedido los intentos para poder consensuar en el contexto mundial una situación de no agresión entre los principales países constructores de buques mercantes. Como es sabido, tales países no son muchos, y no responden al lugar común tan extendido como equivocado, de que la construcción naval es una industria propia de los países en vías de desarrollo, que sería como afirmar que otros sectores como el de la automoción, la industria aeronáutica también lo son, cosa que por cierto, no se dice. Por supuesto el asunto es más complejo, si entramos a considerar filosofías de deslocalización industrial, problemas de propiedad intelectual e industrial de los proyectos, las innovaciones, etc, y sus efectos, por los que pasaremos superficialmente más adelante. Japón, Corea y Europa Occidental aglutinan más del 85% de la producción mundial de buques mercantes y de explotación de los recursos marinos, medida en toneladas compensadas (1).

Tanto los gobiernos como las industrias, o ambos en misiones conjuntas han tratado inútilmente de definir un campo de juego comercial que no permitiera la competencia desleal, lo que en el lenguaje anglosajón, (herramienta necesaria en el negocio marítimo), ha dado en llamarse: «level playing field», (una definición muy gráfica, pues si el campo de juego tiene agujeros y los que nos caemos en ellos somos nosotros, nos irá lógicamente muy mal). El primer escollo en esta difícil tarea es poder reunirse alrededor de una mesa internacional para plantear claramente los problemas; lo que se consiguió. El segundo requiere un cierto acuerdo en la definición de los términos que han de usarse en las negociaciones, y es ahí donde siempre se han atascado las conversaciones. No todos tienen la misma idea de lo que es «competencia desleal», incluidos los gobiernos, y por supuesto las empresas; de hecho, los coreanos y los europeos hemos disentido claramente siempre, al igual que lo hemos hecho en los estudios de predicción del mercado, es decir de los futuros requerimientos de flota y, lógicamente, en la evaluación del exceso de capacidad de construcción naval en el mundo. La realidad, para no extenderme demasiado en este punto, es que nunca se resolvió este segundo escollo, alrededor del cuál, de una u otra manera han estado dando vueltas durante años los representantes de la Comisión Europea y los del Gobierno Coreano, propiciando numerosas reuniones aquí y allá, y en apreciación personal del que les está hablando, sin demasiado entusiasmo por la parte europea. No es absolutamente criticable esta carencia por parte de la Comisión Europea, pues nunca estuvo claro si iban a tener un respaldo unánime de los Países Miembros a la hora de esgrimir en las negociaciones algún tipo de contramedidas comerciales que pudieran apreciarse como suficientemente coercitivas por la otra parte.

Así las cosas, a mediados de la década de los 90 ya se registraba en Europa una caída de la contratación de nuevas construcciones que era preocupante por lo persistente. Los constructores navales de los países que formaban la AWES (Association of

West European Shipbuilders, convertida en 1995 en la Association of European Shipbuilders con el ingreso de la Asociación de astilleros polacos) tuvieron en esta época una cuota de mercado del 24% de las contrataciones mundiales medidas en tonelaje compensado, (CGT) que alcanzaron en 1996 la cifra absoluta de 17,5 millones de CGT. Esta situación se venía repitiendo de manera aproximada durante los tres años precedentes. La cartera de pedidos de los astilleros de los países de AWES representó en ese mismo año el 30% del total mundial, que a su vez era del orden de 32,2 millones de CGT. España disponía entonces de un 2,1% de la cartera mundial, participación que había llegado a ser de prácticamente del 5% al final de la década de los 70.

En los tiempos de los que nos ocupamos, mediados los 90, Europa todavía contaba con un volumen importante de contrataciones de buques de carga general, de portacontenedores y de ro-ros, de buques de transporte de productos petrolíferos y químicos, además de ferries, pesqueros, buques de cruceros, etc., pero ya había sido desbordada por Japón hacía algún tiempo, y por Corea más recientemente, y específicamente en los tipos de buques más demandados: los que transportaban graneles sólidos y líquidos, es decir, bulk carriers y petroleros.

Después, y hasta hoy, la contratación de los astilleros europeos continuó su caída en varios segmentos que aún creía que dominaba, como los portacontenedores, ro-ros etc., refugiándose en la construcción de buques a los que dio en llamar «de gran valor añadido», o de «alta tecnología», calificaciones supuestamente atribuidas a los buques de pasaje de cruceros, metaneros, ferries, y algunos otros, entre los que se incluían los buques dedicados al transporte marítimo a corta distancia. (Short Sea Shipping, «SSS»).

En los gráficos que se exponen se observa claramente la caída europea, el espectacular crecimiento de Corea y la distribución de la demanda en tipos de buques.

Lo contratado ya en los tres primeros trimestres del año 2003 alcanza ya 24,5 millones de CGT en todo el mundo, cifra superior a las registradas para los años anteriores completos, siendo la parte de los astilleros de la UE solamente de 1,3 mCGT frente a los 17.5 millones en 1996, año que ya era problemático. Se explica así que las luces rojas de alarma lleven ya tiempo encendidas.

Se da la circunstancia, además, que desde siempre, los tipos de buque más demandados son, y han sido siempre aquellos cuya explotación está más directamente relacionada con el crecimiento económico mundial, y cuya construcción ha sido siempre acometida por los países que han liderado, precisamente, el sector de la construcción naval en el mundo. Son éstos los buques de transporte de productos energéticos en forma de graneles líquidos, (petroleros, gaseros y similares), buques para graneles sólidos, (bulk-carriers), y buques portacontenedores. Pues bien, los constructores europeos han ido siendo progresivamente expulsados de estos segmentos de mercado, primero por Japón y luego por la República de Corea, de tal manera que en el momento presente, no dominan ni los segmentos antes referidos, ni aquellos que en los últi-

Summary of newbuilding activity

ORDERBOOK	AT 31.12.2001		AT 31.12.2002		AT 31.03.2003		AT 30.06.2003		AT 30.09.2003		2003 versus 2002				
	N	1,000 €T	N	1,000 €T	N	1,000 €T	N	1,000 €T	N	1,000 €T	% €T	% €GT			
EU	518	7,774.5	8,202.9	463	5,838.4	6,407.1	535	6,289.4	6,357.0	6,287.6	478	5,262.4	-9.9%	-12.5%	
AWES *	772	11,278.1	11,313.7	720	9,689.1	9,666.2	815	10,654.8	10,443.1	10,328.5	742	9,724.6	0.4%	-4.4%	
JAPAN	490	19,767.6	10,522.9	579	23,987.8	13,052.1	687	27,878.3	15,271.6	30,048.2	729	31,460.7	31.2%	28.6%	
SOUTH KOREA	481	29,399.6	15,467.6	474	27,521.2	15,215.4	636	37,472.8	20,305.3	706	40,635.6	763	43,489.6	88.0%	66.5%
WORLD TOTAL	2,625	73,511.5	46,412.8	2,795	74,924.1	48,446.2	3,281	90,949.4	57,296.0	3,392	97,298.6	3,413	101,239.0	35.1%	30.9%

NEW ORDERS	2001		2002		Jan - March 2003		Jan - June 2003		Jan - Sept. 2003		2003 versus 2002 (1)					
	N	1,000 €T	N	1,000 €T	N	1,000 €T	N	1,000 €T	N	1,000 €T	% €T	% €GT				
EU	274	3,106.3	2,859.3	220	1,238.1	1,512.9	53	268.7	340.2	101	855.4	894.0	144	1,332.5	107.6%	85.0%
AWES *	401	4,009.8	3,921.1	317	1,976.9	2,340.9	70	663.1	620.7	133	1,323.1	1,268.2	192	2,123.7	107.4%	83.0%
JAPAN	420	14,369.6	7,653.7	410	14,559.0	7,964.9	74	2,518.4	1,352.4	202	8,302.7	4,316.8	322	13,212.6	90.8%	85.8%
SOUTH KOREA	226	11,695.0	6,865.3	211	10,484.6	6,071.1	157	9,631.5	5,100.0	289	16,457.4	9,062.1	407	22,512.3	214.7%	210.6%
WORLD TOTAL	1,632	36,298.9	22,970.2	1,434	33,139.0	21,447.4	368	14,154.1	7,876.9	789	29,466.3	16,555.1	1,172	42,446.2	128.1%	114.5%

COMPLETIONS	2001		2002		Jan. - March 2003		Jan. - June 2003		Jan. - Sept. 2003		2003 versus 2002 (1)					
	N	1,000 €T	N	1,000 €T	N	1,000 €T	N	1,000 €T	N	1,000 €T	% €T	% €GT				
EU	277	3,343.1	3,658.5	254	3,333.7	3,571.0	28	326.0	292.5	67	1,171.0	1,121.3	88	1,711.6	51.3%	46.5%
AWES *	390	4,278.1	4,664.7	376	4,673.4	4,895.5	53	564.9	546.7	109	1,612.7	1,561.1	139	2,280.5	48.8%	45.3%
JAPAN	428	12,014.6	6,339.7	397	11,956.9	6,569.5	73	2,785.6	1,474.6	149	5,344.6	2,845.9	203	7,533.1	63.0%	60.8%
SOUTH KOREA	224	11,372.1	5,960.2	237	12,966.9	6,650.0	49	2,932.1	1,500.0	109	6,259.7	3,379.9	135	7,912.5	61.0%	63.9%
WORLD TOTAL	1,470	31,088.4	19,742.0	1,539	33,383.2	21,396.3	242	7,334.6	4,295.0	514	15,498.5	9,388.9	665	20,416.0	61.2%	56.0%

\* It is included Croatia since 2002  
 (1) Per cent of the whole amount of 2002 year.

SOURCE:  
 Lloyds - Fairplay

mos años han sido considerados sus nichos de mercado, con la sola probable excepción de los buques de pasaje de crucero que hoy por hoy no representan más allá de un 2% del tonelaje contratado en el mundo en lo que ha ocurrido del año 2003. (Midiendo este tonelaje en CGT que es el que más fielmente refleja el valor y la creación de riqueza de las construcciones navales). En los demás segmentos que los astilleros europeos han reclamado como suyos, (Ro-ros, ferries, transporte de productos químicos, pesqueros, buques y artefactos para la explotación de recursos energéticos marinos, etc.) la cuota de mercado de los astilleros de la Unión Europea no llega en ningún caso al 50%. Y probablemente, nunca mejor usada la palabra «reclamado», porque una cosa es reclamar, y otra bien diferente es «tener».

Como se ilustra en los gráficos, el conjunto de petroleros, bulk-carriers, portacontenedores y gaseros encargados a los astilleros en el mundo, (y en su casi absoluta mayoría a Corea, Japón y algo a China), ascendió en los tres primeros meses de 2003, al 88,5% de las CGT totales contratadas en este período. Los tres países asiáticos sumaron un 86,4% de la contratación mundial, con una saturación que ya obligaba a dar fechas de entrega para el año 2007. La Unión Europea obtuvo una cuota del 5,2%.

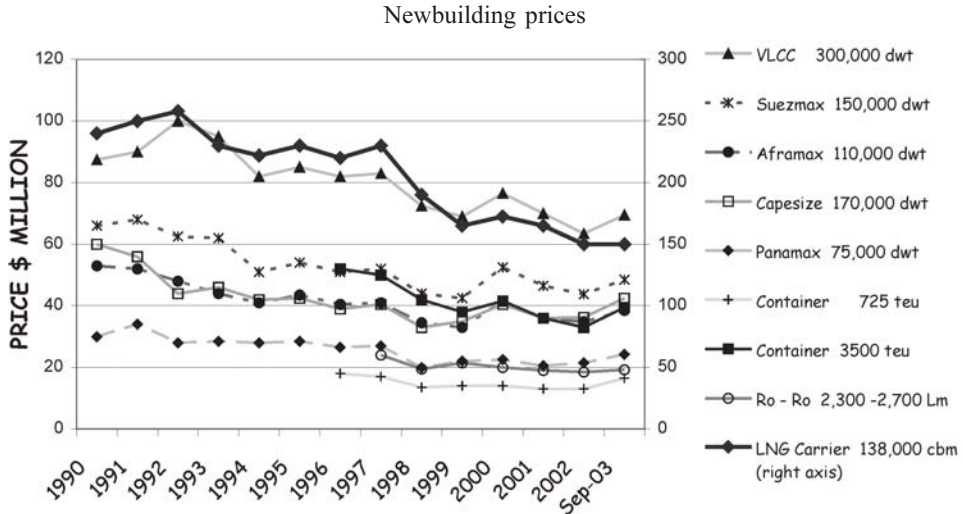
Estas cifras son tan ilustrativas que no requieren la necesidad de meditar mucho para saber lo que sucede, y donde nos hemos estado equivocado reiteradamente, otra cosa es el por qué de esta situación.

Parece claro que la industria de la construcción naval europea, en su conjunto, parece haber emprendido un camino erróneo que ahora está pagando, pero también ha tenido, probablemente, poca capacidad de elección.

Los astilleros europeos no han abdicado de la idea de que el mayor problema era el exceso de capacidad mundial de construcción, lo que sin duda era cierto hace unos años, pero no ahora, y basta dar un vistazo a la saturación de la oferta, (salvo en Europa, que lleva tiempo haciendo oposiciones a perpetuarse en una cuota de mercado marginal). Los astilleros europeos, (y especialmente más cuanto más grandes), se han empeñado en hacer los barcos que ellos querían hacer, y que no coincidían desde luego, con los tipos que en su mayoría demandaba el mercado. Tampoco coincidían, ni en términos generales, ni en volumen de carga de trabajo, con la capacidad real de las empresas, que era y es muy superior a la cuota que los propios astilleros están obteniendo tras su marginación del mercado mayoritario.

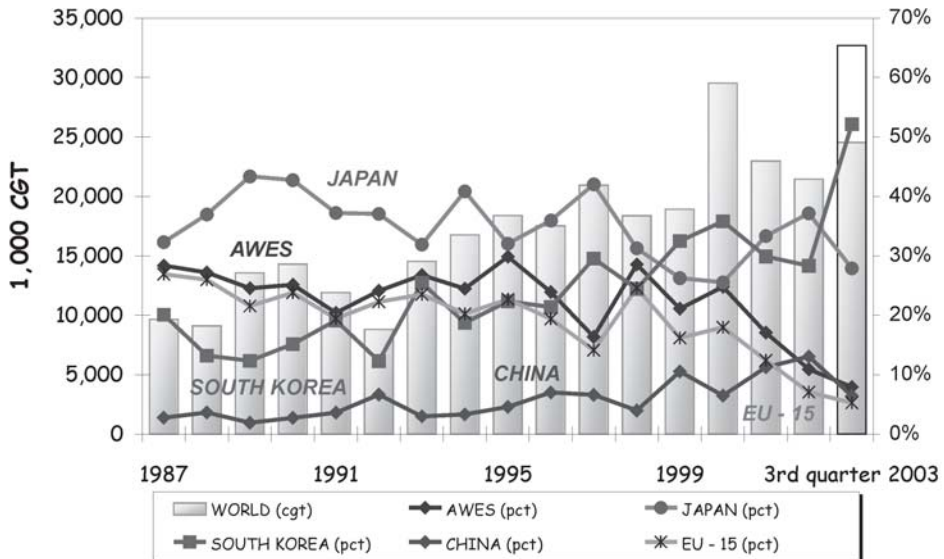
Claro que otra lectura posible es que los astilleros europeos no se autoexcluyeron, sino que simplemente, perdieron competitividad, y consecuentemente, cuota de mercado. Como nada es blanco sólo o sólo negro, sino más o menos gris, ambas lecturas son ciertas y miscibles, gracias además a la inestimable ayuda proporcionada por las decisiones políticas que se fueron tomando, tanto en la Administración Comunitaria, como en las de los países miembros, como se verá más adelante.





Source: Clarkson Research Studies

### Evolution of new orders 1987-2003 (3<sup>rd</sup> quarter)



NOTE: Since 2002 Croatia is AWES' member

SOURCE: AWES ANNUAL REPORT

La industria de la construcción naval ha sido siempre calificada como de carácter cíclico, lo cuál habría de algún modo explicado, pero no justificado los desequilibrios y consiguientes dramas periódicos de un sector que ya sufría de estos achaques en la época precedente a la II Gran Guerra y años posteriores, durante los cuales la capacidad mundial de construcción residía casi íntegramente en Europa.

Los grandes astilleros de entonces se empezaron a reunir para transmitirse las alarmas, y en un intento modélico que se probó irrealizable, tratar de convencerse mutuamente de que había que tratar de evitar que se reflejasen en su actividad, con toda su crudeza, amplitud y frecuencia, las alteraciones de la demanda del tráfico marítimo, pues este proceder generalmente amplificaba los problemas y perjudicaba tanto a los navieros como a los astilleros.

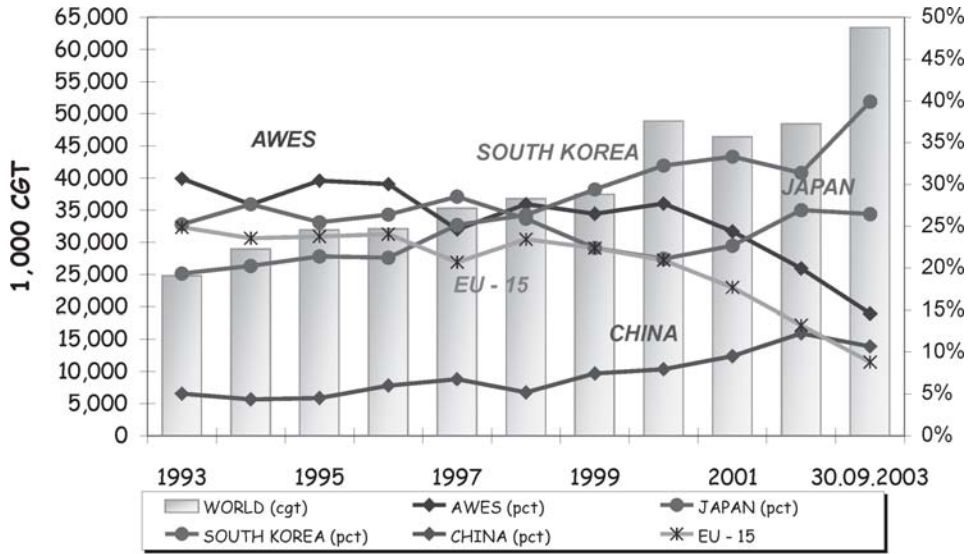
En lo que si parecía haber acuerdo era en pedir árbitra a los respectivos gobiernos. En aquella época, las intervenciones de los Estados eran frecuentes, no resultaban anatematizadas ni eran punibles, (salvo en la Unión Europea, ahora parece que tampoco) y las relaciones entre la construcción de buques con sus derivaciones económicas y sociológicas, y las necesidades del tráfico marítimo que servía a los intereses del propio país no sólo eran cercanas, sino generalmente dependientes en ambos sentidos.

Así, ante la creciente pujanza de los astilleros japoneses, y más tarde de los coreanos, los astilleros europeos, y especialmente aquellos que pertenecían a la entonces Comunidad Económica Europea, (en la que España se integró en 1986), pidieron amparo a sus gobiernos, lo que de una u otra manera obtuvieron, y que fue sustanciado y armonizado por la CEE mediante una propuesta de la Comisión, aceptada y transformada en Directiva por el Consejo de Ministros, utilizando el conocido sistema de «café para todos», intentando evitar una posible competencia desleal entre astilleros de distintos países miembros. Mientras se vigilaba férreamente a los astilleros comunitarios y a los Estados correspondientes para que no hicieran «trampas», los astilleros de Estados que no pertenecían a la CEE (y a la EFTA que había llegado a un acuerdo con la propia CEE), sí las podían hacer, y como la CEE y su Comisión no tenían ninguna jurisdicción sobre ellos, el único camino era la denuncia ante la Organización Mundial del Comercio, generalmente inviable pues ésta Organización, (OMC), no disponía de herramientas para entrar en analizar comportamientos de un sector cuyo funcionamiento no entraba dentro de las filosofías que eventualmente permitían a la OMC realizar resoluciones.

Lo que sí fue cierto, es que muchos comportamientos de los astilleros japoneses y especialmente coreanos, y de sus Estados, no hubieran sido en absoluto tolerados por la Comisión Europea, de donde fácilmente se deduce un claro perjuicio para la competitividad de los astilleros de la CEE, que fue exactamente lo que sucedió.

La solución tipo «café para todos» antes referida consistió en autorizar una ayuda de Estado, de carácter directo a los contratos en forma de porcentaje al conjunto del propio precio del contrato más la ayuda.

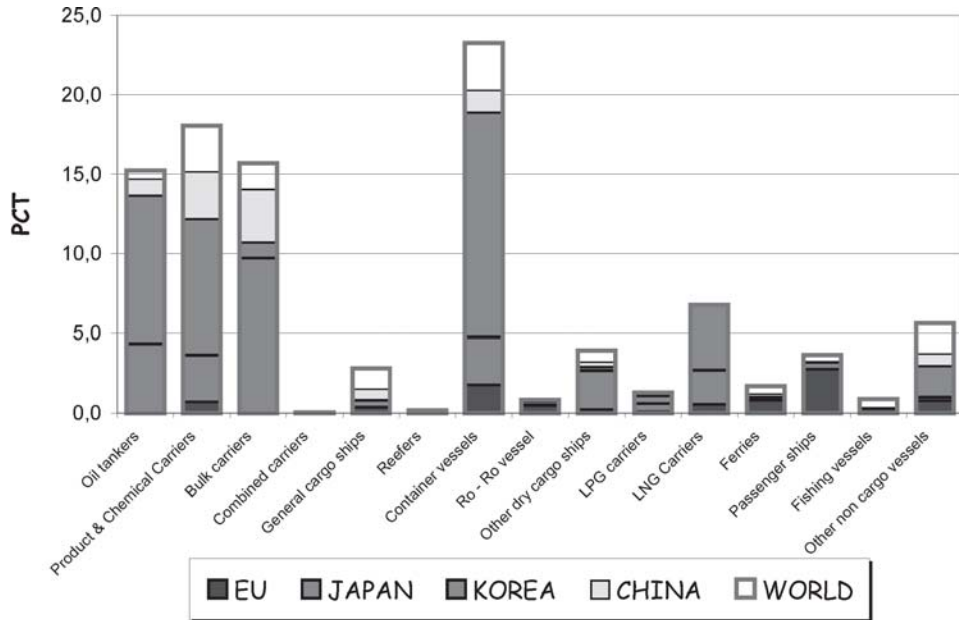
Evolution of orderbook. 1993-2003 (At 30.09.2003).



NOTE: Since 2002 Croatia is AWES' member

SOURCE: AWES ANNUAL REPORT

Orderbook by countries and shiptype. At 30.09.2003 (cgt).



SOURCE: LR - FAIRPLAY

Puede ser entendible, pero difícilmente asumible, que la única solución para ayudar a la industria naval a competir en un ambiente de clara desventaja fuera la que se adoptó. Era, eso sí, la más fácil y la que menos responsabilizaba (aparentemente) a los que la tomaron. Realmente lo que se hizo fue recetar un antitérmico para bajar la fiebre, pero en absoluto combatir la enfermedad, aunque haya que reconocer que al principio el tamaño del antitérmico era muy grande.

Con una solución de este tipo, era más que obvio que las empresas de construcción naval europeas no iban a poder alcanzar los niveles de rentabilidad que les hubieran permitido realizar las inversiones tanto tangibles como intangibles que se requerían para reducir la distancia que les iba separando cada vez más profundamente de sus competidores japoneses y coreanos, los cuales por el contrario, habían dispuesto de fondos en grandes cantidades con independencia de sus resultados, (que por otra parte quedaban sumergidos dentro de las complicadas estructuras financieras de sus conglomerados), para modernizarse y aumentar capacidad.

El techo máximo de ayudas que autorizó la Directiva en 1987 fue del 28% de la cantidad anteriormente definida, y con intención de ir reduciéndolo progresivamente según deberían mostrar los informes anuales de la Comisión Europea.

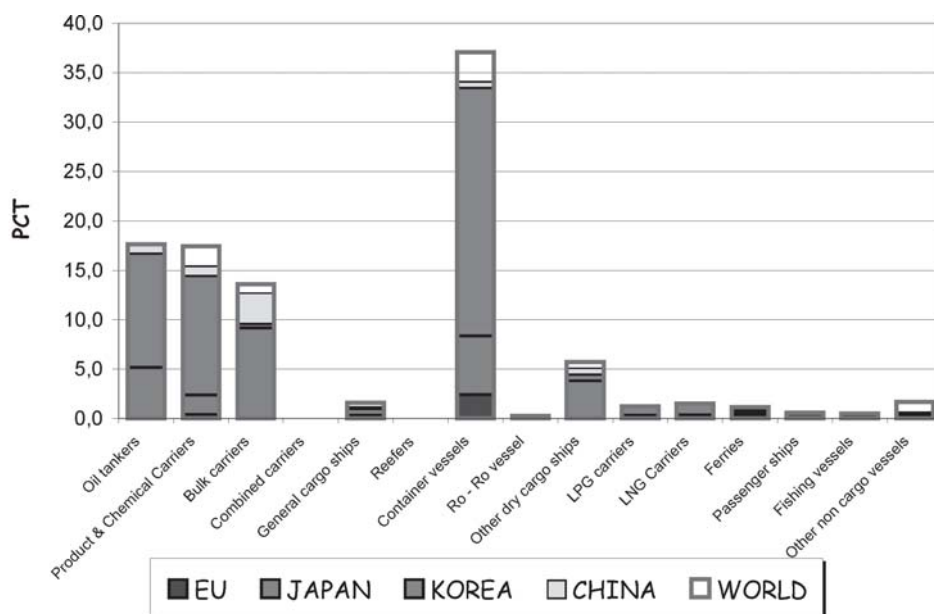
No es objetivo de esta conferencia glosar con detalle el devenir de estas ayudas directas que ya han sido objeto de gran información durante muchos años. Solamente decir que, como bien se conoce, fueron efectivamente reduciéndose hasta desaparecer para los contratos firmados a partir del 31/12/2000. Queda actualmente la autorización de una ayuda directa máxima de un 6% para contratos de buques portacontenedores, transportes de productos derivados del petróleo y químicos (exceptuando los que tengan tanques de acero inoxidable), y metaneros, sujeta dicha autorización a determinadas condiciones de competencia con Corea que debe probar el astillero europeo que aspire a ese contrato.

Además de las ayudas mencionadas se permitieron en su día otras ayudas dedicadas a la reestructuración de la industria, (sujetas generalmente a reducciones de capacidad cuya cumplimentación se comprobaba midiendo las CGT de entregas anuales), que en países como España residieron fundamentalmente en financiar reducciones de plantillas y cierre de plantas, medidas que si bien eran claramente necesarias se llevaron a cabo de una manera poco congruente con el deseo, que hemos de suponer que existía, de consolidar este sector industrial.

Hay que recordar que en España se había acometido con anterioridad, al final de 1984, antes de nuestra incorporación a la CEE, una reconversión fundamentada en premisas absurdas, realizada de manera puramente voluntarista y chapucera, y origen de muchos, (aunque no de todos), de los problemas que han venido afectando negativamente a nuestra industria de construcción y reparación naval.

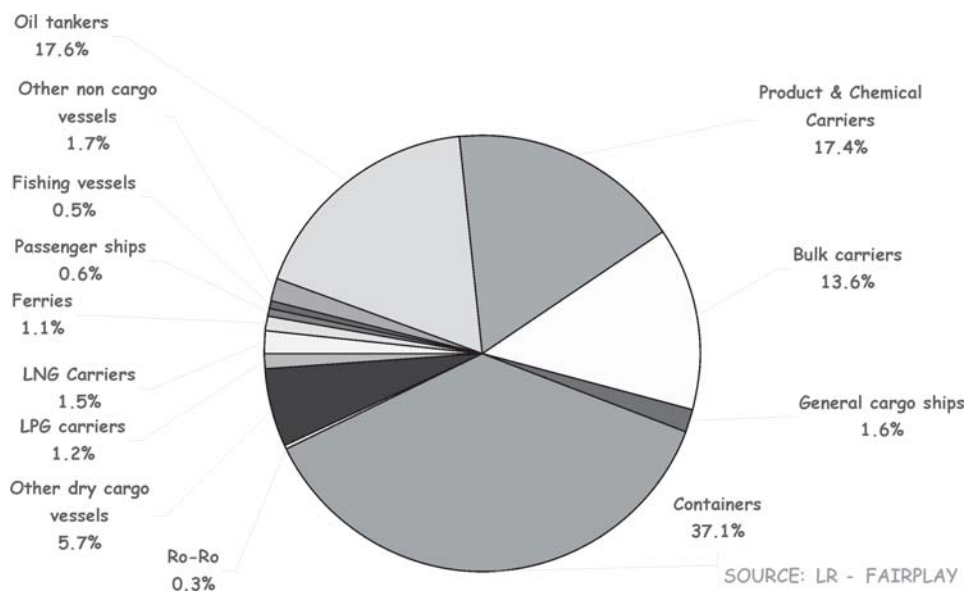
Haría falta mucho más tiempo del que disponemos hoy para explicar esa lamentable historia, y más en un lugar como Ferrol, tan afectado por ella. Baste decir

New orders by countries and shiptype. January-September 2003 (cgt).



SOURCE: LR - FAIRPLAY

World new orders. January-September 2003 (24,522,216 cgt; 100.0%).



SOURCE: LR - FAIRPLAY

que seguramente aquel cúmulo de errores no se debería repetir, y que se habrá, esperamos, aprendido para resolver mejor una situación que hoy día no es mejor, en el ámbito europeo, que la que entonces se sufrió.

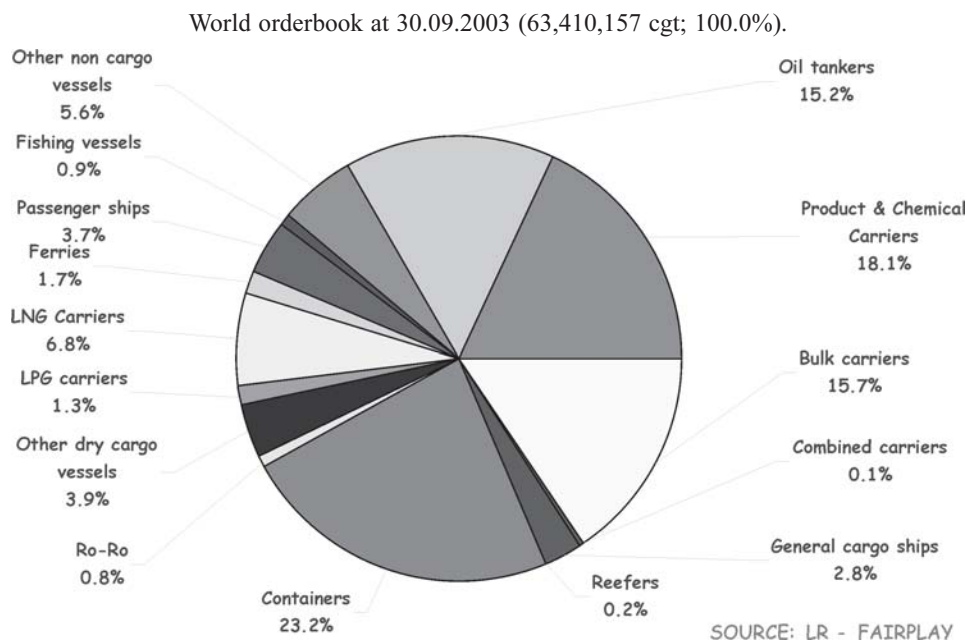
¿Qué han hecho tanto los unos como los otros para mejorar la situación general de esta industria? ¿Por qué, en el ecuador del primer lustro del siglo XXI la posición de la industria europea es cada vez más débil, y se empieza a acercar peligrosamente a la marginalidad?

Entre 1989 y 1994 se discutió en la OCDE un Acuerdo sobre Condiciones Normales de Competencia en el negocio de la construcción naval, que una vez conseguido, fue ratificado por la UE, Japón, Corea y Noruega, pero que el otro país participante en las negociaciones, (y que las había desencadenado), EEUU, nunca ratificó. En el fondo el Acuerdo era una suma de apartados inaplicables con un instrumento teóricamente coercitivo contra precios desleales, de difícilísima aplicación y con una cobertura sobre las operaciones denunciables absolutamente mínima. Al no haber unanimidad en la ratificación, el Acuerdo nunca entró en vigor.

Después, la UE intentó llegar a un compromiso con Corea, negociaciones que llevaron varios años, en las que las respectivas industrias fueron escuchadas, y que también naufragaron. Finalmente CESA, (Comité of the European Shipbuilders Associations, del que a la sazón este conferenciante era Secretario General) instó a la Comisión Europea a denunciar a la industria coreana ante la Organización Mundial del Comercio, cosa que la Comisión, una vez obtenida la preceptiva autorización del Consejo de Ministros, hizo.

El proceso se extremadamente lento, y puede que la primera parte que podría en su caso dictaminar sobre una posible autorización a la parte «ofendida», es decir la UE, para tomar contramedidas esté lista en el próximo otoño, pero en ningún caso servirá para solucionar los problemas de la industria naval europea. Esta, en un esfuerzo loable en el ámbito político, pero seguramente estéril, ha producido un documento en colaboración con la Comisión Europea llamado «LeaderSHIP 2015» de carácter fundamentalmente voluntarista, que pregona la alta calidad de los astilleros europeos, y se pide, como ha sido viniendo habitual, un «level playing field» para poder competir. Hay que reconocer que, sin embargo, el documento ha servido, no está claro todavía, para aglutinar voluntades dentro de la industria dispersa por Europa, que además muchas veces tiene intereses encontrados.

Por otro lado, desde hace aproximadamente un año se ha iniciado de nuevo en la OCDE otra negociación mediante un «Grupo Especial de Negociación» que ha sustituido al tradicional Grupo de Trabajo nº 6 para intentar conseguir un nuevo Acuerdo sobre Construcción Naval. EEUU no ha querido participar, pero sí China, evidentemente forzada por su irrupción como nueva potencia mundial de construcción naval. Tanto Corea como China, apoyando lo que dicen sus industrias, han explicitado clara-



mente su falta de disposición para finalizar tal Acuerdo, porque lo juzgan innecesario. Los japoneses, como siempre ha sido habitual, no se definen dejando que se desgasten otros, mientras los europeos, porque no les queda otro remedio, lo apoyan. Parece difícil que alguien pueda abrigar alguna esperanza depositada en estas negociaciones.

En el fondo de la cuestión el problema es otro, y no puede arreglarse sólo por la vía política, pero no sin ella. Por razones que ya se han esbozado, los astilleros europeos parecen haber emprendido en su conjunto, un camino equivocado, empujados también por su poco margen de maniobra. Se han autoconvencido de que el mayor problema era el exceso de capacidad mundial de construcción, y como los hechos demuestran de manera palmaria, esto sólo es así en Europa, y especialmente para los segmentos de mercado que ellos han defendido como suyos, pero que son más bien los que los competidores les han ido dejando. Así, su cuota de mercado se ha reducido a un volumen muy por debajo de su capacidad de construcción, dándose consecuentemente el caso de que mientras la mayoría de los astilleros europeos no tienen contratos que llevarse la boca, en Corea y Japón se dan fechas de entrega para muy avanzado el año 2007.

Algunos astilleros europeos sí están adecuadamente preparados para, (por el momento), mantener un segmento minoritario de tipos de buques que ahora dominan, pero son pocos astilleros y además han sido perseverantes en mantener la lucha para tener un producto «suyo», cosa que otros, entre los que los españoles, en su mayoría se encuentran, no han hecho, bien porque no han sido capaces, o porque han equivocado su estrategia o porque no han tenido ninguna.

La filosofía oficialmente mantenida de que la industria europea debería dedicarse a construir aquellos buques catalogados como «sophisticados» o de «alto contenido tecnológico», que en el fondo eran los que les habían dejado y que además sólo cubrían la capacidad de construcción de una minoría de astilleros, ha probado su inutilidad, especialmente para aquellos astilleros que, no construyendo esos tipos de buque, acompañaron con entusiasmo, en la defensa de esa filosofía, a los que ya tenían ese mercado.

El quid de la cuestión no es tanto la tecnología del producto como la tecnología de los procesos y el acierto del propio proyecto.

Hemos visto que buques demanda el mercado; elegir segmentos de mercado pequeños no es la solución y menos abrir segmentos no explorados pensando que esta única opción resolverá nuestro futuro. En este último caso se requiere una solvencia técnica que puede que en principio se tenga, pero no en cambio la capacidad de inversión, incluyendo I+D, y la capacidad de espera de resultados que se necesita. Esto suele ser en general posible dentro del ámbito de una gran producción de elementos más o menos convencionales, acometidos con afán de superación, con imaginación, y con medios y resultados que permitan la confianza de adentrarse en nuevos terrenos y en segmentos de mercado que habría que quitar a otros.

La dedicación a la mejora y a la inventiva de las tecnologías en la definición de los proyectos, y en los procesos de la producción tiene la ventaja de que hasta cierto punto puede llegar a haber una propiedad intelectual e industrial que se puede defender y por lo tanto puede ser objeto de blindaje, aunque sea poco; cosa que en el caso de la tecnología del producto y tratándose de construcción naval, es como se sabe, prácticamente imposible.

#### EL PRESENTE

La realidad es que la industria de la construcción naval en Europa, y significativamente en España, ha perdido «el paso», por decirlo militarmente, y tiene difícil recuperarlo. Sus principales debilidades abarcan terrenos diversos, y su cura ha de ser por tanto multidisciplinar:



- La capacidad comercial de sus empresas es bastante reducida, tanto en el ámbito de las grandes empresas, especialmente si se compara su actividad comercial con la de sus competidores, a los que dice querer combatir, como en el de las medianas y pequeñas, que no parecen mostrarse capaces de ponerse de acuerdo para coordinar una acción conjunta, que incluso debería llegar a ciertas fases de proyecto, ingeniería y producción.
- Se ha descuidado la tecnología de la producción frente a la del producto, con la consiguiente pérdida de mercado, entorpeciendo a la vez el necesario avance de la serialización y la modularización provocando el incremento de los costes unitarios, tanto de los materiales y equipos como del coste laboral. Esto ha tenido como secuela inmediata la pérdida de competitividad de la industria auxiliar. No se debe externalizar la ineficacia.
- No se ha librado la batalla de la competitividad, replegándose a «nichos» de mercado cada vez más reducidos y con la errónea creencia de que tales «nichos» podían ser inexpugnables.  
Aún reconociendo que esto es sin duda una debilidad, es también cierto que ha habido algunos astilleros en Europa que han sabido perseverar y conservar esos «nichos», y por lo tanto son conocidos, respetados y apreciados por los armadores que contratan ese tipo de buques, (por cierto no muy numerosos), mientras otros han ido cambiando de producto sin haber conseguido una mínima estabilidad o un efecto de escala en ninguno, poniendo muy difícil su propio progreso, pues sólo se puede mejorar lo que se conoce, y especialmente lo que se conoce a fondo.
- Haber descansado, en la mayoría de los casos, en las ayudas directas como elemento fundamental de competitividad, sin desarrollar como hubiera sido deseable actividades de investigación, desarrollo e innovación tecnológica; reconociendo en su descargo parcial la falta de atención recibida (real, no burocrática) por parte de las Administraciones nacional y comunitaria
- Especialmente en España, la carencia de sistemas fáciles, viables y accesibles de financiación y garantías en un marco legislativo que les de seguridad jurídica. Es necesario decir que tras una legislación adecuada producida en 1994 y que pervivió con las lógicas enmiendas hasta el final del año 2000, el sector no haya arrastrado sino un vacío legislativo que se ha extendido incluso a la incapacidad para transponer el nuevo «Understanding» sobre la financiación de buques de la OCDE al que se llegó hace ya dos

años en esta Organización, cosa que en cambio hicieron rápidamente nuestros competidores de la UE, y de fuera.

Igualmente, los existentes instrumentos de política fiscal que están legislados para el sector naviero, y que como sucede en otros países desarrollados han probado su efectividad para la industria de la construcción naval, encuentran para su utilización infinidad de escollos, convirtiendo su aplicación en extraordinariamente dificultosa y prolongada, resultando a menudo disuasoria para los armadores que tengan intención de contratar en España.

- La enorme dispersión de competencias entre Ministerios diversos que tienen administrativamente que ver con el sector naval, y que además están interrelacionadas, dificulta encontrar y aplicar una solución a estos problemas.

## EL FUTURO

Hagamos, antes de mirar al porvenir, algunas reflexiones que nos ayuden.

Las predicciones de los «gurús» duchos en la interpretación de la posible evolución económica mundial trasladada al campo del tráfico marítimo nos dicen que una vez pasado el «boom» actual, el nivel de requerimientos de flota nueva será más o menos estable en una banda de 20 a 24 millones de CGT por año, y tal producción se repartirá por unos segmentos no demasiado diferentes de los actuales, si bien la creciente deslocalización industrial en el ámbito global, comportará un mayor tráfico de contenedores debido al aumento del trasiego de componentes industriales de un lugar a otro, y la sostenibilidad del crecimiento de China será el protagonista en la determinación de los grandes parámetros del tráfico marítimo.

Muchas de las empresas de construcción naval europeas, y no sólo europeas, son duales; es decir, se dedican al mercado civil y militar, y las empresas que no lo hacen, tienden a hacerlo. Ambos mercados son completamente diferentes, pero son en cambio complementarios, y representan una gran ayuda en las dos direcciones. El mercado militar depende de los Presupuestos Nacionales, con partidas de defensa que tendrán mayor aleatoriedad, si cabe, que la que existe en el mercado civil, aunque como compensación, los programas de construcción son mucho más largos, y no están sometidos a la asfixiante competitividad que se da en el mercado civil. Sin embargo sabemos que las evoluciones de carácter político son más difíciles de predecir que aquellas que dependen del crecimiento económico. Como todo el mundo conoce, y consecuentemente no vamos a desarrollarlo en este momento, si la construcción naval mi-

litar hubiera estado tan sometida a escrutinio y limitaciones en la Unión Europea como lo está la construcción naval civil, nadie pensaría que una es negocio y la otra no. Si una puede ayudar a la otra desde un cierto punto de vista tecnológico, la otra puede ayudar a la una en los aspectos productivos, comerciales y de reducción de costes. Esto ha sido muy bien entendido en los EEUU, que por sazones de estrategia nacional han decidido mantener su capacidad conjunta de construcción naval.

Acometer la salida de una situación como la que vive el sector naval europeo nos debería llevar seguramente hacia una reestructuración total de la capacidad conjunta de construcción naval, especialmente en el área de los grandes astilleros, que son los más tocados, incluyendo una razonable reducción de capacidad cuya necesidad es tan incuestionable, que si no se hace es más que probable que la gran mayoría muera descontroladamente.

Sería deseable que un proceso de este tipo se pudiera llevar a cabo con una voluntad política conjunta que permitiera la instrumentación de ayudas adecuadamente diseñadas para el fin que se pretende, incluyendo ayudas de carácter fiscal a la concentración, a la inversión en nuevos buques, al desarrollo del transporte marítimo intereuropeo para proteger el medio ambiente, y ayudas sociales para los ajustes de carácter laboral.

Sería igualmente deseable la concentración de centros de investigación, desarrollo e innovación tecnológica que pudieran servir a todos en equidad, y que todo esto esté impulsado por planes de viabilidad realistas y no voluntaristas, expuestos, razonados y discutidos por todos los actores: los astilleros, los suministradores de bienes y servicios, los financiadores, etc. Seguramente con una voluntad política parecida a la que fraguó la existencia de AIRBUS y EADS, y la asunción de la necesidad estratégica de la industria naval, se podría encontrar el principio de un camino.

Sin embargo habrá que reconocer que en este momento los astilleros españoles no están en una situación que les permita ser «primeros espadas» en posibles negociaciones de este tipo, por eso las acciones a tomar en España son más urgentes.

A la vista de todas estas circunstancias, a éste conferenciante sólo se le ocurren tres posibles caminos, que en cualquier caso (salvo en el primero) estarán marcados por la voluntad de progresar que siempre ha tenido nuestra industria y nuestros profesionales, y por la voluntad política de mantener un sector que los más importantes países marítimos han considerado siempre estratégico:

- Proceder al desmantelamiento ordenado de esta industria.
- Realizar una «revolución» en la manera de concebir y estructurar el sector de forma que el conjunto de proyectos, obras y servicios que den sentido a

una nueva manera de estar en el mercado, provenga de costes que se lo permitan, lo cuál requiere una reestructuración verdadera, tanto interna como externa.

- Poner en marcha una protección «a la americana» en la UE, interna y externa, obligando que los tráficos europeos y otros de interés estratégico se realicen con buques europeos contruidos en Europa.

El segundo camino es muy difícil, política e industrialmente complicado, requiere una reestructuración completa, y la voluntad decisiva de considerar la necesidad estratégica de poseer ésta industria.

El tercero va contra la filosofía liberal imperante y escandalizaría a muchos, aunque nuestros competidores lo practiquen en parte o en todo. Tendría que recorrerse en el ámbito de la UE, para un país miembro aislado es irrealizable. Requeriría también una reestructuración. Sería más difícil que el segundo y políticamente anatematizado.

Como se dice en ambientes castizos: «esto es lo que hay». Lo que sí está claro, es que si no se hace algo y pronto, la construcción naval mundial se concentrará en pocos años en las riberas del mar de la China, del mar Amarillo y del mar del Japón.

Viernes 30, Enero 2003. Diario de Ferrol.

El profesor José Esteban Pérez García impartió la octava conferencia de la Cátedra Jorge Juan

## “El futuro de la construcción naval es una cuestión de voluntad política”

El ingeniero naval y docente de la Universidad Politécnica de Madrid destacó el peso del astillero militar en el ámbito europeo y el renombre alcanzado por Izar Fene gracias a la ingeniería off shore

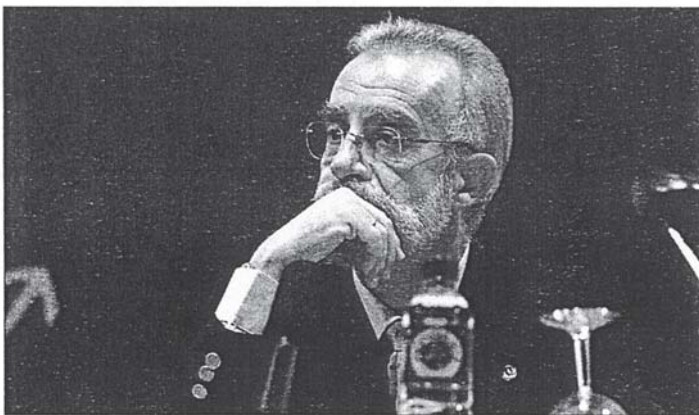
**Redacción / Ferrol**

La revalorización del euro y la incursión de Corea en el sector de la construcción naval fueron apuntados ayer como los dos elementos clave para explicar la situación por la que atraviesan actualmente los astilleros europeos. El ingeniero naval y profesor en la Universidad Politécnica de Madrid, José Esteban Pérez García, impartió ayer una conferencia incluida dentro de la Cátedra Jorge Juan que tenía por objeto el análisis del pasado, presente y futuro de un tema en el que el ponente es un experto. Pérez García lo tiene claro: “El futuro de la construcción naval pasa por la voluntad política de querer salvar este sector”. Sin embargo, aseguró no tener la solución para ello, pero busca en el pasado las claves de las causas.

**El docente aseguró que la calidad de producción coreana es similar a la de las factorías europeas**

Una de ellas, la situación económica mundial. “Los astilleros cobramos en dólares y pagamos en euros. Hasta hace un año teníamos un euro lo suficientemente débil para poder exportar bien, pero ahora por un euro, nos dan 1,27 dólares”.

Por otra parte, “la entrada a caballo de Corea como pri-



El experto ofreció una concurrencia en el aula magna del centro Herreras de la Armada / G. Tzian

mera potencia de la construcción naval” ha hecho disminuir la cuota de mercado europeo. A juicio del experto la diferencia de calidad de la producción del país asiático no es mucha, pero “Corea produce casi en serie y eso es una ventaja”.

Las “armas” que pueden esgrimir los astilleros europeos son pocas, quitando la denuncia a la Organización Mundial del Comercio por competencia desleal. Pero los astilleros de la comarca tienen también sus puntos fuertes: mientras Izar Ferrol tiene un peso muy importante dentro de Europa, Fene, a pesar de la carga de trabajo, posee un producto muy conocido y valorado: la ingeniería off shore.

### El problema, a la Mancomunidad

El alcalde de Narón, Xoán Gato, se reunió recientemente con el de Ferrol, Juan Juncal, para transmitirle su preocupación por la situación de los astilleros, tema que se tratará el lunes en la Mancomunidad. El mandatario municipal aseguró que “Bazán turbinas y Bazán reparaciones no dependen de soluciones políticas, los primeros tienen trabajo propio pero en reparaciones lo tienen bastante difícil, cuando esta parte de la empresa podría ser la joya de la corona”. La situación afecta actualmente a 1.400 personas de reparaciones pertenecientes a auxiliares y 300 de Izar, por lo que el alcalde narónés criticó “la actitud de Izar, de la SEPI y a lo mejor de los sindicatos por coger a los trabajadores más débiles, a los que están en el paro”. Gato aseguró que “no hay ninguna sensibilidad ni por parte de la Cámara de Comercio ni de las empresas ni de nadie” e insistió en que apoyaba el convenio, pero “me molesta que al sector de reparaciones no se le deje trabajar con normalidad para hacer presión por una negociación en la que ellos no tienen ni arte ni parte y no son los que van a salir regulados con todo el sueldo, son los de segunda categoría”.

Viernes 30, Enero 2003. La Voz de Galicia.

## Una nueva mirada hacia el futuro

*Pérez García habló en la Cátedra Jorge Juan, y Xavier Trias en el ciclo de Medulio*

**Profesor de la Universidad Politécnica** ■ La Cátedra Jorge Juan contó ayer con la presencia de José Esteban Pérez García, profesor de la Universidad Politécnica de Madrid, que analizó la situación de la construcción naval, tanto española como europea, en el marco de la crisis que está viviendo el sector. Pérez García, que desempeñó tareas de dirección en empresas y

corporaciones industriales como Astano, Astilleros Españoles y Uninave, es, por cierto, miembro del patronato de la Fundación Jorge Juan.

**Medulio** ■ La sociedad Medulio, que preside Laura Tato, también prosigue con su ciclo de conferencias. Ayer, por iniciativa suya, Xavier Trias habló en el Centro Cultural Torrente Ballester.



José Esteban Pérez analizó la situación del sector naval



Xavier Trias habló en el Centro Torrente Ballester