

SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS ASTILLEROS EL RETO DE LA FINANCIACIÓN

ALMUDENA LÓPEZ DEL POZO

Consejera Delegada

NURIA FARIÑA DE PARADA

Dirección de Asesoría Jurídica

PYMAR

La construcción naval española goza no sólo de un gran prestigio internacional, sino que se ha erigido en referente mundial, no solo en términos de calidad sino en términos de excelencia tecnológica y con un importante componente de innovación. A la luz de lo anterior, no puede sorprender que una de las características del sector de la construcción naval es

el alto nivel de internacionalización del mismo, dado que está dedicado en casi su práctica totalidad a la exportación.

Prueba de lo anterior es el hecho del reciente y exitoso acceso de los astilleros españoles a un nicho de mercado generalmente reservado a los astilleros holandeses y noruegos, el mercado *offshore*. Dicho sucintamente, los elevados estándares de construcción en buques tecnológicamente muy sofisticados, como son los de apoyo a plataformas petrolíferas o construyen y conectan pozos de producción submarinos.

Pero más allá del importante reconocimiento a nivel mundial de nuestros astilleros, es indudable el peso relativo que dicho sector goza no solo en nuestro tejido industrial sino en la economía española. Según datos del informe de INNOVAMAR «El Sector de la Construcción Naval Español: Escenarios» (1), realizado a petición del Foro Marítimo Vasco y PYMAR arroja un saldo de 13.581 millones de euros, que representa el 0,40% del Valor Agregado Bruto de la economía española.

Dichas cifras tienen en cuenta el hecho de que el sector de la construcción naval es un sector de industria de síntesis; esto es, los astilleros contratan bienes y subcon-

tratan la gran mayoría de servicios a la industria auxiliar del sector, así como el impacto que dicha actividad tiene en sus clientes, llamado el efecto indirecto. Por lo que a la hora de cuantificar su importancia en la economía española hay considerar siempre que el mismo expande su influencia a lo largo de todos los sectores que componen la economía, en un el efecto arrastre del sector. Los citados efectos hacen que los 3.199 millones de euros que produce el sector de manera directa se conviertan en los 13.581 millones de euros mencionados en el párrafo anterior, así como los 844 millones de euros del VAB directamente generados por la construcción naval, con un impacto total en la economía de 3.930 millones, según los datos recogidos en el mencionado informe de INNOVAMAR.

De otro lado, en términos de empleo el sector de la construcción naval cuenta con 39.000 puestos de trabajo directos, cifra que alcanza los 98.774 si se le añaden los derivados del efecto indirecto, así como los producidos por el efecto inducido (2). Dicha cifra representa el 0,49% del total de población ocupada a nivel nacional.

Una vez constatada la gran relevancia de este sector, es necesario afrontar los embates a los que el

mismo ha de hacer frente en la actualidad, para lo que se hace preciso examinar brevemente las repercusiones sobre el sector del procedimiento de investigación aperturado a finales de junio de 2011 por la Comisión Europea sobre el sistema de arrendamiento financiero conocido como *tax lease*, a instancias de la denuncia suscrita por varios países, tales como, Noruega, Holanda, Finlandia, Dinamarca, Italia y Portugal. Si bien dicho análisis, no estaría completo sin exponer las necesidades de financiación y garantías del sector de la construcción naval, examinando dichas cuestiones en más detalle y profundidad única y exclusivamente en relación con nuevas construcciones.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA CONSTRUCCIÓN NAVAL A NIVEL MUNDIAL ↓

La cartera de pedidos a nivel internacional se ha visto reducida drásticamente en pocos años debido a una caída en las contrataciones y a un aumento masivo de las entregas, sobre todo teniendo en cuenta que tan sólo hace cuatro años, en septiembre de 2008, cuando Lehman Brothers se declaraba en quiebra, la cartera de pedidos mundial alcanzaba su máximo histórico: había contratados un total de 11.305 buques, distribuidos entre 955 astilleros, 354 más que a comienzos del año 2000 (3).

Como hemos apuntado, en tan sólo cuatro años, la industria de la construcción naval presenta un panorama radicalmente distinto. La cartera de pedidos total de buques se ha visto reducida a menos de la mitad que en 2008; a comienzos de septiembre incluía tan solo 4.795 buques.

Asimismo, en el número de astilleros se ha producido una drástica caída de los activos, que se han reducido a 538; es decir, han desaparecido más del 40% de las factorías en los últimos cuatro años. Pero a mayor abundamiento, no sólo hay menos astilleros activos, sino que el número medio de buques en construcción por astillero ha caído de 12 unidades a solamente 9.

En suma, el futuro es inquietante, y así lo ilustran los datos que presenta Clarkson Research Services. Hay 240 astilleros con buques en construcción a comienzos de año que no tienen ninguna entrega prevista más allá de diciembre de 2012. No es extraño a este sector presenciar tanto la aparición de nuevos astilleros como su desaparición, lo que es especialmente cierto en China, aunque no con las oscilaciones de la última década.

Actualmente, la industria de la construcción naval se está adaptando a una disminución de la demanda, como consecuencia tanto de una caída de los fletes con unos niveles mínimos como de una sobrecapacidad de flota en algunos segmentos. Como resultado de lo anterior, los astilleros a nivel mundial se enfrentan a una escasez de nuevos negocios en los sectores marítimos convencionales. Ante este panorama, los más avezados han optado por la diversificación y explora-

ción de nuevas áreas de negocio, tales como el sector de la energía *offshore* y la energía renovable, que requiere de buques de un mayor valor añadido, que precisan de fuertes inversiones en nichos de mercado no completamente asentados, debido a su carácter innovador, y que presentan mayores incertidumbres, desde el punto de vista de los financiadores, imprescindibles para su implementación.

Ante esa difícil situación internacional se ha de añadir, en el caso español, los efectos devastadores que ha producido la apertura del procedimiento de investigación por parte de la Comisión Europea, que analizaremos a continuación.

CONSECUENCIAS DEL PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA SOBRE EL SISTEMA DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO ESPAÑOL CONOCIDO COMO *TAX LEASE* ↓

Desde el mes de junio de 2011 está abierto el procedimiento de investigación por parte de la Comisión Europea al sistema español de arrendamiento financiero Español. Es una consecuencia de las denuncias presentadas ante la misma por nuestros principales competidores, en particular Holanda, Noruega, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Italia y Portugal.

Mientras que Europa ha aumentado su cartera de pedidos, siendo muy elocuentes las cifras de Holanda y Noruega, países denunciantes, que han visto incrementados sus contrataciones, los astilleros españoles se han visto privados de la oportunidad de competir en igualdad de condiciones, traduciéndose en la insignificante contratación de los mismos.

A efectos ilustrativos mencionamos el caso de Noruega. A pesar de una clara disminución de la contratación mundial, desde enero hasta agosto de 2012 ha contratado 38 nuevas construcciones por valor de 2.900 millones de dólares. Mientras que, en el correspondiente periodo de 2011, únicamente había contratado 17 buques por importe de 800 millones de dólares, lo cual representa un incremento de la facturación acumulada durante 2012 de más del 260%. Y todo ello, a pesar de la disminución de la contratación a nivel mundial y europeo.

Igualmente significativo es el balance que presenta Holanda que, hasta junio de 2011, sólo había contratado cuatro buques, coincidiendo con la apertura del procedimiento a España, momento en el que nuestros astilleros se han visto involuntariamente apartados del mercado. Esa contratación se vio incrementada en el segundo semestre de 2011 por el cierre de 25 nuevas construcciones, con un incremento del 88% en la facturación anual, que ascendió a 1.600 millones de dólares.

Dichas cifras son aún más llamativas, si cabe, dado que, de un lado, asistimos a un incremento medio de un 60% del precio de los buques contratados, y, de otro, que la contratación se corresponde en su gran

mayoría con buques altamente especializados de apoyo a plataformas y pozos petrolíferos *offshore*, responsables a su vez del citado incremento de precio. Precisamente, España había conseguido introducirse en este segmento con reconocido prestigio internacional, siendo el resto de buques contratados por noruegos y holandeses, similares a los que se construyen en España.

En España durante el año 2011, tan sólo se han contratado 21.800 toneladas brutas, frente a las habituales 300.000 toneladas brutas logradas en años de actividad normal, lo que, en términos de facturación, implica unas pérdidas de aproximadamente unos 2.000 millones de euros.

Claramente se puede concluir a raíz de lo expuesto que, los astilleros españoles están perdiendo cuota en el nicho de mercado de buques de gran valor añadido altamente especializados de apoyo a plataformas y pozos petrolíferos *offshore* en el que no solo goza de prestigio sino de un alto grado de fidelidad por parte de los armadores.

A lo largo de 2012, los astilleros europeos han contratado 75 buques, de los que el 69% corresponde a buques de servicio a plataformas y pozos petrolíferos *offshore*. En ese mismo periodo, España sólo ha contratado 6 buques, por no mencionar el número de astilleros que han cerrado o se encuentran en situación concursal.

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN Y GARANTÍAS DE LA CONSTRUCCIÓN NAVAL §

En el sector de la construcción naval, las necesidades de financiación habrán de ser analizadas de manera distinta según de trate de buques de nueva construcción, de segunda mano, reparación, transformaciones o de una refinanciación del armador, ya sea para una reestructuración de deuda concreta o de refinanciación global. Pero lo que es cierto de manera generalizada es que es un sector intensivo en capital, que precisa de unas fuertes inversiones a largo plazo en el caso de la financiación al armador y al astillero en corto y medio plazo, entendiendo como corto un plazo no inferior a 18 meses.

El buque, en su calidad de activo destinado al desarrollo principal de actividad de una empresa naviera, presenta unas características que han de ser tenidas en cuenta a la hora de establecer una adecuada financiación. En particular, el buque se caracteriza por ser un activo de larga vida útil, lo que se traduce, a su vez, en una depreciación del mismo, y ello sin tener en cuenta otros factores como mala conservación, empleo o necesidad de adaptación a nuevas normativas de aplicación imperativa, factores todos ellos que condicionan el precio no solo a las oscilaciones de un mercado con un fuerte componente cíclico. Lo anterior apunta a que una adecuada financiación a largo plazo, en todo caso precisa tener en cuenta el modelo

de negocio, basado en el *spot* o mediante explotación por tiempo fletes, a la hora de poder acceder a una estructura financiera adecuada. Los tipos de financiación principio se describen a continuación:

Financiación de activos. En teoría se hace referencia a financiaciones que sólo toman en consideración el activo financiado, tanto para la valoración del riesgo como en términos de garantía, si bien en la práctica, y como no puede ser de otra manera, es raro que no se tome en cuenta el riesgo corporativo por los financiadores.

Financiación corporativa. Las entidades financiadoras toman en especial consideración la capacidad de endeudamiento de una compañía para hacer frente al calendario de repago de la deuda solicitado, así como el flujo de caja que se espera obtener del negocio. Uno de los datos a tener en cuenta será el de las necesidades de capital circulante. Si bien es cierto que el sector de la construcción naval pocas veces puede desligarse de la financiación de activos, lo cual es sobre todo cierto para el caso de financiación al astillero. En este caso, las entidades financiadoras no analizan solamente los balances y cuentas de resultados, sobre todo teniendo en cuenta que nos encontramos principalmente ante pequeñas y medianas empresas, sino que se valoran y precisan toda una serie de garantías, desde la hipoteca sobre el buque en construcción a la cesión de derechos de las garantías que en su caso tenga otorgado el armador en cumplimiento de sus obligaciones de pago.

Financiación de proyectos, que, a grandes rasgos puede quedar limitada a la empresa y sus accionistas y que, excepcionalmente, se trata de una estructura financiera sin recurso alguno. Esto es, se trata de la financiación de un proyecto de inversión con un capital separado e independiente de otras actividades empresariales, donde el análisis recae en la principal fuente de ingresos del proyecto financiado. En el sector que nos ocupa, dicha financiación suele otorgarse para operaciones de armadores solventes con contratos de arrendamiento a casco desnudo y a largo plazo, capaces de hacer frente al pago de la deuda, así como a su vencimiento, del principal.

Hemos enumerado brevemente las características principales que se tienen en cuenta para acceder a cada tipo de financiación. Todo ello sin perjuicio de los riesgos que se han de analizar y tener en cuenta para poder implementar adecuadamente una financiación en el sector de la construcción naval: esto es, los riesgos crediticios, de negocio, de mercado y operacional.

Los bancos analizan los riesgos caso por caso tras un riguroso análisis corporativo, que comprende tanto la solvencia, capital, capacidad de acceso a la financiación y liquidez, entre otros: un análisis de los activos del armador, tales como flota, su composición, edad media, mantenimiento de la misma, evolución del mercado, y valores residuales; un estudio de su flujo de caja, tales como contratos y acuerdos, clientes, característi-

cas del mercado concreto, charter o spot, y finalmente, otro estudio de la evolución de mercado, para prever los posibles impactos cíclicos.

Dicho lo cual, las entidades financieras siempre ofrecen una concreta financiación para proteger la deuda en los peores escenarios posibles, lo que por supuesto choca con los intereses del armador, al tener un impacto no solo en el coste del mismo sino en las garantías a otorgar por el mismo. Estas garantías impondrán una restricción de libre disposición o explotación de sus recursos cuando no hasta cierto control por las entidades financiadoras.

Se puede afirmar que atrás quedaron los tiempos en los que la hipoteca naval era garantía suficiente para la financiación requerida. El crecimiento de la industria marítima y la consiguiente innovación experimentada en la construcción naval ha sido seguida por el mismo grado de innovación financiera para atender a las crecientes necesidades a las que el sector se ha enfrentado. Todo ello originó la instauración, a lo largo de la década de los 80 y 90 del siglo pasado, de una gran efervescencia de sistemas de financiación estructurada, tanto en Europa como en el resto del mundo: German KG, Norway KS, UK Lease, Tax Lease francés, Tax Lease español, etc., que combinan capital, deuda y un componente fiscal, junto con la utilización de sistemas de leasing.

GARANTÍAS Y FINANCIACIÓN PARA PROYECTOS DE NUEVA CONSTRUCCIÓN ¶

Si bien lo dicho anteriormente es cierto, un análisis desde el punto de vista del armador en relación con una nueva construcción, no puede contraponerse completamente a las necesidades de financiación de un astillero. En particular, se analizarán más detalladamente a continuación los requerimientos de garantías y financiación de proyectos de nueva construcción ante la difícil coyuntura económica, tanto nacional como internacional.

Es incuestionable que la negociación del contrato de construcción se presenta como pieza fundamental, dado que en el mismo se recoge la expresa regulación de las obligaciones y derechos de las partes, pero también los concretos aspectos técnicos y económicos de la operación. De todos es sabido que el contrato de construcción recoge la especificación técnica, que determina por tanto no sólo el tipo de buque objeto del contrato sino también el precio y forma de pago del mismo, así como las garantías requeridas, tanto por el astillero como por el armador durante el periodo construcción. Más importante aún es que quedarán patentes las necesidades de financiación de cada parte y el reparto de las garantías a otorgar o que está facultada a otorgar cada una de las partes.

En suma, es fundamental analizar los riesgos técnicos, legales y financieros a la luz de un conocimiento exhaustivo de la construcción naval. La negociación del

contrato de construcción resulta crucial, dado que el proyecto así acordado determinará en gran medida las necesidades financieras y bancarias del proyecto en cuestión. A lo anterior, habrá que sumar el importante componente internacional que presentan estos contratos, dado que, en el caso español, una gran mayoría del mercado de nuevas construcciones está dirigido a la exportación.

En relación con el pago, se puede afirmar que, de forma general, la gran mayoría de los contratos de construcción presentan un esquema de cinco hitos de abono del 20% del precio del buque, correspondiendo el primero a la entrada en vigor, segundo del corte de acero, puesta de quilla, botadura/flotadura y entrega.

Teniendo en cuenta que las nuevas construcciones suelen ser proyectos de larga duración con una fuerte inversión financiera, superando en el caso de buques medianos los dieciocho meses, la situación ideal es que ambas partes involucradas tengan que hacer frente a los menores costes financieros. Dependiendo en gran medida de las necesidades de fondos de un astillero así como de los plazos acordados con suministradores y proveedores, es indudable que el astillero estará normalmente interesado en negociar más plazos de pago, dado que cuantos más plazos intermedios de pago haya menor será el esfuerzo financiero al que habrá de hacer frente, aunque mayor será la reticencia del armador a suscribir dicho esquema de pago, porque supone una pérdida de rendimiento financiero del dinero así anticipado. Dichos plazos de pago intermedios generalmente se harán coincidir con hitos constructivos fácilmente verificables por las sociedades de clasificación, aunque a veces con cierta reticencia, tales como recepción de motores, arranque de motor principal, pruebas de mar, etcétera.

No obstante lo anterior, el proceso dependerá en cada momento tanto de las necesidades y disponibilidades financieras de cada parte, como de las posibilidades de acceso a la financiación, lo mismo en términos de oportunidad que del coste de la misma.

Está claro, por otro lado, que en el contrato de construcción no solo se han de regular las obligaciones de pago del precio sino también el equilibrado reparto de garantías a otorgar durante el periodo de construcción, con independencia de la garantía de calidad que se extenderá más allá del mismo, dado que entrará en vigor a la entrega del buque. Lo cierto es que las garantías disponibles para cada una de las partes condicionarán en gran medida y, en algunos casos, determinarán la capacidad de financiación de un proyecto. En el contrato de construcción se han de tener en cuenta una combinación entre financiación y garantías, que hade estar en línea con las estrategias de negocio, tanto de astillero como de armador.

Evidentemente, las garantías responden a la existencia de una serie de riesgos durante la construcción. En un proyecto de nueva construcción esas garantías existen a favor del armador y del astillero.

Las garantías generalmente otorgadas por el armador a favor del astillero son corporativas y cartas de crédito, mientras que el abanico de garantías que pueden ser otorgadas por un astillero a favor del armador es bastante más amplio: garantías de devolución, de terminación, de cumplimiento y de calidad e hipoteca sobre el buque en construcción y cesión de los derechos de cobro derivados de las pólizas de seguro sobre el buque en construcción. Entre éstas cabe hacer una serie de combinaciones, dado que en determinados casos sólo son de otorgamiento alternativo en función de las necesidades de un proyecto concreto.

Se puede ciertamente afirmar que las garantías que generalmente pueden ser exigidas a los armadores tienen un objeto muy concreto: garantizar el pago de los plazos de pago por cada uno de los hitos constructivos acordados en el contrato. Evidentemente cuanto más grande sea el importe del plazo de entrega mayor será la exigencia del otorgamiento de la misma, porque dicho esquema de pago conlleva un mayor esfuerzo financiero por parte del astillero, que podrá financiarse contra la cesión o pignoración de los derechos de cobro que se deriven de los mismos. A esos efectos, la exigencia de garantía corporativa que puede ir desde una carta de compromiso hasta un aval bancario, se hará más estricta; de igual manera, sólo se aceptarán cartas de crédito a primera demanda de bancos de primera línea.

Asimismo, cuanto más lejana en el tiempo esté la obligación de pago del armador mayores serán las exigencias de garantías requeridas por el astillero para asegurar y financiar la inversión por él efectuada en la construcción del buque. En particular, cuanto menor sea el importe anticipado a cuenta del precio por el armador, mayores serán las probabilidades de que el astillero haya de financiarse. Dichas garantías conferirán al astillero la capacidad de financiación mediante la cesión o pignoración, en su caso, de los derechos de cobro derivados de dichos instrumentos.

En relación con las garantías a otorgar a favor del armador, destaca por antonomasia la de devolución. El objeto de la misma, emitida por entidades financieras de primer rango, es precisamente garantizar al armador el reembolso de los pagos anticipados a cuenta del precio, junto con los intereses correspondientes según lo acordado en el contrato, a modo de remuneración de los rendimientos financieros que el mismo dejó de percibir por dichos pagos. Así pues, el pago de cada plazo, salvo el correspondiente a la entrega, estará debidamente garantizado mediante la correspondiente garantía de devolución y así lo solicitará el armador.

Es innegable que el origen de la necesidad de emisión de dicha garantía se puede ceñir a la existencia de riesgos constructivos debida, entre otras cosas, al carácter específico de cada proyecto. Con carácter general cada proyecto de nueva construcción se efectúa a medida de las necesidades de cada cliente. No nos encontramos ante una producción en serie sino ante proyecto personalizado, a medida del armador, con es-

pecificidades técnicas muy concretas y aplicaciones de normativas tan exigentes como cambiantes, a lo que se puede añadir, en el particular caso español, la indudable existencia de una gran componente de innovación tecnológica y de diseño, factores todos ellos que convierten a cada proyecto en único y que conforman ese grado de incertidumbre sobre la entrega del buque, tanto en plazo como en forma, según los términos acordados en el contrato.

Se puede añadir la indiscutible realidad de que los astilleros españoles se han convertido en una industria de síntesis, concentrando un alto grado de subcontratación sujeto al suministro de, entre otros, equipos y componentes. El retraso de los mismos puede a su vez desembocar en un retraso de la fecha de flobalización del buque y, en determinados casos, hasta llegar a producir la inevitable paralización de la construcción.

Por último, el riesgo constructivo puede responder también a la imposibilidad de la construcción del buque debida a una insolvencia sobrevenida, falta de liquidez o incapacidad de acceso a la financiación. El proyecto puede quedar paralizado por la falta de adecuada financiación así como por la insolvencia de ambas partes.

A la luz de lo expuesto, se puede concluir que las garantías preservan la posición del armador, en términos del importe invertido en el proyecto, en el supuesto caso de que el mismo cancele válidamente el contrato de construcción y requiera el pago al astillero de las cantidades anticipadas. Es evidente que si el astillero no atiende a dicha solicitud de pago, el armador recurrirá a la ejecución de la garantía de devolución, con independencia de la responsabilidad patrimonial universal del astillero, así como a la posible alternativa que puede recoger el contrato de la venta del buque para resarcimiento del armador.

Dado que cubren incumplimientos del contrato de construcción por parte de los astilleros, las garantías de devolución, en su gran mayoría, requieren la conformidad del astillero a la rescisión del contrato por el armador. En otros casos están sometidas a la resolución judicial o laudo arbitral firme e inapelable que reconocen el derecho del armador a cancelar el contrato, así como el importe que el mismo tiene derecho a recibir del astillero, cuestión que en muchos casos no es clara y es objeto de largos y costosos procedimientos.

Además de las garantías de devolución, es habitual que se le cedan al armador, o el mismo sea designado beneficiario, los derechos de cobro que en su caso se deriven de las pólizas suscritas para el buque en construcción hasta el importe de su interés en el mismo. En caso de pérdida parcial del buque por siniestro, el armador tendrá derecho a optar por invertir el importe de la indemnización en la reparación de la construcción del buque, a lo cual, y para el caso de pérdida total o pérdida constructiva, hay que añadir que podrá optar por reinvertir en construcción o cancelar el contrato y percibir el importe de las indemnizaciones.

Por último, en el supuesto caso de que el armador necesite financiación para el proyecto de nueva construcción, lo habitual es que se le cedan a sus financiadores los derechos de cobro derivados de las garantías de devolución, así como de las pólizas de seguro de los seguros del buque, lo que normalmente se formaliza en virtud de la previa cesión de los derechos de crédito del armador en el contrato de construcción.

Atrás han quedado aquellos tiempos pasados en los que, de manera generalizada, la única garantía que se otorgaba por nuestros astilleros durante el periodo constructivo era la titularidad sobre el buque a medida que se avanzaba en el proceso de construcción o, en los casos de una relación de confianza entre astillero y armador, la constitución de una hipoteca sobre el buque en construcción. Si bien, son alternativas que aún hoy se utilizan, nada desdeñables desde el punto de vista del ahorro de costes financieros por emisión de garantías. Aunque, como veremos más adelante, sólo deja al astillero con la posibilidad de financiación mediante la pignoración o cesión de derechos de cobro derivados del contrato.

Asimismo, los contratos de construcción suelen acordar la emisión por el astillero de una garantía de calidad a la entrega del buque al armador, dado que desde ese momento tanto la titularidad como el riesgo del buque se transmiten al armador. Dicha garantía suele tener una duración media de doce meses y da lugar a la reparación de averías, así como a la reparación y/o sustitución de piezas defectuosas, bien en las propias instalaciones, cuando así lo permita el emplazamiento del buque, o bien en otro astillero haciéndose cargo de los costes. Generalmente dichas reparaciones suelen estar garantizadas por un plazo adicional de seis meses, aunque en cuestión de plazos se estará siempre a lo acordado por las partes.

Tal y como se ha señalado, los contratos de nueva construcción son proyectos intensivos en capital que requieren de fuertes inversiones durante un periodo largo de tiempo, con una duración aproximada de dieciocho meses. La financiación no tiene ninguna excepción a lo anteriormente mencionado en relación con las garantías de devolución, de la misma manera que es difícil el caso en que el armador acepte en su lugar la titularidad del buque, raro es el caso en que las entidades financieras acepten otorgar financiación al astillero para la construcción del buque con cargo única y exclusivamente a la hipoteca sobre el mismo.

La hipoteca sobre el buque en construcción, garantía por antonomasia de la construcción naval hasta no hace mucho tiempo, presenta una serie de cuestiones, como es, sobre todo teniendo en cuenta el componente internacional de los contratos, la seguridad jurídica que ofrecen los ordenamientos jurídicos en cuestión, tanto en la constitución como en su ejecución y en la preferencia de cobro de la misma. No todos los ordenamientos jurídicos contemplan la posibilidad de otorgamiento de hipotecas sobre buques en construcción.

Si bien dicho punto no es cuestionado, en el caso español, sí que nos tenemos que centrar en la normati-

va de aplicación que recoge que la misma sólo se puede constituir una vez este invertido en el mismo un tercio del importe total presupuestado del valor del casco; esto es, aproximadamente, hasta que el buque haya alcanzado el hito de botadura. Lo cual implica que la inexistencia de dicha garantía produce, hasta el momento de su posible otorgamiento, un descubierto en la cobertura tanto del armador como del financiador.

La realidad de la práctica se impone y por ello podemos afirmar que, para la amplia mayoría de proyectos de nueva construcción, la financiación a la que accede el astillero consta de toda una serie de garantías superpuestas a requerimiento de sus financiadores, que van desde la hipoteca sobre el buque en construcción hasta la cesión de todos los derechos de cobro derivados de los pagos del contrato de construcción, incluyendo la de los derechos de crédito de las garantías, o cartas de crédito, que para el pago haya otorgado el armador hasta el otorgamiento de todo tipo de garantías reales sobre diferentes activos del astillero. Serán en cada caso los financiadores quienes determinarán las garantías adecuadas para cada operación.

PERSPECTIVAS DE FUTURO ¶

La situación en España es fácilmente resumible. Desde el mes de junio de 2011, y como consecuencia de la apertura del procedimiento de investigación por parte de la Comisión Europea al Sistema Español de Arrendamiento Financiero, los astilleros españoles se han visto privados de la oportunidad de competir en igualdad de condiciones con el resto de astilleros europeos.

Por tanto, durante los últimos 18 meses, y con el objetivo de normalizar esta distorsión del mercado, el sector naval español, en plena colaboración con los Ministerios de Industria, Energía y Turismo y Hacienda y Administraciones Públicas, así como con algunas Administraciones Autonómicas, especialmente la Xunta de Galicia y el Gobierno Vasco, ha trabajado intensamente, en contacto con los servicios de la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea, con un doble objetivo:

En primer lugar, disponer de un nuevo esquema general para la financiación de la construcción y adquisición de activos que pueda aplicarse a los buques dentro del marco del más absoluto respeto a la legalidad europea e internacional.

En este sentido, el pasado 20 de noviembre, después de año y medio a la espera de un nuevo esquema, la Comisión Europea ha comunicado que el nuevo régimen español de amortización anticipada de bienes adquiridos mediante arrendamientos financieros no incluye elementos de ayuda estatal, en particular porque no es selectivo, se puede aplicar a todos los bienes construidos por encargo o en serie, con un periodo de construcción superior a un año, y tanto si son fabricados en España como en otro Estado miembro.

En segundo lugar, respecto a la investigación abierta en torno al régimen anterior, el objetivo es demostrar

que la actuación española se ha desarrollado siempre al amparo de la confianza legítima, seguridad jurídica e igualdad de trato necesarias y que, por ende, no procede la recuperación de los beneficios derivados del sistema de arrendamiento financiero anterior objeto de investigación.

Si se analizan las cifras, la crisis por la que atraviesa el sector son verdaderamente elocuentes, dado que peligran alrededor de 86.000 puestos de trabajo, entre directos e indirectos, en Galicia, Asturias y País Vasco, áreas de por sí especialmente sensibles desde el punto de vista del empleo.

Pero no sólo se han de analizar las consecuencias de la crisis en el sector sino que además se han de tener en cuenta las repercusiones de la misma en el conjunto de la economía española. En el supuesto caso de que el procedimiento de investigación impusiese la devolución de las supuestas ayudas supondría, sin lugar a dudas, la desaparición de la construcción naval española.

Según datos del Informe de INNOVAMAR, la desaparición del sector implicaría, por tanto, un aumento del déficit comercial español de 669.524.517 euros, además de la pérdida de puestos de trabajos indicada el gasto en prestaciones por desempleo alcanzaría los 637.446.032 euros, una reducción de las cotizaciones a la Seguridad Social de 129.246.165 euros y una disminución en la recaudación por IRPF de 306.349.404 euros. De la misma manera, se puede afirmar que supondría una disminución de recaudación impositiva, tanto por IVA y otros impuestos indirectos por importe de 67.148.420 euros, por el Impuesto de Sociedades de 46.977.264 euros y de las aportaciones empresariales a la Seguridad Social por 519.356.030 euros.

CONCLUSIÓN

El sector de los buques de apoyo a las plataformas y pozos petrolíferos *offshore* sigue registrando un elevado nivel de inversiones en buques con nuevos diseños, más eficientes energéticamente, de menor impacto medioambiental, constituyendo plantas de trabajo de gran envergadura cada vez más complejas, sofisticadas y eficientes. Es indudable que se está abriendo un nuevo mercado al que nuestros astilleros pueden y deben incorporarse. Si bien es innegable que para ello se necesita no solo tener acceso a la financiación sino poder competir en el mercado europeo e internacional en igualdad de oportunidades.

La coyuntura económica internacional, y en particular la europea y por supuesto la española, se ha visto seriamente afectada. La falta de liquidez, el incremento del coste del dinero y las políticas de riesgo que actualmente se siguen en el sector financiero hace cada vez más difícil y costoso el acceso a la financiación y, por ende, a las garantías, afectando, no solo al coste sino a la propia viabilidad de los proyectos de nuevas construcciones.

Es necesaria una nueva aproximación, tanto a nivel europeo como nacional, para que sea accesible la finan-

ciación en igualdad de oportunidades, así como la concentración de esfuerzos para hacer frente al intenso embate proveniente de China, Corea y Japón al que esta sometido nuestro sector desde hace ya más de un decenio.

Se hace precisa la adopción de medidas a nivel europeo, y por ende a nivel nacional, que promuevan y fomenten un sector que goza con la excelencia de la experiencia y el prestigio logrado a lo largo de los años y que se encuentra a la cabeza de la innovación. Se ha de apostar por adoptar las medidas convenientes para el impulso de una industria con una tradición europea indudable y en riesgo de perderla para siempre. Está claro que nos encontramos ante un cambio de posición del mercado financiero internacional y que el modelo actual de financiación no es capaz de responder a las fuertes necesidades de inversión que se precisan ni en el sector de la construcción naval, en particular, ni en el sector del sector marítimo en general.

Ante dicho escenario poco se entienden los embates y continuos cuestionamientos que determinados países de la Unión Europea se empeñan en someter al sector de la construcción naval español, sino es con el sólo objetivo de redundar en beneficio propio. Se entiende aún menos, si lo deseable sería que los esfuerzos fuesen dirigidos a preservar la industria común que aún se mantiene en varios países de la Unión Europea contra el embate exterior común a que está siendo sometida.

¿No sería mejor aunar esfuerzos desde una base común para todos, ante el peligro de la desaparición de esta industria caracterizada por estar conformada, en su gran mayoría, por pequeñas y medianas empresas con un importante peso económico y social?. De no suceder lo anterior, podríamos estar asistiendo al ocaso de las pequeñas y medianas empresas fruto de una desahogada y desregulada competencia internacional ante la impasible mirada de Europa, que acabará, posiblemente, con la única supervivencia de las grandes empresas, tanto del lado de los astilleros como de los armadores. Sin duda alguna, se impone encontrar un marco de cooperación y estrecha colaboración en aras de la renovación, reactivación de la actividad, y prosperidad para librar la batalla contra la competencia desleal internacional a la que el sector se ve sometido.

NOTAS

- [1] Informe de INNOVAMAR, «El Sector de la Construcción Naval Español: Escenarios», publicado en junio de 2012. Dicho informe se basa, según dicha fuente, en el estudio previo "Cuantificación e Impacto Económico del Sector del Mar en la economía española" realizado por INNOVAMAR y actualizado utilizando las estadísticas de Contabilidad Nacional del INE.
- [2] En concreto, 15.437 derivan del efecto inducido, mientras que 44.337 derivan del efecto indirecto de los sectores especialmente relacionados con el de la construcción naval, segunda datos del Informe INNOVAMAR. Se entiende, según el citado informe, por «efecto inducido», que refleja el efecto del empleo generado sobre el consumo asociado a las rentas de trabajo que el mismo produce.
- [3] Fuente: Claskson Reserch Services.