



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

INFORME

**INDUSTRIA NAVAL Y
MARÍTIMA**

ESTADOS UNIDOS

Antena Igape Miami - Agosto 2023



ÍNDICE

1. INFORMACIÓN GENERAL SOBRE ESTADOS UNIDOS.....	3
2. LA INDUSTRIA NAVAL Y MARÍTIMA EN ESTADOS UNIDOS.....	4
2.1 Situación general del mercado.....	4
2.2 Segmentos principales.....	5
2.3 Mercados principales.....	6
2.4 Oferta.....	8
2.5 Demanda.....	10
2.6 La construcción naval.....	11
3. LA INDUSTRIA NAVAL Y MARÍTIMA EN GALICIA Y ESPAÑA.....	13
3.1 El sector naval en nuestro país.....	13
3.2 Las ventajas del sector naval español.....	17
3.3 Impedimentos a la internacionalización de las compañías gallegas.....	20
3.4 Oportunidades para las empresas gallegas y españolas en Estados Unidos.....	22
4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	24
4.1 Importadores, distribuidores y agentes.....	25
4.2 Venta directa y canal online.....	26
5. ASPECTOS REGULATORIOS MÁS IMPORTANTES DE LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS PARA LA INDUSTRIA NAVAL EN ESTADOS UNIDOS.....	26
5.1 Regulación y aranceles.....	26
5.2 Documentación.....	28
5.3 Formas de pago.....	28
5.4 Incentivos Fiscales.....	29
6. OTRA INFORMACIÓN DE INTERÉS.....	29
6.1 Principales compañías de construcción y reparación naval en EE. UU.....	29
6.2 Principales compañías de ingeniería naval en EE. UU.....	30
6.3 Principales compañías de servicios de consultoría marítima en EE. UU.....	30
6.4 Principales compañías de servicios de logística marítima en EE. UU.....	31
6.5 Principales compañías de cruceros en EE. UU.....	31
6.6 Principales compañías de yates y navegación de recreo en EE. UU.....	31



6.7 Principales compañías de transporte marítimo de mercancías en EE. UU	32
6.8 Principales compañías importadoras y distribuidoras de equipos marinos en EE. UU.....	32
6.9 Principales ferias del sector en EE. UU	32
7. FUENTES DE INFORMACIÓN EMPLEADAS	33
8. CONTACTO	34

1. INFORMACIÓN GENERAL SOBRE ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos cuenta con una población de 332 millones de habitantes, con una renta per cápita de 74.640 USD en 2022. Se trata de un mercado maduro y competitivo que presenta una amplia oferta de productos, a la vez que una tradición muy consumista; el ciudadano norteamericano, con una tasa de ahorro negativa, es el que más consume del mundo.

Estados Unidos cuenta con un 62,3% de población activa (mayor de 15 años) y una tasa de paro del 3,4% en enero de 2023, tras haber alcanzado un 14,7% en abril del 2020¹.

Es un mercado que presenta diversas particularidades, fruto de la composición de sus cincuenta Estados, que en ocasiones obliga a abarcar el mercado como un continente y no como un único país.

En cuanto a los indicadores macroeconómicos del país, su comportamiento suele ser más positivo que en el resto del mundo, situación que históricamente ha motivado que crezca antes que otras potencias y sea un mercado prioritario para muchas PYMES. Su tamaño y potencial lo hacen un mercado muy atractivo para la empresa extranjera, que, para maximizar sus opciones de éxito, debe conocer cómo abordar su internacionalización a Estados Unidos.

Los productos gallegos, en general, conjugan una buena relación calidad-precio, lo cual es beneficioso para su implementación en el mercado. Sin perjuicio de ello, debe ir acompañado de una estrategia adaptada al mercado orientada a la introducción en el medio-largo plazo y no a las ventas esporádicas. Además, se debe atender a la estructura de precios, los sistemas y canales de comercialización, así como prestar atención al marketing y posicionamiento de marca.

Adicionalmente, es imperativo tener en cuenta que los costes de entrada son mayores que en otros mercados, motivo por el que la empresa que desee entrar debe adoptar una estrategia a medio-largo plazo, estando dispuesta a contar con un plazo de inversión antes de empezar a recoger los frutos.

En 2022, Estados Unidos presentó una cobertura comercial del 63,6% y una apertura comercial del 27,4% del PIB, superior al 25,7% de 2021, al 23,6% de 2020 y al 26,3% de 2019.

Estados Unidos importa principalmente de los países de Asia-Pacífico (32,2 % del total en 2022), y Canadá y México, que representaron el 27,2 % juntos.

La evolución en este siglo muestra que el cambio más significativo en los proveedores de Estados Unidos ha sido el protagonizado por China, que pasó de ser el cuarto país más importante con una participación del 8,2% en 2000 al primero con una participación del 16,4% en 2022. Japón ha sido el más afectado por el aumento de la importancia de China, perdiendo participación hasta llegar al 4,5% en 2022, quedando detrás de China, México, Canadá y Alemania.

¹ Fuente: *Informe Económico y Comercial de Estados Unidos*, Oficina Económica y Comercial de España en Washington (abril 2023)

2. LA INDUSTRIA NAVAL Y MARÍTIMA EN ESTADOS UNIDOS

2.1 Situación general del mercado

La industria naval en Estados Unidos es una de las más importantes y avanzadas del mundo. El país cuenta con una larga tradición en la construcción de buques y ha desempeñado un papel crucial en el desarrollo y mantenimiento de una poderosa flota naval. Esta industria genera una cantidad significativa de empleo y tiene un impacto económico importante. Los astilleros y las empresas relacionadas emplean a miles de personas en todo el país y contribuyen al crecimiento económico local y nacional.

La construcción naval es una industria altamente desarrollada en este país, que cuenta con numerosos astilleros especializados en la construcción de una amplia gama de buques, incluyendo portaaviones, destructores, submarinos, barcos de guerra, cruceros, buques de carga y embarcaciones de recreo. Los astilleros más conocidos son Newport News Shipbuilding, General Dynamics Electric Boat, Bath Iron Works y Huntington Ingalls Industries.



Newport News Shipbuilding, Virginia (Fuente: Virginia Economic Development Partnership, 2023)

La industria naval estadounidense ha sido pionera en el desarrollo de tecnologías navales avanzadas. Se han realizado importantes avances en áreas como la propulsión nuclear, sistemas de armas, sistemas de combate y tecnologías de construcción de buques. Además, Estados Unidos también ha invertido en investigación y desarrollo para mejorar la eficiencia y la sostenibilidad de sus buques, incluyendo el uso de energías renovables en los últimos años. La industria naval también destaca como un impulsor para el desarrollo de tecnologías y capacidades industriales en otros sectores.

La Marina de los Estados Unidos es la rama naval de las Fuerzas Armadas y es considerada una de las marinas

más poderosas del mundo. Cuenta con una flota diversa y moderna. La construcción y el mantenimiento de esta flota son llevados a cabo por astilleros especializados en colaboración con contratistas de defensa.

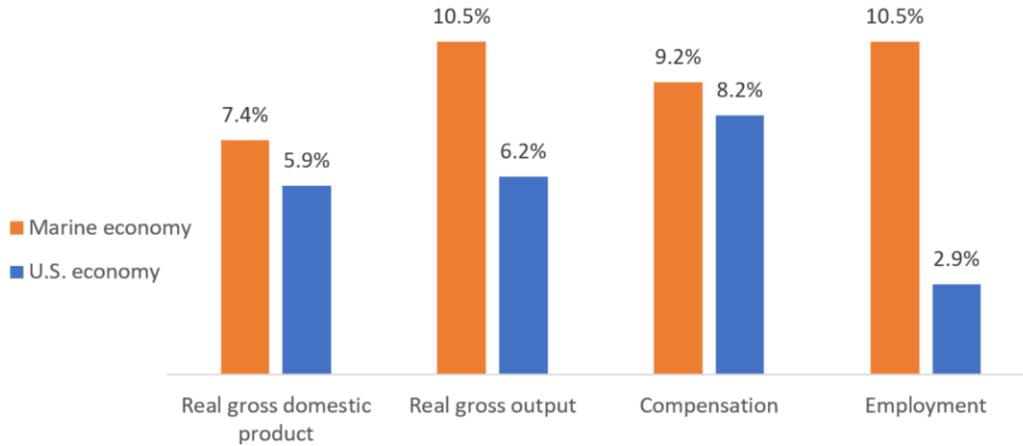
Además, Estados Unidos es un país con una gran dependencia del comercio marítimo. Gran parte del comercio internacional se realiza a través de los puertos marítimos estadounidenses, lo que impulsa la necesidad de una industria naval sólida. Los buques de carga, tanto de propiedad estadounidense como extranjera, juegan un papel fundamental en el transporte de mercancías a nivel nacional e internacional.

2.2 Segmentos principales

La industria naval se puede dividir en varios segmentos principales. A continuación, se presentan algunos de los segmentos más destacados:

- **Construcción naval:** implica la construcción de nuevos buques y embarcaciones. Puede abarcar desde buques de guerra y submarinos hasta buques de carga, cruceros, ferries, buques de investigación, yates y barcos de pesca. Las empresas dedicadas a la construcción naval se encargan de diseñar, construir y equipar estos buques de acuerdo con las especificaciones y requerimientos de los clientes.
- **Reparación y mantenimiento:** reparación, mantenimiento y modernización de buques existentes. Las empresas especializadas ofrecen servicios de reparación de cascos, motores, sistemas eléctricos y electrónicos, así como servicios de pintura, inspección y certificación de buques.
- **Fabricación y suministro de equipos marinos:** fabricación y suministro de equipos y componentes utilizados en la construcción y operación de buques. Incluye motores marinos, sistemas de propulsión, sistemas de navegación, equipos de comunicación, equipos de control y automatización y sistemas de seguridad marítima.
- **Servicios marítimos:** comprende una variedad de servicios, como el transporte de carga, la logística, el remolque y el fletamento de buques. También puede incluir servicios relacionados con la industria offshore, como el suministro de plataformas de perforación, servicios de apoyo a la exploración y producción de petróleo y gas en alta mar y servicios de salvamento y remolque.
- **Diseño y consultoría:** engloba a empresas y profesionales especializados en el diseño de buques, ingeniería naval, arquitectura naval y consultoría marítima. Estas empresas brindan servicios de diseño conceptual, diseño detallado, análisis estructural, simulaciones de rendimiento y asesoramiento en cumplimiento de normativas y regulaciones marítimas.

Antena IGAPE Miami (EE.UU.)



Crecimiento de la economía marina y crecimiento de la economía global en Estados Unidos en 2021 (Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis, 2022)

2.3 Mercados principales

La industria naval tiene varios mercados principales en los que opera. A continuación, se presentan algunos de los principales mercados de la industria naval:

- **Defensa y seguridad:** Este mercado incluye la construcción y mantenimiento de buques militares y de defensa, como buques de guerra, submarinos, patrulleras y buques de apoyo logístico. Los gobiernos y las fuerzas armadas son los principales clientes en este segmento, ya que buscan adquirir y mantener una flota naval para proteger sus intereses nacionales y garantizar la seguridad marítima.

El mercado de la US Navy, si bien se vio más penalizado que otros como el recreativo por la crisis del coronavirus, actualmente sigue realizando procesos de licitación por parte de Estados Unidos para reparar y mantener los buques de sus bases, así como concursos para la construcción de fragatas, como el aprobado en 2022 para la fabricación de 10 fragatas del Pentágono.



Logotipo de la US NAVY (Fuente: US Navy, 2023)

- **Comercio marítimo:** El comercio marítimo es un mercado fundamental para la industria naval. Los buques de carga, como los portacontenedores, los graneleros y los buques cisterna, son construidos y utilizados para el transporte de mercancías a nivel mundial. Este mercado está impulsado por la demanda de transporte marítimo de bienes y productos entre países y continentes.

Es considerado la columna vertebral del comercio globalizado y las cadenas de suministro y fabricación, ya que más de un cuarto del comercio mundial de mercancías por volumen se realiza a través de este medio, habiendo crecido un 10% en la última década.

Tras la crisis desatada por la pandemia del Covid-19, que llevó al colapso a los puertos marítimos más importantes del mundo y en consecuencia también a las cadenas de suministro internacionales, la demanda de la ruta comercial ha mejorado constantemente en los últimos dos años y medio, lo que está empujando a varios operadores portuarios a expandirse

- **Energías *offshore*:** La industria naval juega un papel importante en el sector de energía offshore, que incluye la exploración, producción y mantenimiento de petróleo y gas en alta mar, así como la energía eólica marina. Los buques y equipos especializados, como las plataformas de perforación, los buques de servicio offshore y los buques de instalación de turbinas eólicas, son esenciales para el desarrollo y la operación de proyectos energéticos en el mar.
- **Turismo y ocio:** El sector turístico y de ocio también es un mercado significativo para la industria naval. Los cruceros y los yates de lujo son construidos y mantenidos para atender la demanda de viajes y experiencias de ocio en el mar. Este mercado abarca desde los grandes cruceros que transportan a miles de pasajeros hasta los yates privados utilizados por particulares.

En la industria de navegación recreativa de EE. UU., de 170 mil millones de USD, es muy importante el papel de la National Marine Manufacturers Association (NMMA), que representa el 85 % de los fabricantes de embarcaciones recreativas, motores marinos y accesorios.



Barco recreativo (Fuente: GoDownSize, 2023)

Históricamente, los minoristas y fabricantes de embarcaciones han generado entre el 30 % y el 50 % de



sus ventas anuales en ferias náuticas. Aquí destaca la NMMA, que organiza decenas de exhibiciones náuticas entre los meses de enero y marzo de cada año.

En general, la economía de la recreación al aire libre ha experimentado años récord, manteniendo un crecimiento notable a pesar de atravesar un entorno posterior a la pandemia. En 2021, la recreación al aire libre generó 862 mil millones de USD en producción económica², lo que representa el 1,9 % del PIB de EE. UU., lo que la convierte en un contribuyente mayor que la agricultura, la extracción de petróleo y gas y la minería. La recreación al aire libre también apoyó 4,5 millones de empleos estadounidenses.

Particularmente, la navegación y la pesca recreativas son los principales contribuyentes a la economía de recreación al aire libre, superando a los vehículos recreativos, la caza y otras actividades al aire libre.

El año 2021 fue el segundo mejor año en casi dos décadas en ventas en este mercado, con un valor de 56.7 mil millones de dólares. Las ventas minoristas de lanchas motoras nuevas se normalizaron en 2022, con una reducción estimada de entre un 15% y un 18% respecto de los años de crecimiento previos a la pandemia (2015 a 2019), con un estimado de 250.000 unidades nuevas vendidas, un 25 % por encima de los promedios anteriores (2008 a 2014). En 2023, los primeros informes apuntan a una demanda saludable continua y se espera que las ventas de nuevas unidades minoristas se mantengan similares a 2022.

El buen comportamiento de este mercado en la última década muestra una priorización continua de una vida bien vivida por parte de los estadounidenses, dedicada a disfrutar de experiencias al aire libre con familiares y amigos, y los fabricantes marinos continúan gestionando estratégicamente la producción y los inventarios después de dos años de cuellos de botella en las cadenas de suministro. Los segmentos que impulsaron el crecimiento en 2022 incluyeron embarcaciones de nivel de entrada, como motos acuáticas, embarcaciones de pesca de agua dulce de aluminio y fibra de vidrio, así como embarcaciones pontón de menos de 26 pies.

El año 2022 fue saludable para la navegación recreativa con un impulso proveniente de las ventas récord de 2021 debido a la demanda continua y al hecho de que la escasez de la cadena de suministro impidió que esta industria sobreprodujera como vimos que sucedió en otros sectores en los últimos años.

2.4 Oferta

Pese a que la situación de la oferta en la industria naval en Estados Unidos varía ampliamente de un año a otro por factores como las políticas gubernamentales, la demanda de buques los avances tecnológicos o la competencia internacional, podemos mencionar algunos aspectos actualmente importantes y con una estabilidad significativa en los últimos tiempos.

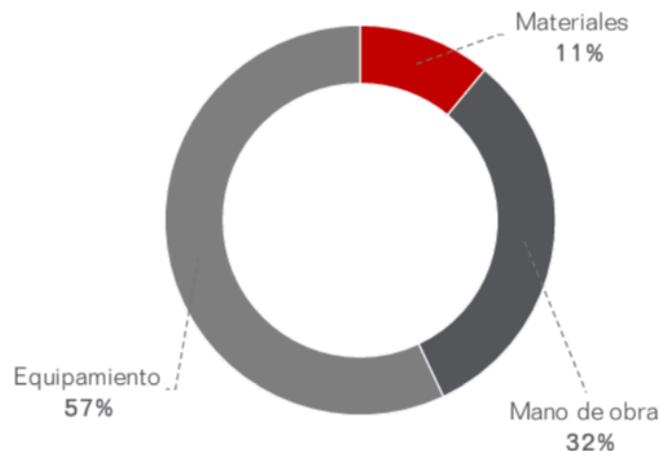
- **Contratos y programas de defensa:** Estados Unidos es conocido por su inversión significativa en programas de defensa y modernización de su flota naval. El Gobierno de Estados Unidos, a través del

² U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), Departamento de Comercio de EE. UU

Departamento de Defensa, otorga contratos a astilleros y empresas de construcción naval para la construcción, reparación y modernización de buques militares. Estos contratos pueden influir en la capacidad de los astilleros para satisfacer la demanda y mantener una oferta estable.

- **Astilleros especializados:** Estados Unidos cuenta con astilleros especializados en la construcción de buques militares y civiles. Estos astilleros tienen la capacidad de construir buques de gran envergadura y alta tecnología, pero la capacidad de producción puede variar según la demanda y la disponibilidad de contratos.

A pesar del vasto conocimiento o *know-how* que poseen las compañías del sector naval norteamericano, la realidad es que la mano de obra es una parte significativa de los gastos de producción, por lo tanto, la única manera de competir con mercados como el asiático es a través de la innovación, la distinción, la disminución de costos en los procedimientos de producción mediante mejoras tecnológicas, y la especialización; que solo puede lograrse con una apuesta decidida por el I+D+i y el respaldo de organismos especializados como centros tecnológicos y universidades.



Distribución de precios del modelo básico de un buque de guerra de la marina de EE. UU. (Fuente: BALance Technology Consulting GmbH, 2017)

- **Competencia global:** La industria naval es altamente competitiva a nivel global, con países como China, Corea del Sur y Japón siendo líderes en la construcción naval comercial. Estados Unidos compite en el mercado internacional tanto en la construcción de buques militares como en el comercio marítimo. La competitividad puede influir en la demanda y la capacidad de los astilleros estadounidenses para obtener contratos y mantener una oferta constante.
- **Tecnología y modernización:** La industria naval estadounidense se esfuerza por mantenerse a la vanguardia de la tecnología y la innovación. La adopción de tecnologías avanzadas, como la propulsión nuclear, sistemas de armas de última generación y sistemas de comunicación avanzados, puede influir en la capacidad de los astilleros para construir buques de alta calidad y sofisticados. Además, la modernización

de los astilleros y la inversión en infraestructura son importantes para mantener la competitividad y la eficiencia.

2.5 Demanda

La demanda en la industria naval está influenciada por diversos factores, como las necesidades de las fuerzas armadas, el comercio marítimo, el sector petrolero y gasífero o el turismo. Estos factores pueden fluctuar y tener un impacto en la demanda de construcción de nuevos buques, así como en la reparación y modernización de los existentes.

Además, la industria naval también puede verse afectada por cambios en las políticas gubernamentales, acuerdos comerciales internacionales y situaciones geopolíticas que pueden influir en la demanda de productos y servicios navales.

Sin embargo, como hemos mencionado, en los últimos años la mayor demanda de buques en Estados Unidos se encuentra en el mercado de la navegación recreativa.

Según un informe publicado por NMMA (National Marine Manufacturers Association) las ventas de unidades minoristas de barcos nuevos en Estados Unidos alcanzaron casi las 320.000 unidades en 2020, lo que representó un incremento del 13% con respecto al año 2019, niveles que la industria de la navegación recreativa no había visto desde el año 2008. En este sentido, todos los segmentos de lanchas motoras habrían experimentado un crecimiento en 2020, oscilando entre el 8% y el 22%.

Además, tal y como comentó la directora de inteligencia empresarial de NMMA, las ventas de embarcaciones nuevas continuaron aumentando durante la última parte del 2020, con un incremento del 40% de septiembre a diciembre de ese año, con respecto al año anterior.

Esta mayor demanda de nuevas embarcaciones representó un récord en ventas para la industria de la navegación recreativa. Lo que vendría justificado por el hecho de que los estadounidenses, durante la crisis del COVID-19, buscaron formas de pasar tiempo en el agua con sus familiares.

Con ello las embarcaciones más demandadas han sido: botes de pesca, tanto de agua dulce como salada, cruceros, lanchas y yates.

Continuando con los últimos datos ofrecidos por la NMMA, de 2021, las ventas anuales de embarcaciones, productos marinos y servicios en los EE. UU. totalizaron 56,7 mil millones de USD en 2021, un 12,7% más que en 2020, lo que muestra que el sector sigue en pleno crecimiento también tras la pandemia.

No son solo los barcos nuevos los que registran fuertes ventas, se estima que se vendieron 1,15 millones de barcos usados en 2021, un 9,2% más que en 2020³.

³ Departamento de Comercio de EE. UU., Oficina de Análisis Económico

La navegación recreativa es una industria exclusivamente estadounidense: el 95% de los barcos que se venden en los EE. UU. se fabrican en este país.

Se estima que 100 millones de estadounidenses navegan cada año. Y es que la navegación recreativa no se limita a los ciudadanos con más poder adquisitivo. El 61% de los propietarios de embarcaciones tienen un ingreso familiar anual de 100.000 USD o menos.

Los siguientes estados lideraron la nación en ventas de lanchas motoras, motores, remolques y accesorios nuevos en 2021:

1. Florida: 5,4 mil millones de dólares, un 3,7% más que en 2020
2. Texas: 2,4 mil millones de dólares, un 2,6% más que en 2020
3. Michigan: 1,5 mil millones de dólares, un 16,3 % más que en 2020
4. Carolina del Norte: 1,24 mil millones de dólares, un 2,8 % más que en 2020
5. Minnesota: 1,2 mil millones de dólares, un 13,8 % más que en 2020
6. Nueva York: 1,16 mil millones de dólares, un 10,5 % más que en 2020
7. California: 1,1 mil millones de dólares, un 17% más que en 2020
8. Wisconsin: mil millones de dólares, un 17% más que en 2020
9. Georgia: 924 millones de dólares, un 1,9 % más que en 2020
10. Alabama: 898 millones de dólares, un 7,4 % más que en 2020

Fuente: Elaboración propia con datos de NMMA, 2021

2.6 La construcción naval

El mercado de la construcción naval se valoró en 132.520 millones de USD en 2021 y se prevé que alcance los 175.980 millones de USD en 2027, a una tasa de crecimiento anual compuesto del 4,84 %, durante el período 2022–2027. Debido a la creciente necesidad de importar y exportar productos esenciales como consecuencia de la globalización, la industria de la construcción de barcos se ha vuelto estratégica y fundamental.

La pandemia de COVID-19 afectó a la industria de la construcción naval en varios países, incluido Estados Unidos. Los efectos negativos de la pandemia fueron evidentes en las cadenas de suministro de barcos en todo el mundo. Dados los retrasos para construir barcos, los constructores de barcos incurrieron en más costos. Como resultado, la caída en las tasas de producción causada por las interrupciones inducidas por la pandemia obstaculizó el crecimiento del mercado durante la pandemia y continuaron haciéndolo en 2021 y, en

menor medida, 2022.

Se espera que el mercado de la construcción naval retome un buen crecimiento en 2023 y lo mantenga hasta 2027, debido al aumento del comercio marítimo y el crecimiento económico, el aumento del consumo de energía, la demanda de barcos y servicios de transporte ecológicos y el advenimiento de la robótica en la construcción naval.



Mercado de construcción naval mundial; tasas de crecimiento esperado 2022-2027 (Fuente: Mordor Intelligence, 2021)

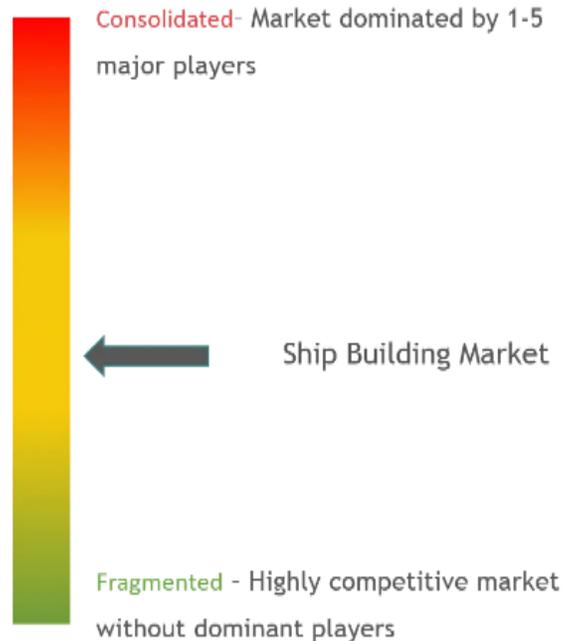
La construcción naval es una industria de movimiento lento que enfrenta desafíos que deben abordarse para mejorar la eficiencia del proceso, lo que está retrasando aún más el crecimiento del mercado debido a los cambios económicos y ambientales y la mencionada crisis que recientemente sufrió la industria.

Aunque el mercado de la construcción naval se enfrenta a un momento difícil, los principales mercados siguen funcionando y tratando de orientar el mercado hacia la dirección del crecimiento. En Corea, el gobierno está tomando varias iniciativas para apoyar la industria de la construcción naval, ya que las empresas de la nación reciben una mayor cantidad de pedidos.

A pesar de que Europa y Estados Unidos siguen siendo mercados activos en la producción de buques, la región de Asia Oriental lidera la construcción naval, siendo China, Japón y Corea del Sur los principales países constructores de barcos del mundo. China acaparó más de la mitad de todos los encargos de construcción naval en 2021, consolidándose como una potencia mundial en este ámbito. La demolición de barcos se concentra de manera similar en el sudeste asiático, con Bangladesh, India y Pakistán abarcando casi el 90% de las actividades de desmantelamiento de barcos a nivel global.

De acuerdo con la información proporcionada por Clarksons, en 2021, China ha sobrepasado a Corea del Sur en cuanto al volumen de encargos anuales por tonelada bruta compensada (CGT). A lo largo del año, los

astilleros chinos recibieron encargos por un total de más de 22,8 millones de CGT, representando casi la mitad del total mundial de 45,7 millones. Los constructores surcoreanos recibieron encargos por un total de 17,5 millones de CGT, aproximadamente el 38% del total. China lideró las adquisiciones de nuevos buques portacontenedores, un mercado que ha experimentado un auge debido al aumento en el tráfico de productos de consumo.



Mercado de construcción naval mundial; etapa actual del mercado (Fuente: Mordor Intelligence, 2021)

El sector de la construcción de barcos está fragmentado, con varios competidores que poseen una parte significativa del mercado. Algunas de las compañías destacadas en este mercado son Mitsubishi Heavy Industries, Hyundai Heavy Industries, China State Ship Building Corporation, DSME y otras. Estas empresas están realizando inversiones importantes en investigación y desarrollo con el objetivo de innovar y desarrollar nuevos productos avanzados. Por ejemplo, en septiembre de 2021, Hyundai Heavy anunció sus planes de destinar aproximadamente 760 000 millones de wones (660 millones de USD) para invertir en tecnologías futuristas, como barcos ecológicos y tecnología digital para embarcaciones, astilleros inteligentes e infraestructura de hidrógeno.

3. LA INDUSTRIA NAVAL Y MARÍTIMA EN GALICIA Y ESPAÑA

3.1 El sector naval en nuestro país

La industria marítima es un sector crucial para Galicia y España, ya que desempeña un papel fundamental en la economía debido a su impacto significativo en el empleo (3.800 millones de euros y más de 70.000 trabajadores

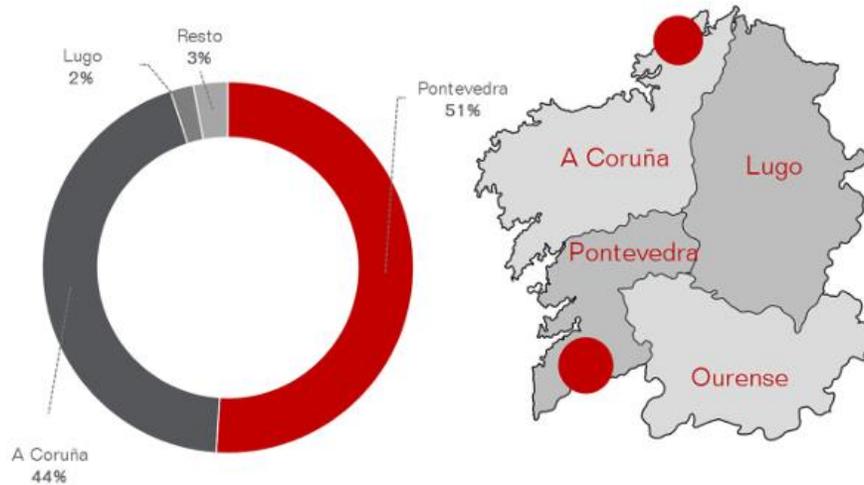
en todo el país). Además, es un pilar esencial a nivel nacional para el desarrollo de otras actividades, como el transporte de mercancías (el 90 % del comercio mundial se realiza en buques) y la explotación de recursos marinos y el turismo, entre otros.

El sector español de construcción naval es un referente internacional en términos de diseño y fabricación de buques multifuncionales, y está especializado en buques de alto valor. Se destaca por la construcción de buques a medida, con un alto componente tecnológico y en términos de sostenibilidad ambiental, posicionándose entre los países más avanzados del mundo en este ámbito

Además, es importante tener en cuenta que este campo está dividido en dos actividades principales que se llevan a cabo en los astilleros: la construcción de buques y estructuras flotantes, por un lado, y la reparación y renovación de buques, por otro. También existe toda una industria externa a los astilleros que brinda apoyo a estas actividades, como materiales de construcción y equipos auxiliares. Esto permite la construcción de barcos militares de alta tecnología, barcos para el transporte de productos químicos o plataformas flotantes, así como construcciones más tradicionales como barcos de pasajeros o yates de recreo.

Otra de las características diferenciadoras de la Industria Naval Española de otros sectores industriales, es su doble componente, civil y militar. La construcción y la transformación naval militar están fuertemente caracterizadas por la existencia de encargos mayoritariamente provenientes de las instituciones de defensa nacional a cargo de sus presupuestos, y donde la actividad industrial guarda una estrecha dependencia de sus directrices en materia de seguridad. La construcción naval militar española es desarrollada por un único gran constructor, la empresa pública Navantia, perteneciente a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). Esta empresa complementa habitualmente su mercado doméstico con la exportación (que representa en la última década aproximadamente un 50% de la facturación total de la compañía) de unidades a otras naciones, según las estrategias país, y simultaneando la actividad militar con la construcción y reparación naval de buques civiles y militares.

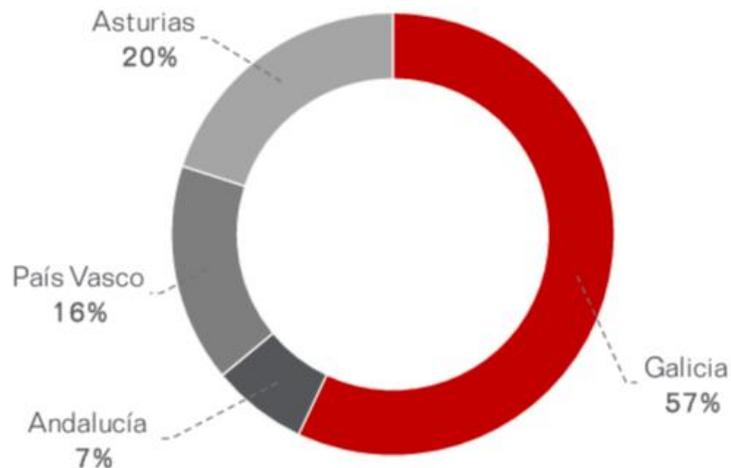
En cuanto al **sector naval gallego**, actúa como enlace y elemento central para otros ámbitos muy representativos de la actividad económica de Galicia, como son: la pesca, la cría de peces, la defensa marítima o la navegación deportiva. Por lo tanto, es uno de los ámbitos que podría considerarse como impulsor y dinamizador de la economía. Genera empleo e impulsa la actividad de la industria auxiliar.



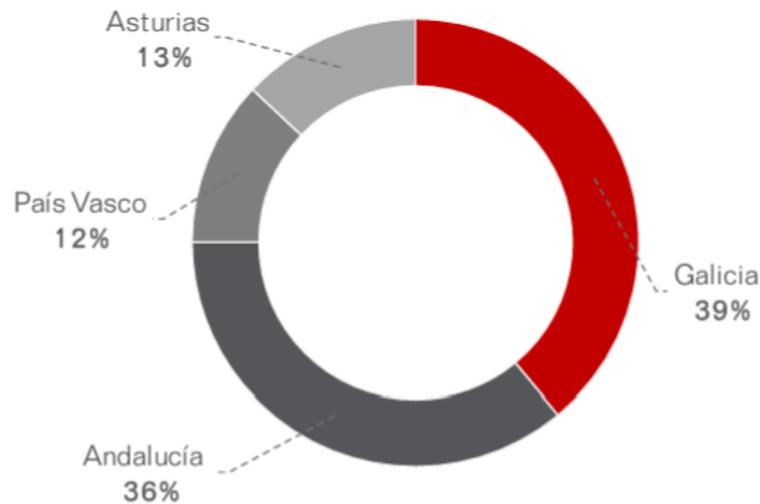
Distribución de la construcción de buques en Galicia (Fuente: Ardán Galicia)

El sector naval representa el 5% del PIB gallego y tiene un fuerte carácter internacional, ya que el 90% de los barcos construidos en los últimos diez años en los astilleros gallegos se destinaron a la exportación. Además, Galicia alberga el 45% de los astilleros de España y una importante industria auxiliar. Todo esto ha convertido a Galicia en la principal comunidad española en construcción y reparación naval.

La industria marítima gallega cuenta con las instalaciones, las herramientas, la tecnología y la experiencia necesaria. Agrupa todo lo requerido para poder construir, reparar y transformar los barcos que son solicitados en el mercado global, posicionándose como la primera comunidad autónoma en cuanto a construcción y reparación naval. Según los últimos datos de los informes trimestrales sobre construcción naval publicados por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Galicia representa aproximadamente un 40% del total de la actividad ponderada (% CGT) y un 57% en la lista de encargos (%CGT), como vemos en los gráficos siguientes:



Cartera de pedidos como % del CGT (arqueo bruto compensado) en el primer trimestre de 2019 (Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019)



Actividad ponderada en % del CGT (arqueo bruto compensado) en el primer trimestre de 2019 (Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019)

Sin embargo, debido a ciertos factores externos a menudo incontrolables (como las fluctuaciones en el costo del acero o el precio del petróleo), experimentamos importantes variaciones en la carga de trabajo de nuestros astilleros y empresas auxiliares. Esto ha llevado a muchos astilleros a reducir sus plantillas con el objetivo de aumentar su productividad. Incluso han enfrentado grandes dificultades para evitar el cierre, como se puede observar en la situación financiera actual de Hijos de J. Barreras, uno de los principales astilleros privados de Galicia, o la liquidación de las factorías Vulcano en 2019. Además, a esto se ha sumado una pandemia mundial que también ha afectado a la industria naval.

En el contexto actual, con la globalización de la industria marítima como punto de partida, la incertidumbre de un mercado volátil como el de la construcción de barcos, y, sobre todo, la tendencia a nivel mundial de una apuesta necesaria por las economías sustentables donde la responsabilidad ambiental está jugando un papel fundamental, tanto los astilleros como las empresas relacionadas con dicho sector deben innovar.

Dicha innovación pasará en los próximos años por una apuesta sólida por la educación y capacitación de profesionales altamente cualificados, la mejora de los procesos de producción más eficientes, intensivos en tecnología y comprometidos con el medio ambiente, la incorporación de las herramientas digitales como una oportunidad para obtener nuevas ventajas competitivas, y la diversificación de la actividad, aprovechando las crecientes oportunidades que ofrecen las energías renovables.

En este sentido, los astilleros de Navantia ubicados en Galicia han firmado recientemente otro acuerdo con Iberdrola, el contrato más grande de energía eólica marina en su historia. Aprovechando los recursos europeos, los astilleros y las empresas auxiliares del sector naval deben adaptarse a las energías renovables diversificando su negocio, ya que esta diversificación reducirá los riesgos financieros y abrirá las puertas a un nuevo mercado. Esto les permitirá ofrecer nuevos productos, establecer relaciones con otras empresas y generar sinergias que resultarán en un funcionamiento más eficiente en general.

El poderoso efecto imán de las actividades de construcción, transformación y reparación naval sobre el tejido de la industria auxiliar, convierte a la industria naval española en un sector manufacturero estratégico para el fortalecimiento industrial y la generación de empleo y bienestar

Desde el punto de vista cualitativo, dentro del exigente mercado global de prototipos de buques y artefactos marinos especializados de alta complejidad y valor unitario en el que compete el sector español, nuestra industria naval cuenta con un gran prestigio internacional que la convierte en un referente mundial determinando con ello su carácter netamente exportador.

Otro de los sectores donde España se sitúa como el principal líder europeo es el de la restauración de barcos especializados en el transporte de gas natural licuado. En el año 2016, esta industria captó la totalidad de los pedidos realizados a astilleros situados en Europa y el 16 % del total a nivel mundial.

	2013	2014	2015	2016
España	22	20	20	16
Francia	7	3	6	0
Portugal	1	0	0	0
Italia	0	0	0	0
Alemania	0	0	0	0
Total Europa	30	23	26	16
Japón	0	0	5	0
Singapur	44	53	63	47
Malasia	13	12	12	10
Filipinas	0	0	0	0
Dubái	6	4	14	8
Qatar	26	22	17	17
Omán	1	1	0	0
Bahamas	0	0	1	0
Total de unidades reparadas	120	115	138	98
Total de flota de buques LNG	385	404	405	440

Evolución de la reparación de buques de transporte de GNL, por nacionalidad de astillero reparador (Fuente: Ship and Offshore Repair Journal 2017)

3.2 Las ventajas del sector naval español

Algunas de las virtudes que presenta la industria naval española y pueden significar ventajas competitivas para nuestras empresas en relación a la competencia extranjera son las siguientes:

- **Calidad tecnológica para la construcción de buques**

La competitividad de las compañías de construcción y transformación naval españolas reside en su gran

habilidad de adaptarse a los desafíos surgidos por los cambios en el mercado global. Su especialización en la fabricación personalizada de cualquier tipo de barco altamente complejo y valioso es su principal ventaja competitiva. La complejidad de la construcción de sus productos implica largos períodos de fabricación que, dependiendo del tamaño y tipo de embarcación, suelen durar en promedio dos años. La predominancia de series cortas y prototipos implica que los procesos de producción tengan un bajo grado de estandarización y requieran una participación intensiva de mano de obra altamente calificada y especializada. La metodología productiva, característica de una industria de síntesis, implica la participación de un gran número de trabajadores provenientes de diversas compañías especializadas externas y su interacción funcional con el personal del astillero. Cumplir con los plazos y los altos estándares de calidad acordados con el propietario son factores esenciales para mantener una buena posición en los mercados internacionales. Por lo tanto, los constructores españoles dirigen la producción con una planificación y coordinación meticolosas, prestando especial atención a las condiciones de seguridad y salud.

- **Capacitación tecnológica para la reparación de buques**

Las instalaciones de reparación en España se encuentran en una ubicación geográfica privilegiada que favorece un volumen alto y estable de actividad. España es un país costero con una ubicación estratégica, cerca de rutas de tráfico intenso de barcos. La cercanía de las instalaciones de reparación tiene un impacto positivo en la decisión del propietario del barco al momento de encargar el trabajo, lo que beneficia a los reparadores españoles como destinatarios preferidos. Además, España cuenta con astilleros que pueden realizar reparaciones en seco y en el agua de barcos y equipos marinos de gran tamaño, preparados para garantizar la compatibilidad de su actividad industrial con la sostenibilidad ambiental. A menudo, la construcción y el mantenimiento naval se llevan a cabo de manera simultánea. La diversificación de la actividad ayuda a lograr una mayor resistencia a los cambios en los mercados, lo que contribuye a una mayor estabilidad en su contribución a la economía española. Los astilleros de reparación naval, al igual que la construcción y transformación de barcos y equipos marinos, tienen un efecto impulsor en la industria auxiliar complementaria naval involucrada en el proceso productivo.



Ubicación estratégica de la industria naval y marítima española (Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2017)

- **Efecto multiplicador de la construcción de buques**

La estructura empresarial de esta industria está compuesta principalmente en España por pequeñas y medianas empresas, situadas a lo largo de las costas, cuyos productos suelen estar dirigidos a consumidores individuales. También existen, aunque en menor cantidad, grandes compañías constructoras que combinan la navegación recreativa y profesional, con una mayor variedad en su gama de productos y con embarcaciones de gran tamaño, altamente personalizadas. En España, se distinguen cinco segmentos principales en el mercado de la construcción de embarcaciones náuticas y recreativas: motos acuáticas, barcos a motor, botes inflables plegables, botes inflables semirrígidos y veleros. Esta actividad productiva tiene un fuerte impacto en diversas ramas de actividad, como la distribución y logística, la venta minorista de accesorios, el alquiler de embarcaciones, los puertos deportivos, los servicios empresariales y las actividades recreativas, entre otros.

- **Alta capacidad de innovación y adaptación**

Su capacidad para innovar y adaptarse a los cambios tecnológicos rápidos en la industria naval, resulta un factor competitivo clave para posicionar la industria española en los mercados de barcos y artefactos marinos complejos. La complementariedad de algunas de sus actividades con las desarrolladas para otras ramas industriales, como la automoción o la aeronáutica, otorga a estas empresas el carácter de habilitador fundamental para el intercambio de conocimiento y la creación de sinergias intersectoriales, permitiendo el enriquecimiento mutuo de su competitividad. En España, este tejido industrial está compuesto principalmente por un gran número de pequeñas y medianas empresas familiares que contribuyen a la generación de una economía productiva de alto impacto local en el bienestar socioeconómico de las áreas con mayor concentración de actividad industrial naval. Aunque de forma más discreta, también existen grandes empresas con mayor nivel de internacionalización.



Intensidad de innovación de los sectores industriales en España (Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2017)

3.3 Impedimentos a la internacionalización de las compañías gallegas

La industria de la construcción y reparación de barcos es altamente internacionalizada, ya que los encargos de los astilleros provienen de distintos países. Esta situación es común en todo el sector a nivel global, y el sector naval gallego no es una excepción. Como se ha mencionado previamente, aproximadamente el 90% de los encargos de los astilleros gallegos se destinan a la exportación; cifras que contrastan con la actividad exportadora de la industria auxiliar, que se limita al 27%.

Las causas de la limitada internacionalización de la industria auxiliar se encuentran en:

- **Tamaño de la empresa:** la industria auxiliar de la construcción y reparación naval en Galicia está compuesta por numerosas empresas, de diferentes tipos y tamaños, siendo en su mayoría pequeñas y medianas empresas con departamentos comerciales poco especializados, lo que restringe su capacidad para expandirse internacionalmente.
- **Actividad:** las empresas auxiliares con una sólida presencia en el mercado internacional suelen ser aquellas que ofrecen un producto final que se puede exportar fácilmente. En este sentido, sectores de actividad como las empresas dedicadas a la fabricación de equipos -sistemas de propulsión, maquinaria auxiliar, equipos y accesorios de cubierta- son las que tienen alguna presencia en el mercado internacional, ya que ofrecen un producto terminado que se puede integrar fácilmente en los buques. Por otro lado, en sectores dedicados a la construcción de estructuras -encargadas de construir los

bloques que conforman la estructura de un buque- o al tratamiento de superficies, la presencia en el mercado internacional es nula, ya que ofrecer sus servicios implicaría movilizar maquinaria y personal, lo que limita la rentabilidad de estas operaciones.

- **Barreras a la comercialización:** hay numerosos países que tienen establecidas barreras para la comercialización de productos y servicios. Impuestos arancelarios a los productos extranjeros, la obligación de tener sedes físicas, contratar personal local para poder vender productos elaborados en el país, cumplir con las obligaciones legales, son algunas de las medidas proteccionistas que dificultan la internacionalización de las empresas navales gallegas. Estos factores, junto con otros como los costos logísticos o la falta de departamentos comerciales especializados, dificultan la expansión internacional de la industria auxiliar del sector naval gallego. A diferencia de lo que puede ocurrir en otros sectores productivos, el sector naval se enfrenta a dificultades adicionales para ingresar en mercados extranjeros.

Existen numerosos mercados clave que presentan una serie de obstáculos a la comercialización de productos y/o servicios; generando con estas medidas proteccionistas un impedimento y un claro conflicto de intereses. Medidas como la transferencia de conocimiento en destino y formación de personal local; impuestos arancelarios que gravan productos extranjeros; la necesidad de establecimientos físicos y contratación de personal del país para poder vender productos allí elaborados y producidos; el cumplimiento de las obligaciones legislativas en cuanto a seguros, contratación, medio ambiente, fiscalidad, tributación, garantías, etc., son algunos de los ejemplos de los procedimientos a los que el sector naval internacional obliga a las empresas gallegas.

El estudio detallado de cada mercado nacional que permita conocer y dominar su legislación, así como el fortalecimiento y la aportación de garantías en los mercados objetivo, requiere de tiempo y recursos, tanto físicos como económicos. La desconfianza hacia proveedores y productos externos se combate necesariamente con visitas y misiones comerciales en las que se van estableciendo redes y consolidando relaciones, y dominando todo lo relacionado con el mercado en el que se pretende hacer la implantación. En la actualidad se encuentran evidencias, dadas las características del sector naval, de este proteccionismo, que afectan a la forma en la que se opera en el sector internacional y que limitan las negociaciones con determinados mercados. En el caso de Estados Unidos, nos encontramos con el respaldo del gobierno a este proteccionismo mediante el *Jones Act*.

La Ley de la Marina Mercante de 1920 (conocida como *Jones Act*) requiere que los estados y territorios fuera del continente americano utilicen la Marina Mercante de Estados Unidos para transportar mercancías. En su artículo 27, establece que todas las mercancías transportadas por mar entre los puertos de Estados Unidos deben hacerse en barcos de bandera estadounidense, construidos en Estados Unidos, propiedad de ciudadanos estadounidenses y tripulados por ciudadanos y/o residentes estadounidenses. La ley obstaculiza el libre intercambio. En 2016, el senador republicano John McCain presentó un proyecto de ley para revocar la Ley Jones ("Ley de Apertura de las Aguas de América de 2017"), con el objetivo de permitir la adquisición de nuevos barcos construidos en el extranjero a precios razonables. Este intento no fue aprobado por el senado.

3.4 Oportunidades para las empresas gallegas y españolas en Estados Unidos

En el futuro, la Industria 4.0 representa una gran oportunidad para que el sector de construcción naval siga siendo competitivo y para que los astilleros y las empresas auxiliares se conviertan en fábricas más inteligentes, conectadas, flexibles, automatizadas y sostenibles. También se presentan oportunidades en el área de embarcaciones recreativas.

- **Embarcaciones de recreo:** como hemos visto anteriormente, este tipo de embarcaciones presentan un mayor crecimiento antes, durante y tras la crisis del COVID-19 que otros mercados, por lo que debe aprovecharse su creciente demanda.
- **Componentes:** Galicia cuenta con toda una industria externa a los astilleros que da soporte a dichas actividades, como materiales de construcción y equipamientos. Esta también puede aprovecharse de la demanda creciente del mercado americano que fabrica la mayor parte de su propia flota pero se encuentra con dificultades a la hora de reponer inventarios de componentes.



Motor diésel para embarcación de recreo (Fuente: NauticExpo, 2023)

- **Buques pesqueros:** España es un líder mundial en la fabricación de barcos para la industria pesquera y en particular, en el sector de los barcos atuneros congeladores. Gracias a su capacidad para incorporar las últimas innovaciones tecnológicas en ingeniería y diseño naval en la creación de nuevos y avanzados conceptos de diseño, España produce barcos de pesca con un notable mejoramiento en su desempeño en el mar. Además, las mejoras en los equipos y sistemas incorporados a bordo para reducir los desperdicios y mejorar la manipulación del pescado han permitido lograr una mayor sostenibilidad en la actividad pesquera. Históricamente, la industria naval española ha tenido una gran participación en el mercado internacional de construcción de nuevos barcos de pesca, y nuevamente, desde 2016 se ha posicionado como uno de los principales destinatarios de pedidos de este tipo.
- **Offshore del gas y del petróleo:** España ha conseguido establecerse como un referente en la producción de barcos offshore de petróleo. Estos barcos cuentan con altos niveles tecnológicos,

impulsados por las extremas condiciones en las que normalmente operan (profundidades profundas, aguas polares, malas condiciones atmosféricas, etc.). Prueba de este reconocimiento son los diversos premios internacionales otorgados por la prestigiosa revista especializada internacional *Offshore Support Journal*, que reconoce a los barcos del año y los más respetuosos con el medio ambiente. A pesar de la caída en los mercados petroleros que ha llevado a una drástica reducción en la demanda de este tipo de embarcaciones, el reconocimiento de los astilleros nacionales en este sector ha hecho que España sea el segundo país de la Unión Europea en recibir encargos de este tipo de barcos en los últimos años, por lo que parece una buena idea de cara a los próximos años aprovechar la buena reputación que tiene este segmento en nuestro país. También la modernización y reparación de los buques y las plataformas de extracción de gas y petróleo puede ser un mercado interesante y con potencial actualmente.



Reparación de la plataforma *Terra Nova* en Navantia, Ferrol (Fuente: Navantia, 2022)

- **Remolcadores:** El prestigio de los astilleros españoles en la edificación de nuevos enfoques y diseños de barcos remolcadores, los ha situado como uno de los principales modelos a seguir para nuevos encargos de estas construcciones. En tiempos recientes se han producido en España prototipos revolucionarios que integran una mejora medioambiental gracias a la incorporación de nuevos sistemas de propulsión dual fuel con gas natural.
- **Ferris:** La implicación de los astilleros españoles en la edificación de barcos destinados al traslado de viajeros se enfoca principalmente en el ámbito de los barcos de transporte marítimo, resaltando como precursores en la construcción de modernas soluciones, tales como las nuevas embarcaciones con propulsión doble de gas natural y fuel. Los avances innovadores integrados en las embarcaciones producidas por los constructores españoles durante los últimos años han posibilitado registrar un mayor número de pedidos de nuevos barcos de transporte marítimo para la industria nacional en los últimos años.

- **Buques de investigación oceanográfica:** La especialización y formación tecnológica necesaria para la producción de este tipo de barcos limita el número de competidores que pueden ser considerados para su fabricación. Generalmente son contratados por entidades públicas que establecen procedimientos de licitación a nivel internacional para seleccionar al constructor. La trayectoria demostrada por los constructores navales españoles ha permitido que, a pesar de ser un segmento muy pequeño en el mercado global, se haya logrado aumentar el número de pedidos de este tipo de barcos en los últimos años y debe tenerse en cuenta de cara al futuro.
- **Buques militares:** La industria marítima de defensa española lidera en la construcción de barcos de tecnología innovadora, con reconocido prestigio a nivel internacional. La empresa estatal Navantia se encuentra entre los cuatro principales fabricantes y diseñadores de buques militares en el mundo. Esta empresa se dedica principalmente a la construcción y reparación de barcos militares. Su sólida posición en los mercados se debe al fuerte enfoque en investigación, desarrollo e innovación que lleva a cabo. Tiene presencia en más de 25 países, y Estados Unidos ha incrementado su número de pedidos en los últimos años.



Fragata F-110 diseñada por Navantia (Fuente: Navantia, 2023)

4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

De forma genérica, los canales de distribución e intermediación son en Estados Unidos mucho más largos que en España, debido a la diferencia de tamaño de ambos países, por lo que para una compañía española lo recomendable es entrar en el mercado estadounidense de manera gradual.

La distribución se puede hacer de manera directa, mediante establecimientos propios, pero lo más común y recomendable en el sector naval es hacerlo de manera indirecta, mediante distribuidores, agentes o plataformas de e-commerce.

4.1 Importadores, distribuidores y agentes

El **importador** es una figura que adquiere la mercancía en propiedad y se hace responsable del producto desde el momento en que llega a Estados Unidos. Sin perjuicio de que se puedan estipular ciertas cláusulas en el contrato, lo más normal es que el exportador pierda cierto control del producto cuando llega a Estados Unidos, pues el importador será quien, en general, tome las decisiones comerciales. Es por ello, que la elección de los importadores es tan importante; determinará la presencia y el posicionamiento del producto en el área sobre el que se le otorgue competencias.

El margen del importador varía según su tamaño y funciones. Oscila normalmente entre un 15% y un 30% sobre el importe al que compra al exportador, incluyendo los gastos en que incurre el importador.

El **distribuidor mayorista** también adquiere la mercancía en propiedad. Se encarga de la operativa logística que se precise para trasladar el producto desde las instalaciones del importador hasta las de los clientes a los que revenderá los productos. El distribuidor mayorista se ocupa, en muchos casos, también de participar en programas promocionales.

El margen del distribuidor varía en función de su tamaño y funciones, pero el margen suele oscilar sobre un 15% y un 35% sobre la cuantía a la que compra el producto al importador, incrementada en los gastos en que los que incurra.

Los distribuidores frecuentemente desarrollan su actividad en una región determinada, exigiendo la exclusividad en la distribución del producto en esa zona.

En cuanto a los **agentes**, la diferencia principal con los distribuidores es que los primeros llevan a cabo principalmente tareas de representación, sin hacerse cargo de aspectos logísticos ni de la gestión de pagos, mientras que los segundos se encargan de la compra del producto y de todos los aspectos de la venta.

La figura del agente se está imponiendo a la del distribuidor en los últimos años, puesto que es una estrategia de menor costo y por lo tanto menos arriesgada. El agente simplemente se encarga de vender el producto al cliente final en nombre de la compañía, en ningún momento compra o almacena la mercancía. Las gestiones de la importación suelen ser resueltas por la empresa buscando una solución logística internacional, y el cliente final asume los costes del envío.

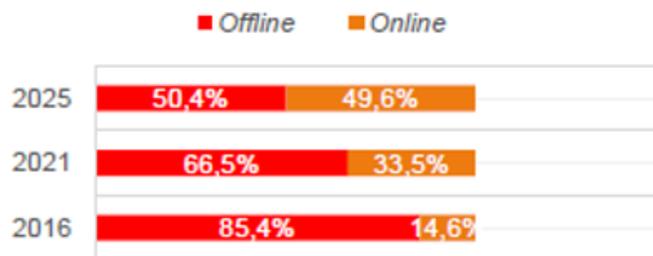
La principal ventaja del agente es su gran conocimiento del mercado y del sector en cuanto a tendencias, clientes y prácticas habituales. Se pueden encontrar agentes especializados en una categoría de la industria, como la construcción naval, las energías offshore, la tecnología naval, ciertos componentes específicos de los buques, el comercio marítimo de bienes... Suelen exigir exclusividad en la zona en que trabajan, que abarca frecuentemente varios estados. Pero muchas veces están asociados con otros agentes que cubran los estados restantes.

La comisión del agente suele estar entre el 10% y el 15% por representación, más costes extra por acciones concretas, como participación en ferias comerciales o publicidad de marca.

4.2 Venta directa y canal online

Pese a las grandes diferencias intrínsecas en los diferentes segmentos y mercados que conforman la industria naval, podemos decir que la venta directa es un método de incursión en el mercado poco frecuente debido a la alta inversión que conlleva en cumplimiento de normativas, logística, publicidad...

En la siguiente tabla podemos observar cómo, según las previsiones, el canal de venta online alcanzará al canal de venta físico en 2025 en Estados Unidos.



Canales de venta en Estados Unidos 2016-2025 (Fuente: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva York, 2022)

Vemos en la tabla como en los últimos años se ha producido un aumento de más del 100% en las ventas online, por lo que en cualquier caso hoy en día se muestra como algo indispensable ofrecer al cliente este canal de venta, con la mayor adaptación posible al consumidor.

5. ASPECTOS REGULATORIOS MÁS IMPORTANTES DE LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS PARA LA INDUSTRIA NAVAL EN ESTADOS UNIDOS

5.1 Regulación y aranceles

Los principales aspectos relativos a las regulaciones aduaneras y comerciales de entrada de bienes en Estados Unidos se encuentran en el Título 19 del *Code of Federal Regulations* (CFR).

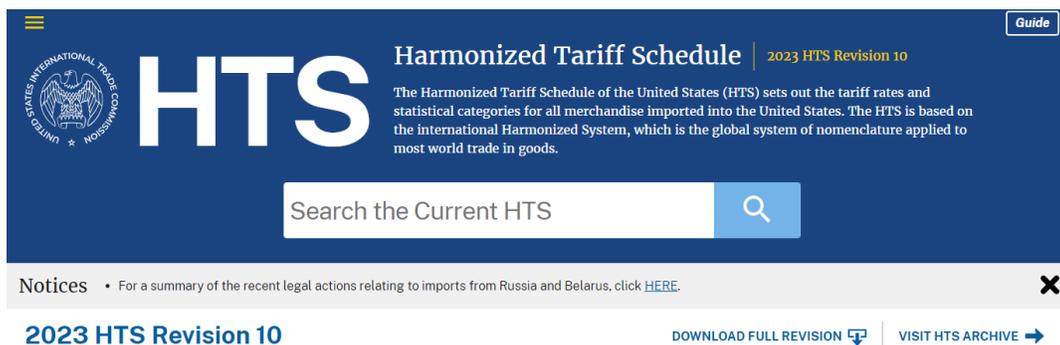
Además, la importación de embarcaciones y productos para la industria marítima en Estados Unidos está controlada por diversas agencias gubernamentales, dependiendo del tipo de producto y su uso específico. Algunas de las principales agencias involucradas son:

- *United States Coast Guard* (USCG): Regula la seguridad y el rendimiento de los barcos y equipos marinos en aguas estadounidenses.
- *Environmental Protection Agency* (EPA): Establece regulaciones medioambientales para la

eliminación de aguas residuales y el manejo de sustancias químicas en la industria naval.

- *Customs and Border Protection* (CBP): Responsable de hacer cumplir las leyes de aduanas y comercio para garantizar que las importaciones cumplan con los requisitos legales.

En cuanto a los aranceles aplicables a esta industria, varían según el tipo de producto en concreto. Para obtener información actualizada y precisa sobre las regulaciones y aranceles vigentes, recomendamos consultar directamente las fuentes oficiales del gobierno de Estados Unidos, concretamente la U.S. International Trade Commission (USITC), en el apartado *Harmonized Tariff Schedule* (<https://hts.usitc.gov/>).



Web del HTS (Fuente: US International Trade Commission, 2023)

En cualquier caso, los aranceles aplicables a fecha de elaboración de este informe (julio 2023) para algunas de las principales clasificaciones arancelarias relacionadas con la industria naval son las siguientes:

- Buques pesqueros y otros buques destinados a elaboración o conservación de productos de la pesca (8902.00.00.00): LIBRE
- Cruceros, barcos de excursión, ferris, barcos de carga y embarcaciones destinadas al transporte de personas o bienes (8901.00.00.00): LIBRE
- Yates y otras embarcaciones de recreo o deporte, botes de remos y canoas (8903.00.00.00): 2,4% (generalmente)
- Buques faro, dragas, grúas flotantes, buques cuya navegabilidad sea subsidiaria a su función principal, muelles flotantes, plataformas de perforación o producción (8905.00.00.00): LIBRE
- Partes para yates o embarcaciones de recreo; partes de canoas, botes de carrera, embarcaciones neumáticas y embarcaciones de recreo que no sean del tipo diseñado para ser utilizado principalmente con motores o velas (3926.90.30): 4,2%
- Defensas para embarcaciones o muelles, incluso inflables (4016.94.00): 4,2%
- Motores de propulsión marina (8408.10.00): 2,5%

5.2 Documentación

En cuanto a la documentación a aportar para la importación de bienes relacionados con la industria naval y marítima en Estados Unidos, de manera general es necesaria la siguiente:

- Documento de transporte: Puede ser un conocimiento de embarque (*bill of lading*) para envíos marítimos o un *airway bill* para envíos aéreos.



Documento *bill of lading* (Fuente: Ocasia, 2023)

- Declaración de importación de aduana / *Customs import declaration*
- Arancel aplicable: consultar HTS (*Harmonized Tariff Schedule*)
- Albarán / *Packing list*
- Factura comercial: debe estar en inglés e incluir información detallada sobre la transacción, como el nombre y dirección del exportador e importador, número de identificación del importador, descripción de los productos, cantidad, valor unitario, valor total de la mercancía y moneda de la transacción.
- Factura proforma
- Certificado de origen
- Seguro: Si se ha contratado un seguro de carga, se debe proporcionar el documento que certifique la cobertura.
- Certificado general de conformidad (GCC): debe expedirlo el importador en Estados Unidos (consultar parte 1110 del Título 16 del *Code of Federal Regulations*).

5.3 Formas de pago

El medio de pago más utilizado en las transacciones B2C es la tarjeta de crédito, tanto en las compras en tienda física como online.

Mientras tanto, en el B2B lo más común es la transferencia bancaria, aunque también se usa la tarjeta de crédito, mientras que el cheque está quedando prácticamente en desuso. Cuando se hace transferencia bancaria suele pagarse sobre un 30% en el momento de la compra y el resto cuando se hace el envío.

El seguro de crédito no se suele utilizar en Estados Unidos.

5.4 Incentivos Fiscales

La industria naval, es beneficiaria de todos los créditos fiscales federales que apliquen a cualquier otra industria, como, por ejemplo, créditos fiscales para empresas que en sus edificios realicen renovaciones sostenibles, que inviertan en energías renovables, o que contraten a empleados ligados a asistencias o planes gubernamentales.

Por otro lado, uno de los incentivos fiscales más importantes al que podrían acudir las empresas de la industria es al del “Research and Development (R & D)”, es decir, Investigación y Desarrollo (I+D). Este crédito, es sustentado por el gobierno con el objetivo de alentar a las empresas a que inviertan en el desarrollo de nuevos procesos o productos más avanzados, en su funcionamiento, eficacia, calidad o performance. El incentivo es dólar por dólar, lo que significa que cada dólar invertido en I+D tiene un dólar de crédito para las deudas fiscales. No hay límite en los importes que se puedan reclamar anualmente, y además, si hubiera un exceso de crédito, el mismo puede ser acumulado para futuras deudas fiscales hasta por los 20 años subsiguientes. También se puede aplicar el crédito retrospectivamente por 3 años. Algunas de las actividades que califican para este incentivo fiscal son inversiones en equipamiento para producir materiales más consistentes y de mejor calidad, el desarrollo de nuevos materiales que tengan una mejor calidad y durabilidad, la optimización de procesos de producción que reduzcan tiempos de mantenimiento y reparaciones, el desarrollo de nuevos productos innovadores para suplir la demanda específica del mercado (incluyendo materiales de fuentes sostenibles, mejor fortaleza en los productos, calidad, durabilidad y estética), la implementación de iniciativas sostenibles para reducir la contaminación e inversiones en procesos automatizados que mejoren la seguridad, calidad y volumen de la producción, entre otros.

6. OTRA INFORMACIÓN DE INTERÉS

6.1 Principales compañías de construcción y reparación naval en EE. UU

- Huntington Ingalls Industries, Inc.
- General Dynamics Electric Boat
- Fincantieri Marine Group
- Bollinger Shipyards
- Vigor Industrial
- Austal USA



- VT Halter Marine
- Eastern Shipbuilding Group
- Gulf Island Fabrication
- Philly Shipyard
- Conrad Industries
- Metal Shark
- Derecktor Shipyards
- Dakota Creek Industries
- Chesapeake Shipbuilding
- BAE Systems Ship Repair
- General Dynamics NASSCO
- Gulf Copper & Manufacturing Corp
- Boston Ship Repair
- Bay Ship & Yacht Co
- Norfolk Naval Shipyard
- Detyens Shipyards
- Colonna's Shipyard, Inc.
- Keppel AmFELS
- Aker Philadelphia Shipyard

6.2 Principales compañías de ingeniería naval en EE. UU

- Gibbs & Cox, Inc.
- BMT Group
- Navatek LLC
- Vard Marine Inc.
- Jensen Maritime Consultants
- CDI Marine Company
- Elliott Bay Design Group (EBDG)
- DeJong & Lebet, Inc.
- Glosten
- Guido Perla & Associates, Inc.
- The Glosten Associates
- Trinity Marine Products, Inc.
- Sea Engineering, Inc.
- C-Job Naval Architects
- Bristol Harbor Group, Inc.

6.3 Principales compañías de servicios de consultoría marítima en EE. UU

- Deloitte
- KPMG
- PwC
- Boston Consulting Group (BCG)
- McKinsey & Company
- Bain & Company
- Booz Allen Hamilton
- Accenture
- BCG Platinion
- Capgemini
- IBM Global Business Services
- EY (Ernst & Young)



- Grant Thornton
- Oliver Wyman
- A.T. Kearney

6.4 Principales compañías de servicios de logística marítima en EE. UU

- CMA CGM America LLC
- Maersk Line
- MSC Mediterranean Shipping Company (USA) Inc
- Kuehne + Nagel Inc.
- Expeditors International
- DHL Global Forwarding
- DB Schenker
- Panalpina
- UPS Supply Chain Solutions
- FedEx Trade Networks Transport & Brokerage, Inc.
- Damco USA Inc.
- Agility
- BDP International
- Nippon Express USA, Inc.
- Schumacher Cargo Logistics, Inc.

6.5 Principales compañías de cruceros en EE. UU

- Carnival Corporation & plc
- Royal Caribbean Group
- Norwegian Cruise Line Holdings Ltd.
- MSC Cruises
- Disney Cruise Line
- Holland America Line
- Princess Cruises
- Viking Ocean Cruises
- Celebrity Cruises
- AIDA Cruises
- Costa Cruises
- Seabourn Cruise Line
- Cunard Line
- Crystal Cruises
- Windstar Cruises

6.6 Principales compañías de yates y navegación de recreo en EE. UU

- Brunswick Corporation
- Viking Yachts
- Beneteau
- Azimut Yachts
- Hatteras Yachts
- Ferretti Yachts
- Sunseeker International
- Jeanneau
- Grady-White Boats
- Boston Whaler



- Pursuit Boats
- Princess Yachts
- Sea Ray Boats
- Regal Boats
- Tiara Yachts

6.7 Principales compañías de transporte marítimo de mercancías en EE. UU

- Maersk Line
- MSC Mediterranean Shipping Company (USA) Inc
- CMA CGM America LLC
- Hapag-Lloyd USA, LLC
- Evergreen Marine Corporation (America) Ltd
- APL (American President Lines)
- Hyundai Merchant Marine (HMM)
- Hamburg Süd North America, Inc.
- ZIM American Integrated Shipping Services Co. LLC
- HMM USA, Inc.
- Matson, Inc.
- Crowley Maritime Corporation
- Seaboard Marine
- American President Lines (APL)
- Sealand - A Maersk Company

6.8 Principales compañías importadoras y distribuidoras de equipos marinos en EE. UU

- West Marine
- Defender Industries, Inc.
- Fisheries Supply
- Fisheries Supply Wholesale
- Dometic Marine
- Jamestown Distributors
- Marine Depot
- Gemeco Marine Accessories
- Land 'N' Sea Distributing, Inc.
- Trans Marine Propulsion Systems, Inc
- LFS, Inc.
- Seacoast Distributors
- Landfall Navigation
- Great Lakes Skipper
- Intra Corporation

6.9 Principales ferias del sector en EE. UU

- **Sea-Air-Space Exposition:** es la feria más grande de la industria naval, marítima y aeroespacial en los Estados Unidos. Se lleva a cabo anualmente en el Centro de Convenciones Gaylord National Resort & Convention Center en National Harbor, Maryland. La próxima edición se celebrará en abril de 2024.
- **International WorkBoat Show:** es una de las principales ferias comerciales para la industria marítima en los Estados Unidos. Se celebra anualmente en Nueva Orleans, Luisiana, y cuenta con una amplia gama de

exhibidores que muestran productos y servicios relacionados con embarcaciones de trabajo y flotas comerciales. La próxima edición se celebrará en noviembre de 2023.

- **Naval Future Force Science and Technology Expo:** esta feria se enfoca en la innovación científica y tecnológica en la industria naval y de defensa. Se realiza anualmente en diferentes ubicaciones de los Estados Unidos.
- **International Boatbuilders' Exhibition & Conference (IBEX):** este evento se centra en la construcción y diseño de embarcaciones. Reúne a profesionales de la industria para mostrar los últimos avances en tecnología, materiales y equipos náuticos. La ubicación de la feria varía cada año. La próxima edición se celebrará en octubre de 2023 en Tampa, Florida.
- **BREAKBULK AMERICAS:** Feria Internacional de Transporte Marítimo de Bienes no contenedores (Breakbulk) y "Project Cargo" (transporte de equipos grandes, pesados, de alto valor o complejos). La próxima edición se celebrará en septiembre de 2023 en Houston, Texas.
- **Fort Lauderdale International Boat Show:** la feria contará con más de 3 mil millones de dólares en barcos, yates, superyates, electrónica, motores y miles de accesorios de todos los principales fabricantes y constructores marinos del mundo. La próxima edición se celebrará en octubre de 2023 en Fort Lauderdale, Florida.
- **Atlantic City Boat Show:** Ofrece una amplia gama de lanchas a motor y accesorios relacionados, ropa, electrónica, motor y piezas de remolque y mucho más. Independientemente de su gusto y presupuesto, Atlantic City Boat Show ofrece una amplia gama de barcos y yates, desde simples barcos de recreo hasta yates de lujo. La próxima edición se celebrará en febrero de 2024 en Atlantic City, New Jersey.
- **Seatrade Cruise Global:** en esta feria se muestran las últimas novedades de compañías de Estados Unidos e internacionales vinculadas al sector de los cruceros. Algunos de los aspectos más destacados son los viajes, las líneas de cruceros, la gastronomía, el equipamiento, la sostenibilidad y la tecnología de seguridad. La próxima edición tendrá lugar del 8 al 11 de abril de 2024 en Miami Beach.

7. FUENTES DE INFORMACIÓN EMPLEADAS

Ardán Galicia, *Monográfico: el sector naval en Galicia*, 2019; <https://www.zfv.es/ardan/informe2019/capitulo-14.pdf>

BALance Technology Consulting GmbH, *Study on New Trends in Globalisation in Shipbuilding and Marine Supplies – Consequences for European Industrial and Trade Policy*, 2017; <http://www.jarowinsky-marketing.de/fileadmin/Downloads/EA0617166ENN.en.pdf>

BoatingIndustry, *NMMA reports momentum heading into 2023*, 2023; <https://boatingindustry.com/news/2023/01/10/nmma-reports-momentum-heading-into-2023/>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, *Agenda sectorial de la industria naval*, 2017; <https://industria.gob.es/es-es/Servicios/AgendasSectoriales/Agenda%20sectorial%20de%20la%20industria%20naval/agenda-sectorial-industria-naval.pdf>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, *Construcción Naval Boletín Informativo Trimestral*, 2019;

https://industria.gob.es/sector-naval/informes-trimestrales/DatosBibliotecaConsumer/2019/Boletin_1T_2019_MINCOTUR.pdf

Mordor Intelligence, *Mercado de construcción naval: crecimiento, tendencias, impacto de covid-19 y pronósticos (2023 - 2028)*, 2021; <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/ship-building-market>

National Marine Manufacturers Association (NMMA), *U.S. Boat Sales Reached 13-Year High in 2020, Recreational Boating Boom to Continue through 2021*, 2021; https://www.nmma.org/assets/cabinets/Cabinet451/NMMA%20Release_Jan%202021.pdf

Oficina Económica y Comercial de España en Washington, *INFORME ECONÓMICO Y COMERCIAL ESTADOS UNIDOS 2023*, 2023; <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/130/documentos/2023/04/anexos/202304-iec-estados-unidos.pdf>

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Miami, *Acceso a los grandes minoristas de Estados Unidos*, 2020; <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/078/documentos/2020/09/documentos-anexos/DOC2020861107.pdf>

U.S. Bureau of Economic Analysis, *Marine Economy*, 2023; <https://www.bea.gov/data/special-topics/marine-economy>

8. CONTACTO

El Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE) es la agencia, adscrita a la Vicepresidencia segunda de la Consellería de Economía, Empresa e Innovación, para el desarrollo económico de Galicia.

La oficina de IGAPE en Miami, Florida, Estados Unidos, apoya las iniciativas de internacionalización de las empresas gallegas con un amplio abanico de servicios y ayudas financieras tanto en origen como en destino. IGAPE ofrece servicios personalizados sobre el acceso al mercado de Estados Unidos, búsqueda de posibles socios comerciales, organización de agendas de negocios en destino, así como también estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa.

Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

Para cualquier cuestión la empresa gallega puede solicitar el servicio IG263 a través de la oficina virtual de Igape en el website: www.igape.gal/es/oficinavirtual