



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

INFORME

**INDUSTRIA NAVAL E
MARÍTIMA**

ESTADOS UNIDOS

Antena Igape Miami - Agosto 2023



ÍNDICE

1. INFORMACIÓN XERAL SOBRE ESTADOS UNIDOS	3
2. A INDUSTRIA NAVAL E MARÍTIMA NOS ESTADOS UNIDOS	4
2.1 Situación xeral do mercado	4
2.2 Segmentos principais	5
2.3 Mercados principais	6
2.4 Oferta	8
2.5 Demanda	10
2.6 A construción naval	11
3. A INDUSTRIA NAVAL E MARÍTIMA EN GALICIA E ESPAÑA.....	13
3.1 O sector naval no noso país.....	13
3.2 As vantaxes do sector naval español.....	17
3.3 Impedimentos á internacionalización das compañías galegas	19
3.4 Oportunidades para as empresas galegas e españolas nos Estados Unidos	21
4. CANLES DE DISTRIBUCIÓN	23
4.1 Importadores, distribuidores e axentes	24
4.2 Venda directa e canle online	25
5. ASPECTOS REGULATORIOS MÁIS IMPORTANTES DA IMPORTACIÓN DE PRODUTOS PARA A INDUSTRIA NAVAL NOS ESTADOS UNIDOS	25
5.1 Regulación e aranceis.....	25
5.2 Documentación	27
5.3 Formas de pago	28
5.4 Incentivos fiscais	28
6. OUTRA INFORMACIÓN DE INTERESE	28
6.1 Principais compañías de construción e reparación naval en EE. UU	29
6.2 Principais compañías de enxeñaría naval en EE. UU.....	29
6.3 Principais compañías de servizos de consultaría marítima en EE. UU	29
6.4 Principais compañías de servizos de loxística marítima en EE. UU	30
6.5 Principais compañías de cruceiros en EE. UU.....	30
6.6 Principais compañías de iates e navegación de recreo en EE. UU	30



6.7 Principais compañías de transporte marítimo de mercancías en EE. UU	31
6.8 Principais compañías importadoras e distribuidoras de equipos mariños en EE. UU	31
6.9 Principais feiras do sector en EE. UU	32
7. FONTES DE INFORMACIÓN EMPREGADAS	32
8. CONTACTO	33

1. INFORMACIÓN XERAL SOBRE ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos ten unha poboación de 332 millóns de habitantes, cunha renda per cápita de USD 74.640 en 2022. É un mercado maduro e competitivo que presenta unha ampla gama de produtos, ademais dunha tradición moi consumista; o cidadán americano, cunha taxa de aforro negativa, é o que máis consume no mundo.

Estados Unidos ten un 62,3% de poboación activa (maiores de 15 anos) e unha taxa de paro do 3,4% en xaneiro de 2023, despois de alcanzar o 14,7% en abril de 2020¹.

É un mercado que presenta diversas peculiaridades, froito da composición dos seus cincuenta Estados, que en ocasións fai necesario cubrir o mercado como continente e non como país único.

En canto aos indicadores macroeconómicos do país, o seu comportamento adoita ser máis positivo que no resto do mundo, situación que historicamente o levou a medrar antes que outras potencias e é un mercado prioritario para moitas pemes. O seu tamaño e potencial convérteno nun mercado moi atractivo para as empresas estranxeiras que, para maximizar as súas posibilidades de éxito, deben saber abordar a súa internacionalización nos Estados Unidos.

Os produtos galegos, en xeral, combinan unha boa relación calidade-prezo, o que resulta beneficioso para a súa implantación no mercado. Non obstante, debe ir acompañado dunha estratexia adaptada ao mercado orientada a introducilo a medio-longo prazo e non a vendas esporádicas. Ademais, debes atender á estrutura de prezos, sistemas e canles de comercialización, así como prestar atención ao marketing e ao posicionamento da marca.

Ademais, é imprescindible ter en conta que os custos de entrada son máis elevados que noutros mercados, polo que a empresa que queira entrar debe adoptar unha estratexia a medio-longo prazo, estando disposta a ter un período de investimento antes de comezar. froitas.

En 2022, Estados Unidos presentou unha cobertura comercial do 63,6% e unha apertura comercial do 27,4% do PIB, superior ao 25,7% en 2021, ao 23,6% en 2020 e ao 26,3% en 2019.

Os Estados Unidos importan principalmente de países de Asia-Pacífico (32,2% do total en 2022), e Canadá e México, que sumaron o 27,2% en conxunto.

A evolución deste século amosa que o cambio máis significativo de provedores a Estados Unidos foi liderado por China, que pasou de ser o cuarto país máis importante cunha cota do 8,2% no ano 2000 ao primeiro cunha cota do 16,4%. % en 2022. Xapón foi o máis afectado polo aumento da importancia de China, perdendo cota ata o 4,5% en 2022, quedando por detrás de China, México, Canadá e Alemaña.

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

2. A INDUSTRIA NAVAL E MARÍTIMA NOS ESTADOS UNIDOS

2.1 Situación xeral do mercado

A industria naval dos Estados Unidos é unha das máis importantes e avanzadas do mundo. O país ten unha longa tradición na construción naval e xogou un papel crucial no desenvolvemento e mantemento dunha poderosa frota naval. Esta industria xera unha importante cantidade de emprego e ten un importante impacto económico. Estaleiros e empresas relacionadas empregan a miles de persoas en todo o país e contribúen ao crecemento económico local e nacional.

A construción naval é unha industria moi desenvolvida neste país, con numerosos construtores de barcos especializados na construción dunha ampla gama de buques, incluíndo portaavións, destrutores, submarinos, buques de guerra, cruceiros, buques de carga e embarcacións de recreo. Os armadores máis coñecidos son Newport News Shipbuilding, General Dynamics Electric Boat, Bath Iron Works e Huntington Ingalls Industries.



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

A industria da construción naval estadounidense foi pioneira no desenvolvemento de tecnoloxías avanzadas de construción naval. Realizáronse avances significativos en áreas como a propulsión nuclear, os sistemas de armas, os sistemas de combate e as tecnoloxías de construción naval. Ademais, Estados Unidos tamén investiu en investigación e desenvolvemento para mellorar a eficiencia e a sustentabilidade dos seus buques, incluíndo o uso de enerxías renovables nos últimos anos. A industria naval tamén destaca como motor para o desenvolvemento de tecnoloxías e capacidades industriais noutros sectores.

A Mariña dos Estados Unidos é a rama naval das Forzas Armadas e está considerada unha das armadas máis poderosas do mundo. Conta cunha frota diversa e moderna. A construción e mantemento desta frota corre a cargo

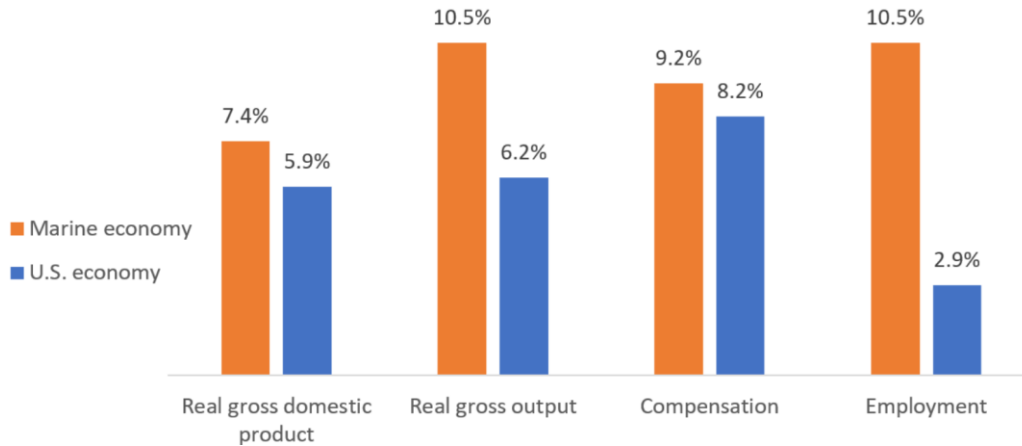
de armadores especializados en colaboración con contratistas de defensa.

Ademais, Estados Unidos é un país cunha gran dependencia do comercio marítimo. Gran parte do comercio internacional realízase a través dos portos marítimos dos Estados Unidos, o que impulsa a necesidade dunha industria marítima forte. Os buques de carga, tanto de propiedade estadounidense como estranxeiros, xogan un papel fundamental no transporte de mercadorías a nivel nacional e internacional.

2.2 Segmentos principais

A industria da construción naval pódese dividir en varios segmentos principais. Estes son algúns dos segmentos máis destacados:

- **Construción naval:** supón a construción de novos buques e embarcacións. Pode ir desde buques de guerra e submarinos ata buques de carga, cruceiros, transbordadores, buques de investigación, iates e pesqueiros. As empresas dedicadas á construción naval son as encargadas de proxectar, construír e equipar estes buques segundo as especificacións e requisitos dos clientes.
- **Reparación e mantemento:** reparación, mantemento e modernización de buques existentes. Empresas especializadas ofrecen servizos de reparación de cascos, motores, sistemas eléctricos e electrónicos, así como servizos de pintura, inspección e certificación de buques.
- **Fabricación e subministración de equipamentos mariños:** fabricación e subministración de equipamentos e compoñentes empregados na construción e explotación de buques. Inclúe motores mariños, sistemas de propulsión, sistemas de navegación, equipos de comunicación, equipos de control e automatización e sistemas de seguridade marítima.
- **Servizos marítimos:** inclúe unha variedade de servizos, como transporte de carga, loxística, remolque e fletamento de buques. Tamén pode incluír servizos relacionados coa industria *offshore*, como a subministración de plataformas de perforación, servizos de apoio á produción e exploración de petróleo e gas no mar e servizos de salvamento e remolque.
- **Deseño e consultaría:** inclúe empresas e profesionais especializados en deseño de buques, enxeñería naval, arquitectura naval e consultaría marítima. Estas empresas ofrecen servizos de deseño conceptual, deseño detallado, análise estrutural, simulacións de rendemento e asesoramento sobre o cumprimento das normas e normativas marítimas.



Crecedemento da economía mariña e crecedemento da economía global en Estados Unidos en 2021 (Fonte: U.S. Bureau of Economic Analysis, 2022)

2.3 Mercados principais

A industria da construción naval ten varios mercados principais nos que opera. A continuación móstranse algúns dos principais mercados da industria naval:

- **Defensa e seguridade:** este mercado inclúe a construción e mantemento de buques militares e de defensa, como buques de guerra, submarinos, patrulleiras e buques de apoio loxístico. Os gobernos e as forzas armadas son os principais clientes neste segmento, xa que buscan adquirir e manter unha frota naval para protexer os seus intereses nacionais e garantir a seguridade marítima.

O mercado da US Navy aínda que foi penalizado máis que outros como o recreativo pola crise do coronavirus, na actualidade segue levando a cabo procesos de licitación por parte de Estados Unidos para reparar e manter os buques nas súas bases, así como licitacións para o construción de fragatas, como a aprobada en 2022 para a fabricación de 10 fragatas do Pentágono.



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

- **Comercio marítimo:** o comercio marítimo é un mercado fundamental para a industria naval. Os buques de carga, como os portacontedores, os graneleiros e os petroleiros, constrúense e úsanse para transportar mercadorías a nivel mundial. Este mercado está impulsado pola demanda de transporte marítimo de mercadorías e produtos entre países e continentes.

Considérase a columna vertebral do comercio globalizado e das cadeas de subministración e manufactura, xa que máis da cuarta parte do comercio mundial de mercadorías en volume realízase a través deste medio, crecendo un 10% na última década.

Despois da crise desatada pola pandemia de Covid-19, que provocou o colapso dos portos marítimos máis importantes do mundo e, en consecuencia, tamén das cadeas de subministración internacionais, a demanda da ruta comercial mellorou de forma constante nos últimos dous anos e medio, o que está a impulsar a varios operadores portuarios para ampliar

- **Enerxía offshore:** a industria navieira xoga un papel importante no sector da enerxía offshore, que inclúe a exploración, produción e mantemento de petróleo e gas offshore, así como a enerxía eólica offshore. Os buques e equipos especializados, como as plataformas de perforación, os buques de servizo offshore e os buques de instalación de turbinas eólicas, son esenciais para o desenvolvemento e operación de proxectos de enerxía offshore.
- **Turismo e lecer:** O sector turístico e ocio é tamén un mercado importante para a industria naval. Os cruceiros e os iates de luxo constrúense e mantéñense para satisfacer a demanda de viaxes e experiencias de lecer no mar. Este mercado abarca desde grandes cruceiros que transportan miles de pasaxeiros ata iates privados utilizados por particulares.

Na industria da náutica recreativa de 170.000 millóns de dólares, o papel da National Marine Manufacturers Association (NMMA), que representa o 85% dos fabricantes de embarcacións de recreo, motores mariños e accesorios, é moi importante.



Barco recreativo (Fonte: GoDownSize, 2023)

Historicamente, os fabricantes e venda polo miúdo de barcos xeraron entre o 30% e o 50% das súas vendas



anuais nos salóns náuticos. Aquí destaca a NMMA, que organiza dúas de exposicións náuticas entre os meses de xaneiro e marzo de cada ano.

En xeral, a economía de recreación ao aire libre experimentou anos récord, mantendo un crecemento notable a pesar de navegar nun ambiente posterior á pandemia. En 2021, a recreación ao aire libre xerou 862.000 millóns de dólares en produción económica², o que representa o 1,9% do PIB dos Estados Unidos, o que o converte nun contribuínte maior que a agricultura, a extracción de petróleo e o gas e a minería. A recreación ao aire libre tamén apoiou 4,5 millóns de empregos estadounidenses.

En particular, a navegación e a pesca recreativas son os principais contribuíntes á economía de recreación ao aire libre, superando aos vehículos recreativos, a caza e outras actividades ao aire libre.

O ano 2021 foi o segundo mellor ano en case dúas décadas para as vendas neste mercado, cun valor de 56.700 millóns de dólares. As vendas polo miúdo de barcos a motor novos normalizáronse en 2022, cunha redución estimada de entre un 15% e un 18% en comparación cos anos de crecemento anteriores á pandemia (2015 a 2019), cunhas 250.000 unidades novas vendidas, un 25% por riba das medias anteriores (2008. ata 2014). En 2023, os primeiros informes apuntan a unha demanda sa continuada e espérase que as vendas de novas unidades de venda polo miúdo sigan sendo similares ás de 2022.

O forte rendemento deste mercado durante a última década mostra unha prioridade continuada dunha vida ben vivida polos estadounidenses, dedicada a gozar de experiencias ao aire libre coa familia e os amigos, e os fabricantes mariños seguen xestionando estratexicamente a produción e os inventarios. cadeas. Os segmentos que impulsaron o crecemento en 2022 incluíron embarcacións de nivel de entrada como embarcacións persoais, barcos de pesca de auga doce de aluminio e fibra de vidro, así como barcos pontóns de menos de 26 pés.

O ano 2022 foi un ano saudable para a náutica de recreo, cun impulso derivado das vendas récord de 2021 debido á demanda continuada e ao feito de que a estreita cadea de subministración impediu que esta industria producise en exceso como xa vimos ocorrer noutros sectores nos últimos anos.

2.4 Oferta

A pesar de que a situación do abastecemento na industria navieira nos Estados Unidos varía moito dun ano para outro debido a factores como as políticas governamentais, a demanda de buques, os avances tecnolóxicos ou a competencia internacional, podemos mencionar algúns aspectos importantes na actualidade e cunha importante estabilidade nos últimos tempos.

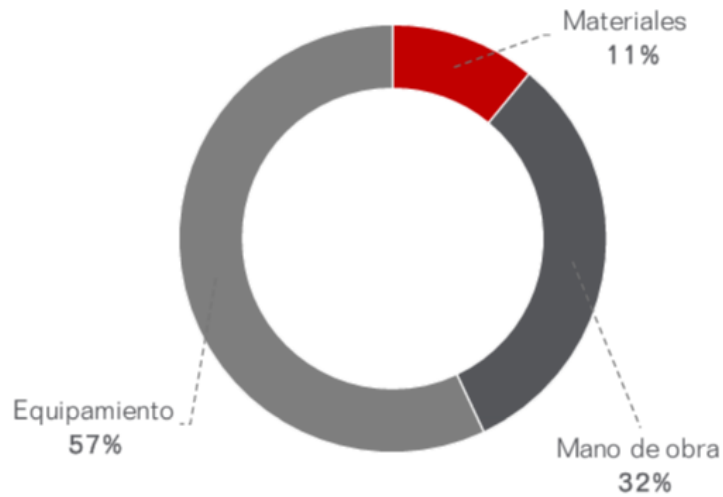
- **Programas e contratos de defensa:** Estados Unidos é coñecido polo seu importante investimento en programas de defensa e modernización da súa flota naval. O Goberno dos Estados Unidos, a través do Departamento de Defensa, adxudica contratos a construtores e empresas de construción naval para a

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

construción, reparación e modernización de buques militares. Estes contratos poden influír na capacidade dos estaleiros para satisfacer a demanda e manter unha oferta estable.

- **Estaleiros navais especializados:** Estados Unidos conta con construtores navais especializados na construción de buques militares e civís. Estes estaleiros teñen capacidade para construír grandes embarcacións de alta tecnoloxía, pero a capacidade de produción pode variar en función da demanda e da dispoñibilidade de contratos.

A pesar do amplo coñecemento ou *know-how* que posúen as empresas do sector naval norteamericano, a realidade é que a man de obra é unha parte importante dos custos de produción, polo tanto, a única forma de competir con mercados como o asiático é a través da innovación, a distinción, redución de custos nos procedementos de produción mediante melloras tecnolóxicas, e especialización; que só se pode conseguir cunha aposta decidida pola I+D+i e co apoio de organismos especializados como centros tecnolóxicos e universidades.



Distribución de presos do modelo básico dun buque de guerra da mariña de EE. UU. (Fonte: BALance Technology Consulting GmbH, 2017)

- **Competencia global:** a industria da construción naval é altamente competitiva a nivel mundial, sendo países como China, Corea do Sur e Xapón líderes na construción naval comercial. Estados Unidos compete no mercado internacional tanto na construción de buques militares como no comercio marítimo. A competitividade pode influír na demanda e na capacidade dos cargadores estadounidenses para gañar contratos e manter unha oferta constante.
- **Tecnoloxía e modernización:** a industria do transporte marítimo dos Estados Unidos esforzase por manterse á vangarda da tecnoloxía e da innovación. A adopción de tecnoloxías avanzadas, como a propulsión nuclear, os sistemas de armas de última xeración e os sistemas de comunicación avanzados, pode influír na capacidade dos construtores de barcos para construír buques sofisticados e de alta calidade.

Ademais, a modernización dos estaleiros e o investimento en infraestruturas son importantes para manter a competitividade e a eficiencia.

2.5 Demanda

Na demanda na industria naval inflúen diversos factores, como as necesidades das forzas armadas, o comercio marítimo, o sector do petróleo e gas ou o turismo. Estes factores poden flutuar e incidir na demanda de construción de novos buques, así como na reparación e modernización dos existentes.

Ademais, a industria mariña tamén pode verse afectada por cambios nas políticas gobernamentais, acordos comerciais internacionais e situacións xeopolíticas que poden influír na demanda de produtos e servizos mariños.

Porén, como comentamos, nos últimos anos a maior demanda de embarcacións nos Estados Unidos foi no mercado da náutica de recreo.

Segundo un informe publicado pola NMMA (National Marine Manufacturers Association), as vendas unitarias de venda polo miúdo de barcos novos nos Estados Unidos alcanzaron case 320.000 unidades en 2020, o que supuxo un aumento do 13% con respecto a 2019, niveis que a industria náutica de recreo non vira desde 2008. Neste sentido, todos os segmentos de lanchas a motor experimentarían un crecemento en 2020, que oscilaría entre o 8% e o 22%.

Ademais, segundo comentou o director de intelixencia empresarial da NMMA, as vendas de barcos novos continuaron aumentando durante a última parte de 2020, cun incremento do 40% de setembro a decembro dese ano, con respecto ao ano anterior.

Este aumento da demanda de barcos novos representou vendas récord para a industria da náutica de recreo. O que estaría xustificado polo feito de que os estadounidenses, durante a crise do COVID-19, buscaron formas de pasar o tempo na auga coas súas familias.

Con isto, as embarcacións máis demandadas foron: pesqueiros, tanto de auga doce como salgada, cruceiros, lanchas a motor e iates.

Seguindo cos últimos datos ofrecidos pola NMMA, a partir de 2021, as vendas anuais de embarcacións, produtos e servizos mariños en EE.UU. ascenderon a 56.700 millóns de dólares en 2021, un 12,7% máis que en 2020, o que demostra que o sector segue en pleno crecemento. mesmo despois da pandemia.

Non só os barcos novos rexistran fortes vendas, calcúlase que en 2021 se venderon 1,15 millóns de barcos usados, un 9,2% máis que en 2020³.

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

A navegación de recreo é unha industria exclusivamente estadounidense: o 95% dos barcos que se venden nos EE. UU. fanse neste país.

Estímase que 100 millóns de estadounidenses navegan cada ano. E é que a navegación recreativa non se limita aos cidadáns con máis poder adquisitivo. O 61% dos propietarios de barcos teñen uns ingresos familiares anuais de 100.000 dólares ou menos.

Os seguintes estados lideraron a nación nas vendas de novos barcos de motor, motores, remolques e accesorios en 2021:

1. Florida: 5,4 mil millóns de dólares, un 3,7% máis que en 2020
2. Texas: 2,4 mil millóns de dólares, un 2,6% máis que en 2020
3. Michigan: 1,5 mil millóns de dólares, un 16,3 % máis que en 2020
4. Carolina do Norte: 1,24 mil millóns de dólares, un 2,8 % máis que en 2020
5. Minnesota: 1,2 mil millóns de dólares, un 13,8 % máis que en 2020
6. Nova York: 1,16 mil millóns de dólares, un 10,5 % máis que en 2020
7. California: 1,1 mil millóns de dólares, un 17% máis que en 2020
8. Wisconsin: mil millóns de dólares, un 17% máis que en 2020
9. Xeorxia: 924 millóns de dólares, un 1,9 % máis que en 2020
10. Alabama: 898 millóns de dólares, un 7,4 % máis que en 2020

Fonte: Elaboración propia con datos de NMMA, 2021

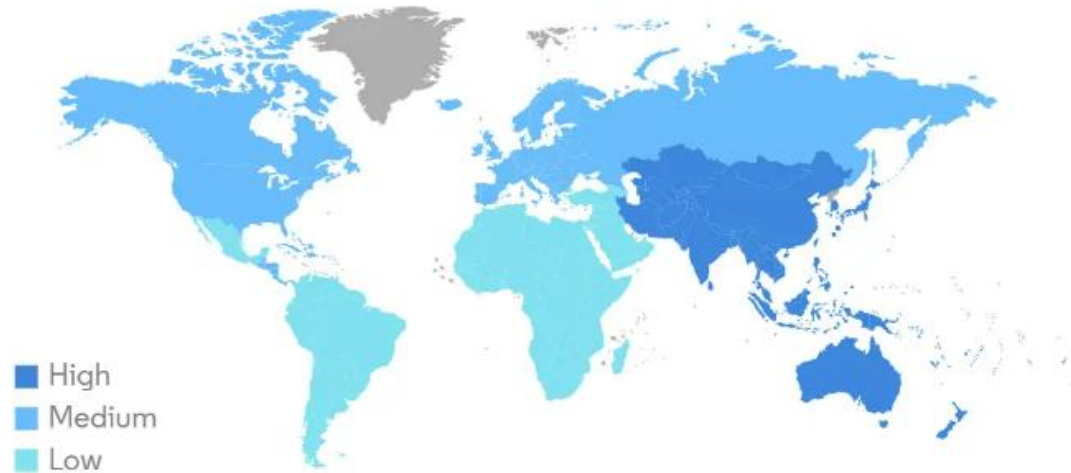
2.6 A construción naval

O mercado da construción naval estaba valorado en 132,52 millóns de dólares en 2021 e prevese que alcance os 175,98 millóns de dólares para 2027, cunha taxa de crecemento anual composta do 4,84%, durante o período 2022-2027. Debido á crecente necesidade de importar e exportar produtos esenciais como consecuencia da globalización, a industria da construción naval tornouse estratéxica e fundamental.

A pandemia de COVID-19 afectou á industria da construción naval en varios países, incluídos os Estados Unidos. Os efectos negativos da pandemia foron evidentes nas cadeas de subministración de buques de todo o mundo. Dados os atrasos na construción de buques, os construtores de barcos incorreron en máis custos. Como resultado, a caída das taxas de produción causada polas interrupcións inducidas pola pandemia dificultou o crecemento do mercado durante a pandemia e continuou facéndoo en 2021 e, en menor medida, en 2022.

Espérase que o mercado da construción naval retome un bo crecemento en 2023 e o manteña ata 2027,

debido ao aumento do comercio marítimo e do crecemento económico, o aumento do consumo de enerxía, a demanda de buques e servizos de transporte ecolóxicos e a aparición da robótica na construción naval.



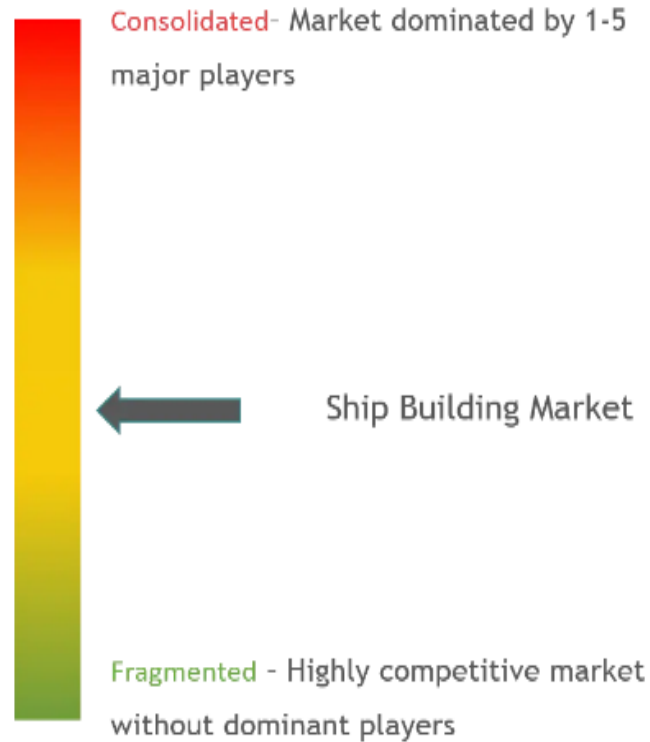
Mercado da construción naval mundial; taxas de crecemento esperado 2022-2027 (Fonte: Mordor Intelligence, 2021)

A construción naval é unha industria lento que se enfrenta a retos que cómpre abordar para mellorar a eficiencia do proceso, que está a frear aínda máis o crecemento do mercado debido aos cambios económicos e ambientais e á mencionada crise que sufriu recentemente a industria.

Aínda que o mercado da construción naval afronta un momento difícil, os principais mercados seguen funcionando e intentan orientar o mercado cara ao crecemento. En Corea, o goberno está a tomar varias iniciativas para apoiar a industria da construción naval a medida que as empresas do país reciben máis pedidos.

Aínda que Europa e Estados Unidos seguen sendo mercados activos para a construción naval, a rexión do leste asiático lidera a construción naval, sendo China, Xapón e Corea do Sur os principais países da construción naval. China representou máis da metade de todos os pedidos de construción naval en 2021, consolidándose como unha potencia mundial neste campo. O naufraxio concéntrase igualmente no sueste asiático, con Bangladesh, India e Paquistán que representan case o 90% das actividades de desguace de buques a nivel mundial.

Segundo a información proporcionada por Clarksons, en 2021, China superou a Corea do Sur en canto ao volume de pedidos anual por tonelada bruta compensada (CGT). Ao longo do ano, os cargadores chineses recibiron pedidos por un total de máis de 22,8 millóns de CGT, o que representa case a metade do total mundial de 45,7 millóns. Os construtores surcoreanos recibiron pedidos por un total de 17,5 millóns de CGT, preto do 38% do total. China liderou as compras de novos buques portacontedores, un mercado que creceu debido ao aumento do tráfico de produtos de consumo.



Mercado da construción naval mundial; etapa actual do mercado (Fonte: Mordor Intelligence, 2021)

A industria da construción naval está fragmentada, con varios competidores que ocupan unha parte importante do mercado. Algunhas das empresas destacadas neste mercado son Mitsubishi Heavy Industries, Hyundai Heavy Industries, China State Ship Building Corporation, DSME e outras. Estas empresas están a investir moito en investigación e desenvolvemento co obxectivo de innovar e desenvolver novos produtos avanzados. Por exemplo, en setembro de 2021, Hyundai Heavy anunciou plans para destinar aproximadamente 760.000 millóns de won (660 millóns de dólares) para investir en tecnoloxías futuristas como buques verdes e tecnoloxía dixital para barcos, estaleiros intelixentes e infraestruturas de hidróxeno.

3. A INDUSTRIA NAVAL E MARÍTIMA EN GALICIA E ESPAÑA

3.1 O sector naval no noso país

O sector marítimo é un sector crucial para Galicia e para España, xa que xoga un papel fundamental na economía polo seu importante impacto no emprego (3.800 millóns de euros e máis de 70.000 traballadores en todo o territorio nacional). Ademais, é un pilar imprescindible a nivel nacional para o desenvolvemento doutras actividades, como o transporte de mercadorías (o 90% do comercio mundial realízase en barcos) e a explotación dos recursos mariños e o turismo, entre outras.

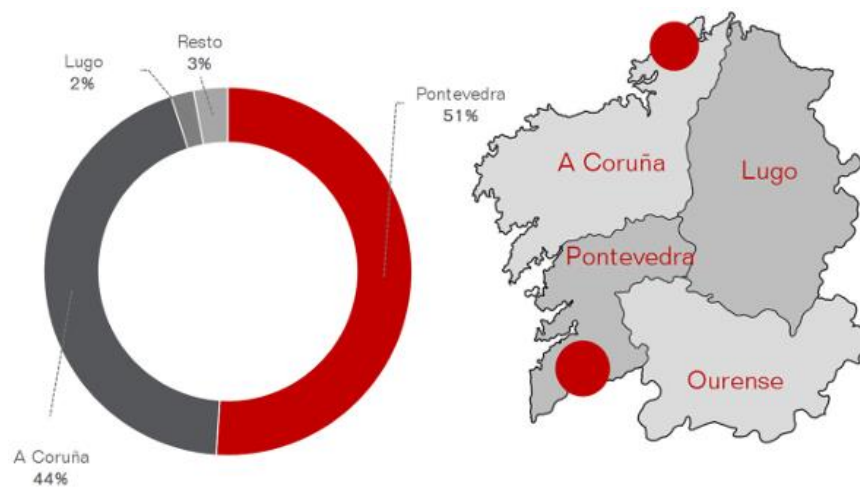
O sector da construción naval española é un referente internacional no que se refire ao deseño e fabricación de

buques multifuncionais, e está especializado en buques de alto valor. Destaca pola construción de buques a medida, cun alto compoñente tecnolóxico e en materia de sustentabilidade ambiental, situándose entre os países máis avanzados do mundo neste campo.

Ademais, é importante ter en conta que este ámbito se divide en dúas actividades principais que se desenvolven nos estaleiros: a construción de buques e estruturas flotantes, por unha banda, e a reparación e renovación de buques, por un lado. outra. Tamén hai toda unha industria fóra dos estaleiros que dá apoio a estas actividades, como materiais de construción e equipamentos auxiliares. Isto permite a construción de buques militares de alta tecnoloxía, buques para o transporte de produtos químicos ou plataformas flotantes, así como construcións máis tradicionais como buques de pasaxeiros ou iates de recreo.

Outra das características diferenciadoras da Industria Naval española respecto doutros sectores industriais é a súa dobre compoñente, civil e militar. A construción e transformación naval militar caracterízase fortemente pola existencia de encargos procedentes maioritariamente das institucións de defensa nacional que se encargan dos seus orzamentos, e onde a actividade industrial depende estreitamente das súas directrices de seguridade. A construción naval militar española corre a cargo dunha única gran construtora, a empresa pública Navantia, pertencente á Sociedade Estatal de Participacións Industriais (SEPI). Esta empresa adoita complementar o seu mercado interior coa exportación (que representa aproximadamente o 50% da facturación total da empresa na última década) de unidades a outras nacións, segundo as estratexias de país, e combinando a actividade militar coa construción e reparación naval de civil e naval. buques militares.

En canto ao **sector naval galego**, actúa como nexo e elemento central doutros ámbitos moi representativos da actividade económica en Galicia, como son: a pesca, a piscicultura, a defensa marítima ou a navegación deportiva. Polo tanto, é un dos ámbitos que se poderían considerar como motor e dinamizador da economía. Xera emprego e fomenta a actividade da industria auxiliar.

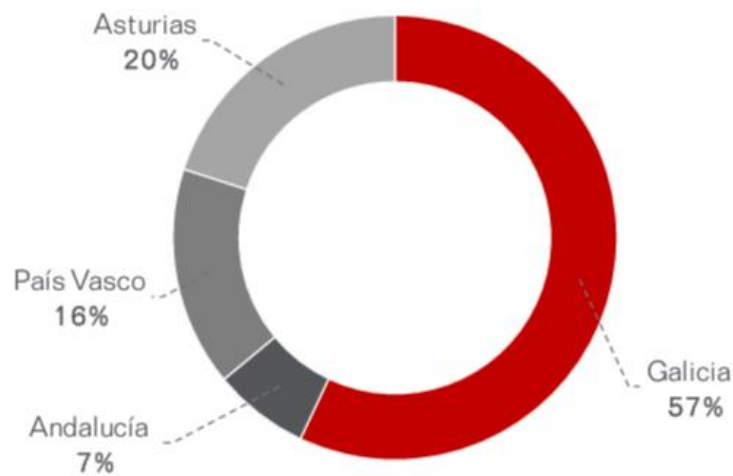


Distribución da construción de buques en Galicia (Fonte: Ardán Galicia)

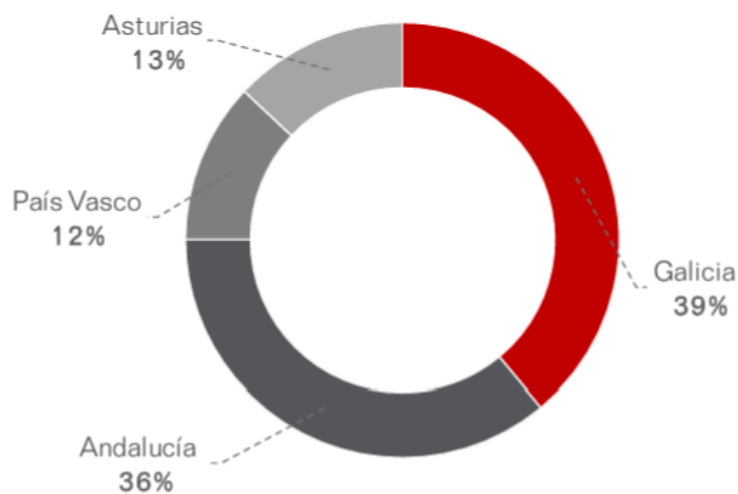
O sector naval representa o 5% do PIB galego e ten un marcado carácter internacional, xa que o 90% dos

buques construídos nos últimos dez anos nos estaleiros galegos foron destinados á exportación. Ademais, Galicia alberga o 45% dos estaleiros de España e unha importante industria auxiliar. Todo iso converteu a Galicia na principal comunidade española en construción e reparación naval.

A industria marítima galega conta coas instalacións, ferramentas, tecnoloxía e experiencia necesarias. Agrupa todo o necesario para poder construír, reparar e transformar os buques que se solicitan no mercado global, situándose como a primeira comunidade autónoma en materia de construción e reparación naval. Segundo os últimos datos dos informes trimestrais sobre construción naval publicados polo Ministerio de Industria, Comercio e Turismo, Galicia representa aproximadamente o 40% da actividade total ponderada (% CGT) e o 57% na lista de pedidos (% CGT), xa que vemos nas seguintes gráficas:



Carteira de pedidos como % do CGT (arqueo bruto compensado) no primeiro trimestre do 2019 (Fonte: Ministerio de Industria, Comercio e Turismo, 2019)



Actividade ponderada en % do CGT (arqueo bruto compensado) no primeiro trimestre de 2019 (Fonte: Ministerio de Industria, Comercio e Turismo, 2019)

Non obstante, debido a determinados factores externos que adoitan ser incontrolables (como as fluctuacións no custo do aceiro ou o prezo do petróleo), experimentamos importantes variacións na carga de traballo dos nosos estaleiros e empresas auxiliares. Isto levou a moitos estaleiros a reducir o seu plantel para aumentar a súa produtividade. Mesmo se enfrontaron a grandes dificultades para evitar o peche, como se pode comprobar na actual situación financeira de Hijos de J. Barreras, un dos Principais estaleiros privados de Galicia, ou a liquidación das fábricas de Vulcano en 2019. Ademais, é así. debido a Engadiu unha pandemia global que tamén afectou á industria naval.

No contexto actual, coa globalización da industria marítima como punto de partida, a incerteza dun mercado volátil como é o da construción naval e, sobre todo, a tendencia mundial dunha necesaria aposta por economías sostibles onde a responsabilidade ambiental está a xogar un papel importante. papel fundamental, tanto os estaleiros como as empresas relacionadas con este sector deben innovar.

Esta innovación pasará nos próximos anos a través dunha sólida aposta pola formación e formación de profesionais altamente cualificados, a mellora dos procesos produtivos máis eficientes, intensivos en tecnoloxía e comprometidos co medio ambiente, a incorporación de ferramentas dixitais como oportunidade para obter novas vantaxes competitivas, e a diversificación da actividade, aproveitando as crecentes oportunidades que ofrecen as enerxías renovables.

Neste sentido, os estaleiros de Navantia situados en Galicia asinaron recentemente outro convenio con Iberdrola, o maior contrato eólico mariño da súa historia. Aproveitando os recursos europeos, os armadores e empresas auxiliares do sector naval deben adaptarse ás enerxías renovables diversificando o seu negocio, xa que esta diversificación reducirá os riscos financeiros e abrirá as portas a un novo mercado. Isto permitiralles ofrecer novos produtos, establecer relacións con outras empresas e xerar sinerxías que redundarán nun funcionamento máis eficiente en xeral.

O poderoso efecto imán das actividades de construción, transformación e reparación naval sobre o tecido da industria auxiliar converte a industria naval española nun sector de fabricación estratéxico para o fortalecemento industrial e a xeración de emprego e benestar.

Dende un punto de vista cualitativo, dentro do esixente mercado global de prototipos de buques e artefactos mariños especializados de alta complexidade e valor unitario no que compite o sector español, a nosa industria naval goza dun gran prestixio internacional que a converte nun referente mundial, determinando así o seu carácter puramente carácter exportador.

Outro dos sectores onde España é o principal líder europeo é a restauración de buques especializados no transporte de gas natural licuado. En 2016, esta industria captou todos os pedidos realizados con cargadores situados en Europa e o 16% do total 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 da reparación de buques de transporte de GNL, por nacionalidade do estaleiro reparador (Fonte: Ship and Offshore Repair Journal 2017)

3.2 As vantaxes do sector naval español

Algunhas das virtudes que presenta a industria naval española e que pode supoñer vantaxes competitivas para as nosas empresas en relación á competencia estranxeira son as seguintes:

- **Calidade tecnolóxica para a construción de buques**

A competitividade das empresas de construción e transformación naval españolas radica na súa gran capacidade de adaptación aos retos derivados dos cambios no mercado global. A súa especialización na fabricación a medida de calquera tipo de buque de gran complexidade e valor é a súa principal vantaxe competitiva. A complexidade da construción dos seus produtos implica longos períodos de fabricación que, segundo o tamaño e o tipo de embarcación, adoitan durar unha media de dous anos. O predominio das series curtas e dos prototipos implica que os procesos produtivos teñan un baixo grao de estandarización e requiran unha intensa participación de man de obra altamente cualificada e especializada. A metodoloxía produtiva, característica dunha industria de síntese, implica a participación dun gran número de traballadores de diversas empresas externas especializadas e a súa interacción funcional co persoal do estaleiro. Cumprir prazos e altos estándares de calidade acordados co propietario son factores esenciais para manter unha boa posición nos mercados internacionais. Por iso,

os construtores españois dirixen a produción cunha minuciosa planificación e coordinación, prestando especial atención ás condicións de seguridade e saúde.

- **Capacitación tecnolóxica para a reparación de buques**

As instalacións de reparación en España atópanse nunha situación xeográfica privilexiada que favorece un volume de actividade elevado e estable. España é un país costeiro cunha situación estratéxica, próximo a rutas con intenso tráfico marítimo. A proximidade das instalacións de reparación repercute positivamente na decisión do armador de encargarse da obra, que beneficia aos reparadores españois como destinatarios preferentes. Ademais, España conta con estaleiros que poden realizar reparacións en seco e na auga de buques e grandes equipos mariños, preparados para garantir a compatibilidade da súa actividade industrial coa sustentabilidade ambiental. A construción e o mantemento naval adoitan realizarse simultaneamente. A diversificación da actividade contribúe a conseguir unha maior resistencia aos cambios dos mercados, o que contribúe a unha maior estabilidade na súa contribución á economía española. Os estaleiros de reparación de buques, así como a construción e transformación de buques e equipamentos mariños, teñen un efecto impulsor sobre a industria auxiliar naval complementaria que participa no proceso produtivo.



Localización estratéxica da industria naval e marítima española (Fonte: Ministerio de Industria, Comercio e Turismo, 2017)

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

A estrutura empresarial desta industria está formada principalmente en España por pequenas e medianas empresas, situadas nas costas, cuxos produtos adoitan estar dirixidos a consumidores particulares. Tamén hai, aínda que en menor número, grandes construtoras que combinan a navegación recreativa e a profesional, cunha maior variedade na súa oferta de produtos e con embarcacións grandes e moi personalizadas. En España, existen cinco segmentos principais no mercado da construción de embarcacións náuticas e de recreo: motos acuáticas, lanchas a motor, lanchas pneumáticas plegables, embarcacións semirríxidas e veleiros. Esta actividade produtiva ten un forte impacto en diversas ramas de actividade, como distribución e loxística, venda polo miúdo de accesorios, aluguer de embarcacións,

portos deportivos, servizos empresariais e actividades recreativas, entre outras.

- **Alta capacidade de innovación e adaptación**

A súa capacidade de innovar e adaptarse aos rápidos cambios tecnolóxicos da industria naval é un factor competitivo clave para posicionar a industria española nos mercados de buques e artefactos mariños complexos. A complementariedade dalgunhas das súas actividades coas desenvolvidas para outras ramas industriais, como a automoción ou a aeronáutica, confire a estas empresas o carácter de facilitadora fundamental para o intercambio de coñecemento e a creación de sinerxías intersectoriais, permitindo o enriquecemento mutuo das súas actividades. competitividade.. En España, este tecido industrial está formado fundamentalmente por un gran número de pequenas e medianas empresas familiares que contribúen á xeración dunha economía produtiva e de alto impacto local no benestar socioeconómico das zonas de maior concentración de actividade industrial naval. Aínda que dun xeito máis discreto, tamén hai grandes empresas cun maior nivel de internacionalización.



Intensidade de innovación dos sectores industriais en España (Fonte: Ministerio de Industria, Comercio e Turismo, 2017)

3.3 Impedimentos á internacionalización das compañías galegas

A industria da construción e reparación naval está moi internacionalizada, xa que os encargos dos armadores proceden de distintos países. Esta situación é habitual en todo o sector a nivel mundial, e o sector naval galego non é unha excepción. Como xa se comentou, aproximadamente o 90% dos encargos dos armadores galegos

destínanse á exportación; cifras que contrastan coa actividade exportadora da industria auxiliar, que se limita ao 27%.

As causas da escasa internacionalización da industria auxiliar atópanse en:

- **Tamaño da empresa:** a industria auxiliar da construción e reparación naval en Galicia está formada por numerosas empresas, de diferentes tipos e tamaños, sendo maioritariamente pequenas e medianas empresas con departamentos comerciais pouco especializados, o que restrinxe a súa capacidade de expansión internacional.
- **Actividade:** as empresas auxiliares con sólida presenza no mercado internacional adoitan ser aquelas que ofrecen un produto final facilmente exportable. Neste sentido, sectores de actividade como as empresas dedicadas á fabricación de equipamentos -sistemas de propulsión, maquinaria auxiliar, equipos e accesorios de cuberta- son os que teñen certa presenza no mercado internacional, xa que ofrecen un produto acabado que se pode integrar facilmente. en barcos. Por outra banda, nos sectores dedicados á construción de estruturas -responsables da construción dos bloques que conforman a estrutura dun buque- ou ao tratamento de superficies, a presenza no mercado internacional é nula, xa que ofrecer os seus servizos implicaría mobilizando maquinaria e persoal, o que limita a rendibilidade destas operacións.
- **Barreiras á comercialización:** son numerosos os países que estableceron barreiras á comercialización de produtos e servizos. Os impostos aduaneiros sobre produtos estranxeiros, a obriga de ter sede física, contratar persoal local para poder vender produtos elaborados no país, cumprir coas obrigas legais, son algunhas das medidas proteccionistas que dificultan a internacionalización das empresas navais galegas. Estes factores, xunto a outros como os custos loxísticos ou a falta de departamentos comerciais especializados, dificultan a expansión internacional da industria auxiliar do sector naval galego. A diferenza do que pode ocorrer noutros sectores produtivos, o sector naval afronta dificultades adicionais para entrar nos mercados exteriores.

Son numerosos os mercados clave que presentan unha serie de obstáculos para a comercialización de produtos e/ou servizos; xerando con estas medidas proteccionistas un impedimento e un claro conflito de intereses. Medidas como a transferencia de coñecemento en destino e a formación do persoal local; impostos aduaneiros que gravan os produtos estranxeiros; a necesidade de establecementos físicos e de contratación de persoal local para poder vender produtos alí elaborados e elaborados; O cumprimento das obrigas legislativas en materia de seguros, contratación, medio ambiente, fiscalidade, garantías, etc., son algúns dos exemplos dos procedementos aos que o sector naval internacional obriga ás empresas galegas.

O estudo pormenorizado de cada mercado nacional que permita coñecer e dominar a súa lexislación, así como o reforzo e prestación de garantías nos mercados obxectivo, require tempo e recursos, tanto físicos como económicos. A desconfianza cara a provedores e produtos externos combátese necesariamente con visitas e misións comerciais nas que se establecen redes e se consolidan as relacións, e dominando todo o relacionado co mercado no que se pretende implantar. Na actualidade conséntase, dadas as características do sector naval,

este proteccionismo, que incide na forma de actuar no sector internacional e que limita as negociacións con determinados mercados. No caso dos Estados Unidos, atopamos o apoio do goberno a este proteccionismo a través da *Jones Act*.

A Lei de navegación mercante de 1920 (coñecida como *Jones Act*) esixe que os estados e territorios fóra das Américas utilicen a Mariña Mercante dos Estados Unidos para transportar mercadorías. No seu artigo 27 establece que toda a mercadoría transportada por mar entre os portos dos Estados Unidos debe realizarse en barcos de bandeira estadounidense, construídos nos Estados Unidos, propiedade de cidadáns estadounidenses e tripulados por cidadáns e/ou residentes estadounidenses. A lei dificulta o libre intercambio. En 2016, o senador republicano John McCain presentou un proxecto de lei para derrogar a *Jones Act* ("Opening America's Waters Act of 2017"), co obxectivo de permitir a adquisición de novos buques de construción estranxeira a prezos razoables. Este intento non foi aprobado polo Senado.

3.4 Oportunidades para as empresas galegas e españolas nos Estados Unidos

No futuro, a Industria 4.0 supón unha gran oportunidade para que o sector da construción naval siga sendo competitivo e para que os construtores e as empresas auxiliares se fagan máis intelixentes, conectadas, flexibles, automatizadas e sostibles. Tamén hai oportunidades na área de embarcacións de recreo.

- **Embarcacións de recreo:** como vimos anteriormente, este tipo de embarcacións presenta un maior crecemento antes, durante e despois da crise do COVID-19 que outros mercados, polo que hai que aproveitar a súa crecente demanda.
- **Compoñentes:** Galicia conta con toda unha industria allea aos estaleiros que sustenta estas actividades, como materiais e equipamentos de construción. Isto tamén pode aproveitar a crecente demanda do mercado americano, que fabrica a maior parte da súa propia flota pero que está a ter dificultades á hora de repoñer existencias de compoñentes.



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

- **Buques pesqueiros:** España é líder mundial na fabricación de buques para o sector pesqueiro e, en particular, no sector dos atuneiros conxeladores. Grazas á súa capacidade para incorporar as últimas innovacións tecnolóxicas en enxeñaría e deseño naval na creación de novos e avanzados conceptos de deseño, España produce barcos pesqueiros cunha notable mellora no seu rendemento no mar. Ademais, as melloras nos equipamentos e sistemas incorporados a bordo para reducir os residuos e mellorar o manexo do peixe permitiron acadar unha maior sustentabilidade na actividade pesqueira. Historicamente, a industria naval española tivo unha importante participación no mercado internacional da construción de novos barcos pesqueiros, e unha vez máis, dende 2016, posicionouse como un dos principais destinatarios de pedidos deste tipo.
- **Petróleo e gas offshore:** España conseguiu consolidarse como un referente na produción de buques petrolíferos offshore. Estes buques presentan uns niveis tecnolóxicos elevados, impulsados polas condicións extremas nas que operan normalmente (fondos profundos, augas polares, malas condicións meteorolóxicas, etc.). Proba deste recoñecemento son os distintos premios internacionais que outorga a prestixiosa revista internacional especializada Offshore Support Journal, que recoñece os barcos do ano e os máis respectuosos co medio ambiente. A pesar da baixada dos mercados petrolíferos que provocou unha drástica redución da demanda deste tipo de embarcacións, o recoñecemento dos armadores nacionais deste sector converteu a España no segundo país da Unión Europea en recibir pedidos deste tipo de embarcacións en últimos anos, polo que parece unha boa idea para os próximos anos aproveitar a boa reputación que este segmento ten no noso país. Tamén a modernización e reparación dos buques e as plataformas de extracción de gas e petróleo poden ser un mercado interesante e con potencial actualmente.



Reparación da plataforma *Terra Nova* en Navantia, Ferrol (Fonte: Navantia, 2022)

- **Remolcadores:** O prestixio dos armadores españois na construción de novos enfoques e deseños de remolcadores, situounos como un dos principais modelos a seguir para os novos encargos destas construcións. Nos últimos tempos producíronse en España prototipos revolucionarios que integran unha

mellora ambiental grazas á incorporación de novos sistemas de propulsión de dobre combustible con gas natural.

- **Ferris:** A implicación dos armadores españois na construción de buques para o traslado de pasaxeiros céntrase fundamentalmente no ámbito dos buques de transporte marítimo, destacando como precursores na construción de solucións modernas, como son os novos buques de dobre propulsión. gas e combustible. Os innovadores avances integrados nos últimos anos nas embarcacións producidas polos construtores españois permitiron rexistrar un maior número de pedidos de novos buques de transporte marítimo para a industria nacional nos últimos anos.
- **Buques de investigación oceanográfica:** A especialización e formación tecnolóxica necesaria para a produción deste tipo de embarcacións limita o número de competidores que se poden considerar para a súa fabricación. Xeralmente son contratados por entidades públicas que establecen procedementos de licitación internacionais para seleccionar o construtor. A pesar de ser un segmento moi reducido no mercado global, a traxectoria demostrada polos armadores españois permitiulles aumentar nos últimos anos o número de pedidos deste tipo de buques e iso hai que telo en conta á hora de mirar o futuro.
- **Buques militares:** a industria de defensa marítima española lidera o camiño na construción de buques con tecnoloxía innovadora, de recoñecido prestixio internacional. A empresa estatal Navantia figura entre os catro principais fabricantes e deseñadores de buques militares do mundo. Esta empresa dedícase principalmente á construción e reparación de buques militares. A súa sólida posición nos mercados débese ao forte foco na investigación, desenvolvemento e innovación que leva a cabo. Ten presenza en máis de 25 países, e Estados Unidos aumentou o seu número de pedidos nos últimos anos.



Fragata F-110 deseñada por Navantia (Fonte: Navantia, 2023)

4. CANLES DE DISTRIBUCIÓN

De forma xenérica, as canles de distribución e intermediación en Estados Unidos son moito máis longas que en España, debido á diferenza de tamaño de ambos os países, polo que é recomendable que unha compañía española se introduza no mercado estadounidense de forma paulatina.

A distribución pódese facer directamente, a través de establecementos propios, pero o máis habitual e recomendable no sector naval é facelo de forma indirecta, a través de distribuidores, axentes ou plataformas de comercio electrónico.

4.1 Importadores, distribuidores e axentes

O **importador** é unha figura que adquire a mercadoría en propiedade e é responsable do produto desde o momento en que chega aos Estados Unidos. Sen prexuízo de que no contrato se poidan estipular determinadas cláusulas, o máis normal é que o exportador perda algún control do produto ao chegar aos Estados Unidos, xa que o importador será quen, en xeral, faga decisións comerciais. Por iso é tan importante a elección dos importadores; Determinará a presenza e o posicionamento do produto na zona na que se lle conceden competencias.

A marxe do importador varía segundo o seu tamaño e funcións. Normalmente oscila entre o 15% e o 30% do importe polo que lle compra ao exportador, incluídos os gastos realizados polo importador.

O **distribuidor por xunto** tamén adquire a mercadoría en propiedade. Encárgase das operacións loxísticas necesarias para trasladar o produto desde as instalacións do importador ata as dos clientes aos que se lles revenderán os produtos. O distribuidor por xunto ocúpase, en moitos casos, tamén de participar en programas promocionais.

A marxe do distribuidor varía segundo o seu tamaño e funcións, pero a marxe adoita oscilar entre o 15% e o 35% sobre o importe no que se adquire o produto ao importador, incrementado polos gastos ocasionados.

Os distribuidores desenvolven con frecuencia a súa actividade nunha determinada rexión, demandando exclusividade na distribución do produto nesa zona.

En canto aos **axentes**, a principal diferenza coas distribuidoras é que as primeiras realizan principalmente tarefas de representación, sen facerse cargo de aspectos loxísticos nin de xestión de pagamentos, mentres que as segundas se encargan da compra do produto e de todos os aspectos da venda.

A figura do axente vén prevalecendo sobre a da distribuidora nos últimos anos, xa que se trata dunha estratexia de menor custo e polo tanto de menor risco. O axente simplemente é o encargado de vender o produto ao cliente final en nome da empresa, en ningún momento compra nin almacena a mercadoría. Os procedementos de importación adoitan ser resoltos pola empresa que busca unha solución loxística internacional, e o cliente final asume os gastos de envío.

A principal vantaxe do axente é o seu gran coñecemento do mercado e do sector en canto a tendencias, clientes e prácticas habituais. Axentes especializados pódense atopar nunha categoría de industria, como a construción

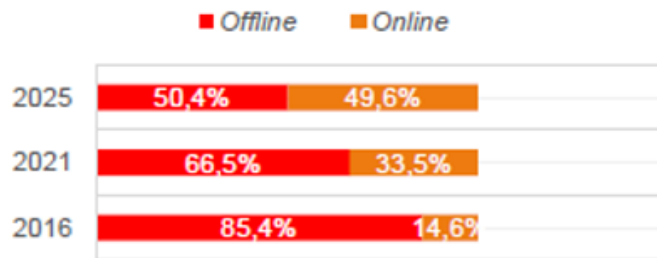
naval, a enerxía offshore, a tecnoloxía naval, determinados compoñentes específicos dos buques, o comercio marítimo de mercadorías... Adoitan demandar exclusividade no ámbito no que traballan, que abarca moitas veces múltiples estados. Pero moitas veces asócianse con outros axentes que cobren os restantes estados.

A comisión do axente adoita estar entre o 10% e o 15% por representación, ademais de sobre custos por accións concretas, como participación en feiras ou publicidade da marca.

4.2 Venda directa e canle online

A pesar das grandes diferenzas intrínsecas nos distintos segmentos e mercados que conforman a industria naval, podemos afirmar que a venda directa é un método pouco frecuente de entrada no mercado polo elevado investimento que supón no cumprimento da normativa, loxística, publicidade...

Na seguinte táboa podemos ver como, segundo as previsións, a canle de venda en liña chegará á canle de venda física en 2025 nos Estados Unidos.



Canles de venda en Estados Unidos 2016-2025 (Fonte: Oficina Económica e Comercial da Embaixada de España en Nova York, 2022)

Vemos na táboa como nos últimos anos produciuse un incremento superior ao 100% das vendas online, polo que en todo caso hoxe amosa como algo imprescindible ofrecer ao cliente esta canle de venda, coa maior adaptación posible ao consumidor.

5. ASPECTOS REGULATORIOS MÁIS IMPORTANTES DA IMPORTACIÓN DE PRODUTOS PARA A INDUSTRIA NAVAL NOS ESTADOS UNIDOS

5.1 Regulación e aranceis

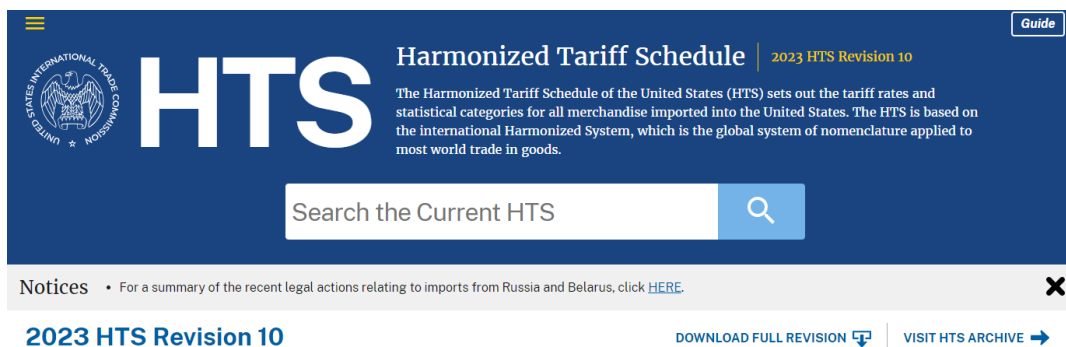
Os principais aspectos relacionados coa normativa aduaneira e comercial para a entrada de mercadorías nos Estados Unidos atópanse no Título 19 do *Code of Federal Regulations* (CFR).

Ademais, a importación de buques e produtos para a industria marítima nos Estados Unidos está controlada por diversas axencias gobernamentais, dependendo do tipo de produto e do seu uso específico. Algunhas das

principais axencias implicadas son:

- *United States Coast Guard (USCG)*: regula a seguridade e o rendemento dos buques e equipos mariños en augas dos EUA.
- *Environmental Protection Agency (EPA)*: Establece a normativa ambiental para a eliminación de augas residuais e a xestión de substancias químicas na industria naval.
- *Customs and Border Protection (CBP)*: Responsable de facer cumprir as leis aduaneiras e comerciais para garantir que as importacións cumpran os requisitos legais.

En canto ás tarifas aplicables a esta industria, varían segundo o tipo de produto en concreto. Para obter información actualizada e precisa sobre as regulacións e tarifas vixentes, recomendamos consultar directamente as fontes oficiais do goberno dos Estados Unidos, concretamente a U.S. International Trade Commission (USITC), na sección *Harmonized Tariff Schedule* (<https://hts.usitc.gov/>).



Web do HTS (Fonte: US International Trade Commission, 2023)

En todo caso, as tarifas aplicables á data de elaboración deste informe (xullo de 2023) para algunhas das principais clasificacións tarifarias relacionadas coa industria naval son as seguintes:

- Buques pesqueiros e outros buques destinados á transformación ou conservación de produtos da pesca (8902.00.00.00): LIBRE
- Cruceiros, barcos de excursión, transbordadores, buques de carga e embarcacións destinadas ao transporte de persoas ou mercadorías (8901.00.00.00): LIBRE
- lates e outras embarcacións de recreo ou deportivas, botes de remos e canoas (8903.00.00.00): 2,4% (con carácter xeral)
- Buques faro, dragas, guindastres flotantes, buques cuxa navegabilidade sexa subsidiaria da súa función principal, pantaláns flotantes, plataformas de perforación ou produción (8905.00.00.00): LIBRE

- Recambios para iates ou embarcacións de recreo; partes de canoas, embarcacións de regatas, embarcacións pneumáticas e embarcacións de recreo, que non sexan destinadas principalmente a motores ou velas (3926.90.30): 4,2 %
- - Defensas para embarcacións ou pantaláns, incluídos os inchables (4016.94.00): 4,2 %
- - Motores de propulsión mariña (8408.10.00): 2,5 %

5.2 Documentación

En canto á documentación para achegar para a importación de mercadorías relacionadas coa industria naval e marítima nos Estados Unidos, en xeral é necesario o seguinte:

- Documento de transporte: Pode ser un coñecemento de embarque (*bill of lading*) para envíos marítimos ou un *airway bill* para envíos aéreos.



Documento *bill of lading* (Fonte: 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 incluír información detallada sobre a transacción, coma o nome e dirección do exportador e importador, número de identificación do importador, descrición dos produtos, cantidade, valor unitario, valor total da mercancía e moeda da transacción.
- Factura proforma
- Certificado de orixe
- Seguro: Se se contratou un seguro de carga, débese proporcionar o documento que certifique a cobertura.

- Certificado xeral de conformidade (GCC): debe expedilo o importador en Estados Unidos (consultar parte 1110 do Título 16 do *Code of Federal Regulations*).

5.3 Formas de pago

O medio de pago máis utilizado nas transaccións B2C é a tarxeta de crédito, tanto para compras en tenda física como en liña.

Mentres, en B2B o máis habitual é a transferencia bancaria, aínda que tamén se utilizan tarxetas de crédito, mentres que os cheques están practicamente quedando obsoletos. Cando se realiza unha transferencia bancaria, o 30% adoita pagarse no momento da compra e o resto cando se realiza o envío.

O seguro de crédito non se usa habitualmente nos Estados Unidos.

5.4 Incentivos fiscais

A industria naval é beneficiaria de todas as bonificacións fiscais federais que se aplican a calquera outra industria, como as bonificacións fiscais para empresas que realicen reformas sustentables nos seus edificios, que invisten en enerxías renovables ou que contraten empregados vinculados a axudas ou plans gobernamentais.

Por outra banda, un dos incentivos fiscais máis importantes aos que poderían recorrer as empresas do sector é a “Investigación e Desenvolvemento (I+D)”, é dicir, a Investigación e Desenvolvemento (I+D). Este crédito está apoiado polo goberno co obxectivo de incentivar ás empresas a investir no desenvolvemento de novos procesos ou produtos máis avanzados, no seu funcionamento, eficiencia, calidade ou rendemento. O incentivo é dólar por dólar, o que significa que cada dólar investido en I+D ten un dólar de crédito para as débedas fiscais. Non hai límite para as cantidades que se poden reclamar anualmente, e ademais, se hai exceso de crédito, pode acumularse para futuras débedas tributarias ata 20 anos posteriores. Tamén pode aplicar o crédito de forma retroactiva durante 3 anos. Algunhas das actividades que acollen este incentivo fiscal son os investimentos en equipos para producir materiais máis consistentes e de mellor calidade, o desenvolvemento de novos materiais de mellor calidade e durabilidade, a optimización de procesos produtivos que reduzan os tempos de mantemento e reparación, o desenvolvemento de novos produtos innovadores para satisfacer a demanda específica do mercado (incluíndo materiais de orixe sostibles, mellor resistencia, calidade, durabilidade e estética do produto), a posta en marcha de iniciativas sostibles para reducir a contaminación e investimentos en procesos automatizados que melloren a seguridade, a calidade e o volume de produción, entre outros.

6. OUTRA INFORMACIÓN DE INTERESE

6.1 Principais compañías de construción e 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 Principais compañías de enxeñaría 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 Principais compañías de servizos de consultaría 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 Principais compañías de servizos de loxística 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 Principais compañías de cruceiros 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 Principais compañías de iates e 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 Principais 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 Principais compañías importadoras e distribuidoras de equipos mariños 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
- Imtra Corporation

6.9 Principais feiras do sector en EE. UU

- **Sea-Air-Space Exposition:** é a maior feira da industria naval, marítima e aeroespacial dos Estados Unidos. Celébrase anualmente no Gaylord National Resort & Convention Center en National Harbor, Maryland. A próxima edición celebrarase en abril de 2024.
- **International WorkBoat Show:** é unha das principais feiras comerciais para a industria marítima nos Estados Unidos. Celebrada anualmente en Nova Orleans, Luisiana, conta cunha ampla gama de expositores que mostran produtos e servizos relacionados con barcos de traballo e flotas comerciais. A próxima edición celebrarase en novembro de 2023.
- **Naval Future Force Science and Technology Expo:** esta feira céntrase na innovación científica e tecnolóxica na industria naval e de defensa. Celébrase anualmente en diferentes lugares dos Estados Unidos.
- **International Boatbuilders' Exhibition & Conference (IBEX):** este evento céntrase na construción e deseño de barcos. Reúne a profesionais do sector para mostrar os últimos avances en tecnoloxía, materiais e equipamentos náuticos. A localización da feira varía cada ano. A próxima edición celebrarase en outubro de 2023 en Tampa, Florida.
- **BREAKBULK AMERICAS:** Feira Internacional do Transporte Marítimo de Mercadorías Non Contedores (Breakbulk) e "Project Cargo" (transporte de equipos grandes, pesados, de alto valor ou complexos). A próxima edición celebrarase en setembro de 2023 en Houston, Texas.
- **Fort Lauderdale International Boat Show:** a feira contará con máis de 3.000 millóns de dólares en barcos, iates, superiats, electrónica, motores e miles de accesorios de todos os principais fabricantes e construtores mariños do mundo. A próxima edición celebrarase en outubro de 2023 en Fort Lauderdale, Florida.
- **Atlantic City Boat Show:** ofrece unha ampla gama de embarcacións a motor e accesorios relacionados, roupa, produtos electrónicos, pezas de motores e remolques e moito máis. Independentemente do teu gusto e orzamento, o Salón Náutico de Atlantic City ofrece unha ampla gama de barcos e iates, desde simples barcos de recreo ata iates de luxo. A próxima edición celebrarase en febreiro de 2024 en Atlantic City, Nova Jersey
- **Seatrade Cruise Global:** nesta feira móstranse as últimas novidades de empresas estadounidenses e internacionais vinculadas ao sector dos cruceiros. Algúns dos aspectos máis destacados son as viaxes, as liñas de cruceiros, a gastronomía, o equipamento, a sustentabilidade e a tecnoloxía de seguridade. A próxima edición terá lugar do 8 ao 11 de abril de 2024 en Miami Beach.

7. FONTES DE INFORMACIÓN EMPREGADAS

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

O Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE) é a axencia, adscrita á Vicepresidencia segunda da Consellería de Economía, Empresa e Innovación, para o desenvolvemento económico de Galicia.

A oficina do IGAPE en Miami, Florida, Estados Unidos, apoia as iniciativas de internacionalización das empresas galegas cun amplo abanico de servizos e axudas financeiras tanto en orixe como en destino. IGAPE ofrece servizos personalizados sobre el acceso ó mercado de Estados Unidos, busca de posibles socios comerciais, organización de axendas de negocios en destino, así como tamén estudos de mercado axustados a las necesidades de la empresa.

Antena IGAPE Miami (EE.UU.)

Para calquera cuestión a empresa galega pode solicitar o servizo IG263 a través da oficina virtual de Igape no website: www.igape.gal/es/oficinavirtual