



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 13.10.1999  
COM(1999) 474 final

**INFORME DE LA COMISION AL CONSEJO**

**Sobre**

**LA SITUACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN NAVAL EN EL MUNDO**

## ÍNDICE

<b>1. Introducción</b>	<b>página 1</b>
<b>2. Análisis general del mercado</b>	<b>página 2</b>
<b>Oferta y demanda</b>	<b>página 2</b>
<b>Evolución de los precios</b>	<b>página 4</b>
<b>Reparto del mercado</b>	<b>página 5</b>
<b>Composición del mercado</b>	<b>página 6</b>
<b>El segmento de mercado de los portacontenedores</b>	<b>página 7</b>
<b>Conclusiones del Capítulo 2</b>	<b>página 8</b>
<b>3. Seguimiento y análisis detallado del mercado</b>	<b>página 9</b>
<b>Características de los contratos de construcción naval</b>	<b>página 9</b>
<b>Estudio de seguimiento del mercado de la construcción naval</b>	<b>página 10</b>
<b>Pedidos examinados</b>	<b>página 10</b>
<b>Repercusiones en los astilleros de la UE</b>	<b>página 12</b>
<b>El sector financiero de Corea del Sur</b>	<b>página 13</b>
<b>Conclusiones del Capítulo 3</b>	<b>página 14</b>
<b>4. Conclusiones y medidas recomendadas</b>	<b>página 15</b>
<b>5. Lista de cuadros y gráficos</b>	<b>página 17</b>
<b>6. Referencias</b>	<b>página 18</b>
<b>Anexo I Modelo de costes utilizado</b>	
<b>Anexo II Astilleros estudiados (Halla, Daedong y Daewoo)</b>	
<b>Anexo III Datos utilizados en los gráficos</b>	

## 1. Introducción

El mercado mundial de barcos mercantes y la industria de construcción naval mundial se enfrentan a graves dificultades, debido a la caída en picado de los precios en la construcción naval y a una demanda que probablemente se mantendrá baja en los próximos años. Se prevé un exceso de capacidad en la industria de construcción naval en los próximos años, debido a la introducción de nuevos equipamientos (también en los países con industrias de construcción naval emergentes como China), conjugado con la reconversión potencial de los astilleros navales a la producción comercial y al aumento de la productividad.

Para la Unión Europea es importante disponer de una industria de construcción naval competitiva que contribuya a su desarrollo económico y social proporcionando un mercado importante a una serie de sectores industriales y manteniendo el nivel de empleo en una serie de regiones, muchas de las cuales registran altos índices de desempleo. La construcción naval también utiliza tecnologías avanzadas de productos y producción y, por tanto, es un elemento importante dentro de una economía industrial desarrollada.

Lamentablemente, todos los esfuerzos realizados para crear unas condiciones sostenibles para los astilleros de la Unión Europea han sido frenados por el impacto de la crisis asiática y por el hecho de que el "Acuerdo Internacional para el respeto de las condiciones normales y equitativas de la competencia en los sectores de la construcción y reparación navales comerciales" de la OCDE, del 21 de diciembre de 1994, aún no ha entrado en vigor -un acuerdo ratificado por la Comunidad, que consideró preferible permitir que los astilleros comunitarios compitieran en condiciones comerciales equitativas. Desde 1994 los astilleros coreanos han aumentado sus capacidades de construcción naval hasta un punto no justificado por las condiciones del mercado mundial, y ahora se ven obligados a utilizar este exceso de capacidad.

El Reglamento del Consejo (CE) N° 1540/98, de 29 de junio de 1998, por el que se establecen nuevas normas de ayuda de Estado al sector para el periodo 1999-2003, pretende abordar el tema general del futuro de la industria de construcción naval en la UE en un contexto en que, en ausencia de acuerdo OCDE, no es previsible que se adopten disciplinas internacionales en un futuro próximo. El Reglamento también pide a la Comisión Europea que presente al Consejo un informe sobre la situación del mercado y una evaluación sobre el efecto de las prácticas anticompetitivas en los astilleros europeos. Si se pone de relieve que las prácticas anticompetitivas del tipo que sea están perjudicando a la industria, la Comisión, en caso necesario, deberá proponer al Consejo las medidas adecuadas para resolver este problema.

El presente informe analiza la situación actual del mercado, especialmente en lo que respecta a la producción en los astilleros asiáticos, y presenta un primer conjunto de líneas de acción para abordar problemas derivados de contratos de construcción naval perjudiciales y de las prácticas contrarias al mercado realizadas por los competidores del Sudeste asiático. De esta forma responde a la petición del Reglamento del Consejo (CE) N° 1540/98. Este informe es el primero de una serie de informes que seguirán, por lo que no pretende cubrir la construcción naval en el mundo en todos sus aspectos económicos y tecnológicos, sino más bien poner de manifiesto la evolución y los problemas más importantes y recientes, dando orientaciones para la acción futura. Podrán requerirse medidas adicionales de las que se tratará adecuadamente en futuros informes.

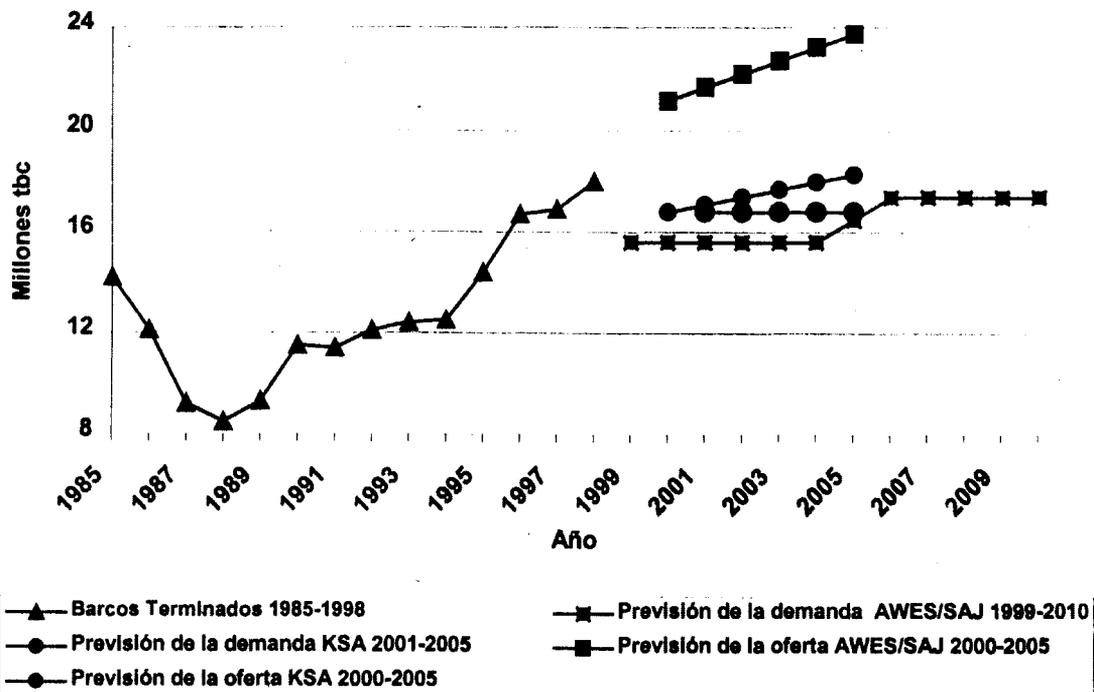
## 2. Análisis general del mercado

### Oferta y demanda

El mercado de la construcción naval en el mundo ha estado en situación de desequilibrio durante un largo periodo de tiempo y todos los protagonistas principales de este mercado prevén que esta situación se mantendrá e incluso se deteriorará. Hoy se considera en general que la demanda se encuentra en una fase baja de larga duración. Como muestra la figura 1, las previsiones de la oferta siguen superando a las previsiones de la demanda. Aunque las principales asociaciones de constructores navales AWES (Association of European Shipbuilders and Shiprepairers) y SAJ (Shipbuilders' Association of Japan) por una parte, y KSA (Korean Shipbuilders' Association) por otra, ven diferentes niveles de demanda y oferta en el futuro (la demanda en general se mantiene estable), y aunque también sostienen opiniones diferentes sobre la importancia de la falta de demanda resultante, ambas asociaciones están de acuerdo en que la diferencia entre oferta y demanda aumentará.

Actualmente, la capacidad total de construcción a nivel mundial asciende a cerca de 20 millones de tbc (toneladas brutas compensada, una medida que combina el tamaño del barco y el trabajo de construcción necesario para el tipo específico de barco). Los nuevos pedidos de construcción naval ascendieron a 20.935 millones de tbc en 1997 y a 18.359 millones de tbc en 1998. En la primera mitad de 1999 se aplazaron nuevos pedidos por valor de 7,86 millones de tbc, lo que indica que la demanda está de hecho aumentando por encima de la oferta y que 1997 y 1998 fueron años excepcionales en lo que respecta a la relación demanda/oferta.

Fig. 1\*  
Barcos terminados en 1985 - 1998, previsiones de la oferta y la demanda realizadas por AWES/SAJ y KSA, en millones de tbc



\* Los datos correspondientes a las representaciones gráficas y las referencias a las fuentes figuran en el Anexo III.

Hay que señalar que en 1998 la producción alcanzó el nivel de 1978, tras muchos años de declive. Además, 1998 fue un año de muchos pedidos y en el que se terminaron muchos barcos, debido en parte a un descenso anormal de los precios desde principios de 1997 y a una demanda creciente de barcos de pasajeros utilizados en el sector de los cruceros.

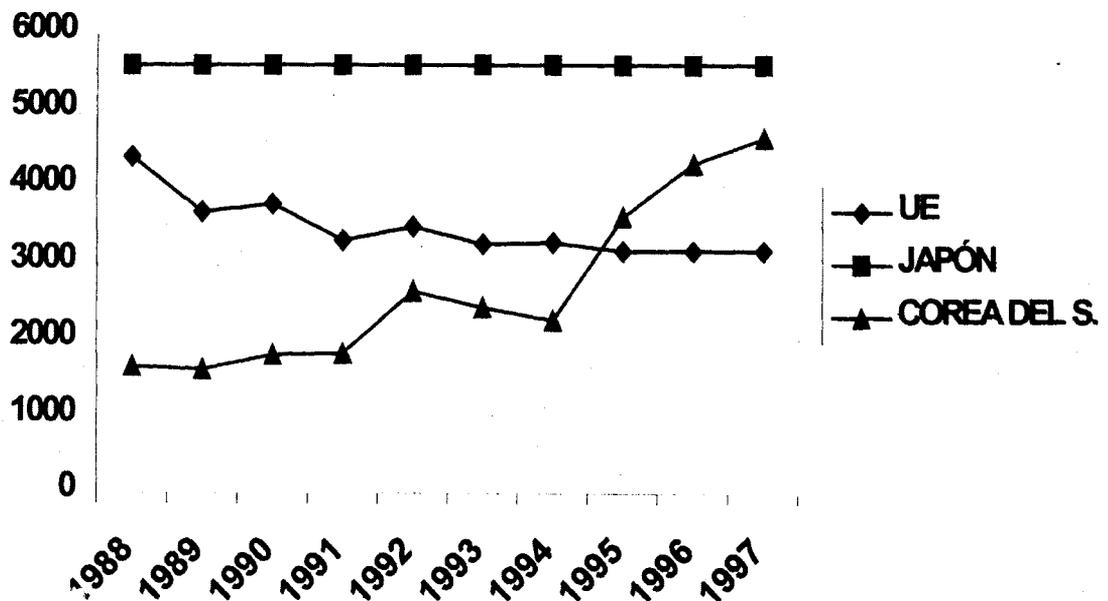
En estas condiciones, no es probable que se desarrollen unas condiciones estables de mercado, a menos que las nuevas capacidades de construcción se retiren del mercado en una escala suficiente.

El elemento más perturbador es el descenso brusco de los precios de los barcos de nueva construcción (véase el siguiente apartado), que repercute considerablemente en la demanda. Históricamente, los armadores han reaccionado a los precios bajos con pedidos considerados como "apuestas de futuro", es decir, a precios que no atraerían ningún pedido de barco o que sólo atraerían pedidos sólo en el futuro. Se prevé que este tipo de demanda adicional que se ha desarrollado en los últimos años se compensará con una demanda considerablemente más baja en el futuro, por lo que los astilleros tendrán dificultades en llevar una orden de pedidos equilibrada y mantener un nivel sostenido de empleo.

La oferta del mercado sigue estando dominada por tres regiones principales: Corea del Sur, Japón y la Unión Europea, que juntos representan una cuota del mercado de aproximadamente el 80%. Este informe se centra en estas regiones y en sus productos de construcción naval más importantes. No se consideran aquí los segmentos de mercado ni las actividades de construcción naval situadas fuera de estas tres regiones principales.

Fig. 2

Capacidades de construcción disponibles en Japón, Corea y la UE, en miles de tbc, 1988-1997



La capacidad de construcción naval de Corea ha crecido de aproximadamente 1,7 millones de tbc en 1988 a 4,6 millones de tbc en 1997 (+170%). En el mismo periodo, las capacidades de la UE se han reducido de 4,4 millones de tbc en 1988 a 3,1 millones de tbc en 1997 (-29,5%). Las capacidades en la tercera zona principal de construcción naval, Japón, se han mantenido estables en 5,6 millones de tbc.

Por consiguiente, el incremento de la oferta se debe principalmente a la expansión de Corea del Sur desde 1994. Dado que en el pasado Corea no ha suministrado cifras sobre sus capacidades en tbc a la OCDE, dichas cifras se han calculado a partir de toneladas brutas compensadas utilizando diversos factores de conversión que reflejan la evolución del conjunto de los productos de los astilleros coreanos (véase Anexo III).

### **Evolución de los precios**

Como ya se ha mencionado anteriormente, el aumento de las capacidades ha ejercido una gran presión sobre los precios y algunos competidores buscan desesperadamente pedidos para utilizar estas capacidades. A este respecto, se tratarán algunos casos concretos en el Capítulo III. Es obvio que el descenso de los precios no es homogéneo: los tipos de barco utilizados varían según los sectores empresariales, las tarifas de los fletes (parámetro principal del un rendimiento de la inversión) depende de las mercancías y de las zonas comerciales en cuestión, y las actitudes de los armadores varían según los mercados concretos. El cuadro siguiente muestra la disminución de los precios de algunos tipos de barco seleccionados que pueden considerarse representativos de la generalidad de los nuevos buques mercantes. Los precios son promedios calculados a partir de la información disponible sobre los contratos. Los precios han bajado uniformemente y actualmente han alcanzado un nivel que en muchos casos no permite a los astilleros cubrir los costes operativos.

#### *Cuadro 1*

*Evolución de los precios de los barcos de nueva construcción (en millones de dólares USA)*

	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>Marzo 1999</b>
<b>Portacontenedor Panamax</b>	53,0	42,0	37,5
<b>Portacontenedores 1100 TEU</b>	20,0	18,0	17,0
<b>Petrolero gigante (VLCC)</b>	83,0	72,5	69,5
<b>Buque de carga a granel Capesize</b>	40,5	33,0	31,5
<b>Buque de carga a granel Panamax</b>	27,0	20,0	18,5
<b>Buque con entrepuente 15.000 tnp</b>	16,5	14,0	13,5

Fuente: Clarkson World Shipyard Monitor

Los precios de 1997 y 1998 son los precios medios indicados para los respectivos años. Para 1999 los precios son los precios medios indicados correspondientes al primer trimestre del año.

#### *Cuadro 2*

*Evolución de los precios de los buques de nueva construcción (cambios anuales en porcentaje)*

	<b>1997/1998</b>	<b>1998/1999</b>	<b>1997/Marzo 1999</b>
<b>Portacontenedor Panamax</b>	-20,75%	-10,71%	-29,25%
<b>Portacontenedores 1100 TEU</b>	-10,00%	-5,56%	-15,00%
<b>Petrolero gigante (VLCC)</b>	-12,65%	-4,14%	-16,27%
<b>Buque de carga a granel Capesize</b>	-18,52%	-4,55%	-22,22%
<b>Buque de carga a granel Panamax</b>	-25,93%	-7,50%	-31,48%
<b>Buque con entrepuente 15,000 tnp</b>	-15,15%	-3,57%	-18,18%

Las mayores disminuciones de precios corresponden a los buques de carga a granel Panamax y los portacontenedores Panamax. Estos dos tipos de barco son muy importantes para la industria coreana de construcción naval en general y para determinados astilleros en particular. El presente informe intentará determinar en qué medida los competidores coreanos se han fijado en estos segmentos del mercado y de qué manera ello ha afectado a los precios (y, en consecuencia, ha creado una "demanda artificial").

Hay que señalar que esta disminución significativa de los precios, que afecta a todos los principales tipos de barco, no sólo constituye una amenaza para la rentabilidad de los astilleros, sino que también plantea

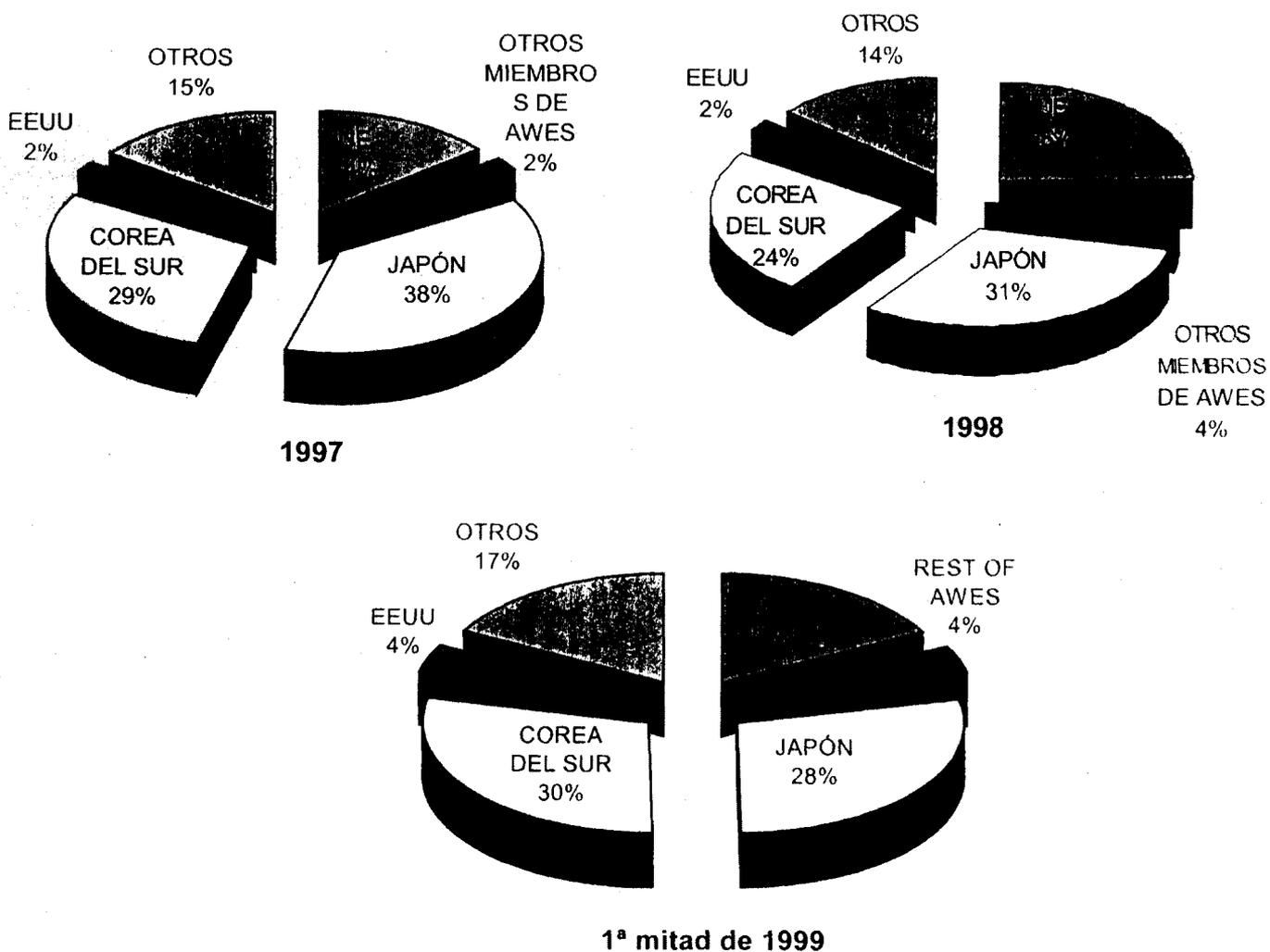
problemas al sector naval, ya que hay que recalcular el valor de activo del tonelaje correspondiente a pedidos anteriores a las caídas de los precios. Si el valor del activo disminuye los acreedores pedirán garantías adicionales, aumentando así los costes financieros y recortando los beneficios de los armadores.

### Reparto del mercado

Como consecuencia de la feroz competencia en el mercado de construcción naval y de los precios extremadamente bajos, la distribución del mercado ha experimentado un cambio. La figura 3 muestra un desglose del reparto del mercado por países y regiones, desde 1997 a la primera mitad de 1999. Puede aducirse que este periodo fue excepcional por diversas razones, pero queda fuera del alcance del presente informe analizar los movimientos de mercado en un periodo de tiempo más prolongado. Una perspectiva más a largo plazo tampoco cambiaría la imagen global de un mercado gravemente perturbado.

Figura 3

Cuotas de mercado mundial por países/regiones (nuevos pedidos en tbc) 1997, 1998 y primera mitad de 1999



El incremento significativo de la cuota de mercado de la UE con los nuevos pedidos de 1998 se debió a la crisis asiática y a los problemas de financiación derivados de la misma, y no ha de considerarse como parte de una tendencia general. En la primera mitad de 1998, a penas se cursaron pedidos a los astilleros de Corea del Sur, los armadores se mantuvieron "a la expectativa" y los bancos no estaban en condiciones de asegurar la financiación. Esto hace aún más extraordinaria la recuperación de la cuota de mercado coreana en la segunda mitad de 1998. Como puede observarse, la cuota de mercado de Corea está de nuevo aumentando una vez superados los problemas financieros concretos y las incertidumbres económicas de 1998. Actualmente, Corea del Sur ha logrado la mayor participación en el mercado obtenida hasta ahora y ha superado incluso a Japón (objetivo declarado por el Gobierno coreano y la industria). China también ha conseguido aumentar su cuota de mercado, que se refleja en el incremento de la de "otros". El papel de los Estados Unidos en la construcción naval en el mundo es de menor importancia, pero diversos elementos proteccionistas (Capítulo XI, Jones Act, pedidos de la armada) garantizan a los astilleros norteamericanos una posición en el sector y, en determinadas condiciones, la posibilidad de volver a introducirse en la construcción naval comercial del futuro. La información sobre el tonelaje total terminado muestra una situación similar; los datos correspondientes figuran en los anexos.

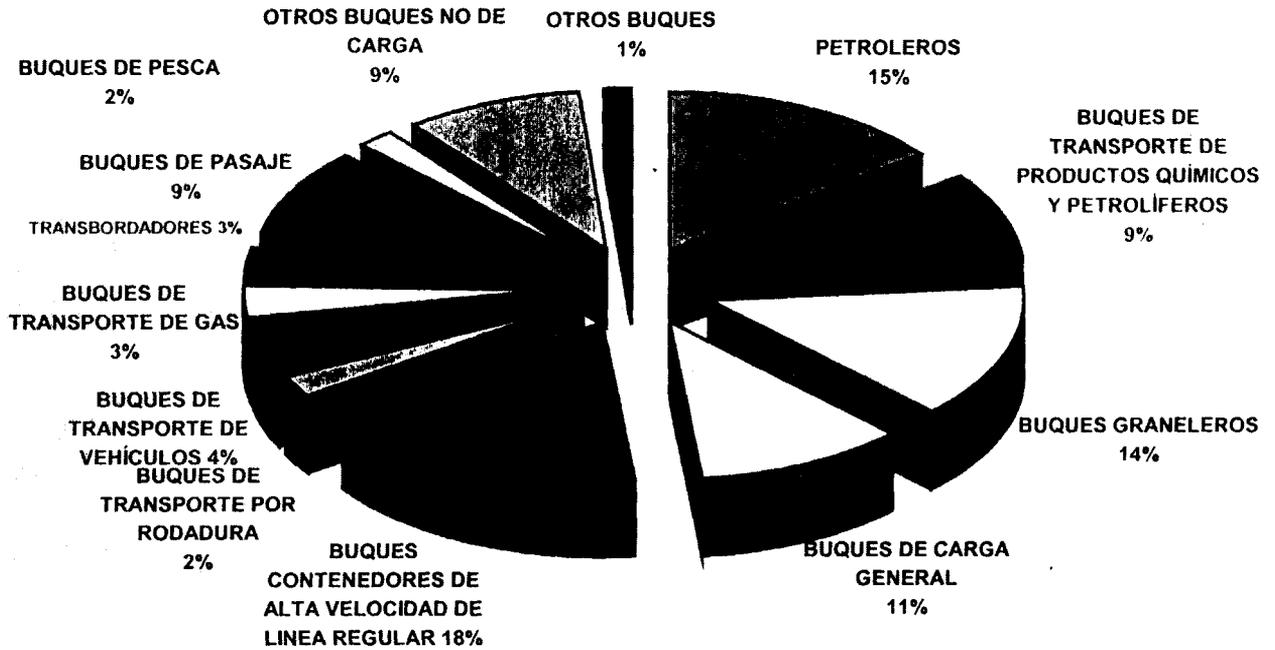
Japón, que hasta ahora había sido capaz de "amortiguar" la tendencia negativa del mercado a través de la demanda interna, ha visto disminuir en alrededor del 20% los nuevos pedidos en los primeros seis meses de 1999. Como consecuencia de ello, los astilleros han iniciado la reorganización y se debate continuamente sobre la consolidación de los siete astilleros japoneses principales en cuatro grupos. La cuota de mercado de la UE disminuyó en la primera mitad de 1999, de acuerdo con la tendencia a largo plazo. Los astilleros de la UE son objeto de una presión creciente que también se refleja en el hecho de que el Grupo británico-noruego Kværner (el mayor grupo de construcción naval de Europa) decidió a principios de 1999 vender todas sus actividades de construcción naval, aduciendo que las ganancias derivadas de dichas operaciones eran demasiado bajas como para seguir atrayendo a inversores y accionistas al Grupo Kværner. Por otra parte, en Europa se han cerrado o están a punto de cerrar dos astilleros (Aarhus Flydedok en Dinamarca y Les Ateliers et Chantiers du Havre en Francia).

### **Composición del mercado**

La figura 4 muestra una instantánea de la distribución de los tipos de barcos objeto de pedidos en 1998. Los segmentos de mercado mayores corresponden a los petroleros, buques de carga a granel, buques de transporte de productos químicos y petrolíferos, buques de carga general, buques contenedores y buques de pasaje. Los astilleros de la UE, que prácticamente han dejado de construir los buques del principal segmento del mercado, es decir, petroleros, graneleros y buques de carga general, se enfrentan actualmente también a una competencia creciente en el sector de los buques de transporte de productos químicos y petrolíferos, los transbordadores y los buques contenedores. Los buques de pasaje y algunos tipos de transbordadores son los únicos sectores en los que Europa domina, ya que los astilleros de la UE disponen de la mejor tecnología y, por tanto, reciben la mayoría de los pedidos. Hay que señalar, no obstante, que uno de los principales operadores de cruceros de la UE ha celebrado recientemente dos importantes contratos con un astillero japonés que podrían poner en peligro la posición dominante de mercado de que disfrutaban los astilleros de la UE. Los astilleros de la UE han estado perdiendo continuamente partes del mercado en favor de sus competidores asiáticos, incluso en segmentos tradicionalmente controlados por los europeos, a pesar de los grandes esfuerzos realizados para aumentar la productividad.

Figura 4

Cuotas del mercado mundial por tipo de barco (pedidos, calculados en tbc) 1998

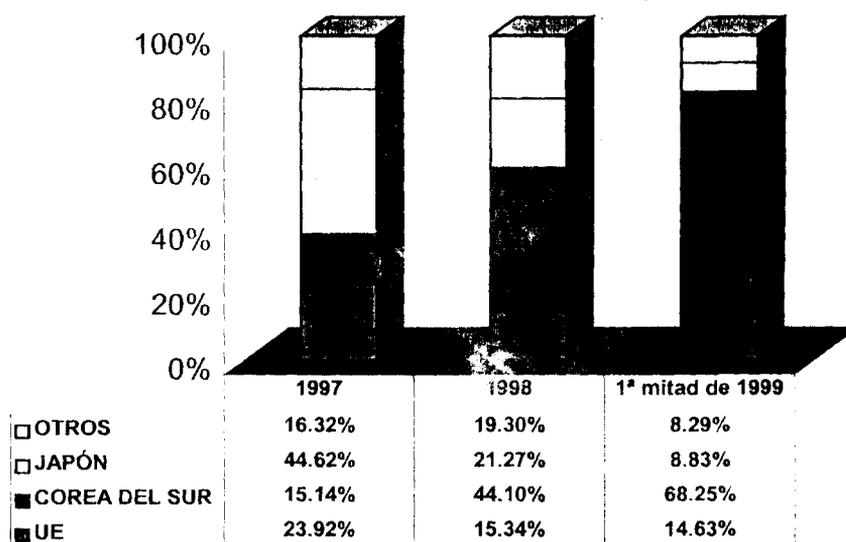


### El segmento de mercado de los buques portacontenedores

Calculado en tbc, los buques portacontenedores constituyeron en 1998 el mayor segmento de mercado. Los buques portacontenedores han sido uno de los productos principales de los astilleros japoneses y de la UE en el pasado y constituyen el "eje central" del transporte mundial en buques de líneas regulares. Los astilleros europeos tienen una experiencia concreta en grandes buques portacontenedores (Post-Panamax), ya que estos buques son de tecnología avanzada y requieren diseños especiales y más complejos. Obviamente, el objetivo de los competidores coreanos es el conjunto del segmento de mercado de buques portacontenedores, por lo que se prestará a éste una especial atención. La figura 5 muestra la evolución de las cuotas de mercado de Japón, Corea del Sur y la UE y los volúmenes globales de pedidos en 1997, 1998 y la primera mitad de 1999.

Figura 5

Evolución de las cuotas de mercado de Japón, Corea del Sur y la UE en el sector de los buques portacontenedores (pedidos calculados en tbc) de, 1997 a la primera mitad de 1999



Los astilleros coreanos han hecho incursiones muy importantes en el mercado de los buques portacontenedores desde 1997. Aunque las estadísticas muestran que los astilleros coreanos han aumentado su cuota de mercado a expensas de los competidores japoneses y de otros competidores fuera de la UE, los astilleros de la UE no han conseguido de ninguna manera beneficiarse del auge de pedidos en 1998 en la misma medida que Corea, y parecen destinados a tener que limitarse a mantener su cuota de mercado relativamente baja del 15%, mientras que la cuota coreana actual ha alcanzado casi el 70% en términos de tbc. Hay que señalar que los pedidos mundiales (total mundial en tbc) de buques portacontenedores aumentaron un 30% de 1997 (2,43 millones de tbc) a 1998 (3,15 millones de tbc) y se situaron en 1,12 millones de tbc en la primera mitad de 1999.

Hay motivos para temer que la evolución del mercado de los portacontenedores se reproduzca en el caso de los transbordadores y cruceros. Los competidores asiáticos tienen un historial de pedidos para tonelajes complejos a precios extremadamente bajos, a la espera de que mejoren sus capacidades técnicas en el curso del proyecto y eso les valga la reputación necesaria para recibir nuevos pedidos. En el caso de los dos buques crucero encargados en Japón, los astilleros han declarado claramente que el pedido no tiene que generar beneficios en la medida en que el astillero sea capaz de ofrecer la calidad que el mercado demanda, situando así al astillero en la órbita de los operadores de cruceros. El pedido de un transbordador en Samsung (véase Capítulo 3) parece seguir la misma estrategia empresarial.

## **Conclusiones del Capítulo 2**

- En el mercado de la construcción naval existen sobrecapacidades que muy probablemente aumentarán debido al aumento de la oferta y a la disminución de la demanda.
- El aumento de la capacidad de Corea del Sur, especialmente en el período 1994 a 1996, ha sido el motivo principal del desequilibrio creciente y continuo y los astilleros coreanos tienen grandes dificultades para atraer un número suficiente de pedidos para cubrir los costes.
- Los precios, especialmente los de los tipos de barco en los que Corea compete, se han desplomado y han hecho progresar la demanda y aumentar las cuotas de mercado de los astilleros coreanos. Lo más significativo de este cambio en las cuotas de mercado afecta a los buques portacontenedores, en los que Corea actualmente tiene una posición dominante. China, que muchos consideran como una futura potencia de la construcción naval, también ha aumentado su cuota de mercado durante el periodo a que se refiere el presente informe.

### **3. Seguimiento y análisis detallado del mercado**

#### **Características de los contratos de construcción naval**

Para personas ajenas al sector, el análisis de los costes de construcción reales de los buques mercantes resulta difícil por las propias características de estos bienes de equipo. El cálculo exacto de estos costes depende en gran medida de la información sobre el proyecto concreto de construcción y las instalaciones de astilleros utilizadas, datos que generalmente son confidenciales.

- Los barcos son construcciones técnicas de gran tamaño que suelen consistir en un casco y una superestructura de acero y toda una serie de subsistemas técnicos y equipamientos.
- Los buques no se suelen fabricar en serie y, por tanto, su diseño no es uniforme. En la construcción de barcos se utilizan numerosos materiales procedentes de muchos proveedores, lo cual requiere una estrecha cooperación entre astilleros y proveedores. La producción suele ser "por encargo", de modo que las condiciones concretas del astillero influyen considerablemente en los costes, la calidad y el plan de entregas.
- Generalmente, los armadores son empresarios independientes o están representados por un pequeño grupo de personas. Los pedidos se hacen por proyecto con un astillero, lo cual da lugar a una combinación de pedidos de gran volumen y unas relaciones bastante estrechas y directas que rara vez trascienden al exterior. Hay que señalar, no obstante, que la industria marítima está experimentando un proceso de concentración que también afectará a la construcción naval a través de una demanda de series más grandes y diseños estándar.
- El mercado de la construcción naval de buques mercantes es un mercado mundial. Los armadores europeos, en concreto, cursan pedidos en todo el mundo, en función de las condiciones ventajosas y aprovechando las diferencias de precio y condiciones de financiación. Tradicionalmente, los armadores coreanos y japoneses han tendido a recurrir a sus astilleros nacionales, garantizándoles así un volumen de demanda determinado.
- Los armadores suelen tener sus preferencias a la hora de adquirir bienes de equipo, según su experiencia y la composición y la formación de sus tripulaciones. Los astilleros, por su parte, prefieren contar con un reducido número de proveedores para obtener una alta productividad y un flujo continuo de producción. Estos intereses divergentes suelen conducir a negociaciones detalladas sobre la composición de las listas de fabricantes, que también afectan a los precios.
- Construir un barco lleva bastante tiempo. Por ello, los armadores que han reaccionado a la demanda rápidamente cambiante del mercado de fletes y de la economía mundial, prefieren plazos de entrega lo más cortos posible y están dispuestos a pagar por ello. Los astilleros capaces de cumplir los pedidos con rapidez y fiabilidad pueden permitirse, por tanto, unos precios más elevados.
- Otros participantes importantes de los proyectos de construcción naval son las empresas de clasificación, encargadas de la aprobación técnica del proyecto y de la construcción. Para determinados tonelajes complejos que utilizan proyectos no estándar, los detalles se discuten entre el astillero, la empresa de clasificación y el propietario. El resultado puede ser costes más altos o más bajos, según el proyecto particular.
- La financiación de la construcción naval difiere de la financiación de otros proyectos de ingeniería a gran escala. Los costes de financiación pueden tener implicaciones importantes para los proyectos individuales y el precio global. Los planes de financiación varían desde el "pago por anticipado" al "pago a plazos". En el primer caso, el comprador efectúa un pago inicial de considerable cuantía que implica una ganancia financiera para el astillero derivada de los intereses. En el segundo caso, el astillero tiene que financiar la mayor parte de los costes de construcción, lo que supone costes adicionales para el proyecto particular.

Estas características dan lugar a numerosas variables que han de tenerse en cuenta a la hora de analizar los costes reales de producción de los barcos individuales y a la hora de demostrar (o rebatir) las acusaciones de fijación desleal de precios.

### **Estudio del seguimiento del mercado de la construcción naval**

A fin de reunir los datos necesarios, la Comisión Europea ha recurrido a consultores independientes y fiables. Es estudio que los consultores están realizando trata los siguientes aspectos:

- Definición de un modelo de desglose de costes, que incluye todos los componentes relevantes de los costes tanto de la construcción directa de buques como de los astilleros en general. El modelo se basa en elementos de los costes que cubren costes directos (materiales, mano de obra, equipo, etc.) y costes indirectos (financiación del barco y del equipo de producción, costes fijos, seguro, etc.). El Anexo I contiene más detalles sobre el modelo de costes.
- Criterios para evaluar si los astilleros de la UE sufren daños causados por prácticas desleales de los competidores externos a la UE. Para esta evaluación se consideran dos elementos: la práctica perjudicial en materia de precios y los subsidios. En cuanto a la práctica perjudicial en materia de precios, el precio del contrato se compara al precio de un barco similar vendido al comprador del país exportador (este "valor normal" debería basarse en el precio pagado o que debe pagarse en el curso normal de la transacción). En cuanto a los subsidios compensatorios, se analiza si existe algún subsidio como los definidos en el Acuerdo de la OMC sobre subvenciones y medidas compensatorias (es decir, una contribución financiera del gobierno o de cualquier organismo público que implique una transferencia directa o la no recaudación de fondos que deberían pagarse, o bien el suministro de bienes o servicios que, en principio, deberían correr a cargo de la empresa).

El estudio se refiere a astilleros de Corea, Japón, China y Singapur y a una serie de barcos (> 5000 toneladas brutas), principalmente: petroleros, buques polivalentes mineral/carga a granel/petróleo OBO y graneleros, buques de transporte de productos químicos y petrolíferos, buques de carga general y de carga refrigerada, portacontenedores, buques de transporte por rodadura, buques de transporte de gas, barcos de pasaje y barcos de alta mar. El estudio analiza un total de 33 contratos de barcos.

Los pedidos de barcos se seleccionan en colaboración con la industria europea de construcción naval, a fin de disponer de datos técnicos relativos a proyectos comparables y de reducir al mínimo los supuestos técnicos y económicos, con vistas a su análisis. Dada la importancia de esta investigación, los parámetros han de tratarse con prudencia para que los costes mínimos calculados de proyectos particulares no sean cuestionables.

### **Pedidos examinados**

Hasta la fecha se han analizado nueve pedidos de buques nuevos, todos ellos encargados a los astilleros de Corea del Sur. La Comisión Europea proporcionó una selección equilibrada de casos en la que se consideraba el objetivo político global del ejercicio, la relativa urgencia del asunto y la disponibilidad de datos significativos para la comparación. En el curso del estudio, las investigaciones podrán extenderse a los astilleros de otros países asiáticos, si fuera necesario. Los casos estudiados hasta ahora son:

- Buque cablero (serie de 13 barcos), 9.280 tbc, que se construirá en el astillero Hyundai Mipo
- Buque portacontenedor 3.400 TEU (serie de 5), 27.750 tbc, se construirá en Samsung Heavy Industries
- Transbordador de pasaje por rodadura (serie de 2), 25.200 tbc, se construirá en Samsung Heavy Industries
- Buque portacontenedor 6.800 TEU (serie de 2), 52.390 tbc, se construirá en Hyundai Heavy Industries

- Buque portacontenedor 3.500 TEU (serie de 2), 28.500 tbc, se construirá en Halla Engineering and Heavy Industries
- Buque granelero Panamax, 19.500 tbc, se construirá en Halla Engineering and Heavy Industries
- Buque granelero Panamax, 22.600 tbc, se construirá en Daedong Shipbuilding Co. Ltd.
- Buque de transporte de productos, 19.074 tbc, se construirá en Daedong Shipbuilding Co. Ltd.
- Superpetrolero (VLCC), 47.100 tbc, se construirá en Daewoo Heavy Industries

No todos los proyectos seleccionados son pedidos confirmados y, en algunos casos, la financiación aún no se ha concretado, lo que podría provocar precios más altos o más bajos, según cada caso particular. La Comisión Europea, sin embargo, está convencida de que la información recogida para el análisis es la mejor disponible y de que todos los proyectos de construcción naval seleccionados muestran claramente las condiciones financieras anormales en que los astilleros coreanos han aceptado recientemente pedidos. Dado que el modelo de costes se perfecciona constantemente y que los análisis previos se actualizan en consecuencia, la evaluación final se deja para un informe posterior. Sin embargo, como ya se ha mencionado anteriormente, todos los parámetros se han fijado con prudencia y los cambios sólo se deberían producir en el sentido de diferencias aún mayores entre el precio de los pedidos y el precio normal de la construcción. Otro factor de incertidumbre es el precio del pedido real. A menudo, fuentes diversas citan precios diversos y en el caso de series más grandes el precio del pedido individual puede ser inferior debido a las economías de escala (reales o supuestas). En este contexto, también hay que señalar que el modelo intenta reflejar el comportamiento actual de los competidores asiáticos, es decir, no se consideran los costes de cobertura contra los riesgos de cambio, ya que se sabe que generalmente no toman estas precauciones.

Los cuadros siguientes recogen los datos obtenidos en la investigación:

### *Cuadro 3*

*Comparación de precios de pedidos y precios de construcción calculados para los nuevos barcos seleccionados*

	Precio del pedido comunicado en millones de dólares USA	Precio de construcción calculado en millones de dólares USA	Pérdida/ganancia en porcentaje del precio de construcción calculado
Buque Cablero (Hyundai)	37,3	45,4	-17,84%
Buque portacontenedores 3.400 TEU (Samsung)	36	56,4	-36,17%
Transbordador de pasaje por rodadura	69,5	90,9	-23,54%
Buque portacontenedores 6.800 TEU (Hyundai)	73,5	86,9	-15,42%
Buque portacontenedores 3.500 TEU (Halla)	38	52,3	-27,34%
Granelero Panamax (Halla)	18,9	31,8	-40,56%
Granelero Panamax (Daedong)	18,5	24,9	-25,70%

Buque de transporte de productos (Daedong)	21,5	24,9	-13,65%
VLCC (Daewoo)	68,5	84,3	-18,74%

A primera vista, los resultados presentados en el cuadro 3 parecen indicar que todos los pedidos estudiados generan pérdidas. Sin embargo, se considera una práctica aceptable que un astillero renuncie a obtener beneficios por un contrato determinado o acepte construir un barco con pequeñas pérdidas si ello le permite hacer una incursión estratégica en un nuevo segmento del mercado, siempre que esto no se convierta en una política permanente y que las pérdidas generadas por un contrato se compensen con otros contratos rentables. En estas circunstancias, y dentro de los márgenes de error del modelo de costes, un precio de contrato de hasta el 10-13% inferior al "precio normal" calculado podría considerarse aceptable. En consecuencia, uno de los pedidos estudiados (el buque de transporte de productos de Daedong) puede considerarse dentro de la práctica empresarial normal. Sin embargo, está claro que los ocho pedidos restantes generan pérdidas, pérdidas que oscilan entre el 15 y el 40% del precio de construcción normal calculado. Halla y Daedong están en quiebra real y han funcionado en situación de suspensión de pagos por orden judicial desde diciembre de 1997 y febrero de 1997, respectivamente, por lo que es preciso investigar por qué se han aceptado dichos pedidos y cómo se han amortizado las pérdidas. Los casos de Halla, Daedong y Daewoo se tratan más adelante en el informe, dentro del Anexo II.

Hay indicios de que los astilleros coreanos fijan los precios de los barcos según el nivel de precios que los propios astilleros prevén en el mercado, más que a través de una previsión exhaustiva, y los objetivos de producción y compras se fijan en consecuencia. Los informes indican que los astilleros coreanos trabajan a partir del precio del barco para asignar el valor a cada suministro. A menudo, los astilleros coreanos ignoran las ofertas iniciales de precios de los proveedores y dan un precio indicativo. Esta política es aceptada por los proveedores coreanos de equipos, independientemente del efecto que puedan tener en sus propios negocios. Un fabricante europeo de equipos interrogado ha investigado en profundidad a sus competidores coreanos. Descubrió que su principal competidor había hecho pública una pérdida de aproximadamente el 30% de la cifra de negocios y que otros fabricantes coreanos se enfrentaban a problemas similares. Los proveedores de equipos en Corea del Sur suelen formar parte de los mismos grandes conglomerados, los denominados "*chaebols*", al igual que los astilleros, de modo que los costes reales de las operaciones concretas son difíciles de determinar.

### **Repercusiones en los astilleros de la UE**

Se considera que tiene una repercusión negativa en los astilleros de la UE los pedidos que se efectúan a precios que no cubren los costes y que son tan bajos que están fuera del alcance de los astilleros de la UE. Esto es especialmente evidente cuando el propietario ha hecho pedidos a los astilleros de la UE en el pasado. Sin embargo, incluso en los casos en que los competidores asiáticos contaban con cuotas de mercado significativas en el pasado (buques portacontenedores o de transporte graneleros), el carácter depresivo de esta política de fijación de precios tendrá un efecto negativo en el mercado en su conjunto y será considerado desleal. El contrato puede no privar de trabajo directamente a los constructores de la UE, pero producirá un efecto de "goteo" en el conjunto del mercado, que tendrá un efecto perjudicial en la construcción naval de la UE.

Los 9 pedidos estudiados repercuten en los astilleros comunitarios. Los elementos clave de los otros casos estudiados son los siguientes:

- El pedido de buque cablero de Hyundai encaja en la cartera de pedidos del astillero, que tiene experiencia pasada con tonelajes especializados, pero la construcción de cableros ha sido hasta ahora un sector europeo y el pedido es el primero de este tipo que reciben los astilleros Hyundai Mipo. El propietario es un recién llegado al sector y nunca antes había encargado barcos.
- El pedido de buque portacontenedores 3400 TEU de Samsung es una práctica común para este astillero. Sin embargo, el propietario ha mantenido una relación muy estrecha con los astilleros de la UE en el pasado, y este pedido es un nuevo punto de partida distinto de sus prácticas pasadas.
- El pedido de transbordador de pasaje de Samsung significa un cambio respecto de la cartera tradicional de pedidos del astillero, y para el propietario es el primer pedido que hace fuera de Europa. Los transbordadores de este tipo y tamaño se han fabricado en los astilleros de la UE, y el hecho de que los competidores coreanos se dediquen a este segmento del mercado presionará considerablemente a la industria naval de la UE.
- Los portacontenedores TEU 6800 encargados a Hyundai Heavy Industries representan un nuevo tipo de productos de alta tecnología para los astilleros coreanos. El armador encargó en el pasado barcos de este tamaño y características en Europa (y Japón). Para este pedido concreto, un astillero europeo ha competido sin conseguir al final el contrato, al no poder garantizar el precio.
- El buque portacontenedores 3.500 TEU construido en Halla constituye un producto normal para este astillero y el propietario ha encargado en el pasado todos sus pedidos de portacontenedores a Halla. Sin embargo, el precio es extremadamente bajo y los astilleros Halla parecen beneficiarse de ventajas financieras de las que no disponen los competidores de la UE (véase también Anexo II).
- El pedido de buque granelero Panamax de Halla tiene las mismas características que el caso anterior.
- El buque granelero Panamax de Daedong tiene un precio de oferta inferior a los costes operativos y muy por debajo de lo que se consideraría un precio rentable.
- El buque tanque para productos petrolíferos construido en Daedong arroja una diferencia más pequeña entre el precio de la oferta y el precio de construcción normal, que refleja la competencia menos intensa en este segmento de mercado, comparada con los buques graneleros Panamax. Sin embargo, el precio ofrecido está bastante por debajo del precio de equilibrio calculado de 23,7 millones de dólares USA (excluido el beneficio, pero incluidos gastos generales y servicio de la deuda).
- Dadas las deudas extremadamente elevadas del astillero Daewoo (6.700 dólares USA), el cálculo de los costes de servicio de la deuda ha tenido una importante repercusión en el precio de construcción normal derivado del modelo de costes. El pedido de VLCC a Daewoo aportará al servicio de la deuda una contribución calculada de 16,0 millones de dólares USA, lo que hace que el precio de la oferta sea demasiado bajo. Sin servicio de la deuda, el precio de la oferta cubriría los costes directos totales y los costes generales.

### **El sector financiero de Corea del Sur**

Las condiciones en que funcionan astilleros como Halla y Daedong (véase, para más detalles, el Anexo II) inducen a analizar detenidamente el sistema bancario de Corea del Sur en general y la forma en que se conceden los créditos a la exportación y los créditos de funcionamiento.

La Korea Export/Import Insurance Corporation (KEIC) fue creada por el Gobierno de Corea del Sur con la finalidad expresa de garantizar los riesgos relativos a las exportaciones que corrían todas las empresas coreanas. Este papel ha sido revisado y actualmente KEIC garantiza a los compradores el reembolso de sus pagos anticipados en caso de que una empresa (en este caso un astillero) quiebre y de que el banco que haya garantizado el reembolso sea incapaz de sufragar el pago. Esto significa, esencialmente, que los compradores de tonelaje de producción coreana tengan sus pagos garantizados por el Estado coreano.

El Export Import Bank of Korea (KEXIM), propiedad exclusiva del Gobierno de Corea del Sur, concede a los exportadores de Corea del Sur instrumentos para fomentar las exportaciones de bienes de equipo tales como barcos. Hay dos mecanismos principales: el sistema de financiación de la exportación ("export financing facility"), por el que se conceden préstamos a los armadores durante el periodo de construcción, antes de la entrega del buque, y el sistema de garantía de reembolso ("refund guarantee facility") que garantiza la devolución de los pagos iniciales si los contratos de construcción no se cumplen.

En las condiciones de los mercados de Europa Occidental, estos sistemas podrían establecerse con tipos de interés LIBOR + 2 ó 3% en función de la solvencia del astillero. KEXIM concede el sistema de financiación de la exportación al tipo de interés LIBOR + un recargo del 2,66% + una prima de riesgo calculada a partir de 0,25% según la solvencia y las garantías del astillero, y el sistema de garantía de reembolso, con comisiones de garantía calculadas a partir de 0,4% en función de la solvencia. Dado el grave endeudamiento de los astilleros de Corea del Sur, es evidente que los tipos ofrecidos por el Banco KEXIM no cubren los riesgos relativos a estos sistemas. En el caso de algunos contratos Halla los costes de las garantías KEXIM parecen ser del 1% del precio del contrato, debido a la situación precaria del astillero. Este porcentaje se considera muy baja.

Dado que el 92% del total de las garantías KEXIM se concedió a los astilleros durante el periodo de enero a noviembre de 1998, la provisión de garantías de exportación por parte de KEXIM, al menos durante este periodo, puede considerarse como una operación para un sector específico. Además, el hecho de que el banco sea de propiedad estatal y que el Estado haya cubierto sus pérdidas mediante inyecciones de capital lo asimilan a un caso de ayuda de Estado a un sector específico.

KEXIM también ha asumido garantías de reembolso de bancos comerciales más débiles. Este riesgo adicional se compensa a través de KEIC en caso de fracaso. En consecuencia, los compradores de tonelajes producidos en Corea tienen los riesgos cubiertos por el Gobierno coreano, incluso si se aplican garantías de bancos distintos de KEXIM.

Korea Exchange Bank, principal acreedor de Halla, es propiedad del Banco de Corea (32,1%), de Commerzbank AG (el tercer banco de Alemania, 30,4%) y de inversores privados (37,5%). Korea Exchange Bank ha recibido nuevos capitales de diversos inversores, incluido el Commerzbank AG y KEXIM. Además, Bank of Korea, de propiedad estatal, ha realizado una inversión directa de 700.000 millones de Won en KEXIM, para permitirle mantener su ayuda financiera a los exportadores y aumentar su ratio de capital. A su vez, KEXIM invirtió en Korea Exchange Bank (ayudando, al menos indirectamente, a Halla). Otros acreedores de Halla son SeoulBank, Industrial Bank of Korea y Foreign Exchange Bank of Korea, todos ellos, al menos parcialmente, de carácter público. Hasta hace poco tiempo SeoulBank era de propiedad estatal en un 95%; la Comisión de control financiero no le reconoce capacidad para conceder préstamos y actualmente está bajo completo control del Estado. Sus créditos incobrables se han transferido a Korea Asset Management Corporation, un organismo estatal, y aún no se sabe si los créditos concedidos a Halla se tratarán de acuerdo con las prácticas comerciales normales.

Esta compleja red de entidades financieras y la continua influencia del gobierno en el sector bancario constituyen un terreno propicio para posibles comportamientos contrarios al mercado de los acreedores respecto de la industria. A petición del Consejo, el antiguo Comisario Bangemann visitó Corea del Sur en mayo de 1999 para tratar el tema con el gobierno y la industria de Corea. En respuesta a las indagaciones orales y escritas del Comisario, especialmente en relación con el uso de fondos del FMI, el gobierno de Corea del Sur replicó que estos fondos sólo se utilizaban para aumentar las reservas de divisas y señaló que no se realiza ningún seguimiento del uso de los fondos una vez han sido desembolsados a los bancos comerciales, aunque estos bancos comerciales estén bajo control público.s

Dadas las características particulares de los contratos de construcción naval y la importancia capital de los planes de financiación, es fundamental, no obstante, profundizar más en el tema de los fondos de financiación de los astilleros de Corea del Sur.

### **Conclusiones del Capítulo 3**

- El estudio de seguimiento del mercado de la construcción naval encargado por la Comisión Europea ha producido los primeros resultados concretos (véase apartado anterior). El modelo de costes utilizado es estable y adecuado para analizar los costes reales de la construcción naval en los astilleros coreanos (los únicos estudiados hasta ahora).
- Ninguno de los nueve pedidos de barcos examinados era claramente rentable y hay indicios importantes de que los astilleros coreanos ofrecen barcos por debajo del precio de coste; en algunos casos, los precios ni siquiera cubren los costes operativos, a parte del servicio de las deudas.
- El comportamiento comercial de Halla y en menor medida Daedong, se consideraría inadmisibles en la UE. Ambos astilleros están sujetos a procedimientos de quiebra, por lo que el contexto financiero en el que operan ha de estudiarse en profundidad. Son preocupantes las condonaciones de deudas pasadas y actuales y las moratorias de deudas, así como los tipos de interés privilegiados, créditos nuevos y garantías para nuevos proyectos de construcción de barcos.
- El sistema financiero de Corea del Sur, en su aplicación a la financiación de astilleros y proyectos de construcción naval, sigue siendo opaco y, dado el amplio margen de intervención gubernamental y el sector bancario en gran medida de propiedad estatal, pueden haberse producido interferencias en asuntos financieros y organizativos. Los créditos y garantías concedidos a los astilleros no se ajustan a las prácticas comerciales mundiales, y los riesgos comerciales asumidos no parecen seguir las leyes y la lógica de la economía de mercado.

#### 4. Conclusiones y medidas recomendadas

No hay duda de que el mercado de buques mercantes está en crisis. Aunque este sector industrial ha tenido problemas durante un periodo prolongado de tiempo, la situación es cada vez más crítica a medida que las capacidades siguen creciendo, la competencia de los países con bajos salarios aumenta y los precios han caído en picado. Para algunos tipos de barco, parece casi imposible realizar beneficios en operaciones de construcción naval. Este proceso se ha acelerado espectacularmente con la crisis asiática.

Al principio de la crisis, los fabricantes asiáticos no se beneficiaron inmediatamente de las devaluaciones de la moneda. En cambio, la crisis afectó profundamente al sector financiero asiático y dificultó la financiación de los buques. Las medidas de emergencia adoptadas para reactivar los mercados financieros asiáticos han mejorado las condiciones de financiación, y han creado condiciones competitivas para los astilleros asiáticos a través de recortes en los salarios y devaluaciones de la moneda local.

Hay que reconocer, no obstante, que los astilleros asiáticos y concretamente los de Corea del Sur son competidores fuertes por derecho propio. Las instalaciones de los astilleros suelen tener un nivel técnico adecuado, la mano de obra es cualificada y flexible y la calidad del producto responde a la demanda de los propietarios de barcos. Además, los proveedores locales pueden suministrar equipos fundamentales a precios realmente bajos. Esto, no obstante, no es una excusa para las prácticas desleales y los precios por debajo de los costes. Hay indicios de que los astilleros de la UE han sufrido daños en cierta medida y de que los astilleros coreanos han recibido y seguirán recibiendo ayuda de los bancos estatales en condiciones contrarias al mercado. Esto es motivo de preocupación por posibles ayudas indirectas de Estado.

Es necesario proceder a recortes de la capacidad para restablecer el equilibrio en el mercado de la construcción naval. Sólo así los precios se recuperarán y permitirán que los astilleros desarrollen una actividad lucrativa. Sin embargo, el acuerdo OCDE aún no ha entrado en vigor y aunque entrara actualmente, ello no afectaría a las capacidades de forma inmediata, ya que el acuerdo no trata de este asunto. Los astilleros coreanos, que son los principales responsables del aumento de la capacidad, parecen evadir el tema de los recortes voluntarios de las capacidades, con el argumento de que la mayoría de las empresas son demasiado grandes para quebrar ("too big to fail") y esperan, por experiencia, que el gobierno les saque de apuros. Los casos de Halla, Daewoo y Daedong muestran que es necesario investigar en profundidad una posible ayuda indirecta a estos astilleros.

Según las previsiones de la demanda y capacidad, no es previsible una rápida mejora de la situación. El problema por tanto ha de resolverse en diversas etapas, con estudios detallados de la evolución general del mercado;

- Las prácticas comerciales perjudiciales o contrarias al mercado, y en particular las de los constructores coreanos, deben cesar lo antes posible. Hay que garantizar que las condiciones y supuestos en que el FMI concedió su paquete de medidas de salvamento a Corea, con las que el Gobierno coreano estuvo de acuerdo, se cumplen en su totalidad. El FMI, en el contexto del programa económico apoyado por el acuerdo stand-by, puede contribuir a garantizar que no se concedan subvenciones presupuestarias ni ningún tipo de ayuda gubernamental a los astilleros con dificultades. Los Estados miembros podrían dar instrucciones a sus directores ejecutivos para que insistieran en este punto en el Consejo del FMI. Los temas concretos que hay que tratar son: el grado del control estatal en cada uno de los principales acreedores de los astilleros coreanos, especialmente en los que participan en la cancelación/moratoria de la deuda; examinar si las medidas de estos últimos están justificadas con arreglo a criterios de economía de mercado y el

tema de si el compromiso adquirido por el Gobierno coreano con el FMI de no socorrer a empresas en apuros se ha cumplido plenamente en los casos de Halla, Daewo y Daedong.

- Las medidas comerciales constituyen una importante línea de acción. Las medidas tradicionales antidumping o compensatorias no son aplicables a la construcción naval, ya que los barcos no se importan y el acuerdo OCDE no ha entrado en vigor, así que no existen instrumentos directos para combatir la fijación desleal de precios. Sin embargo, en la sección de disciplinas multilaterales, el "Acuerdo sobre subsidios y medidas compensatorias" (ASCM) de la OMC (que hasta ahora no se ha aplicado al sector naval) contiene un mecanismo de solución de controversias que puede aplicarse a los subsidios concedidos por un miembro de la OMC que tengan consecuencias perjudiciales para los intereses de otros miembros de la OMC. Actualmente, el ASCM considera que existe un daño grave cuando se demuestra que se han concedido subsidios de 5% ad valorem o subsidios que cubren pérdidas operativas y cancelaciones directas de deudas. Los datos recogidos recientemente, muestran por primera vez algunas indicaciones de que los acuerdos de condonación de la deuda de los que al menos un astillero coreano se ha beneficiado pueden constituir un subsidio según la definición del ASCM. No obstante, dadas las condiciones muy estrictas que han de reunirse con arreglo al acuerdo, esta información es claramente insuficiente para lanzar una acción OMC en la fase actual. Si se elabora y estructura adecuadamente, **la información recogida podría constituir la base para preparar y presentar una queja del sector naval con arreglo al Reglamento sobre barreras comerciales. Esto daría lugar a un procedimiento de examen durante el cual la Comisión investigaría en profundidad todos los aspectos legales y de hecho de las pruebas presentadas prima facie**, y recogería información adicional en apoyo de una acción conforme a las normas de la OMC con posibilidades de éxito. Sobre la base del informe de investigación de la Comisión, se evaluaría la posibilidad de recurrir a una acción de la OMC. En ese contexto, hay que señalar que Corea o cualquier otro miembro de la OMC también podría impugnar una ayuda de Estado en la UE basándose en la sección de disciplinas multilaterales de ASCM, siempre que demuestre los daños sufridos por la parte reclamante.
- Para seguir en esta línea se requiere urgentemente más información sobre las estructuras financieras e instrumentos utilizados en Corea en general. Esto incluye relaciones entre los bancos y otras entidades financieras que actúan en el sector naval, los principios conforme a los que se conceden créditos y garantías, y la probabilidad de devolución de deudas en condiciones normales de mercado. **La Comisión Europea, a través de un esfuerzo continuado de seguimiento, en cooperación con la industria, sigue examinando las acusaciones de subsidio a través de dichas actividades y presenta sus conclusiones al Consejo.**
- Habrá que celebrar en el futuro **un acuerdo que establezca unas condiciones de igualdad en el sector**. Este acuerdo incluirá el mayor número posible de partes, al menos las empresas de construcción naval importantes y las emergentes, y tratará de todos los temas importantes que afectan a la creación de unas condiciones saneadas en el sector de la construcción naval a largo plazo. El grupo de trabajo 6 de la OCDE en su última sesión celebrada en junio de 1999, se fijó el objetivo de mejorar la transparencia en el sector intensificando el trabajo sobre la oferta y la demanda y facilitando a los gobiernos y la industria datos y análisis sobre las condiciones de mercado, especialmente en relación con la oferta. Esto incluirá la elaboración de previsiones comunes sobre oferta y demanda que se actualizarán anualmente, y la creación de una base de datos sobre precios de barcos. Además del ejercicio de transparencia en la evolución reciente, esto proporcionará un foro de intercambio de opiniones sobre capacidades y problemas potenciales de precios. **Los Estados miembros apoyarán plenamente esta iniciativa.** A pesar de las dificultades evidentes de la adopción de un acuerdo mundial sobre construcción naval en un futuro próximo, hay que realizar un esfuerzo en esta dirección.

La actividad marítima es de carácter mundial por su propia naturaleza y el mercado de la construcción naval se ha convertido en un objeto de mundialización antes y en mayor medida que otros mercados de bienes de equipo. Las distorsiones derivadas de las prácticas y experiencias comerciales diferentes, incluido el nivel de intervención estatal y la actitud frente a esta intervención, no deben considerarse como una consecuencia inevitable de la mundialización. Estas distorsiones, por el contrario, han de ser tratadas activamente para evitar que el equilibrio del mercado sea destruido de forma irreversible.

## 5. Lista de cuadros y gráficos

- Fig. 1  
Barcos terminados en 1985-1998, previsiones de la oferta y la demanda realizadas por AWES/SAJ y KSA  
página 2
- Fig. 2  
Capacidades de construcción disponibles en Japón, Corea y la UE, en miles de tbc, 1988-1997  
página 3
- Cuadro 1  
Evolución de los precios de los barcos de nueva construcción (en millones de dólares USA)  
página 4
- Cuadro 2  
Evolución de los precios de los buques de nueva construcción (cambios anuales en porcentaje)  
página 4
- Fig. 3  
Cuotas de mercado mundial por países/regiones, 1997, 1998 y 1ª mitad de 1999  
página 5
- Fig. 4  
Cuotas del mercado mundial por tipo de barco (pedidos, calculados en tbc) 1998  
página 6
- Fig. 5  
Evolución de las cuotas de mercado de Japón, Corea del Sur y la UE en el sector del los buques portacontenedores (pedidos calculados en tbc) de 1997 a la primera mitad de 1999  
página 7
- Cuadro 3  
Comparación de precios de pedidos y precios de construcción calculados para los nuevos barcos seleccionados  
página 11
- Fig. 6  
Evolución de la producción naval de Halla (tbc), 1990-1999  
Anexo II, página I
- Fig. 7  
Evolución de la construcción naval de Daedong (tbc) 1990-1999  
Anexo II, página III
- Fig. 8  
Evolución de la producción de construcción naval de DHI (tbc), 1990-1999  
Anexo II, página IV

## **6. Referencias**

Reglamento del Consejo (CE) Nº 1540/98 de 29 de junio de 1998  
Diario Oficial L 202, 18/07/1998 p. 0001 - 0010

Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones - "Hacia una nueva política de construcción naval"

COM/97/0470 final

<http://europa.eu.int/comm/dg03/directs/dg3d/d5/shipen.htm>

"Acuerdo sobre las condiciones normales de competencia en la industria de la construcción y de la reparación naval mercante" de la OCDE, de 21 de diciembre de 1994

<http://www.oecd.org//dsti/sti/industry/ship/act/WP4.HTM>

Primer informe sobre sector naval internacional - seguimiento del mercado de la construcción naval

Informes para Comisión Europea (no publicados):

Informes mensuales de mercado (abril, mayo, junio, julio 1999)

Informes generales sobre costes I y II

Informes de evaluación de costes I, II y III

Informe intermedio

### Modelo de costes utilizado

El modelo de costes utilizado en el estudio de seguimiento del mercado de construcción naval (véase Capítulo III) distingue los tres elementos siguientes:

- Costes de material (acero, sistemas de motores y propulsión, motores auxiliares, equipo de automatización y control, equipo de manipulación y tratamiento de la carga, equipo especializado, etc.)
- Costes laborales (estudio técnico, administración, gestión y producción) de la empresa y de subcontratistas
- Costes financieros, incluidas garantías, etc.
- Otros costes directos como costes de clasificación, seguros, reserva de garantía, comisiones, etc.

La previsión de costes de material y equipo del modelo de costes se basa en una estimación de costes de la UE y aplica un factor de variación que tiene en cuenta que los precios de material y equipos son inferiores para los competidores asiáticos. Esto se ha llevado a cabo a través de un estudio de más de cien fabricantes de equipos europeos que compiten con proveedores internos en Asia por contratos con los astilleros asiáticos. En cada una de las categorías los precios ofrecidos por los fabricantes de Corea del Sur a los compradores del mercado interno fueron aproximadamente un 25% más bajos que los precios equivalentes de la industria europea. Esta ventaja competitiva se tiene en cuenta en el modelo.

El análisis de los salarios se basa en las estadísticas oficiales publicadas. En el caso de Corea del Sur, se ha hablado mucho de los recortes de salarios realizados desde la crisis económica. El modelo de costes evalúa el alcance actual de esta caída de los salarios. Las conclusiones extraídas de este análisis son que, si bien se produjo, como estaba previsto, una disminución de los salarios en 1998 y a lo largo de 1997, como consecuencia de las dificultades económicas, la disminución fue bastante limitada y, ciertamente, inferior a los recortes de 50% (o más) publicados por la prensa. De las estadísticas analizadas también se deduce que no ha habido una decisión muy firme para mantener los salarios bajos, y que la recuperación de los ingresos se inició con el pago de grandes bonificaciones a finales de 1998, tras un año de restricciones. Se han realizado otros análisis para tener en cuenta el efecto de las variaciones del tipo de cambio sobre el nivel de los ingresos expresados en dólares USA. Los ingresos expresados en dólares disminuyeron en aproximadamente un 50% entre octubre de 1997 y febrero de 1998, pero han estado aumentando desde entonces. Teniendo en cuenta el promedio durante el periodo de febrero a diciembre, los ingresos en dólares disminuyeron un 34% entre 1997 y 1998. El promedio del primer trimestre de 1999 fue aproximadamente 20% inferior al mismo periodo de 1997.

Las conclusiones sobre las horas de trabajo totales también se basan en estadísticas oficiales, completadas con una adaptación específica a las cifras de la industria naval. También se usa este enfoque para evaluar la productividad global de los astilleros asiáticos, tomando como base general la productividad de la industria y adaptándola a la situación específica de cada astillero estudiado. La productividad se expresa en hombre/horas necesarios para producir una tbc en la instalación de que se trate.

Los costes de financiación directa incluidos son los relativos al capital circulante del contrato y a las garantías de devolución. La contribución que cada pedido ha de hacer al servicio de la deuda del astillero (cuando existe servicio de la deuda) se incluye en los costes indirectos. Sin embargo, cuando a los astilleros se les perdonan deudas, estas deudas ya no se consideran.

Para cada pedido, los elementos anteriormente expuestos se especifican y completan con evaluaciones de costes indirectos tales como gastos generales, amortización del equipo de construcción naval de cada astillero y margen de beneficios. Es evidente que muchos elementos del modelo de coste sólo pueden especificarse tras un conocimiento profundo del barco objeto del pedido y del astillero. Los análisis se actualizan continuamente a medida que se recibe información adicional.

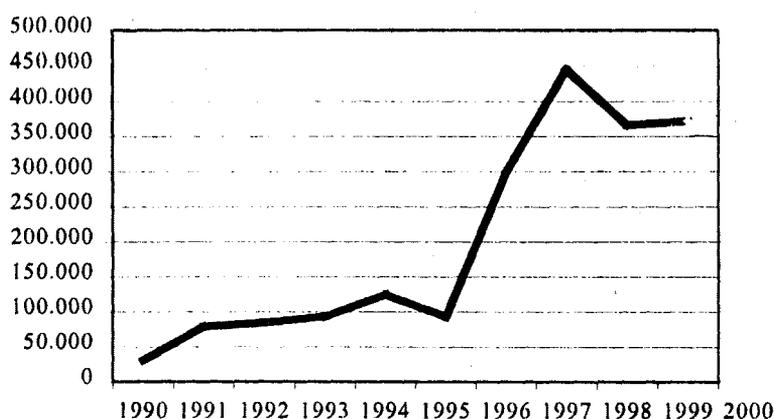
## Astilleros estudiados

### A. El caso del astillero Halla

En 1996, las actividades de construcción naval de Halla fueron transferidas desde su emplazamiento original de Inchon a unas instalaciones nuevas concebidas a tal fin en Mokpo, conocidas como Samho. Las nuevas instalaciones navales Samho, dirigidas por Halla Heavy Engineering (HHE) aumentaron aproximadamente cuatro veces la capacidad del astillero, y Halla es actualmente la quinta empresa naval mayor del mundo. En los tres primeros años desde su plena entrada en funcionamiento (las actividades se iniciaron en 1996), la producción media de Samho ha sido de 430.546 tbc (incluida la producción prevista para 1999). La producción anual de Halla (incluidos Inchon y Samho), en tbc, la ilustra el gráfico siguiente.

Figura 6

Evolución de la producción naval de Halla (tbc), 1990-1999



El auge de la producción tras la transferencia de las actividades de Inchon a Samho en 1996 se refleja claramente en este gráfico. El astillero ha tenido problemas desde su apertura derivados de la concepción de las instalaciones y de su ubicación en la costa este del país, lejos de las principales áreas de empleo naval de Ulsan y Busan. Poco después de su entrada en funcionamiento se vio claramente que la concepción del astillero era inadecuada para conseguir la producción de acero necesaria para alcanzar el objetivo de capacidad. La concepción inadecuada de la instalación perjudicó al rendimiento y la situación se agravó aún más debido a los sistemas anticuados instalados en el astillero para apoyar la producción. La ubicación del astillero también perjudicó al rendimiento. Los armadores tuvieron que pagar salarios más altos para atraer a los trabajadores a la región, y el nivel de los trabajadores empleados no se considera tal alto como el existente en otros astilleros principales de Corea del Sur.

En diciembre de 1997, Corea del Sur experimentó uno de sus mayores fracasos empresariales con el derrumbe del Grupo Halla. Desde entonces, Halla ha sobrevivido gracias a una reestructuración financiera intensiva en la que ha participado uno de los componentes más importantes del grupo, la filial naviera HHE. A pesar de la quiebra, el astillero aún está funcionando con el apoyo de los acreedores (Korea Exchange Bank es el principal acreedor). La ayuda ha adoptado dos formas básicas, la cancelación de la deuda y la financiación provisional por los mercados financieros internacionales.

HHE ha generado pérdidas netas en 1996, 1997 y 1998 (periodo posterior al cierre de Inchon y al traslado de la actividad a Samho). El astillero no ha podido generar ningún beneficio empresarial. La

contabilidad indica que Halla ha fijado los precios de los contratos a un nivel que no cubre los costes directos de ventas ni contribuye a los gastos administrativos y de venta y otros costes, especialmente el coste de financiación de las nuevas instalaciones. El nivel de estas pérdidas de explotación es muy alto, el 17,5% de las ventas en 1997 y el 29,5% de las ventas en 1998. De aquí se deduce que el nivel de los precios se situaba muy por debajo de los costes y que la empresa tiene un problema fundamental de funcionamiento.

Desde diciembre de 1997, HHE está bajo una orden judicial de quiebra, ha seguido compitiendo en los mercados internacionales de construcción naval. Se ha tenido conocimiento de diversos contratos de construcción naval a precios extremadamente bajos que han despertado la hostilidad de los competidores, que se basan en que la empresa ha recibido financiación ilegal. Los precios de estos contratos están bastante por debajo del promedio internacional y teniendo en cuenta los antecedentes comerciales de la empresa hay motivos para pensar que ésta puede seguir aceptando pedidos que generarán pérdidas, por una necesidad urgente de pedidos para utilizar las capacidades a partir del próximo año y en adelante.

En noviembre de 1998, Halla anunció que los acreedores de HHE habían acordado cancelar hasta el 52% de la deuda adicional y el 78% de la deuda no garantizada. Además, se suspendieron los cargos en concepto de interés de gran parte de la deuda restante. La reducción de la deuda ascendió a 978.000 millones de Won (742 millones de dólares USA). La deuda global ascendió a 3,6 billones de Won al mismo tiempo. La mayoría de los acreedores financieros de HHE eran grandes bancos de Corea del Sur, que de forma colectiva habían obtenido fondos de los mercados internacionales para la estabilidad económica.

El paquete de medidas de salvamento para HHE ha sido fuente de una controversia considerable no sólo debido al tamaño de la financiación necesaria, sino también debido a que muchos de los problemas de deudas de la empresa procedían del coste de construcción de las nuevas instalaciones a principios de 1990. También es motivo de preocupación el que el Banco KEXIM haya seguido ofreciendo garantías a Halla, que de hecho ha quebrado, y que desde una lógica comercial no podría seguir funcionando. KEXIM aduce que recibe una prima por prestar el servicio, aunque es poco probable que una empresa como Halla sea capaz de atraer estas garantías en una situación comercial normal.

Debido a los graves problemas de Halla, todos los esfuerzos para vender el astillero han fracasado hasta la fecha. Se ha rumoreado que Hyundai estaba interesado en el astillero, aunque lo ha negado en repetidas ocasiones, pero ahora parece estar de acuerdo en hacerse cargo de la gestión de Halla y enviar 150 altos ejecutivos para contribuir a la reorganización del astillero. Al mismo tiempo, parece que se ha acordado otra moratoria de la deuda. Dado el importante papel que los bancos controlados por el Estado desempeñan con respecto a Halla, financiando y participando en cancelaciones y moratorias de deudas, se impone un estudio más detallado de esta evolución, especialmente de la intervención gubernamental.

Los casos de Daedong y Daewoo son similares al caso de Halla, y pueden resumirse en pocas palabras.

#### **B. Situación de la empresa de construcción naval Daedong Co.**

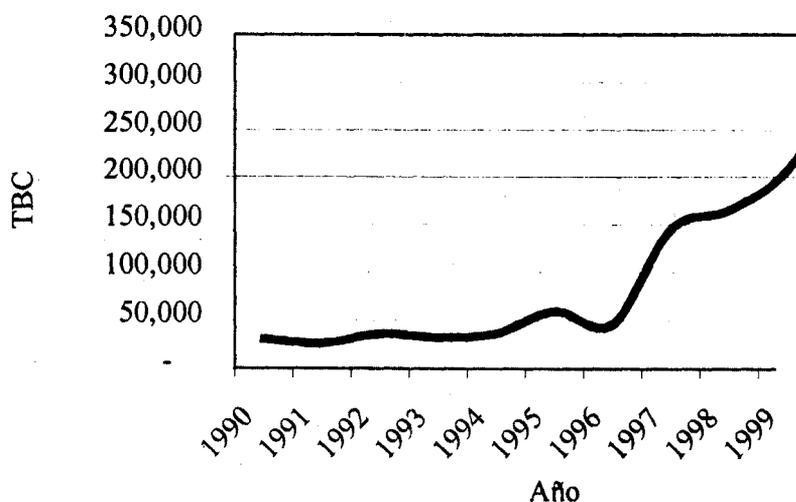
La empresa de construcción naval Daedong, Ltd. Es una sociedad privada de responsabilidad limitada, registrada en Corea del Sur en 1967. Se dedica exclusivamente a la construcción naval. En 1996 sus principales instalaciones de construcción se trasladaron de Pusan a un nuevo astillero en Chinhac, 40 millas al sur de la costa desde Pusan. Desde febrero de 1997, Daedong ha funcionado con arreglo a un

plan de protección judicial. Actualmente, Daedong está sujeto a un paquete de medidas de reorganización de la empresa aprobado por los tribunales. Entre febrero y octubre de 1997, la empresa funcionó bajo la dirección de un administrador judicial de la quiebra, que organizó un paquete de reestructuración con el objetivo de que Daedong pudiera devolver a sus acreedores las deudas a lo largo de un plazo fijado de tiempo y que el astillero continuara su actividad comercial. Este plan fue aceptado por los tribunales en octubre de 1997 y permitió a la empresa proseguir sus actividades en régimen de quiebra. Los principales acreedores de la empresa aprobaron finalmente un nuevo plan de la deuda en agosto de 1998 (las deudas totales de Daedong ascienden a 204 millones de dólares USA). Con arreglo al plan de reorganización, Daedong ha accedido a devolver sus deudas a lo largo de un periodo de 14 años (1998-2012) a un tipo de interés del 7 al 8% y ha obtenido una moratoria de las devoluciones hasta el año 2003. Hasta entonces, la empresa tendrá que pagar los intereses de sus deudas, pero no deberá devolver el principal. Aunque Corea insiste que las medidas de salvamento fueron adoptadas por acreedores privados, la cuestión es si estas medidas son compatibles con las prácticas de mercado que Corea se ha comprometido a respetar en el contexto del programa de reforma del FMI.

El astillero original de Daedong en Pusan se especializó en la construcción de buques tanque de productos químicos, buques tanque para productos petrolíferos y minigraneleros de hasta 10.000 toneladas de peso muerto. El nuevo astillero de Daedong se abrió en junio de 1996, y la nueva capacidad sustituyó realmente a las capacidades existentes en el astillero de Pusan.

La producción de los dos astilleros desde 1990 se refleja en el siguiente gráfico.

*Figura 7*  
*Evolución de la construcción naval de Daedong (tbc), 1990-1999*



Este cuadro muestra claramente el aumento de la capacidad tras la apertura del nuevo astillero en 1997. La producción ha aumentado desde un nivel estable de aproximadamente 50.000 tbc anuales en el antiguo astillero hasta más de 300.000 tbc en pedidos que deberán entregarse en el año 2000.

Tras los problemas surgidos en 1997, Daedong realizó unos resultados relativamente satisfactorios en 1998. Las ventas aumentaron en un 32%, los costes directos se controlaron mejor y crecieron más moderadamente, lo que permitió duplicar los beneficios brutos. El balance de la empresa correspondiente a 1997/1998 muestra que, aunque la deuda total a largo plazo se duplicó prácticamente, la deuda a corto plazo se redujo considerablemente. Hay que señalar que los tipos de interés coreanos fluctuaron

mucho desde 1998 y los tipos comerciales pasaron del 23% en el primer trimestre al 8% en el último trimestre. Estas oscilaciones han contribuido probablemente a reducir las cargas de los intereses del año. Sin embargo, un portavoz de la empresa Daedong ha indicado que cuando los bancos aprobaron el reescalamiento de la deuda en agosto de 1998, redujeron sus tipos de interés. Si esto es así, hay que averiguar por qué los bancos han abandonado las prácticas de crédito propias del mercado.

### C. Daewoo Heavy Industries

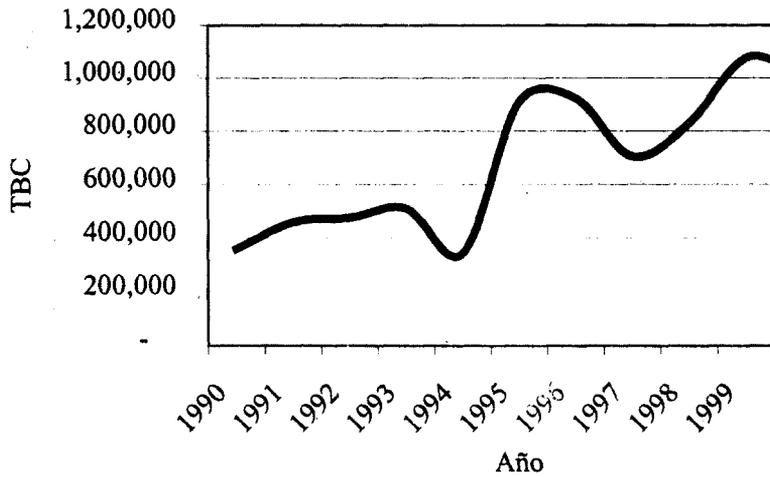
El Grupo Daewoo es uno de los cinco conglomerados o *chaebols* principales de Corea. Su actividad se desarrolla en numerosos sectores empresariales como la electrónica, la construcción naval, la industria de la automoción, servicios comerciales y financieros. El Grupo está dirigido por la Corporación Daewo, con cotización en bolsa, que fue creada en 1967 por su actual Presidente, el Sr. Kim Woo-choong. Aparte de su función de empresa matriz, la Corporación Daewoo gestiona las actividades de construcción y comerciales del Grupo.

En el marco de la tentativa general del Gobierno coreano para inducir la reorganización de las actividades del "*chaebol*", Daewo se sitúa actualmente en el centro de un gran programa de inversión cuyo objetivo es la venta de 31 de las 41 empresas del Grupo a principios del año 2000. Los *chaebols* parecen responder al cambio impuesto con diversos grados de entusiasmo y la mayoría son reacios a vender empresas rentables. Sin embargo, el propio programa de Daewo ha visto aumentar su carácter de urgencia al ponerse de manifiesto que el Grupo está al borde de la quiebra. El Gobierno coreano es muy consciente de que no puede permitirse por razones de economía general, un fracaso de esta escala. La deuda a corto plazo debía reembolsarse, en principio, a finales de julio, pero se ha informado que los banqueros han aceptado prolongar la deuda por seis meses más. Los nuevos fondos cubrirán las deudas reclamadas por los acreedores en los últimos dos meses. Al mismo tiempo, los bancos acreedores podrán disponer de la garantía en la forma que consideren adecuada si el Grupo no cumple sus objetivos de reestructuración. El Gobierno coreano ha encargado a Arthur Andersen que supervise la reestructuración, para asegurar de que el plan se ejecuta correctamente.

Además de la reorganización del Grupo, Daewo Heavy Industries (DHI), la empresa para la que trabaja el astillero, también está reestructurándose. Se ha informado de que ha vendido diversas unidades comerciales y propiedades inmobiliarias, y la venta de su División de vehículos a Daewo Motor ha sido la clave para realizar sus beneficios netos en 1998. DHI, se considera, básicamente, una de las partes más rentables del Grupo. DHI ha pasado a poseer el control de bancos locales, pero aún se debate el tema de las garantías. La División de construcción naval de DHI utiliza dos astilleros: el Okpo Shipyard en Corea del Sur y Mangalia Shipyard en Rumania. El astillero Okpo no sólo desarrolla actividades de construcción naval, sino también de reparación y conversión, así como de construcción de plataformas marítimas, torres de perforación y plantas industriales. El astillero Mangalia se especializa en reparaciones y conversiones. La producción desde 1990 figura en el gráfico siguiente.

Figura 8

Evolución de la producción de construcción naval de DHI (tbc), 1990-1999



Los últimos registros contables de DHI que se publicarán corresponden al año que finaliza el 31 de diciembre de 1998. Las mayores ganancias antes de descontar los impuestos y los beneficios netos mayores sugieren una mejora estable de los resultados de la empresa en 1998, pero un análisis más profundo muestra que esta interpretación es demasiado simplista. A pesar de un 11% de crecimiento de la ventas, tanto los costes de ventas directos y los costes generales han aumentado, y el resultado ha sido una disminución de los beneficios a nivel bruto y de funcionamiento.

Apenas se dispone de información consistente sobre los planes concretos de devolución de deuda de DHI. Como ya se ha mencionado, la razón de la deuda de la empresa a finales de 1998 puede considerarse muy saneada si se compara con el promedio actual de los astilleros coreanos. Sin embargo, el futuro del Grupo Daewo parece bastante incierto y hay informaciones inquietantes de que la Comisión de control financiero de Corea del Sur ha decidido atenuar las normas aplicables a los bancos nacionales acreedores de Daewo, dispensándoles de las normativas internas que regulan las prácticas de crédito y permitiéndoles asumir préstamos no rentables durante el proceso de reestructuración de Daewo.

Datos de la figura 1: barcos terminados en 1985 - 1988, previsiones de la oferta y la demanda elaboradas por AWES/SAJ y KSA, en millones de tbc

Año	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Barcos terminados 1985-1998	14,20	12,10	9,20	8,50	9,30	11,50
Previsión de la demanda AWES/SAJ 1999-2010						
Previsión de la demanda KSA 2001-2005						
Previsión de la oferta AWES/SAJ 2000-2005						
Previsión de la oferta KSA 2000-2005						

Año (Cont.)	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Barcos terminados 1985-1998	11,40	12,10	12,40	12,50	14,40	16,70
Previsión de la demanda AWES/SAJ 1999-2010						
Previsión de la demanda KSA 2001-2005						
Previsión de la oferta AWES/SAJ 2000-2005						
Previsión de la oferta KSA 2000-2005						

Año (Cont.)	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Barcos terminados 1985-1998	16,90	18,00				
Previsión de la demanda AWES/SAJ 1999-2010			15,60	15,60	15,60	15,60
Previsión de la demanda KSA 2001 - 2005*					16,80	16,80
Previsión de la oferta AWES/SAJ 2000-2005				21,14	21,66	22,18

Previsión de la oferta KSA 2000 - 2005*				16,79	17,08	17,38
---	--	--	--	-------	-------	-------

Año (Cont.)	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Barcos terminados 1985-1998						
Previsión de la demanda AWES/SAJ 1999-2010	15,60	15,60	16,49	17,38	17,38	17,38
Previsión de la demanda KSA 2001-2005	16,80	16,80	16,80			
Previsión de la oferta AWES/SAJ 2000-2005	22,69	23,21	23,73			

Previsión de la oferta KSA 2000-2005	17,68	17,98	18,27			
Año (Cont.)	2009	2010				
Barcos terminados 1985-1998						
Previsión de la demanda AWES/SAJ 1999-2010	17,38	17,38				
Previsión de la demanda KSA 2001-2005						
Previsión de la oferta AWES/SAJ 2000-2005						
Previsión de la oferta KSA 2000-2005						

\* Debido a la falta de datos tbc, las previsiones KSA se han calculado a partir de toneladas brutas terminadas y aplicando un factor de conversión (1 tb = 1,6 tbc)

Fuente: OCDE y Comisión Europea

**Datos de la figura 2: Capacidades de construcción de Japón, Corea y la UE en tbc\* 10<sup>3</sup>**

Año	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
UE	4400	3684	3783	3311	3489	3264	3285	3168	3168	3168
JAPÓN	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600
COREA DEL SUR**	1671	1633	1821	1841	2648	2437	2270	3619	4307	4648

\*\*Debido a la falta de datos tbc, las cifras correspondientes a Corea del Sur se calcularon a partir de toneladas brutas terminadas, utilizando los datos de la OCDE y aplicando factores de conversión que reflejan el conjunto de la producción de los astilleros coreanos.

(1988-1991: 1 tb = 1,9 tbc; 1992-1994: 1 tb = 1,8 tbc; 1995-1997: 1 tb = 1,7 tbc)

Fuente: OCDE, Lloyd's Register of Shipping y Comisión Europea

**Datos de la figura 3: cuotas del mercado mundial por países/ regiones, 1997, 1998 y primera mitad de 1999, tbc y porcentajes, pedidos**

	1997		1998		1ª mitad 1999	
	tbc*103	cuota en %	tbc*103	cuota en %	tbc*103	Cuota en %
UE	2950,4	14,09%	4513,3	24,58%	1346,3	17,13%
OTROS AWES	473,1	2,26%	725,7	3,95%	332,5	4,23%
JAPÓN	7930,4	37,88%	5741,8	31,28%	2228,5	28,35%
COREA DEL SUR	6115,9	29,21%	4486,8	24,44%	2272,4	28,91%
EE.UU.	331,4	1,58%	345,6	1,88%	324,3	4,13%
OTROS	3133,8	14,97%	2545,8	13,87%	1356,2	17,25%
TOTAL GLOBAL	20935,0	100,00%	18359,0	100,00%	7860,2	100,00%

Fuente: Lloyd's Register of Shipping y Comisión Europea

**Datos adicionales: cuotas de mercado por países/regiones, 1997, 1998 y primera mitad de 1999, tbc y porcentaje, terminados**

	1997		1998		1ª mitad 1999	
	tbc*103	Cuota en %	tbc*103	cuota en %	tbc*103	cuota en %
UE	3246,4	19,09%	3585,7	19,92%	1345,2	15,18%
OTROS AWES	784,2	4,61%	881,4	4,90%	365,6	4,13%
JAPÓN	6294,9	37,01%	6834,4	37,96%	3363,3	37,96%
COREA DEL SUR	4053,3	23,83%	3656,2	20,31%	2426,9	27,39%
EE.UU.	129,0	0,76%	360,4	2,00%	157,3	1,78%
OTROS	2501,5	14,71%	2686,0	14,92%	1202,9	13,57%
TOTAL GLOBAL	17009,3	100,00%	18004,1	100,00%	8861,2	100,00%

Fuente: Lloyd's Register of Shipping y Comisión Europea

**Datos de la figura 4: cuotas del mercado mundial por tipo de barco 1998, tbc y porcentaje (pedidos)**

	tbc*10 <sup>3</sup>	cuota en %
PETROLEROS	2688,7	14,65%
BUQUES DE TRANSPORTE DE PRODUCTOS QUÍMICOS Y PETROLÍFEROS	1646,7	8,97%
BUQUES GRANELEROS	2548,3	13,88%
BUQUES DE CARGA GENERAL	1969,9	10,73%
CONTENEDORES DE ALTA VELOCIDAD DE LÍNEA REGULAR	3163,4	17,23%
BUQUES DE TRANSPORTE POR RODADURA	441,4	2,40%
BUQUES DE TRANSPORTE DE VEHICULOS	780,2	4,25%
BUQUES DE TRANSPORTE DE GAS	637,8	3,47%
TRANSBORDADORES	553,2	3,01%
BUQUES DE PASAJE	1632,2	8,89%
BUQUES DE PESCA	336,2	1,83%
OTROS BUQUES NO DE CARGA	1692,7	9,22%
OTROS BUQUES	268,3	1,46%
<b>TOTAL GLOBAL</b>	<b>18359</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Lloyd's Register of Shipping y Comisión Europea

**Datos de la figura 5: Cuotas de mercado de Japón, Corea del Sur y la UE de barcos portacontenedores (pedidos, basados en tbc), 1997, 1998 y primera mitad de 1999**

	1997		1998		1ª mitad de 1999	
	tbc	cuota en %	tbc*10 <sup>3</sup>	cuota en %	tbc*10 <sup>3</sup>	cuota en %
UE	581,8	23,92%	485,2	15,34%	164,0	14,63%
COREA DEL SUR	368,3	15,14%	1395,1	44,10%	765,1	68,25%
JAPÓN	1085,2	44,62%	672,7	21,27%	99,0	8,83%
OTROS	397,0	16,32%	610,4	19,29%	92,9	8,29%
<b>MUNDIAL</b>	<b>2432,3</b>	<b>100%</b>	<b>3163,4</b>	<b>100%</b>	<b>1121,0</b>	<b>100%</b>

Fuente: Lloyd's Register of Shipping y Comisión Europea