



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 30.4.2002  
COM(2002) 205 final

**QUINTO INFORME DE LA COMISIÓN  
AL CONSEJO**

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

**QUINTO INFORME DE LA COMISIÓN  
AL CONSEJO**

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

**INDICE**

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| Resumen .....                                          | 3  |
| 1.    Introducción .....                               | 4  |
| 2.    Análisis del mercado .....                       | 8  |
| 2.1    Evolución del mercado y cuotas de mercado ..... | 8  |
| 2.2    Evolución de los precios .....                  | 11 |
| 2.3    Análisis detallado de los precios .....         | 14 |
| 3.    Estudios detallados de los costes .....          | 15 |
| 3.1    Actualización de los estudios anteriores .....  | 15 |
| 3.2    Nuevos estudios .....                           | 19 |
| 4.    Conclusiones .....                               | 21 |
| 5.    Referencias .....                                | 23 |

## RESUMEN

El artículo 12 del Reglamento (CE) nº 1540/98 del Consejo, de 29 de junio de 1998, sobre ayudas a la construcción naval<sup>1</sup>, exige que la Comisión presente regularmente al Consejo un informe sobre la situación del mercado y evalúe si los astilleros europeos se ven afectados por prácticas contrarias a la libre competencia. En consecuencia, la Comisión ha presentado al Consejo cuatro informes anteriores sobre la situación de la construcción naval en el mundo<sup>2</sup>, en los que expone las graves dificultades que está afrontando el sector naval y ofrece información detallada sobre las prácticas de competencia desleal de los competidores de Extremo Oriente. El presente quinto informe está en la misma línea en cuanto a metodología y conclusiones de los cuatro primeros informes.

El mercado de la construcción naval continúa haciendo frente a graves dificultades, debido a un desequilibrio entre la oferta y la demanda. La anterior ampliación de los astilleros, principalmente en Corea pero que ahora también aumenta en China<sup>3</sup>, ha conducido a un hundimiento de los precios. Gracias a que el nivel de pedidos en 2000 fue de los más altos registrados, los precios se recuperaron hasta cierto punto, pero la importante caída de pedidos en 2001 ha provocado nuevas reducciones de los precios.

El año 2001 ha sido muy problemático para el sector marítimo mundial: la recesión en los EE.UU. y los ataques terroristas del 11 de septiembre han hecho disminuir la demanda de tráfico marítimo y de cruceros, respectivamente. El declive de los pedidos ha afectado en mayor medida a los segmentos de portacontenedores y de buques de cruceros, produciendo una caída de la cuota de mercado de Corea y de la UE, cuyos astilleros trabajan especialmente en estos segmentos.

Sólo el segmento de buques de gas natural licuado (LNG) ha tenido un aumento de volumen de pedidos en valor absoluto. Sin embargo se trata de un nicho de mercado muy especializado. Los astilleros coreanos consiguieron la mayoría de los pedidos de buques de LNG. Mantuvieron el 65 % de la correspondiente cartera de pedidos mundial y el 79 % de los nuevos pedidos de 2001 fue a parar a astilleros coreanos, a pesar de que Corea es relativamente un recién llegado en este campo y que los astilleros coreanos no tienen patentes en las tecnologías clave para estos buques. El análisis del mercado indica que los astilleros coreanos se han introducido en este segmento debido a su oferta de precios muy bajos. Además, su capacidad para entregar gran número de buques en breves plazos puede haber sido crucial para obtener también tal cantidad de pedidos.

Los estudios detallados de costes llevados a cabo por la Comisión muestran que ciertos astilleros coreanos continúan ofreciendo buques a precios por debajo del coste, mientras que otros están intentando mejorar sus resultados. La mayoría de los grandes astilleros coreanos consiguieron beneficios en 2001, gracias al elevado volumen de ventas y a los pagos

---

<sup>1</sup> DO L 202 de 18.7.1998, p. 1.

<sup>2</sup> COM(1999) 474 final de 13.10.1999, COM(2000) 263 final de 3.5.2000, COM(2000) 730 final de 15.11.2000, COM(2001) 219 final de 2.5.2001. Estos informes están disponibles a través de Internet (sólo en inglés): [http://europa.eu.int/comm/enterprise/maritime/shipbuilding\\_market/index.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/maritime/shipbuilding_market/index.htm).

<sup>3</sup> La mayoría de los mayores astilleros chinos están llevando a cabo importantes proyectos de inversión en nuevos diques secos o ampliación de los mismos y aumento de la capacidad de sus grúas, lo cual mejorará mucho su capacidad de producción y su productividad (véase por ejemplo Lloyd's List de 5 y 14 de febrero de 2002).

adelantados percibidos, aunque en ciertos casos, ciertas medidas específicas destinadas a mejorar la situación financiera de los astilleros también influyeron.

A pesar de las diversas rondas de conversaciones mantenidas con Corea, la Comisión no ha conseguido convencer a las autoridades y a los astilleros coreanos para que apliquen plenamente los principios de libre mercado y permitan la eliminación de las empresas inviables. Por consiguiente, no parece probable una mejora en la situación del mercado y, en consecuencia, la Comisión ha propuesto al Consejo la adopción de medidas, a saber, la preparación de una petición a la OMC para resolución de conflictos y un reglamento sobre un mecanismo de defensa temporal para construcción naval.

El presente informe confirma las conclusiones de los cuatro anteriores informes de la Comisión, es decir, que el mercado de la construcción naval mundial está caracterizado por un fuerte desequilibrio entre la oferta y la demanda, que el excesivo aumento de la capacidad de construcción naval en Corea ha conducido a unos precios de oferta muy bajos en la mayoría de los segmentos del mercado y que las consiguientes pérdidas para los astilleros coreanos, en algunos casos, han sido compensadas por medio de reconversiones financieras lo cual, a juicio de la Comisión, no está en línea con las normas de la OMC. La Comisión continuará su seguimiento del mercado y sus estudios de costes e informará al Consejo de sus conclusiones tal como está previsto en el artículo 12 del Reglamento (CE) nº 1540/98.

## **1. INTRODUCCIÓN**

En el artículo 12 del Reglamento (CE) nº 1540/98 del Consejo, de 29 de junio de 1998, sobre ayudas a la construcción naval<sup>4</sup>, se exige que la Comisión presente regularmente al Consejo un informe sobre la situación del mercado y evalúe si los astilleros europeos se ven afectados por prácticas contrarias a la competencia. En consecuencia, la Comisión ha presentado al Consejo cuatro informes anteriores sobre la situación de la construcción naval en el mundo<sup>5</sup> en los que subraya las graves dificultades que está afrontando el sector de la construcción naval y ofrece información detallada sobre las prácticas de competencia desleal de los competidores de Extremo Oriente. El presente quinto informe está en la misma línea de los cuatro primeros informes. Por tanto, ha de considerarse conjuntamente con los elementos fundamentales de los informes anteriores, en particular con respecto a las cuestiones siguientes:

- el análisis a largo plazo de la oferta y la demanda de buques mercantes;
- las observaciones generales sobre la naturaleza de los contratos de construcción naval y sobre los estudios en los que se basan;
- el análisis del sector financiero de Corea del Sur;
- la información sobre determinados astilleros investigados;
- la descripción de la metodología aplicada;
- el análisis del sector de la construcción naval en la República Popular China; y
- los antecedentes históricos de ayudas a los astilleros comunitarios.

---

<sup>4</sup> DO L 202 de 18.7.1998, p.1.

<sup>5</sup> COM(1999) 474 final de 13.10.1999, COM(2000) 263 final de 3.5.2000, COM(2000) 730 final de 15.11.2000, COM(2001) 219 final de 2.5.2001.

No obstante, en el presente informe se ha llevado a cabo la necesaria actualización de la información incluida en los cuatro informes anteriores y se han repetido los elementos fundamentales cuando ha sido preciso. Es lo que sucede, por ejemplo, con los estudios relativos al análisis pormenorizado del coste de los pedidos hechos a astilleros asiáticos, ya que el modelo de costes en los que se basan se modifica cuando se obtiene información más actualizada o exacta. Los estudios de costes que se han revisado están señalados en la tabla de referencia.

Este quinto informe sigue la misma estructura utilizada en el cuarto informe y actualiza la información sobre cuotas de mercado y evolución de los precios. Por otra parte, desde el último informe se han emprendido seis nuevos estudios de costes relativos a pedidos concretos cursados a astilleros surcoreanos, cuyos resultados se ofrecen en el presente informe.

Los informes de la Comisión sobre la construcción naval han sido utilizados para apoyar iniciativas políticas con el objetivo de encontrar soluciones para los persistentes problemas del sector. Aunque el desequilibrio entre la oferta y la demanda en la construcción naval mundial ha sido una cuestión recurrente durante muchos años, ha sido difícil encontrar pruebas concretas de prácticas comerciales de competencia desleal debido a la naturaleza especial de los contratos de construcción naval (véase el capítulo correspondiente en el primer informe COM(1999) 474 final) y a la globalización económica que es una característica típica del sector marítimo. Los instrumentos tradicionales de política comercial tales como los aranceles y contingentes aduaneros no son de aplicación aquí, dejando a los responsables políticos un abanico de opciones muy limitado. Por consiguiente, las ayudas estatales directas o indirectas han sido durante mucho tiempo el instrumento elegido. Dado que la Comisión está convencida de que las ayudas estatales son, en principio, factores distorsionantes del mercado y no ayudan necesariamente al sector a mejorar su competitividad, la Comisión ha seguido la política de reducción de las ayudas estatales al sector. Existe un amplio consenso en el sector de la construcción naval de la UE en cuanto a que este enfoque a la larga beneficiará a la construcción naval de la UE.

Sin embargo, estos esfuerzos fueron gravemente minados cuando la crisis asiática de 1997/1998 permitió a los astilleros surcoreanos reducir drásticamente sus precios y ganar grandes cuotas en segmentos importantes del mercado, en detrimento de sus competidores de la UE. Aunque, en general, tenían que reconocerse las ventajas competitivas debidas a la consiguiente devaluación del won, resultó que la importante reducción de los precios de nuevas construcciones no se recuperó cuando el won comenzó a revaluarse de nuevo. Además, pareció que al estimar los costes no se incluían en sus cálculos los costes resultantes del alto nivel de endeudamiento de los astilleros coreanos en divisas fuertes (necesario para financiar la masiva expansión de los astilleros coreanos en los primeros años de la década de los 90). Las pérdidas económicas resultantes causaron a los astilleros surcoreanos graves problemas. No obstante, todos los astilleros coreanos (incluyendo los que tuvieron que buscar protección judicial) continuaron construyendo buques y ofreciéndolos al mercado mundial a precios muy bajos.

Las consiguientes distorsiones del mercado llegaron a ser tan evidentes que la Comisión decidió encargar un estudio con el fin de determinar los hechos básicos, tales como los costes mínimos reales en los astilleros coreanos y el impacto de las políticas del gobierno coreano en la construcción naval. El estudio de seguimiento

del mercado de construcción naval, ahora ya en su tercer año, ha proporcionado una cantidad inmensa de datos sobre la evolución del mercado y sobre las políticas industriales subyacentes. El estudio trata la construcción naval en Extremo Oriente en general, pero debido a la evolución del mercado se ha centrado en mayor medida en la construcción naval coreana. El estudio de seguimiento del mercado de la construcción naval sirve de base al presente informe y a los cuatro anteriores.

Basándose en las conclusiones de los primeros cuatro informes, la Comisión intentó, hasta mayo de 2001, concertar conversaciones con Corea del Sur con el objetivo de estabilizar el mercado mundial de la construcción naval a través de mecanismos de mercado. Estos esfuerzos tuvieron lugar a un nivel bilateral y dentro de la OCDE. Sin embargo, a pesar de varias rondas de negociaciones, no se consiguió ningún avance, ya que el Gobierno de Corea insistió en que no tenía influencia alguna sobre los astilleros y sobre las instituciones financieras que les apoyan y que estaba convencido de que sus negocios se desarrollaban según los principios del libre mercado.

Después de recibir una reclamación del sector de la construcción naval comunitaria en base al Reglamento de obstáculos al comercio<sup>6</sup>, la Comisión llevó a cabo un estudio detallado de las prácticas comerciales coreanas en la construcción naval. El estudio llegó a la conclusión de que «se habían concedido importantes subvenciones a los astilleros coreanos tanto a través de programas de exportación como a través de programas nacionales, lo cual infringe el Acuerdo sobre Subvenciones de 1994 de la OMC»<sup>7</sup>. El estudio llegaba también a la conclusión de que «hay pruebas de que las subvenciones han producido efectos desfavorables para la industria naval de la UE según el significado del Acuerdo sobre Subvenciones de la OMC y son, en consecuencia, punibles»<sup>8</sup>.

Por consiguiente, la Comisión decidió seguir un proceso de dos vías para afrontar el problema<sup>9</sup>. Por un lado trataría inmediatamente el asunto con las autoridades coreanas con el fin de conseguir la inmediata retirada de las subvenciones o la eliminación de sus efectos desfavorables. A menos que se obtuviese una solución amistosa antes del 30 de junio de 2001, la Comisión procedería a iniciar un expediente dentro del marco de la OMC (lo que todavía no ha hecho). Al mismo tiempo, la Comisión propondría un mecanismo temporal de ayuda, el cual se introduciría en paralelo con el expediente en la OMC. Como después de varias rondas de conversaciones con el Gobierno de Corea no se obtuvo ningún resultado concreto, se preparó la propuesta de un mecanismo temporal de ayuda y se sometió al Consejo<sup>10</sup>.

---

<sup>6</sup> Reglamento (CE) n° 3286/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio, DO L 349 de 31.12.1994, pp. 71-78.

<sup>7</sup> Nota de prensa IP/01/656 de 8.5.2001.

<sup>8</sup> Memo de prensa 00/176 de 8.5.2001.

<sup>9</sup> Nota de prensa IP/01/656 de 8.5.2001.

<sup>10</sup> COM(2001) 401 final de 25.7.2001; véase también la nota de prensa IP/01/1078 de 25.7.2001. La propuesta de la Comisión prevé autorizar ayudas para contratos, de hasta el 14 % para los tipos de buques para los cuales se ha comprobado que el sector de construcción naval de la UE ha sufrido importantes perjuicios debido a las prácticas comerciales desleales de Corea.

El Consejo de Industria del 5 de diciembre de 2001 no tomó una decisión sobre la propuesta de la Comisión y se decidió continuar el debate durante la Presidencia española, la cual ha expresado su intención de resolver la cuestión durante su mandato. Entretanto, el sector de la construcción naval de la UE solicitó una ampliación del período de investigación del estudio relativo al Reglamento de obstáculos al comercio, con el fin de cubrir también la evolución del mercado en el periodo entre diciembre de 2000 y diciembre de 2001. La investigación está en marcha.

El presente quinto informe sobre la construcción naval describe la reciente evolución del mercado mundial de construcción naval según lo establecido en el artículo 12 del Reglamento (CE) nº 1540/98.

## **2. Análisis del mercado**

### **2.1 Evolución del mercado y cuotas de mercado**

El año 2001 fue especialmente difícil para el sector de la construcción naval mundial. El fuerte aumento de nuevos pedidos registrado en 2000, impulsado por unos precios muy bajos y que hizo del 2000 un año récord en la historia de la construcción naval, con un nivel de nuevos pedidos que alcanzó la cifra de más de 29 millones de CGT (toneladas de arqueado bruto compensadas), resultó no ser sostenible. El total de pedidos fue un 21 % inferior en 2001 comparado con 2000 (en términos de CGT), ya que los segmentos de mercado alcanzaron su saturación de tal forma que incluso con unos precios de oferta más bajos no consiguieron generar pedidos adicionales de tipo especulativo.

Esta evolución se aceleró aún más debido a la supresión de las ayudas de explotación en la UE a partir del 1 de enero de 2001, adelantándose los pedidos a los astilleros de la UE, y reduciéndose posteriormente la demanda de transporte marítimo, con la consiguiente caída de los fletes y la reducción de la demanda de nuevas construcciones como consecuencia de la recesión económica mundial y de los efectos de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001.

Mientras el declive de las principales economías mundiales afectó principalmente a los segmentos de transporte de graneles líquidos y de contenedores, los sucesos del 11 de septiembre tuvieron un fuerte impacto en el segmento de cruceros, en el que se produjeron tres quiebras y una importante caída de reservas. Los operadores de cruceros adoptaron una postura muy reticente y conservadora (por ejemplo, buscando fusiones entre empresas o abandonando ciertas zonas de cruceros) en vez de plantearse objetivos de expansión. En consecuencia, no se registró casi ningún pedido de buques de cruceros en 2001 (los únicos pedidos cursados fueron para algunos buques de pequeño tonelaje especializados en cruceros por la Antártida, donde las amenazas terroristas se consideran escasas y los clientes en general son menos propensos a cancelaciones). Por el contrario, algunos pedidos para nuevos buques de cruceros fueron aplazados y no se ejercitaron algunas opciones para buques adicionales.

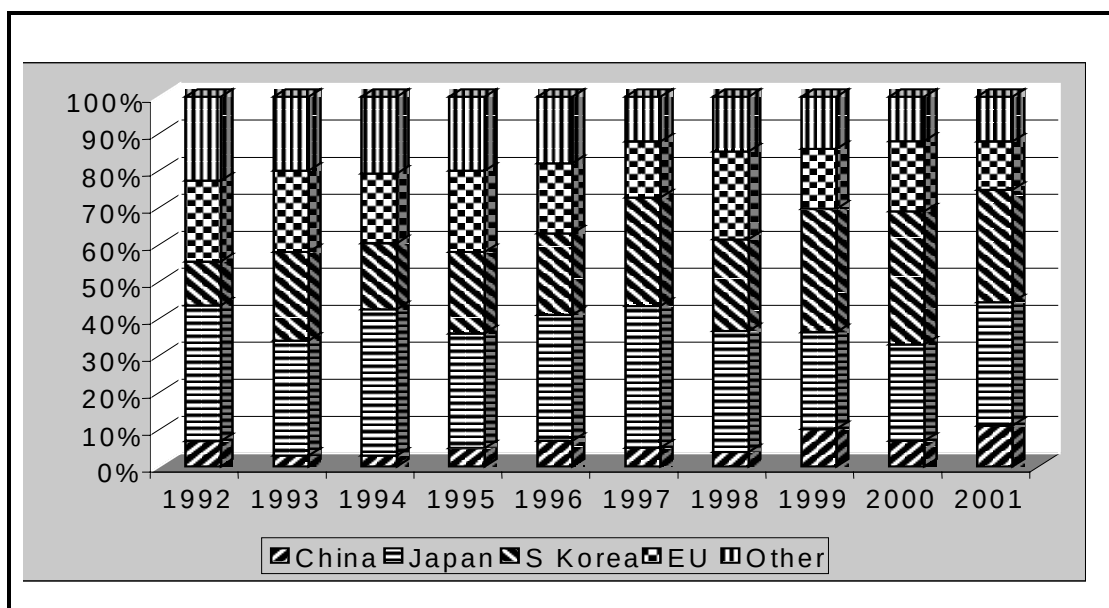
Como resultado de ello, el sector marítimo en general se enfrenta a una tendencia a la baja. Aunque muchos astilleros tienen todavía una buena ocupación con los pedidos conseguidos en 2000 (y anteriormente), hay una creciente inquietud sobre la situación después de 2003, una vez entregados la mayor parte de los pedidos anteriores. Esto afecta en particular a los astilleros que tienen limitaciones técnicas (tamaño de diques, capacidad de diseño) y por lo tanto una estrecha gama de productos, que están muy especializados en los tipos de buques construidos, y que no pueden esperar la generación de una nueva demanda, por ejemplo mediante pedidos nacionales, o que no están preparados para desarrollar una cartera de proyectos de construcción de buques de guerra como alternativa a la construcción de buques mercantes. Desgraciadamente estas características corresponden a la mayoría de los astilleros de la UE y del Espacio Económico Europeo.

El retraso en la publicación de las estadísticas de pedidos no permite ofrecer todavía un análisis final de 2001, pero la Comisión emprendió un importante esfuerzo para



reunir la información disponible y desarrollar una serie de datos a lo largo de un período de tiempo más largo. El resultado se presenta en el gráfico siguiente.

*Fig. 1 – Cuotas de mercado de nuevos pedidos en %, en términos de CGT, para todos los tipos de buques, 1992-2001*



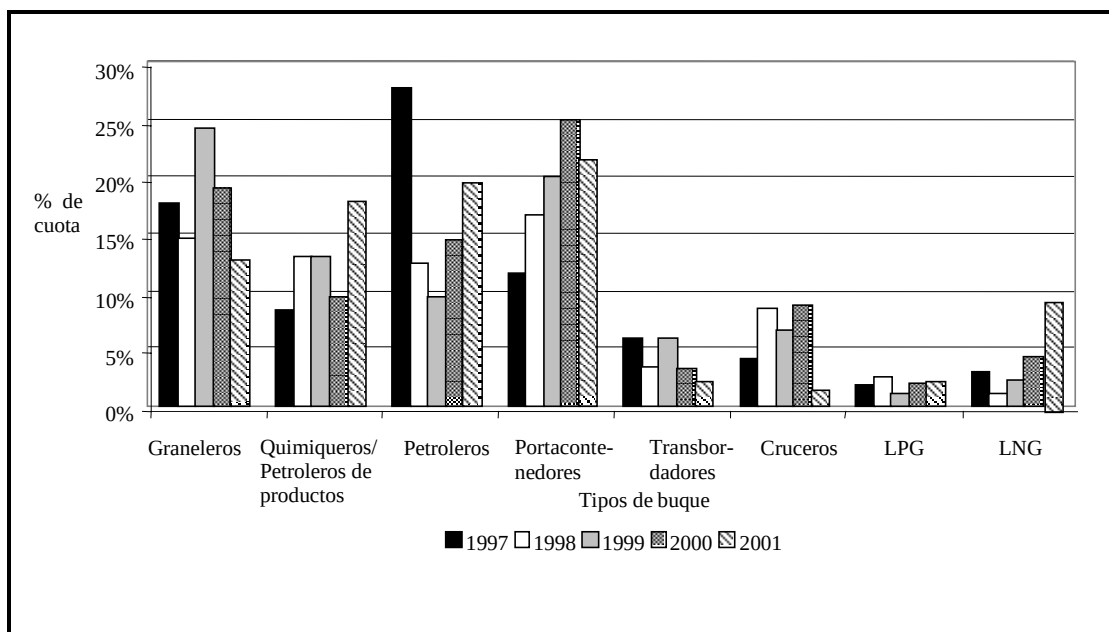
Fuente: Lloyd's Register / Fairplay – Comisión Europea

Como puede verse, en 2001 Corea del Sur y la UE presentan una reducción en sus cuotas de mercado mientras que Japón y China (RPC) consiguieron aumentar sus respectivas cuotas. Esto puede explicarse por la evolución de los acontecimientos antes descritos: los astilleros coreanos se habían centrado en gran medida en el mercado de petroleros y de portacontenedores, y los astilleros de la UE ocupan un buen puesto en la construcción de buques de cruceros. Todos estos segmentos de mercado se vieron gravemente afectados por los hechos antes mencionados, y los cambios de enfoque en la producción (los astilleros de Corea del Sur evolucionan hacia la construcción de buques de LNG y los astilleros de la UE amplían su cartera de transbordadores y ro-ro) no fueron en absoluto suficientes para compensar la caída generalizada de pedidos. No obstante, Corea del Sur todavía mantiene una cuota de mercado mucho mayor que la que tenía el año anterior a la crisis asiática. Por otro lado, Japón experimentó una fuerte subida en pedidos nacionales y se

benefició de un yen más débil en comparación con el USD, mientras que China se ha convertido en un constructor prolífico, con un buen número de petroleros de productos en curso, gracias a sus bajos precios de oferta y a sus mejoras de calidad. No obstante, la situación en todas las principales regiones constructoras de buques se considera problemática ya que los precios para nuevas construcciones continúan bajando y es muy difícil obtener beneficios (véase el próximo capítulo). Por consiguiente, el resultado para muchos astilleros es que deben mantenerse y minimizar sus pérdidas en la medida de lo posible.

Con el propósito de ofrecer una impresión sobre el mercado de la construcción naval en general, el gráfico siguiente muestra el desglose de los nuevos pedidos durante los cinco últimos años por cada tipo de buque.

*Fig. 2 – Evolución de la distribución de pedidos, en términos de CGT, 1997-2001*



Fuente: Lloyd's Register/Fairplay – Comisión Europea

Cuatro grupos de buques dominan el mercado: graneleros, quimiqueros / petroleros de productos, petroleros (crudo) y portacontenedores. Sumados, estos cuatro grupos de buques representan el 73 % del total de nuevos pedidos en 2001 (en CGT). Hay otros segmentos del mercado que, de hecho, constituyen nichos de mercado muy especializados, siendo los más importantes los segmentos de cruceros y de LNG. El declive del segmento de cruceros y el crecimiento del segmento de LNG se reflejan especialmente en el gráfico anterior.

Los buques de LNG constituyen el único segmento del mercado que ha experimentado un incremento absoluto en nuevos pedidos en 2001. Aunque los LNG representan un nicho del mercado en términos de volumen (los LNG representan menos del 2 % del número de buques en carteras de pedidos; en términos de CGT la cuota de los buques de LNG representa un 8 % aproximadamente del volumen total de pedidos existente), estos buques son muy sofisticados y caros en comparación con otros, con precios unitarios de unos 170 millones de USD. Las patentes clave para los sistemas de tanques de carga están en manos de empresas europeas.

Actualmente hay pedidos para 50 buques LNG en todo el mundo, con 28 opciones más. Los pedidos confirmados representan casi el 36 % de la flota actual de buques de LNG (en número de buques). Corea tiene el 65 % de estos pedidos (en CGT), Japón tiene cerca del 25 % y la UE el 10 %. De los 30 nuevos pedidos en curso en 2001 (se hicieron pedidos sólo de 4 buques en todo el mundo en 1998), Corea consiguió incluso una cuota mayor (en CGT): el 79 %, en comparación con el 14 % para Japón y el 7 % para la UE. Esto significa que este segmento, que estuvo dominado por los astilleros japoneses y europeos (principalmente Francia y Finlandia) antes de la crisis asiática, está actualmente controlado en su mayor parte por los astilleros coreanos. Este segmento ha experimentado un tremendo crecimiento en 2001, pero los precios de los buques de LNG han bajado desde unos 190 millones de USD por buque en 1998 a menos de 170 millones de USD en 2001, lo que resulta difícilmente explicable sólo por aumentos de productividad o por avances técnicos. Incluso se informó de que algunos pedidos en Corea, a finales de 2000, al comienzo de la expansión de este mercado, se habían cerrado a precios por debajo de 145 millones de USD. Aparentemente los astilleros coreanos consideran que el segmento de buques de LNG será el de mayor crecimiento en el futuro y por ello tratan de ganar cuotas de mercado. En particular, Daewoo ha estado muy activo en este segmento, consiguiendo la mayor parte de los pedidos en curso en Corea. Conviene señalar que Daewoo llevó a cabo una completa reestructuración en 2000, con ocasión de la cual la mayor parte de las deudas de la empresa fueron perdonadas o convertidas en acciones en manos del principal acreedor, el Banco Coreano de Desarrollo, estatal.

Aunque hay algunas razones para creer que el transporte marítimo de gas natural aumentará en el futuro debido a las inquietudes medioambientales y a las necesidades de las economías emergentes, tales como China, debería tenerse en cuenta que algunos pedidos de buques de LNG estuvieron relacionados con la crisis energética en los EE.UU. a principios de 2001, la cual finalmente ha resultado ser pasajera. Además, algunos pedidos estaban relacionados con Enron Corp. y probablemente serán revisados.

## **2.2 Evolución de los precios**

El tema de los precios de los contratos de construcción de buques es uno de los más opacos en el sector de la construcción naval. Ni los armadores ni los astilleros son muy comunicativos cuando se trata de informar sobre precios. Esto es debido principalmente al hecho de que la construcción naval gestiona grandes pedidos individuales, lo que favorece una estrecha relación entre el astillero y el cliente. El astillero puede desear atraer a determinados clientes mediante precios competitivos (y/o unas especificaciones de una alta calidad), mientras que el armador normalmente no quiere desvelar unas condiciones de compra especialmente favorables ya que esto puede hacer que sus clientes le pidan unas condiciones igualmente favorables en lo relativo a fletes o términos del contrato de fletamento. Por consiguiente, es difícil obtener una información fiable sobre precios de construcción de buques.

La fuente a la cual se acude más frecuentemente es H. Clarkson Ltd.<sup>11</sup> y sus filiales (en particular Clarkson Research). Aunque Clarkson es una empresa de reconocida

---

<sup>11</sup> <http://www.clarksons.net/>.

solvencia en este campo y sus datos se utilizan también por organizaciones internacionales tales como la OCDE, la Comisión encuentra ciertos problemas en relación con la información facilitada. La información de Clarkson sobre precios se refiere a determinados tipos de buques estándar (faltan varios tipos importantes de buques tales como Post-Panamax, portacontenedores o buques de pasajeros), y no se refiere a contratos reales cerrados. La complejidad de los buques objeto de los pedidos, en términos de especificaciones técnicas, producción en serie y condiciones financieras, no se refleja en la simple cifra asignada a cada tipo de buque. Finalmente, Clarkson actúa también como broker, lo cual puede influir positivamente en su visión del mercado.

Ciertamente, las investigaciones detalladas sobre precios realizadas por la Comisión para contratos específicos han puesto en evidencia que en casi todos los casos los precios indicados por Clarkson para buques de características similares eran más altos que los resultantes de investigaciones directas. Los petroleros Suezmax pueden servir de ejemplo: Clarkson indica para un petrolero Suezmax estándar de 150 000 tpm un precio de 46,5 millones de USD (finales de 2001) y Fearnleys indica un precio de 48,0 millones de USD, mientras que el seguimiento del mercado realizado por la Comisión encontró varios pedidos a un precio de 43,0 millones de USD, es decir de un 7 % a un 10 % más bajo que el indicado por esas empresas. No obstante, el presente informe sigue mostrando la información tal como la facilita Clarkson, como fuente más importante, pero se reserva el derecho a complementar esta información con sus propias averiguaciones.

*Cuadro 1 – Información de precios de Clarkson Research para diversos tipos de buques petroleros y graneleros*

| Tipo de buque |                         |             | Precio (Mill. USD) |            |            |
|---------------|-------------------------|-------------|--------------------|------------|------------|
|               |                         |             | Final-1999         | Final-2000 | Final-2001 |
| Petroleros    | VLCC (Super-petroleros) | 300 000 tpm | 69,0               | 76,0       | 70,0       |
|               | Suezmax                 | 150 000 tpm | 42,5               | 52,0       | 46,5       |
|               | Aframax                 | 110 000 tpm | 33,0               | 41,0       | 36,0       |
|               | Panamax                 | 68 000 tpm  | 31,0               | 35,5       | 32,0       |
| Graneleros    | Capesize                | 170 000 tpm | 35,0               | 40,0       | 36,0       |
|               | Panamax                 | 75 000 tpm  | 22,0               | 22,0       | 20,5       |
|               | Handymax                | 51 000 tpm  | 20,0               | 20,5       | 18,5       |
|               | Handysize               | 30 000 tpm  | 15,5               | 15,0       | 14,5       |

*Cuadro 2 – Información de precios de Clarkson Research para diversos tipos de buques especializados*

| Tipo de buque           |                        | Precio (Mill. USD) |            |            |
|-------------------------|------------------------|--------------------|------------|------------|
|                         |                        | Final-1999         | Final-2000 | Final-2001 |
| Transporte LNG          | 138 000 m <sup>3</sup> | 165,0              | 172,5      | 165,0      |
| Transporte LPG          | 78 000 m <sup>3</sup>  | 56,0               | 60,0       | 60,0       |
| Portacontenedores       | 400 TEU                | 8,5                | 10,0       | 8,9        |
| Portacontenedores       | 1 100 TEU              | 17,5               | 18,0       | 15,5       |
| Portacontenedores       | 3 500 TEU              | 38,0               | 41,5       | 36,0       |
| Ro/Ro                   | 1 200-1 300 m de línea | 21,5               | 20,0       | 19,0       |
| Ro/Ro                   | 2 300-2 500 m de línea | 32,5               | 33,0       | 31,0       |
| Carguero con entrepunte | 15 000 tpm             | 13,0               | 13,8       | 13,8       |

La información facilitada por Clarkson Research confirma la tendencia general a la baja de los precios de los buques. Esto se aplica a todos los tipos de buques estándar y refleja la sensación pesimista generalizada en el mercado, a pesar de los crecientes costes derivados de la inflación, del aumento de los salarios y de la subida de precios de las materias primas cotizadas en USD, en todas las principales regiones de construcción de buques. Esta tendencia se confirma igualmente a través de la información facilitada por la empresa noruega Fearnleys<sup>12</sup>, publicada por su filial Fearnresearch. Fearnleys utiliza una distribución por tipos de buques ligeramente diferente, con variaciones en cuanto a tamaño y especificación. A continuación se expone un resumen que refleja unos niveles de precios ligeramente superiores para la mayoría de los principales tipos de buques.

<sup>12</sup>

<http://www.fearnleys.com/>.

*Cuadro 3 – Información de precios de Fearnresearch para diversos tipos de buques*

| Tipo de buque          |                            |             | Precio (Mill. USD) |
|------------------------|----------------------------|-------------|--------------------|
|                        |                            |             | Final-2001         |
| Petroleros             | VLCC<br>(Super-petroleros) | 280 000 tpm | 72,0               |
|                        | Suezmax                    | 150 000 tpm | 48,0               |
|                        | Aframax                    | 105 000 tpm | 37,0               |
|                        | Panamax                    | 68 000 tpm  | n/a                |
| Graneleros             | Capesize                   | 170 000 tpm | 36,5               |
|                        | Panamax                    | 75 000 tpm  | 20,0               |
|                        | Handymax                   | 53 000 tpm  | 18,0               |
|                        | Handysize                  | 30 000 tpm  | n/a                |
| Portacontene-<br>dores | Sin grúas de carga         | 3 500 TEU   | 37,0               |
|                        | Sin grúas de carga         | 2 750 TEU   | 32,0               |
|                        | Con grúas de carga         | 1 700 TEU   | 22,5               |
|                        | Con grúas de carga         | 1 000 TEU   | 16,0               |

### 2.3 Análisis detallado de los precios

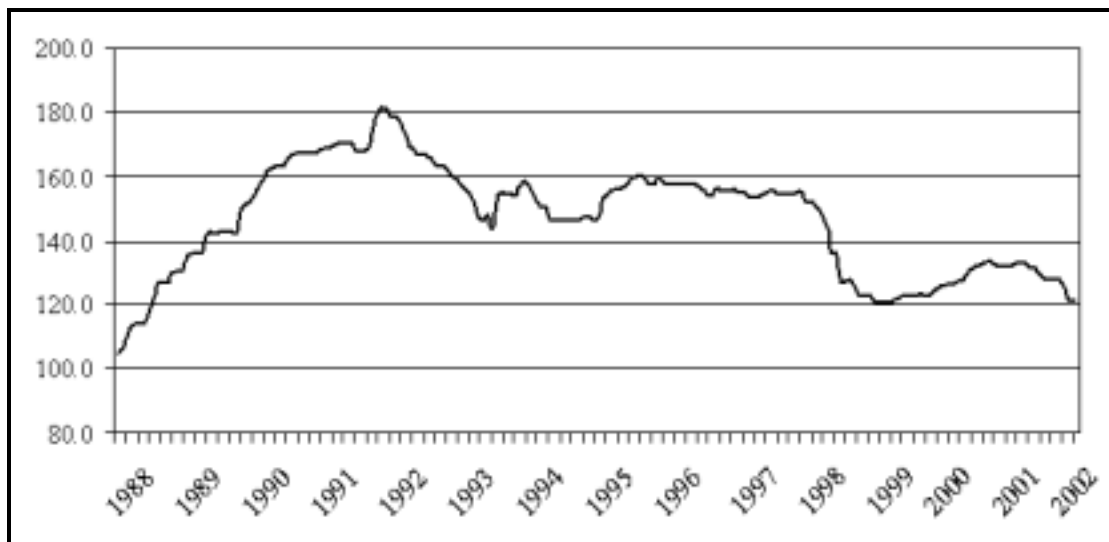
Los precios en los astilleros de Corea del Sur, que están considerados como los precios-guía para la mayor parte de los tipos de buques<sup>13</sup>, son objeto de un seguimiento, contrato por contrato, por la Comisión con objeto de obtener una visión más exacta de su evolución. Esta información se utiliza para evaluar las políticas de precios de cada uno de los astilleros coreanos y los tipos de buques en su cartera de productos. Una presentación completa de este análisis sería demasiado prolija y por lo tanto fuera del alcance del presente informe.

Se ha acumulado la información sobre precios y, a continuación, se presenta su evolución en forma de índices, tomando como 100 el nivel de precios de 1987. El índice se basa en la información hecha pública por los brokers y la procedente de otras fuentes y muestra la tendencia de los precios a largo plazo según el análisis de los consultores de la Comisión. El índice se actualiza continuamente con la información contenida en los informes mensuales de seguimiento.

<sup>13</sup>

Los precios de los astilleros de China pueden considerarse como los precios-guía para los buques de carga general (cargueros con entrepuente) y para los petroleros de productos con especificaciones de bajo nivel; Japón ha vuelto a ser recientemente muy competitivo para graneleros estándar (para los cuales tiene astilleros especializados que sacan provecho de la producción en serie) después de la reciente reducción del tipo de cambio Yen/USD. Sin embargo, para todos los tipos de buques que entrarían en el campo de los astilleros de la UE, los astilleros coreanos son los que marcan el nivel de precios.

Fig. 3 – Índice de precios de nuevas construcciones (1987 = 100)



Fuente: Comisión Europea

Los índices reflejan claramente la profunda caída de precios que siguió a la crisis asiática de 1997/98 y los posteriores esfuerzos para aumentar los precios en la gran expansión de pedidos del año 2000. La tendencia (no muy pronunciada) hacia mejores precios se detuvo a finales de 2000 y en el año 2001 la tendencia se invirtió, tal como podía esperarse con la caída del número de nuevos pedidos. Es de resaltar que el nivel de precios de 2001 es solo un 20 % más alto que el de 1987, es decir que los precios ni siquiera se han adaptado a la inflación, por ejemplo.

Dado que se esperan muy pocos pedidos en 2002, será muy difícil conseguir una recuperación de los precios, aunque los astilleros pueden inclinarse por obtener pedidos en los segmentos del mercado que han resultado menos afectados por la erosión de precios. La experiencia pasada ha demostrado, sin embargo, que este comportamiento no mejora los resultados financieros de los astilleros, sino que más bien conduce a una mayor erosión en los precios de los segmentos objetivo, en la medida en que el mercado se sitúa en una posición de exceso de oferta.

La Comisión continuará su seguimiento de los precios y, de acuerdo con la evolución del mercado, prestará una atención creciente a la producción de China. Los constructores de buques de China han expresado su intención de planificar una expansión a gran escala de sus astilleros, fijándose en Corea del Sur como un ejemplo a seguir. Esto probablemente conducirá a una mayor reducción de los precios, a menos que la propia China genere una importante demanda adicional de buques. Siendo ahora China miembro de pleno derecho de la OMC, esta cuestión deberá plantearse antes de que irrumpa en el mercado una capacidad adicional de construcción de buques.

### 3. Estudios detallados de los costes

#### 3.1 Actualización de los estudios anteriores

Con el fin de recoger los datos necesarios, la Comisión recurre a consultores que, gracias a un análisis continuado, han establecido un modelo de desglose de costes

que incluye todos los componentes de coste correspondientes, tanto de la construcción naval en sí, como del astillero en general. El modelo incluye elementos de coste que abarcan los costes directos (materiales, mano de obra, equipos, etc.) y los costes indirectos (financiación del buque y de los equipos de producción, gastos generales, seguros, etc.). El precio de construcción así calculado incluye también un margen de beneficios del 5 %. En el anexo I del primer informe pueden encontrarse más detalles del modelo de costes.

A medida que se desarrolla el estudio, se va recogiendo nueva información que se coteja con los anteriores análisis de costes. Por ello, se han vuelto a calcular los 32 pedidos hechos a Corea que se examinaron en los cuatro primeros informes y a continuación se ofrecen los resultados actualizados. Como ya se señalaba en el primer informe, todos los parámetros se han basado en un criterio de prudencia para garantizar que los costes mínimos calculados para los proyectos concretos fueran difícilmente cuestionables. El análisis actualizado incluye hipótesis sobre la inflación. Tratándose de pedidos ya realizados pero que se ejecutarán en los dos o tres años posteriores, se considera una práctica empresarial normal la evaluación de los costes futuros durante la construcción hasta la entrega.

Desde el cuarto informe sobre la construcción naval, se ha revisado el método de análisis con el fin de comparar los resultados del estudio basados en el método inicial, es decir, el cálculo de los pagos para atender el servicio de la deuda (en USD por CGT) que tienen que importarse a cada uno de los contratos de buques en construcción, con los resultados basados en los «costes» procedentes de la amortización de las instalaciones. En Corea no hay un criterio uniforme acerca de la amortización, es decir, los diversos astilleros emplean diferentes períodos y métodos de cálculo de las amortizaciones y, por lo tanto, es muy difícil asignar esos costes a cada uno de los contratos de buques en construcción.

No obstante, estos cálculos alternativos han proporcionado una clara imagen de la situación: ciertos astilleros, tales como Hyundai (HHI), Hanjin (HHIC) y Samsung (SHI), que no se han beneficiado de programas de reestructuración de la deuda a gran escala y que trabajan en instalaciones relativamente «viejas», tienen unos costes de producción (ligeramente) más altos cuando se utiliza el método de cálculo basado en los costes para atender el servicio de la deuda, mientras que otros astilleros, tales como Daewoo (DSME) y Daedong, que se han beneficiado de reducciones y moratorias de su endeudamiento y que trabajan en instalaciones relativamente «nuevas», tienen unos costes de producción (ligeramente) más altos cuando se utiliza el método de cálculo basado en los costes de amortizaciones. Ambos métodos ofrecen unos resultados muy similares en el caso de los otros dos astilleros coreanos importantes, Hyundai Mipo y Samho. Naturalmente, los resultados se ven también influenciados por las condiciones de financiación de cada uno de los contratos de buques analizados. Pagos anticipados muy fuertes permiten al astillero obtener intereses, mientras que condiciones con pagos diferidos aumentan los costes financieros. Por otro lado, estas condiciones de pago no tienen influencia en las amortizaciones. Los plazos de entrega de cada uno de los buques podrían asimismo tener influencia si, por ejemplo, en un determinado momento hubiera terminado la moratoria de la deuda y tuviera que imputarse al coste del buque en cuestión un cierto importe para atender el servicio de la deuda. En resumen, las diferencias entre los dos métodos no son muy importantes y no cambian las conclusiones de los análisis de costes para cada uno de los contratos de buques individuales.



En el contexto del primer informe sobre la construcción naval se estudiaron 9 pedidos hechos a los astilleros surcoreanos. Posteriormente, se estudiaron otros 9 pedidos hechos a Corea del Sur, para el segundo informe y otros 7 para el tercero. El cuarto informe analizó 7 pedidos adicionales. La Comisión garantizó una selección equilibrada de los contratos de construcción de buques, teniendo en cuenta el objetivo general del estudio, la relativa urgencia del asunto y la disponibilidad de datos significativos para hacer la comparación. La Comisión tiene el convencimiento de que la información en la que se basa el análisis es, en este momento, la mejor disponible y la más fidedigna. En el cuadro siguiente se ofrece un resumen de las conclusiones actualizadas para los 32 pedidos hechos a Corea. Con el fin de ser coherentes con los informes anteriores, y ya que las diferencias entre ambos métodos de cálculo no son, en general, muy importantes, todos los resultados están basados en el criterio de cálculo basado en los costes para atender el servicio de la deuda.

*Cuadro 4 – Comparación de los precios consignados en los pedidos con los precios de construcción calculados para los contratos seleccionados de nuevas construcciones (actualización)*

|          | <b>Astillero</b> | <b>Tipo de buque</b>           | <b>Armador</b>        | <b>Precio contractual (Mill. USD)</b> | <b>Precio norma<sup>14</sup> (Mill. USD)</b> | <b>Pérdida/Beneficio en % del precio normal</b> | <b>Ref. a núm. de informe anterior</b> |
|----------|------------------|--------------------------------|-----------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------|
| (*)      | Daedong          | Petrolero de 35 000 tpm        | Seaarland             | 21,5                                  | 26,0                                         | - 17 %                                          | 1                                      |
|          | Daedong          | Granelero Panamax              | Sanama                | 18,5                                  | 26,1                                         | - 29 %                                          | 1                                      |
| (*)      | Daedong          | Quimiquero de 46 000 tpm       | Cogema                | 24,5                                  | 28,1                                         | - 13 %                                          | 2                                      |
|          | Daedong          | Portacontenedores de 2 500 TEU | EF Shipping           | 30,0                                  | 31,4                                         | - 4 %                                           | 4                                      |
| (*)      | Daewoo           | VLCC (Superpetrolero)          | Anangel               | 68,5                                  | 73,6                                         | - 7 %                                           | 1                                      |
| (*)/(**) | Daewoo           | Transbordador                  | Moby                  | 74,3                                  | 89,0                                         | - 17 %                                          | 2                                      |
| (*)      | Daewoo           | Granelero Panamax              | Chandris              | 22,5                                  | 23,5                                         | - 4 %                                           | 2                                      |
| (*)      | Daewoo           | LNG                            | Bergesen              | 151,1                                 | 159,6                                        | - 5 %                                           | 3                                      |
|          | Daewoo           | ULCC (Petrolero gigante)       | Majestic Shipping     | 85,0                                  | 94,0                                         | - 10 %                                          | 4                                      |
| (*)      | Halla            | Granelero Panamax              | Diana                 | 18,9                                  | 31,0                                         | - 39 %                                          | 1                                      |
| (*)      | Halla            | Portacontenedores de 3 500 TEU | Detjen                | 38,0                                  | 52,8                                         | - 28 %                                          | 1                                      |
| (*)      | Halla            | Granelero Capesize             | Cargocean             | 32,0                                  | 45,8                                         | - 30 %                                          | 2                                      |
|          | Samho (ex-Halla) | Petrolero Aframax              | Chartworld Shipping   | 33,5                                  | 41,3                                         | - 19 %                                          | 4                                      |
| (*)      | HHI              | Portacontenedores 6 800 TEU    | P&O Nedlloyd          | 73,5                                  | 81,0                                         | - 9 %                                           | 1                                      |
| (*)      | HHI              | Portacontenedores 5 600 TEU    | K Line                | 54,3                                  | 59,3                                         | - 8 %                                           | 2                                      |
| (*)      | HHI              | LNG                            | Bonny Gas             | 165,0                                 | 182,5                                        | - 10 %                                          | 2                                      |
| (*)      | HHI              | Portacontenedores 5 500 TEU    | Yang Ming             | 56,0                                  | 64,6                                         | - 13 %                                          | 2                                      |
|          | HHI              | Transbordador                  | Stena                 | 70,0                                  | 88,4                                         | - 21 %                                          | 4                                      |
|          | HHI              | Petrolero Suezmax              | Jebsen                | 43,0                                  | 51,5                                         | - 17 %                                          | 4                                      |
| (***)    | HHI              | Portacontenedores 7 200 TEU    | Hapag-Lloyd           | 72,0                                  | 81,0                                         | - 11 %                                          | 3                                      |
|          | HHI              | Petrolero Suezmax              | Athenian Sea Carriers | 43,0                                  | 50,8                                         | - 7 %                                           | 3                                      |
|          | Hyundai Mipo     | Buque cablero                  | Ozone                 | 37,3                                  | 46,8                                         | - 20 %                                          | 1                                      |
|          | Hyundai Mipo     | Quimiquero                     | Bottiglieri           | 24,5                                  | 27,3                                         | - 10 %                                          | 4                                      |
| (*)      | HHIC             | Portacontenedores 6 250 TEU    | Conti                 | 62,0                                  | 66,0                                         | - 6 %                                           | 3                                      |
| (*)      | HHIC             | Portacontenedores 5 608 TEU    | Conti                 | 58,0                                  | 62,3                                         | - 7 %                                           | 3                                      |
| (*)      | HHIC             | Portacontenedores 1 200 TEU    | Rickmers              | 19,5                                  | 21,2                                         | - 8 %                                           | 3                                      |
|          | Il Heung         | Quimiquero de 3 700 tpm        | Naviera Quimica       | 10,5                                  | 13,0                                         | - 19 %                                          | 2                                      |
| (*)      | Samsung          | Portacontenedores 5 500 TEU    | Nordcapital           | 55,0                                  | 71,8                                         | - 23 %                                          | 2                                      |
| (*)      | Samsung          | Portacontenedores 3 400 TEU    | CP Offen              | 36,0                                  | 59,9                                         | - 40 %                                          | 1                                      |
| (*)      | Samsung          | Transbordador                  | Minoan                | 69,5                                  | 95,6                                         | - 27 %                                          | 1                                      |
|          | Samsung          | Portacontenedores de 7 400 TEU | OOCL                  | 79,7                                  | 94,1                                         | - 15 %                                          | 4                                      |
|          | Shina            | Petrolero de productos         | Fratelli D'Amato      | 21,7                                  | 24,1                                         | - 10 %                                          | 3                                      |

(\*) Estos pedidos se han recalculado después de recibir nuevos datos sobre el endeudamiento de las empresas indicadas o sobre el pedido concreto.

(\*\*) Este pedido se ha recalculado después de hacerse público el precio contractual correcto en el extracto de cuentas del año 2000 de los armadores.

(\*\*\*) Este pedido se ha recalculado después de hacerse público el precio contractual correcto en la prensa.

<sup>14</sup>

El precio normal incluye los elementos de coste que abarcan, los costes directos (materiales, mano de obra, equipos, etc) y los costes indirectos (financiación del buque y de los equipos de producción, gastos generales, seguros, etc). Incluye también un margen de beneficios de del 5 %.

### 3.2 Nuevos estudios

Desde el último informe de la Comisión sobre la construcción naval se han analizado en detalle otros seis pedidos más (todos ellos hechos a astilleros surcoreanos), con el fin de calcular los costes reales de construcción de esos buques. Se han analizado los siguientes pedidos:

- VLCC, 48 120 CGT, construido por Samho Heavy Industries;
- LNG (serie de 5), 71 850 CGT, construido por Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering Co. Ltd. (DSME);
- LNG, 69 675 CGT, construido por Samsung Heavy Industries (SHI);
- LNG (serie de 2), 88 500 CGT, construido por Hyundai Heavy Industries (HHI);
- Petrolero Suezmax (serie de 4), 30 800 CGT, construido por Samho Heavy Industries;
- Portacontenedor de 5 762 TEU (serie de 2), 42 835 CGT, construido por Samsung Heavy Industries (SHI);

El cuadro 5 resume los resultados de los nuevos estudios de análisis de costes.

*Cuadro 5 - Comparación de los precios consignados en los pedidos con los precios de construcción calculados para los buques nuevos seleccionados (nuevos estudios)*

| Astillero | Tipo de buque     | Armador     | Precio contractual (mill. USD) | Precio normal <sup>15</sup> (mill. USD) | Pérdida/Beneficio en % del precio normal |
|-----------|-------------------|-------------|--------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------|
| Samho     | VLCC              | Oldendorff  | 69,5                           | 81,0                                    | - 14,2 %                                 |
| DSME      | LNG               | Exmar       | 162,0                          | 159,1                                   | + 1,8 %                                  |
| SHI       | LNG               | British Gas | 162,5                          | 166,0                                   | - 2,1 %                                  |
| HHI       | LNG               | Golar       | 162,6                          | 159,3                                   | + 2,1 %                                  |
| Samho     | Petrolero Suezmax | Thenmaris   | 43,0                           | 54,0                                    | - 20,0 %                                 |
| SHI       | Portacontenedores | CP Offen    | 55,0                           | 59,3                                    | - 7,3 %                                  |

Aunque la infravaloración de precios parecer disminuir, principalmente debido a los beneficios derivados del cambio de divisas en 2001, los cuales se espera que tiendan a erosionarse por los previstos incrementos de los salarios y por la inflación<sup>16</sup>, los estudios confirman ciertas prácticas empresariales ya conocidas de los astilleros coreanos. Según se ha mencionado antes, los estudios de costes y las hipótesis en que se basan se revisan constantemente con el fin de tener en cuenta los últimos

<sup>15</sup> Ver definición de precio normal en pie de página 14.

<sup>16</sup> El won se debilitó significativamente contra el USD en la primera mitad de 2001, variando desde un nivel en torno a 1 130 won/USD a alrededor de 1 300. Se espera que los incrementos salariales anuales sean de un 10 % mientras la inflación se mantiene todavía relativamente alta, alrededor de un 8 % anual.

acontecimientos en los astilleros y en la economía coreana. Por consiguiente, se reconocen los esfuerzos para la reestructuración y la refinanciación de las deudas, así como unas condiciones más favorables resultantes, por ejemplo, de un incremento del flujo de caja, de forma que los resultados pueden ser más positivos. No obstante, la Comisión llegó a la conclusión, en su informe relativo al Reglamento de obstáculos al comercio, de que la mayor parte de estos esfuerzos no pueden considerarse compatibles con las normas de la OMC y que los astilleros coreanos, a pesar de estar más cerca de cubrir los costes de explotación, están causando perjuicios económicos a los constructores de buques de la UE. De no tener en cuenta las diversas medidas emprendidas en Corea para mejorar la situación financiera de los astilleros, los resultados de los estudios de costes demostrarían que hay un importante desequilibrio entre los costes reales completos y los precios ofertados. Samho, como su predecesor Halla, continúa ofreciendo precios de buques muy por debajo de los costes de construcción, aunque ya no se aceptan pérdidas de hasta el 40 % de los costes reales, como se dieron en el pasado, desde que la gerencia del astillero pasó a Hyundai. Samho también aumentó la producción bajo la nueva gerencia, hasta casi duplicarla, y se centra principalmente en petroleros consiguiendo así las ventajas de una mejor economía de escala. Se estima que los precios actuales de Samho reflejan al menos los costes de explotación, aunque todavía no incluyen importe alguno para atender o reducir las deudas de la empresa.

DSME se ha convertido en el líder mundial de la construcción de LNG, con 16 buques en su cartera de pedidos, consiguiendo una economía de escala nunca vista. Sin embargo, los análisis detallados han revelado que en la construcción de LNG hay limitaciones para la mejora de rendimiento ya que algunos equipos de los astilleros necesitan duplicarse, con las consiguientes elevadas inversiones anticipadas. Además, DSME consiguió comenzar como nueva empresa a finales de 2000, deshaciéndose de la mayor parte de las deudas de su antecesor. En consecuencia, DSME puede construir en un astillero de gran tamaño y con tecnología punta sin que los enormes costes derivados de la inversión inicial se reflejen en los precios de sus productos. A pesar de ello, DSME presenta todavía un coeficiente de endeudamiento del 279 % (estimado para 2001), y aunque actualmente tiene una elevada liquidez debido a los elevados ingresos de los pedidos en 2001, esta liquidez es probable que se disipe cuando esos pedidos tengan que pasar a producción y se empiece a incurrir en gastos reales de construcción.

SHI permanece abrumada por una deuda relativamente elevada (se estima que en 2001 el coeficiente de endeudamiento superaba todavía el 200 %) y este hecho se refleja en su base de costes. SHI padece también una productividad inferior a la de sus competidores coreanos, lo cual supone unos costes salariales superiores. Además, SHI no consiguió pedidos múltiples como los conseguidos por Daewoo y Hyundai y esto tiene que reflejarse en sus costes por unidad construida.

Después de deshacerse de algunos activos no productivos procedentes de su anterior asociación con otras filiales de Hyundai, HHI parece encaminarse ahora hacia niveles de rentabilidad. Para HHI se estima un coeficiente de endeudamiento que puede representar un 183 % en 2001, aunque, tal como sucede en todos los astilleros coreanos, es difícil evaluar la situación financiera del astillero. Se facilitan muy pocas cifras financieras significativas y las cuentas publicadas no son muy recientes e incluyen escasos o nulos comentarios.

#### 4. CONCLUSIONES

El mercado de la construcción naval continúa haciendo frente a graves dificultades, debido a un desequilibrio entre la oferta y la demanda. La anterior ampliación de los astilleros, principalmente en Corea pero que ahora también aumenta en China, ha conducido a un hundimiento de los precios que ha sido especialmente pronunciado después de la crisis asiática de 1997/98. Aunque varios constructores de buques coreanos quebraron, la capacidad de construcción no disminuyó y se permitió que los astilleros continuasen su actividad. Gracias a que el nivel de pedidos en 2000 fue de los más altos registrados, los precios se recuperaron hasta cierto punto, pero la importante caída de pedidos en 2001 ha provocado nuevas reducciones de los precios.

El año 2001 ha sido muy problemático para el sector marítimo mundial: la recesión en los EE.UU. y los ataques terroristas del 11 de septiembre han hecho disminuir la demanda de tráfico marítimo y de cruceros respectivamente. En consecuencia, los armadores se han mostrado muy reticentes a invertir en nuevo tonelaje y los astilleros viven básicamente de los pedidos conseguidos antes de 2001. El declive de los pedidos ha afectado en mayor medida a los segmentos de portacontenedores y de buques de cruceros, produciendo una caída de la cuota de mercado de Corea y de la UE, cuyos astilleros trabajan especialmente en estos segmentos.

Sólo el segmento de buques de gas natural licuado (LNG) ha tenido un aumento de volumen de pedidos en valor absoluto. Sin embargo, se trata de un nicho de mercado que representa solamente un 8 % de los pedidos mundiales en CGT. Los astilleros coreanos consiguieron la mayoría de los pedidos de buques de LNG. Mantuvieron el 65 % de la correspondiente cartera de pedidos mundial y el 79 % de los nuevos pedidos de 2001 fue a parar a astilleros coreanos, a pesar de que Corea es relativamente un recién llegado en este campo y que los astilleros coreanos no tienen patentes en las tecnologías clave para estos buques. El análisis del mercado indica que los astilleros coreanos se han introducido en este segmento debido a su oferta de precios muy bajos, como hicieron anteriormente en el caso de ciertos segmentos de petroleros y en portacontenedores. Además, su capacidad para entregar gran número de buques en breves plazos puede haber sido crucial para obtener también tal cantidad de pedidos.

Los estudios detallados de costes llevados a cabo por la Comisión muestran que ciertos astilleros coreanos continúan ofreciendo buques a precios por debajo del coste, mientras que otros están intentando mejorar sus resultados. La mayoría de los grandes astilleros coreanos consiguieron beneficios en 2001, gracias al elevado volumen de ventas y a los pagos adelantados percibidos, aunque en ciertos casos, ciertas medidas específicas destinadas a mejorar la situación financiera de los astilleros también influyeron.

A pesar de las diversas rondas de conversaciones mantenidas con Corea, la Comisión no ha conseguido convencer a las autoridades y a los astilleros coreanos para que apliquen plenamente los principios de libre mercado y permitan la eliminación de las empresas inviables. Por consiguiente, no parece probable una mejora en la situación del mercado y, en consecuencia, la Comisión ha propuesto al Consejo la adopción de contramedidas.

El presente informe básicamente confirma las conclusiones de los cuatro anteriores informes de la Comisión en relación con la situación general del mercado, las tendencias de los precios y los estudios detallados de costes. La Comisión continuará su seguimiento del mercado en línea con las exigencias del artículo 12 del Reglamento (CE) nº 1540/98.

## 5. REFERENCIAS

Reglamento (CE) nº 1540/98 del Consejo, de 29 de junio de 1998, sobre ayudas a la construcción naval, DO L 202 de 18.7.1998, pp. 1-10.

Informe de la Comisión al Consejo sobre la situación de la construcción naval en el mundo, COM(1999) 474 final de 13.10.1999.

Segundo informe de la Comisión al Consejo sobre la situación de la construcción naval en el mundo, COM(2000) 263 final de 3.5.2000.

Tercer informe de la Comisión al Consejo sobre la situación de la construcción naval en el mundo, COM(2000) 730 final de 15.11.2000.

Cuarto informe de la Comisión al Consejo sobre la situación de la construcción naval en el mundo, COM(2001) 219 final de 2.5.2001.

Reglamento (CE) nº 3286/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio, DO L 349 de 31.12.1994, pp. 71-78.

«Acuerdo sobre las Condiciones Normales de Competencia de la Industria de la Construcción y de la Reparación de Buques Mercantes» de la OCDE, Acta Final firmada en diciembre de 1994 por la Comisión de las Comunidades Europeas y los Gobiernos de Finlandia, Japón, República de Corea, Noruega, Suecia y Estados Unidos.

Acuerdo de la OCDE de 1994 relativo a los créditos a la exportación de buques.