

UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO (UPV/EHU)
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I

eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

TESIS DOCTORAL

*La política marítima comunitaria:
evolución, instrumentación por los
estados miembros e impacto en las
flotas nacionales*

DOCTORANDA

Rosa María Payán Azcue

DIRECTOR

Dr. Javier Bilbao Ubillos

Bilbao, 2015

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar quiero agradecer este trabajo a mi director Javier Bilbao, no solamente por sus valiosas aportaciones en la planificación, desarrollo e investigación del mismo, sino también por todo el ánimo y apoyo recibido y, en especial, por la demostración de cariño y amistad a lo largo de todos estos años.

Por otro lado, quiero agradecer, en particular a José Luís Trueba coordinador de la Escuela de Administración Marítima del Gobierno Vasco por su gran ayuda en la orientación de determinados aspectos bibliográficos de este trabajo, significadas aportaciones personales y desinteresada colaboración, haciendo que la toma y recopilación de datos haya sido más amena.

Finalmente y a título personal agradecer a mi marido José Luís y a mi hija Sara, por su apoyo en los momentos duros, así como al esfuerzo de mis padres y la pertinaz insistencia de mi suegro en la finalización de este trabajo.

ÍNDICE

<i>Lista de cuadros, gráficos, tablas, mapas y figuras</i>	3
<i>Cuadros:</i>	3
<i>Gráficos:</i>	4
<i>Tablas:</i>	7
<i>Mapas:</i>	8
<i>Figuras:</i>	9
<i>CAPÍTULO I- INTRODUCCIÓN</i>	10
I.1. Interés de la Tesis	10
I.2. Estado del arte	11
I.2.1 Desabanderamiento de la flota o <i>Flagging out</i>	11
I.2.2 Impacto de las ayudas de estado en términos de abanderamiento y control	15
I.3. Hipótesis de trabajo	24
I.4. Metodología y Fuentes	28
I.5. Estructura de la tesis	30
<i>CAPÍTULO II - LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE TRANSPORTE MARÍTIMO</i>	32
II.1. Definición y elementos que intervienen en el transporte marítimo 32	
II.1.1 Comercio internacional y transporte	32
II.1.2 Descripción del transporte marítimo	34
II.1.3 Definición de la oferta y demanda de transporte y unidades de medición	35
II.1.4 Elementos personales o agentes intervinientes en el transporte marítimo	38
II.2. Tipología del transporte	39
II.2.1 En función del ámbito espacial	39
II.2.2 Atendiendo a la gestión comercial del buque	41
II.2.3 En función del tipo de carga que transporta	42
II.2.3.1 Tipología del comercio marítimo	43
II.2.3.2 Estructura de la flota mercante	44
II.3. Demanda y Oferta del transporte marítimo	47
II.3.1 Demanda de transporte marítimo	50
II.3.1.1 Variable que afectan a la demanda de transporte	50

II.3.1.2 Evolución de la demanda de transporte marítimo _____	66
II.3.2 La oferta de transporte marítimo _____	69
II.3.2.1 Variables que afectan a la oferta de transporte _____	71
II.3.2.2 Evolución de la Flota mercante mundial _____	82
II.4. Desarrollos en los diferentes submercados _____	84
II.4.1 Mercado de petróleo _____	84
II.4.1.1 Estructura por grupos de países del tráfico mundial de petróleo ___	88
II.4.2 Mercado de carga seca _____	92
II.4.2.1 Estructura por grupos de países del tráfico mundial de carga seca _	94
II.4.3 Mercado de carga general _____	96
II.4.3.1 Estructura del comercio contenerizado _____	96
CAPÍTULO III - LA POLÍTICA MARÍTIMA COMUNITARIA _____	101
III.1. Políticas marítimas en los Estados miembros de la Unión Europea.	
Una visión histórica _____	101
III.1.1 Introducción _____	101
III.1.2 Argumentos de los Estados miembros _____	104
III.1.3 Panorama de medidas _____	105
III.1.3.1 Subsidios directos _____	110
III.1.3.2 Subsidios indirectos _____	110
III.1.3.3 Prácticas discriminatorias _____	111
III.2. La política de transporte marítimo en la Unión Europea _____	112
III.2.1 Cronología política. Antecedentes históricos _____	114
III.2.2 Políticas de regulación marco _____	121
III.2.2.1 Ratificación por los Estados miembros del Código de Conducta de la UNCTAD _____	122
III.2.2.2 Aplicación de los principios fundamentales del derecho comunitario _____	126
III.2.2.3 Política de seguridad marítima _____	137
III.2.3 Políticas de promoción _____	155
III.2.3.1 Introducción a las políticas de promoción del transporte marítimo y/o marina mercante _____	155
III.2.3.2 Desabanderamiento de la flota ó <i>Flagging out</i> _____	159
III.2.3.3 Surgimiento en el contexto marítimo de nuevos países _____	179
III.2.3.4 Políticas de promoción del transporte marítimo en la UE _____	183
CAPÍTULO IV – IMPACTO DE LA POLITICA MARITIMA EUROPEA EN LA EVOLUCIÓN DE LA FLOTA MERCANTE _____	204
IV.1 Implicaciones de la liberalización del sector _____	204

IV.1.1 Liberalización del transporte de cabotaje _____	205
IV.1.2 Liberalización del transporte internacional (intra y extra comunitario)	210
IV.2 Impacto de las ayudas de Estado en la competitividad de la flota	212
IV.2.1 Objetivos y Metodología para medir el Impacto de las ayudas de Estado _____	212
IV.2.2 Deslocalización de la flota y registros de libre matrícula (“banderas de conveniencia”) _____	214
IV.2.3 Categorización de las Ayudas de Estado _____	225
IV.2.4 Indicadores de la competitividad de la flota mercante _____	227
IV.2.5 Evolución de la flota Europa en términos de abanderamiento y de control _____	230
IV.2.5.1 La Flota mundial y su verdadera nacionalidad _____	232
IV.2.5.2 Evolución de la flota europea en términos de abanderamiento y control, y del Posicionamiento mundial _____	238
IV.2.6 Análisis de los principales países marítimos europeos _____	251
IV.2.6.1 Análisis transversal y comparativo _____	252
IV.2.6.2 Impacto de las ayudas de Estado en las flotas de las principales naciones marítimas. Análisis comparativo _____	266
CAPÍTULO V- VALIDACIÓN DE LAS HIPÓTESIS Y CONCLUSIONES _____	296
V.1 Validación de las hipótesis _____	296
V.2 Conclusiones _____	307
BIBLIOGRAFÍA _____	318

Lista de cuadros, gráficos, tablas, mapas y figuras

Cuadros:

<i>Cuadro I. 1: Evolución de la flota controlada en Dinamarca, entre 1994 y 2012. ...</i>	<i>21</i>
<i>Cuadro I. 2: Evolución de la flota controlada en Francia, entre 1994 y 2012.</i>	<i>21</i>
<i>Cuadro I. 3: Evolución de la flota controlada en Alemania, entre 1994 y 2012.</i>	<i>22</i>
<i>Cuadro I. 4: Evolución de la flota controlada en el Reino Unido, entre 1994 y 2012.</i>	<i>23</i>
<i>Cuadro I. 5: Evolución de la flota abanderada y controlada en Suecia, entre 1994 y 2012.</i>	<i>23</i>
<i>Cuadro II. 1: Relación entre tipos de buques y carga transportada.</i>	<i>45</i>
<i>Cuadro II. 2: Principales factores determinantes del transporte marítimo.</i>	<i>49</i>

<i>Cuadro II. 3: Intensidad marítima en función de los sectores productivos.</i>	54
<i>Cuadro II. 4: Acontecimientos políticos posteriores a 1970.</i>	60
<i>Cuadro II. 5: El ciclo marítimo simplificado.</i>	70
<i>Cuadro II. 6: Relación entre la oferta (S), demanda (D) y flete</i>	73
<i>Cuadro III. 1: Cluster marítimo.</i>	101
<i>Cuadro IV. 1: Rango de los regimenes de cabotaje.</i>	205
<i>Cuadro IV. 2: Componentes de los costos de los fletes de un petrolero de 10.000 TPM con 20 años de vida económica.</i>	226
<i>Cuadro IV. 3: Flota registrada, flota registrada por armadores nacionales, y flota controlada por armadores nacionales.</i>	284

Gráficos:

<i>Gráfico II. 1: Estructura porcentual del transporte mundial de mercancías por modos en el año 2006 en Toneladas.</i>	33
<i>Gráfico II. 2: Estructura porcentual del transporte mundial de mercancías por modos en el año 2006 en valor dólares USA.</i>	34
<i>Gráfico II. 3: Participación porcentual del tráfico tramp y líneas regulares en toneladas y valor el año 2000.</i>	42
<i>Gráfico II. 4: Distribución del tráfico marítimo mundial por tipos de cargas, en parte porcentual de tonelaje, 2012.</i>	44
<i>Gráfico II. 5: Estructura porcentual de la flota mundial en TPM en el año 2012.</i>	47
<i>Gráfico II. 6: Correlación entre comercio marítimo y producción mundial, 1990-2012.</i>	52
<i>Gráfico II. 7: Estructura sectorial de las economías mundiales en porcentaje del PIB, 1995.</i>	54
<i>Gráfico II. 8: Comercio marítimo mundial por grupos de países, en tm (%), 1980-2012.</i>	55
<i>Gráfico II. 9: Distribución del comercio mundial por tipo de productos (%), 2012.</i>	57
<i>Gráfico II. 10: Distancia media del tráfico marítimo mundial, en millas, 1970-2012.</i>	59
<i>Gráfico II. 11: Relación entre crecimiento económico y comercio marítimo, por grupos de países, en los años 1997-2012.</i>	62
<i>Gráfico II. 12: Coste del transporte en porcentaje del valor (CIF) de las importaciones, 1980-2005.</i>	65
<i>Gráfico II. 13: Tráfico marítimo mundial en millones de toneladas, variación anual porcentual (1981-2012).</i>	67
<i>Gráfico II. 14: Evolución de la productividad de la flota mundial, 1980-2010.</i>	72
<i>Gráfico II. 15: Evolución mundial de desguaces y pérdidas de buques, millones tpm, 1980-2012.</i>	75

<i>Gráfico II. 16: Evolución mundial de amarre de buques, millones de TPM, 1980-2012.</i>	77
<i>Gráfico II. 17: Correlación entre cartera de pedidos (millones de gt), entregas de buques (miles de gt) y demanda de transporte (millones de toneladas), en variación porcentual, 1978-2012.</i>	80
<i>Gráfico II. 18: Evolución de la entrega de buques nuevos, demanda y oferta de transporte, 1990-2012.</i>	81
<i>Gráfico II. 19: Evolución de la flota mercante mundial en millones de TPM, variación anual porcentual, 1985-2012.</i>	83
<i>Gráfico II. 20: Participación porcentual mundial en millones de TPM del comercio de petróleo y productos derivados, 2012 (previsión).</i>	85
<i>Gráfico II. 21: Petróleo descargado por grupos de países, valor porcentual en millones de toneladas, años 1970-2012.</i>	91
<i>Gráfico II. 22: Principales consumidores de petróleo, y su participación en el mercado mundial, en porcentaje, año 2012.</i>	92
<i>Gráfico II. 23: Participación de los diferentes grupos que componen la carga seca, en (%) millones de toneladas, 1980 y 2012.</i>	93
<i>Gráfico II. 24: Evolución del comercio de carga seca desacargada por grupos de países, participación porcentual en millones de toneladas, 1980-2012.</i>	95
<i>Gráfico II. 25: Rutas interregionales, millones de TEUs, 2012.</i>	98
<i>Gráfico II. 26: Estimación del tráfico de carga en las principales rutas del comercio contenedorizado en millones de TEU, 1995-2012.</i>	100
<i>Gráfico III. 1: Comercio marítimo internacional y nacional en los países de la Comunidad Económica Europea en 1984, total de mercancías cargadas y descargadas en millones de toneladas.</i>	135
<i>Gráfico III. 2: Oferta de transporte mundial (millones de TPM), Demanda de transporte (Billones de Tm x milla), 1969-2011.</i>	157
<i>Gráfico III. 3: Distribución del tonelaje mundial por grupos de países de matrícula, en millones de T.P.M. 1980-2012.</i>	161
<i>Gráfico III. 4: Costes anuales de un granelero Handysize, en miles de dólares, 1982.</i>	169
<i>Gráfico III. 5: Evolución de la flota mercante mundial por país de bandera en millones de TRB (millones de GT a partir de 1995), 1975-2012.</i>	176
<i>Gráfico III. 6: Evolución de la flota mercante mundial por país de bandera variación porcentual en miles e TRB (miles de GT a partir de 1995), 1975-2012.</i>	177
<i>Gráfico III. 7: Distribución porcentual de la flota en miles de TPM de los países de libre matrícula por tipos de buques, 1970-2011.</i>	178
<i>Gráfico III. 8: Distribución del tonelaje mundial, en TPM (%) por grupos de países de matrícula, 1970-2012.</i>	181

<i>Gráfico III. 9: Flota de las economías en desarrollo de Asia en miles de TPM, año 2012.</i>	183
<i>Gráfico IV. 1: Evolución de la participación del pabellón extranjero en la flota mundial, en porcentaje de TPM, entre los años 1989-2011.</i>	215
<i>Gráfico IV. 2: Importancia relativa de los factores que afectan al uso de banderas extranjeras.</i>	217
<i>Gráfico IV. 3: Rentabilidad porcentual según tipo de buque en los años 2006 y 2011.</i>	229
<i>Gráfico IV. 4: Propiedad de la flota (pabellón nacional y extranjero) en porcentaje de tonelaje de los 35 pabellones de matrícula con mayor tonelaje registrado a 1 de enero del 2013.</i>	233
<i>Gráfico IV. 5: Nacionalidad efectiva de la flota de Panamá con relación a los 35 mayores países de control, en porcentaje de tonelaje (TPM) año 2012.</i>	234
<i>Gráfico IV. 6: Nacionalidad efectiva de la flota de Liberia con relación a los 35 mayores países de control, en porcentaje de tonelaje (TPM) año 2012.</i>	235
<i>Gráfico IV. 7: Nacionalidad efectiva de la flota de las Islas Marshall con relación a los 35 mayores países de control, en porcentaje de tonelaje (TPM) año 2012.</i>	236
<i>Gráfico IV. 8: Nacionalidad efectiva de la flota de Chipre con relación a los 35 mayores países de control, en porcentaje de tonelaje (TPM) año 2012.</i>	237
<i>Gráfico IV. 9: Nacionalidad efectiva de la flota de Malta con relación a los 35 mayores países de control, en porcentaje de tonelaje (TPM) año 2012.</i>	237
<i>Gráfico IV. 10: Participación de la flota abanderada de los países de la Unión europea (UE- 15 y UE-27) en la flota mundial, en miles de TRB (y miles de GT a partir de 1995), 1975-2012.</i>	238
<i>Gráfico IV. 11: Evolución de la flota abanderada europea (EU 15 y EU 27) y la flota mundial, en miles de GT (hasta 1995 miles de TRB), entre los años 1975 y 2012.</i>	240
<i>Gráfico IV. 12: Participación de las flotas nacionales, según pabellón, en % (miles de GT) sobre el total UE 27, 2012.</i>	241
<i>Gráfico IV. 13: Evolución secuenciada en función de la incorporación de las flotas abanderadas de los países de la Unión Europea, en miles de GT (hasta 1995 miles de TRB), entre los años 1975 y 2012.</i>	243
<i>Gráfico IV. 14: Evolución de la Flota controlada europea (EU15 y EU27) en millones de TPM, Porcentaje de control sobre el total mundial y participación de la flota abanderada en el extranjero sobre la flota controlada europea.</i>	248
<i>Gráfico IV. 15: Evolución de la flota europea UE-15, distribuida por banderas nacional, extranjera y la suma de ambas (flota controlada), en millones de TPM, años 1996-2011 datos al 1° de enero.</i>	249
<i>Gráfico IV. 16: Porcentaje de flota extranjera en porcentaje (miles de TPM) en el total de la flota controlada por países europeos UE-27, al 1° de enero del 2011.</i>	250

<i>Gráfico IV. 17: Crecimiento porcentual (miles de TPM) de las flotas controlada, abanderada y pabellón extranjero de las principales naciones marítimas europeas, entre los años 1996-2011</i>	268
<i>Gráfico IV. 18: Crecimiento promedio de las flotas abanderadas y pabellones extranjeros, de las principales naciones marítimas entre los años 1996 y 2011, desde la introducción del impuesto de tonelaje u otras medidas adoptadas</i>	275
<i>Gráfico IV. 19: Flota registrada en el Reino Unido y controlada por los principales propietarios extranjeros, en porcentaje de participación, año 2010</i>	290
<i>Gráfico IV. 20: Participación porcentual de la suma de las flotas abanderadas y controladas de las principales naciones marítimas europeas. Evolución del pabellón nacional en capacidad (miles de TPM)</i>	292

Tablas:

<i>Tabla II. 1: Producción y comercio marítimo mundial, 1990-2012 (Variación respecto al periodo anterior)</i>	51
<i>Tabla II. 2: Comercio marítimo mundial por región/país, mercancías descargadas en porcentaje de tonelaje, 2012</i>	56
<i>Tabla II. 3: Petróleo descargado-Importado por grupos de países, millones de toneladas, años 1970-2012</i>	88
<i>Tabla II. 4: Mercancías descargadas-importaciones de carga seca por grupos de países, millones de toneladas, 1970-2012</i>	95
<i>Tabla III. 1: Listado de Ayudas de Estado a los Armadores</i>	107
<i>Tabla III. 2: Comercio marítimo internacional y nacional en los países de la Comunidad Económica Europea en 1984, millones de toneladas</i>	135
<i>Tabla III. 3: Repaso histórico sobre el flagging out (hechos más relevantes)</i>	159
<i>Tabla III. 4: Países que en el año 2010 ofrecían el servicio de registro de banderas de conveniencia</i>	164
<i>Tabla III. 5: Relación de países con segundos registros, 2001</i>	166
<i>Tabla III. 6: Clasificación de los costes generales de un bulk carrier, 2009</i>	168
<i>Tabla III. 7: Dotación y costes salariales de un buque petrolero de 9/10 años de antigüedad, dólares mes, año 2000</i>	171
<i>Tabla III. 8: Diferencia anual entre los costes de tripulación de diez tipos de buques, en miles de dólares, finales años 90</i>	172
<i>Tabla III. 9: Diferencia anual entre el impuesto de sociedades en diez tipos de buques, en miles de dólares, finales de los años 90</i>	174
<i>Tabla III. 10: Distribución del tonelaje mundial, en millones de TPM por grupos de países de matrícula, 1970-2012</i>	182
<i>Tabla III. 11: Escala de aplicación a las toneladas de registro neto</i>	194
<i>Tabla IV. 1: Normas sobre la tripulación adoptadas en aplicación del artículo 3 del Reglamento de cabotaje</i>	207

<i>Tabla IV. 2: Porcentaje de flota que participa en el tráfico de cabotaje en los años 1995, 1997 y 1999.</i>	209
<i>Tabla IV. 3: Requisitos de nacionalidad de la tripulación en los países de la UE.: primero y segundo registro.</i>	219
<i>Tabla IV. 4: Evolución secuenciada en función de la incorporación de las flotas abanderadas de los países de la Unión Europea, en miles de GT (hasta 1995 miles de TRB), entre los años 1975 y 2012.</i>	242
<i>Tabla IV. 5: Evolución de la Flota controlada europea (UE-15 y UE-27) en millones de TPM, Porcentaje de control sobre el total mundial y participación de la flota abanderada en el extranjero sobre la flota controlada europea.</i>	247
<i>Tabla IV. 6: Cronograma temporal en la adopción por los países de la UE de las principales ayudas de Estado</i>	255
<i>Tabla IV. 7: Resumen de las principales medidas introducidas de apoyo en costes salariales y fiscales.</i>	262
<i>Tabla IV. 8: Evolución de la flota controlada por las principales naciones marítimas europeas, en miles de TPM, entre los años 1996-2011.</i>	267
<i>Tabla IV. 9: Nacionalidad efectiva de la flota controlada por navieras europeas, en porcentaje de capacidad (miles de TPM). Año 2011.</i>	270
<i>Tabla IV. 10: Evolución de los fletes de los petroleros y graneleros en miles de dólares por día, 1997-2012.</i>	271
<i>Tabla IV. 11: Evolución de la flota abanderada por las principales naciones marítimas europeas, en miles de TPM, entre los años 1996-2011.</i>	273
<i>Tabla IV. 12: Evolución de las variaciones en términos porcentuales respecto al año anterior del pabellón nacional y extranjero, de las principales naciones marítimas europeas, en miles de TPM, entre los años 1996-2011.</i>	274
<i>Tabla IV. 13: Variación de la flota abanderada por navieras españolas en número de buques y en GT 2002-2012</i>	279
<i>Tabla IV. 14: Evolución de la participación del pabellón extranjero en la flota controlada en capacidad (miles de TPM). Años 1996-2011.</i>	286
<i>Tabla IV. 15: Evolución de la participación del pabellón nacional y la flota controlada en capacidad (miles de TPM), entre los años 1996-2011.</i>	293
<i>Tabla IV. 16: Los 35 países y territorios con mayores flotas bajo su control, en los años 1996 y 2011</i>	294
<i>Tabla V. 1: Países en los que aumenta la participación del pabellón extranjero...</i>	311
<i>Tabla V. 2: Países en los que disminuye la participación del pabellón extranjero.</i>	312
<i>Tabla V. 3: Países en los que aumenta la participación del pabellón extranjero a partir de la crisis del sector en el año 2008.</i>	313

Mapas:

<i>Mapa II. 1: Geografía del comercio marítimo.</i>	97
---	----

Figuras:

<i>Figura IV.1: Principio básico de cabotaje.....</i>	<i>206</i>
<i>Figura IV.2: Comparación de los costes (euros/mes) de tripulación en los buques mercantes.....</i>	<i>208</i>
<i>Figura IV.3: Previsión de la flota mercante bajo bandera danesa entre los años 2001-2006.</i>	<i>257</i>
<i>Figura IV.4: Factores de edad en el tonnage tax griego.....</i>	<i>260</i>
<i>Figura IV.5: Requerimientos de nacionales griegos.....</i>	<i>261</i>
<i>Figura IV.6: Subsidios individuales en las cotizaciones a la Seguridad Social en Alemania, año 2014.....</i>	<i>262</i>
<i>Figura IV.7: Desarrollo de las medidas fiscales y de la Seguridad Social del REC</i>	<i>263</i>

CAPÍTULO I- INTRODUCCIÓN

1.1. Interés de la Tesis

El uso de los pabellones de conveniencia ha sido un tema de debate principalmente relacionado con la seguridad en el mar; uno de los ejemplos más cercanos fue el naufragio del buque petrolero griego que operaba bajo bandera de Bahamas en el año 2002.

Sin embargo, desde un punto de vista de política económica, su utilización trasciende más allá de la seguridad. En las últimas décadas, la práctica generalizada del uso de banderas de conveniencia, como un instrumento para aumentar la competitividad de las flotas de los países desarrollados -y extendido en la actualidad a determinados países en desarrollo (siendo el más significativo China)- ha supuesto un problema para los gobiernos nacionales y europeos, por las consecuencias que el desabanderamiento o *flagging out* de la flota conlleva en aspectos tales como “la recaudación tributaria derivada, el empleo generado, la configuración de clúster o los propios conocimientos marítimos”.

Ante la situación de pérdida de competitividad de las flotas nacionales y el desabanderamiento de las mismas hacia pabellones más competitivos, los gobiernos -individualmente, en principio, y posteriormente bajo el marco de las Directrices de Ayudas de Estado al transporte marítimo de Unión Europea- instrumentaron una serie de ayudas con el objetivo de evitar el desabanderamiento de la flota, y de retener o atraer flotas abanderadas en pabellones extranjeros, principalmente en banderas de conveniencia.

En los últimos años han sido escasos los informes y artículos sobre el impacto de las Ayudas de Estado introducidas por los gobiernos nacionales en sus flotas abanderadas. Es por esta razón por lo que nos ha parecido relevante realizar una investigación orientada al estudio de la relación existente entre las medidas adoptadas y el crecimiento de la flota, analizando la evolución de las principales flotas europeas, y realizando un estudio comparativo del

desarrollo de los dos segmentos de flota: bandera nacional y pabellón extranjero controlado por armadores nacionales.

Esta tesis propone un análisis comparativo y transversal del impacto sobre el abanderamiento en los pabellones nacionales de las principales ayudas utilizadas (medidas para reducir los costes laborales, e impuesto de tonelaje) por las naciones marítimas más relevantes de la UE en el sector, en el periodo comprendido entre los años 1996 y 2011.

1.2. Estado del arte

En este apartado, se hace una revisión de los documentos que -por tener un objetivo similar a esta tesis- puedan servir de base de conocimiento en los avances sobre la investigación del impacto de ayudas de estado en el transporte marítimo. Un elemento central para poder observar los resultados de las investigaciones realizadas, y de ese modo valorar los resultados de las políticas públicas implementadas, es evaluar las causas o factores que influyen en el *flagging out* o desabanderamiento de la flota.

1.2.1 Desabanderamiento de la flota o *Flagging out*

La generalización, y el crecimiento desde los años 80 del uso de banderas de conveniencia a nivel mundial, en detrimento de los pabellones de las naciones tradicionalmente marítimas, ha motivado la preocupación de los gobiernos de las principales naciones marítimas, y el interés de investigadores en debatir las causas de su utilización. Entre los años 1975 y 2012, la flota mundial se incrementó en un 190%; en el mismo periodo, el crecimiento de los cinco principales registros de libre matrícula (Panamá, Liberia, Bahamas, Malta y Chipre) fue del 436%. Hay un amplio consenso en la comunidad marítima sobre la influencia de los costes salariales e impositivos en el cambio de bandera; sin embargo, existen otros factores que pueden influir en la decisión de un armador en el cambio de pabellón.

Bergantino y Marlow (1998), a la vista de que la literatura existente hasta el momento mostraba una falta general de base teórica y análisis empírico sobre las causas del *flagging out*, realizaron una investigación innovadora en el sentido de que utilizan un enfoque econométrico y un análisis basado en datos originales, conseguidos vía cuestionarios y entrevistas personales con miembros de la industria del transporte marítimo del Reino Unido.

Los resultados obtenidos mostraron la existencia de la influencia de otros factores, además de los costes laborales y fiscales, que afectan a la decisión de la empresa naviera de cambiar de pabellón. Entre las principales causas se encuentran: 1º el control burocrático; 2º la necesidad de asegurarse de una oferta suficiente de personal marino; y 3º los costes de cumplimiento de los estándares que la bandera nacional imponen. Conjuntamente existen otras causas menos relevantes, que también pueden incidir en el cambio de bandera, en particular las características de las compañías marítimas y de los buques.

1º Sobre el control burocrático, Veenstra y Bergantino (2000) definen el *flagging out* como un intento de desregularización del sector, e introducen una nueva visión sobre los registros internacionales, siendo éstos el resultado de los cambios en la organización de las actividades del transporte marítimo, particularmente en la división en las actividades *on shore* y *off shore*. Según estos autores, las razones de esta división son: la globalización de las actividades económicas; el estado alcanzado en el ciclo del proceso del transporte marítimo; y la tendencia hacia una desintegración vertical característica de la industria del transporte marítimo, a través de la localización de las compañías marítimas en países desarrollados.

Dentro del apartado regulatorio, también tendrían cabida los requerimientos existentes, en determinados países, respecto a la nacionalidad del cuadro de tripulación (que repercute en los costes laborales). Luo, Fan y Li (2013) lo consideran como un factor significativo, y afirman que los buques de esos países tienen más probabilidad de cambiar de pabellón.

2º Respecto a la disponibilidad de personal marítimo -aunque en las últimas décadas se advierte un descenso del número de marinos en los países desarrollados, que es contrarrestado por un aumento de mano de obra de países subdesarrollados-, la restricción impuesta en el uso de marinos extranjeros,

por determinados pabellones, pueden ser un determinante de los potenciales problemas de mano de obra (Leggate, 2004), y una causa de desabanderamiento de la flota.

3° Los costes de cumplimiento de los estándares que la bandera nacional imponen encajan más en el marco del control burocrático de los Estados de Bandera, que como un factor para evitar el cumplimiento de estándares de seguridad. Hoffmann, Sánchez y Talley (2005) afirman que los buques con bandera extranjera (incluidos registros como Panamá y Bermudas) tienden a ser clasificados por un miembro de la Asociación Internacional de Sociedades de Clasificación (IACS). Muchas de las sociedades no pertenecientes a la IACS, trabajan a nivel nacional certificando buques de bandera nacional. Un barco clasificado por la IACS tiene más probabilidades de ser abanderado en el extranjero. Esta correlación positiva es corroborada por otros autores como Luo, Fan y Li (2013), según los cuales el uso de banderas extranjeras ésta relacionado con el ahorro de costes y la flexibilidad, más que con bajos requerimientos de calidad o seguridad. Gutiérrez (2009), afirma que las ventajas técnicas que obtenían los pabellones de conveniencia han tendido a su desaparición, puesto que los principales países de libre matrícula han ratificado y aplican la mayoría de los convenios de la OMI, realizando las inspecciones a través de las principales sociedades de clasificación.

Además de los factores anteriormente reseñados, y que han sido escasamente contemplados por la literatura, existen otros, menos relevantes, que pueden afectar a la decisión del armador en el cambio de pabellón: las características de las compañías marítimas y las de los buques.

4° En particular respecto a las características de los barcos, algunos factores determinantes son: la edad; el tamaño; el tipo de comercio al que se dedican; el tipo de buque; o el área geográfica de la operación.

a) Respecto a la edad del buque, determinados estudios coinciden en que la probabilidad de que un barco elija un pabellón extranjero decrece con la edad. Según el informe de la UNCTAD (2012), dentro de los grupos de países los principales registros de libre matrícula siguen teniendo la flota más joven. En opinión de Hoffmann, Sánchez y Talley (2005), una posible explicación de ese comportamiento es que los barcos más antiguos pueden tener dificultades en el

cumplimiento de estándares internacionales, y, por ello, limiten su comercio al tráfico de cabotaje y entre islas, no regulado por la mayoría de los reglamentos marítimos internacionales (UNCTAD, 2012).

b) Respecto al tamaño del barco, Bergantino y Marlow (1998) opinan que los buques de mayor tamaño dedicados a los tráficos internacionales tienen una mayor probabilidad de ser abanderados en el extranjero. Para Luo, Fan y Lí (2013), una posible explicación de ese hecho sería que los grandes buques dedicados a rutas internacionales sufren una mayor competencia, y eligen banderas extranjeras con el objetivo de recortar costes.

c) Otro aspecto que puede determinar la decisión de cambiar de pabellón, es el tipo de barco. En torno a este aspecto existe una controversia en la literatura. Hasta hace unos pocos años, el *flagging out* parecía relegado a sectores con bajos ratios de fletes (graneleros), y deficientes estándares de calidad; en la actualidad, éste no parece ser el caso. La participación de los portacontenedores está creciendo de forma significativa en el cambio de bandera (Bergantino y Marlow, 1998).

Según Carlier y Polo (2009), ha aumentado drásticamente la tendencia al uso de registros libres en todos los tipos de buques que compiten en los grandes mercados internacionales de fletes (petroleros, graneleros, y en menor medida portacontenedores), mientras que en otros tipos de buques como ferries (más ligados a mercados nacionales o regionales) los porcentajes de abanderamiento en registros libres son mucho menores. Sobre este tema, Hoffmann, Sánchez y Talley (2005) afirman que la mayor propensión existente entre los buques de carga y contenedores a ser abanderados en el extranjero (los buques de pasaje generalmente prestan sus servicios en un país) está relacionado con la correspondencia positiva existente entre los buques que comercian internacionalmente (buques de carga) y la bandera extranjera. Los buques petroleros tienen menos probabilidades de ser abanderados en el extranjero, debido a que estos buques transportan fuentes de energía (crudo o gas), las cuales son típicamente controlados por los gobiernos y pueden llevar bandera nacional. En el caso de los portacontenedores, se observa que, al aumentar las TEU, la probabilidad de elegir una bandera extranjera decrece: una explicación de este hecho puede ser que los costes de tripulación representan una pequeña proporción de los costes operativos.

d) Para Bergantino y Marlow (1998), depende más de la tipología de tráfico que del tipo de buque: los buques petroleros dedicados al comercio internacional tienen mayor probabilidad de abanderarse en el extranjero (95%) que los buques petroleros dedicados al *short sea shipping* (18%). En opinión de estos autores, esta situación puede ser debida a la distribución de los barcos en el comercio costero, donde el uso de tripulaciones locales es más probable (requisitos de nacionalidad), las escalas portuarias más frecuentes, y las consideraciones medioambientales adquieren mayor relevancia. En contra de los argumentos aplicados para la carga general, la probabilidad del *flagging out* de los buques que prestan sus servicios en el comercio internacional es de un 99%, mientras que los dedicados al *short sea shipping* es de un 80%.

I.2.2 Impacto de las ayudas de estado en términos de abanderamiento y control

La reciente implementación de las medidas introducidas ha supuesto que exista una escasa investigación sobre el tema, y la que se muestra es limitada temporalmente, o insuficiente debido a problemas metodológicos en la consecución de datos. En todos los casos, estos informes se basan exclusivamente en el análisis de la evolución de la flota abanderada, y en determinados casos en la flota controlada por armadores nacionales.

En el año 2005, Leggate (2005) realizó un estudio sobre el impacto del *tonnage tax* y el empleo de los marinos del Reino Unido. El análisis fue referido al periodo comprendido entre los años 2000 y 2004, y su investigación se concentró en la flota abanderada en el Reino Unido. La conclusión que obtuvo de la investigación realizada fue que el impuesto sobre tonelaje había atraído una considerable cantidad de nuevo tonelaje al registro del Reino Unido (varias compañías extranjera establecieron su control estratégico y comercial de sus operaciones). Sin embargo, exclusivamente un 50% de los buques fueron abanderados en el Reino Unido, lo que no garantiza que los buques registrados bajo la bandera del Reino Unido (pertenecientes a compañías extranjeras) se mantengan en el futuro. En lo que respecta al impacto del *tonnage tax* sobre el empleo de los marinos del Reino Unido, la conclusión que obtuvo fue que éste podría ser seriamente cuestionado.

En el año 2006, se llevó a cabo un estudio realizado por Lloyd y AMRIE (2006), bajo el auspicio del Maritime Transport Coordination Platform, cuyo objetivo era proporcionar un marco para evaluar el impacto de las ayudas de Estado al transporte marítimo, en el periodo comprendido entre los años 1997 y 2004, y establecer un mecanismo de seguimiento de evaluación de las ayudas con el objetivo de determinar los beneficios económicos del régimen de ayudas, y la necesidad o no de las mismas. El estudio se realizó desde la perspectiva de la consecución de tres objetivos: revertir la disminución de la flota mercante europea; promover la formación y el empleo de los marinos; y apoyar al cluster marítimo. A la hora de realizar la investigación, al autor se le plantearon numerosos problemas metodológicos, similares a los que yo misma he encontrado, entre ellos la falta de datos estadísticos adecuados; las cuestiones metodológicas problemáticas, especialmente teniendo en cuenta los términos de referencia; y las limitaciones de recursos. Por los motivos detallados, y como se indica en el estudio, la medición del impacto de los diferentes regímenes de ayuda estatal marítima en toda la UE en el periodo 1997-2004 no fue formalmente posible, porque la serie de cifras de negocios marítimos no estaba disponible, lo que hace muy difícil determinar el coste-beneficio de los esquemas introducidos.

Entre las conclusiones que se obtienen de la investigación, las más significativas y centradas en el desarrollo de esta tesis, fueron:

1. El principal esquema de ayuda para promover el abanderamiento nacional es el *tonnage tax*, y éste está basado en la neutralidad de la bandera, por lo tanto estos sistemas no promueven directamente el abanderamiento en Europa.
2. Se han establecido correlaciones positivas entre los distintos regímenes de ayudas estatales y los aumentos en el tamaño de la flota y el empleo de la gente de mar entre 1997 y 2004. Aunque esto puede ser útil como una indicación de partida, no se puede mostrar qué parte de los aumentos en el tamaño de la flota y en el empleo de la gente de mar son atribuibles a los regímenes de ayudas estatales marítimas introducidos durante el período.

Marlow y Mitroussi (2011) analizaron el impacto de la nueva política fiscal (*tonnage tax*) sobre la flota registrada en el Reino Unido, ampliando la fecha de análisis hasta el año 2009. Los resultados obtenidos de su investigación introducen un nuevo concepto “*flagging in*”, y prácticamente coinciden con las

conclusiones de Leggate (2005). Según estos autores, la introducción del *tonnage tax* esta más conectado con el *flagging out* de armadores extranjeros, que con el *flagging in* de buques de armadores nacionales, y no parece atraer a barcos de armadores nacionales registrados en una bandera extranjera al registro del Reino Unido. Sin embargo, atrae una gran presencia comercial de buques extranjeros, mejorando el efecto cluster marítimo. También advierten un beneficio percibido del *tonnage tax* más elevado en los primeros años desde su introducción, mientras que en años posteriores los armadores del Reino Unido parecen preferir usar banderas extranjeras al segundo registro (Isla de Man).

En el año 2012, fueron publicados por la Comisión los resultados de las consultas realizadas a los Estados miembros e instituciones sobre la evolución del sector, la aplicación de las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo y sus efectos, (http://ec.europa.eu/competition/consultations/2012maritime_transport). Numerosas de las contribuciones realizadas están en el idioma oficial del país consultante, no existiendo una versión en inglés. En todos los casos a los que se ha podido acceder, las administraciones y resto de las instituciones (asociaciones de armadores) valoran como positivas las ayudas introducidas en la evolución de la flota.

En el cuestionario planteado por la Comisión se recogía una pregunta (B.3.3) en la cual se planteaban las siguientes cuestiones: ¿cuál es su experiencia respecto de la aplicación de las Directrices? ¿Considera que las Directrices han tenido una repercusión sobre el pabellón de la UE (impidiendo el abanderamiento en terceros países) y la contratación de marinos de la UE o en distintos tipos de inversiones (formación, comunicación a bordo, etc.)? Facilite datos pertinentes, si dispone de ellos.

En el caso español, en primer lugar contamos con la respuesta de la Dirección general de la Marina Mercante (Ministerio de Fomento) que fue la siguiente¹ (transcribo literalmente):

Las Directrices son el fundamento legal que permite la existencia en España de medidas de apoyo al transporte marítimo como las bonificaciones fiscales

¹ Como puede observarse realiza una valoración positiva del impacto de las mismas sobre la flota mercante bajo pabellón español.

del Registro Especial de Canarias y el régimen de gravamen del Impuesto de Sociedades en función del Tonelaje.

- Sin dichas medidas de apoyo, no existiría flota mercante bajo pabellón español o sería muy inferior en número de buques y en tonelaje. Como prueba de ello, la flota de pabellón español se redujo al mínimo en 1995, con menos de 1 millón de GT, hasta que la introducción de las primeras bonificaciones fiscales del Registro Especial de Canarias hizo posible su recuperación, entre 1995 y 2005, hasta 2,5 millones de GT.

- Las medidas permitidas por las Directrices han tenido también efectos muy positivos en materia de creación de empleo para marinos. En el citado periodo 1995-2005, el empleo en buques de pabellón español prácticamente se duplicó.

- Adicionalmente, gracias a las Directrices, aquellas empresas navieras españolas que no han encontrado bajo pabellón español un marco idóneo para la explotación de sus buques, han podido utilizar libremente los de otros Estados miembros (especialmente, Malta y Portugal) para operarlos de forma competitiva bajo bandera de un Estado miembro de la UE y parte de la Lista Blanca del MOU de París sobre Control por el Estado Rector del Puerto.

- Por este último motivo, no cabe alegar que hayan existido distorsiones de competencia entre empresas establecidas en la UE a consecuencia de la aplicación de las Directrices por los distintos Estados miembros. El actual enfoque de las Directrices, unido a la aplicación de los principios de Libertad de Establecimiento y de Prestación de Servicios, es suficiente que un Estado miembro aplique eficazmente las Directrices para que exista la posibilidad de operación competitiva de buques bajo un pabellón de la UE (el de ese Estado). Este tipo de regulación resulta muy positiva para todo el sector marítimo europeo, que no depende de la aplicación que haga un país determinado, sino que tiene capacidad de reubicar sus buques en aquél que aplique las mejores prácticas.

En segundo lugar, se recibió la respuesta de la Asociación de navieros españoles, que coincide prácticamente con la de la Dirección general de la Marina Mercante (Ministerio de Fomento):

Nuestra experiencia en la aplicación de las Directrices es, en general, muy positiva:

- Las Directrices son el fundamento legal que permite la existencia en España de medidas de apoyo al transporte marítimo como las bonificaciones fiscales del Registro Especial de Canarias y el régimen de gravamen del Impuesto de Sociedades en función del Tonelaje.

- Sin dichas medidas de apoyo, no existiría **flota mercante bajo pabellón español** o sería muy inferior en número de buques y en tonelaje. Como prueba de ello, la flota de pabellón español se redujo al mínimo en 1995, con menos de 1 millón de GT, hasta que la introducción de las primeras bonificaciones fiscales del Registro Especial de Canarias hizo posible su recuperación, entre 1995 y 2005, hasta 2,5 millones de GT.

- Las medidas permitidas por las Directrices han tenido también efectos muy positivos en materia de creación de empleo para marinos. En el citado periodo 1995-2005, el empleo en buques de pabellón español prácticamente se duplicó.

- El estancamiento que ha sufrido la flota española (en GT) entre 2005 y 2012 y el descenso que ha sufrido en número de buques y en empleo no se deben a las Directrices, sino a la modificación de las normas laborales por el gobierno español.

- Adicionalmente, gracias a las Directrices, aquellas empresas navieras españolas que no han encontrado bajo pabellón español un marco idóneo para la explotación de sus buques, han podido utilizar libremente los de otros Estados miembros (especialmente, Malta y Portugal) para operarlos de forma competitiva bajo bandera de un Estado miembro de la UE y parte de la Lista Blanca del MOU de París sobre Control por el Estado Rector del Puerto.

Por ejemplo, en el caso de España, desde la modificación de la normativa laboral en 2005, **los buques controlados por empresas navieras españolas bajo pabellón de Malta han pasado de 3 buques, con 11.206 GT el 1 de enero de 2005, a 22 buques, con 575.399 GT el 1 de enero de 2012.**

- Por este último motivo, no cabe alegar que hayan existido distorsiones de competencia entre empresas establecidas en la UE a consecuencia de la aplicación de las Directrices por los distintos Estados miembros. El actual enfoque de las Directrices, unido a la aplicación de los principios de Libertad de Establecimiento y de Prestación de Servicios, son suficientes para que un Estado miembro aplique eficazmente las Directrices para que exista la posibilidad de operación competitiva de buques bajo un pabellón de la UE (el de ese Estado). Este tipo de regulación resulta muy positiva para todo el sector marítimo europeo, que no depende de la aplicación que haga un país

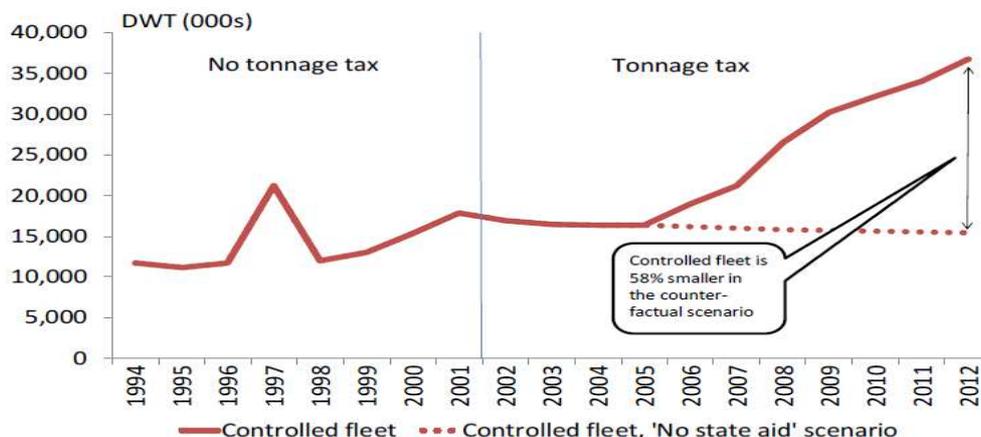
determinado, sino que tiene capacidad de reubicar sus buques en aquél que aplique las mejores prácticas.

En el año 2014, Oxford Economics realizó un informe para ECSA; uno de sus apartados contenía una evaluación gráfica del impacto económico de las medidas adoptadas bajo las directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo, en términos de control de flota, no de abanderamiento (es decir, contemplan en conjunto el impacto sobre la flota nacional y la abanderada en pabellones extranjeros, y controlada por armadores nacionales). Analizaron la flota controlada en Dinamarca, Francia, Alemania, Reino Unido y Suecia, entre los años 1994 y 2012. La evolución gráfica se basa en establecer dos escenarios hipotéticos, y asumir que la tendencia de la flota del país analizado se hubiera mantenido, si no se hubieran adoptado medidas – análisis contrafactual-. Los autores del estudio apuntan, por un lado, la dificultad de conocer lo que hubiera sucedido en realidad, en ausencia de medidas de ayuda estatal, debido principalmente a que la evolución de las flotas navieras nacionales está influenciada por una amplia gama de otros factores. Y, por otro, el estudio realizado se complicó aún más, por la recesión mundial y su impacto en la industria del transporte marítimo, que ha presentado un fuerte componente cíclico de las tendencias de datos recientes. Las conclusiones obtenidas por países son las siguientes:

- En el año 2002, Dinamarca introdujo el *tonnage tax*, y en el año 2006 fueron introducidas otra serie de medidas de apoyo al sector. En el año 2012, la flota controlada hubiera sido un 58% menor en la hipótesis de contraste que en la realidad.

Cuadro I. 1: Evolución de la flota controlada en Dinamarca, entre 1994 y 2012.

Figure 4.3.1: Denmark controlled fleet, 1994 to 2012

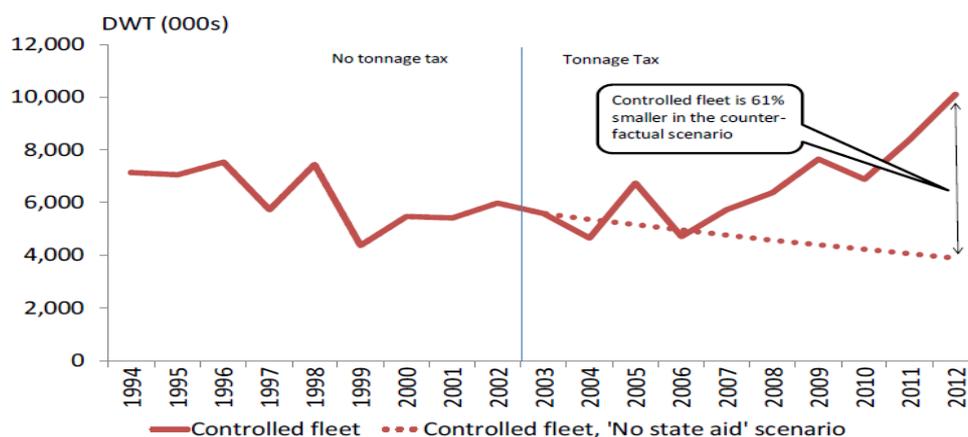


Source: ISL Bremen; counter-factual scenario estimated by Oxford Economics

- En el año 2003, Francia introdujo el impuesto de tonelaje, que fue adaptado en el año 2004. Desde el año 2006, todos los buques que se enfrentan a una competencia internacional han quedado exentos de contribuciones de seguridad social. Para el escenario contrafactual, se supone que la flota controlada francesa hubiera seguido disminuyendo a la tasa observada entre 1994 y 2002, si las medidas de ayuda estatal no se hubieran introducido. Si la tendencia anterior a 2003 hubiera seguido, se estima que la flota francesa controlada hubiera sido un 61% menor en 2012.

Cuadro I. 2: Evolución de la flota controlada en Francia, entre 1994 y 2012.

Figure 4.3.2: France controlled fleet, 1994 to 2012



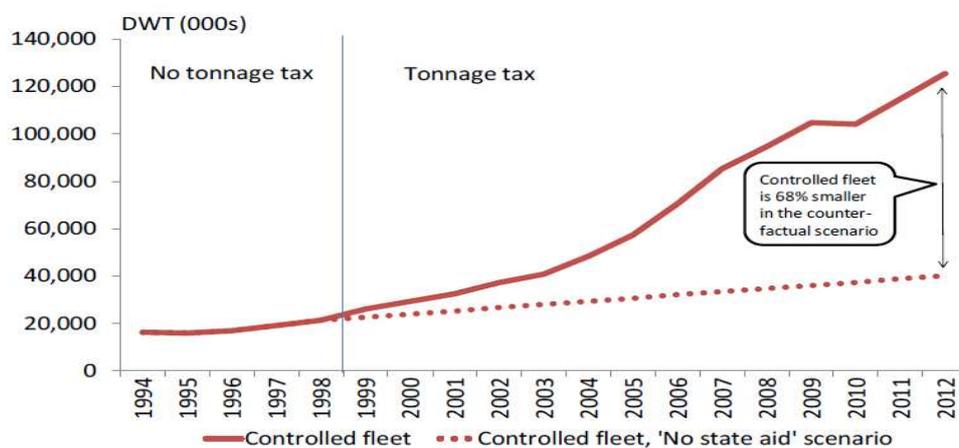
Source: ISL Bremen; counter-factual scenario estimated by Oxford Economics

- Alemania introdujo el *tonnage tax* en 1999. En el mismo año, también implementó un plan sobre la retención de impuesto sobre la renta de los marinos, según el cual el empresario estaba obligado a retener a la gente a

bordo del buque el 100% de la cuantía correspondiente, ingresando exclusivamente un 60% de la misma, y creando una provisión con el 40%. Para estimar un escenario contrafactual, se supone que si no se hubieran aplicado las medidas de ayuda estatal, la flota controlada alemana hubiera seguido creciendo a la tasa observada entre 1994 y 1998. Como resultado, en el año 2012 la flota hubiera sido un 68% más pequeña que el tamaño realmente observada en 2012.

Cuadro I. 3: Evolución de la flota controlada en Alemania, entre 1994 y 2012.

Figure 4.3.3: Germany controlled fleet, 1994 to 2012

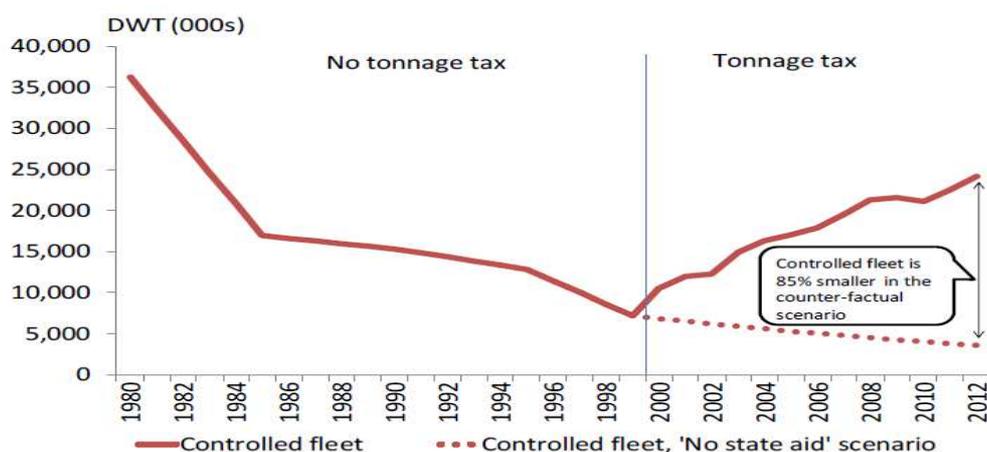


Source: ISL Bremen; counter-factual scenario estimated by Oxford Economics

- El *tonnage tax* fue introducido en el Reino Unido en el año 2000. Para el escenario contrafactual, se supone que la tendencia de la flota controlada anterior a 1999 hubiera continuado en ausencia del impuesto sobre el tonelaje. Como resultado, en el año 2012 la flota hubiera sido un 85% más pequeña que la observada en la realidad.

Cuadro I. 4: Evolución de la flota controlada en el Reino Unido, entre 1994 y 2012.

Figure 4.3.4: UK controlled fleet, 1994 to 2012

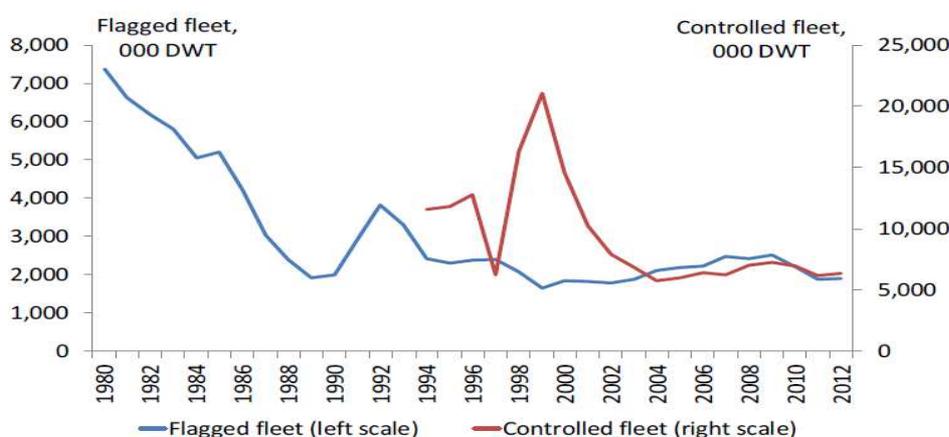


Source: UK Chamber of Shipping, Oxford Economics

- El último ejemplo de estudio, es el caso de Suecia: en el año 2001 introdujo un sistema de incentivos en la seguridad social y en el impuesto sobre la renta para los buques de pabellón sueco. Sin embargo, a diferencia de los países mencionados anteriormente, Suecia no ha introducido un régimen de impuesto sobre el tonelaje. La diferencia más notable entre la experiencia en Suecia y la de los países antes mencionados es que los países que han introducido un impuesto sobre el tonelaje han experimentado un fuerte crecimiento de la flota en la última década, mientras que la flota sueca se ha mantenido relativamente estable.

Cuadro I. 5: Evolución de la flota abanderada y controlada en Suecia, entre 1994 y 2012.

Figure 4.3.5: Sweden controlled fleet, 1994 to 2012



Source: UNCTAD, ISL Bremen

1.3. Hipótesis de trabajo

Para explicar los hechos anteriores, se contrastarán a lo largo de esta tesis las siguientes hipótesis aparentemente lógicas y dadas por demostradas, pero que no suelen ser contrastadas empíricamente:

Hipótesis 1: La correlación entre las variables crecimiento económico, y comercio marítimo no es perfecta.

A pesar de observar una interrelación positiva entre ambas variables, el comportamiento de la economía y del transporte marítimo no siguen la misma dirección; más concretamente, periodos de desaceleración económica han ido acompañados de un comportamiento inverso en el comercio marítimo, y a la inversa. Para explicar este hecho, es necesario introducir los siguientes factores de estudio: composición del crecimiento económico, participación de los diferentes países que conforman el mapa del comercio marítimo, contribución de las mercancías que participan en este transporte, y competencia con otros modos de transporte.

La necesidad de estudiar la composición del crecimiento económico de los países que participan en este mercado viene determinada por el efecto que el cambio de contribución de los diferentes sectores productivos- en su aportación al producto interior- tiene sobre la demanda de transporte marítimo.

Además de lo anterior, es necesario analizar la participación que los diferentes países (Estados o grupos de países) tienen en el comercio marítimo mundial. La importancia de este análisis radica en la influencia de los ciclos de las economías de los países -con una substancial participación en el transporte marítimo mundial- en el volumen total transportado.

Otro factor que afecta a la correlación imperfecta entre ambas variables viene determinado por el grado de participación de las mercancías que utilizan este modo para su tránsito: variaciones en la demanda de productos con elevados porcentajes de contribución afectarán a la demanda del servicio. Este factor es determinante a la hora de plantear la tercera hipótesis de esta tesis.

En lo que respecta a la competencia con otros modos de transporte, este factor alcanza una mayor relevancia en el contexto del transporte de corta distancia, puesto que en el comercio internacional se observa una clara prevalencia del modo marítimo.

La verificación de esta hipótesis que se acometerá en el capítulo II, y es importante para comprender la complejidad de los proveedores de este servicio a la hora de realizar previsiones sobre la evolución del sector.

Hipótesis 2: Una característica específica de este sector desde el lado de la oferta es el “time lags” (tiempo que transcurre desde que el armador adopta la decisión de ordenar un buque, y la puesta a disposición de éste en el mercado, que según diversas fuentes se estima entre uno y cuatro años).

Esta particularidad influye en el sector provocando que las fluctuaciones cíclicas sean más extremas de las que puedan observarse en otros sectores de actividad. Cuando el comercio marítimo aumenta, su traslación al mercado de fletes impulsa a los armadores a contratar nuevas construcciones. El exceso de optimismo de los armadores, ante las perspectivas de crecimiento, puede conllevar a un excesivo tonelaje encargado, que se trasladará al mercado creando una sobreoferta.

Esta hipótesis será contrastada en el capítulo II.

Hipótesis 3: La diversidad de mercancías que son transitadas vía marítima, así como las especificidades de los buques que las transportan, crean diferentes submercados marítimos.

Esta teoría será contrastada, en el capítulo II, al analizar de manera independiente la estructura de los principales submercados marítimos (petróleo y carga seca). La conveniencia de este estudio estriba en la correlación que se observa (en determinados submercados) entre el comercio marítimo de mercancías de un país y su flota mercante. Ésta relación será analizada en el capítulo IV.

Hipótesis 4: La composición de la flota mundial ha experimentado importantes cambios. Los principales determinantes que han afectado a su estructura han

sido, la deslocalización del sector, y la aparición de nuevos países en el marco marítimo mundial.

Hipótesis 4a): El *flagging out* (desabanderamiento de la flota) surge como una estrategia de las compañías navieras para aumentar su competitividad en el mercado mundial.

A partir de la década de los ochenta y sucesivas, se observa un aumento del tonelaje registrado en pabellones de conveniencia; este cambio de pabellón en los buques podría entenderse como una relocalización del sector. A esta deslocalización se le ha denominado en el lenguaje marítimo *flagging out*, cuyo significado en castellano es desabanderar un buque en un país e izar una bandera diferente a la nacional del armador de ese barco. Los armadores de las naciones denominadas tradicionalmente marítimas (Reino Unido, España, Grecia, Estados Unidos, Japón, etc.) abanderaron (y abanderan) sus buques en registros extranjeros (Panamá, Malta, Bahamas, Chipre, etc.) como estrategia para aumentar la competitividad de sus flotas. La principal ventaja que estos registros ofrecen a los armadores son unas condiciones más favorables en la explotación de los buques.

Hipótesis 4b) El surgimiento de nuevas naciones marítimas, principalmente del sudeste asiático, ha supuesto para los países tradicionalmente marítimos una significativa competencia.

La aparición en el escenario mundial, desde la época de los noventa, de estos nuevos países supuso que la tradicional composición de la flota mundial se viera modificada. El aumento de la contribución de la flota de estas nuevas naciones (asociada generalmente al comercio que éstas generan: correlación entre comercio y flota) fue en detrimento de los países legendariamente marítimos, entre los que se incluyen numerosos Estados con litoral de la Unión Europea.

Ambas hipótesis serán planteadas en el capítulo III.

Hipótesis 5: Históricamente, las políticas marítimas de los Estados pertenecientes a la Unión Europea se han caracterizado por un elevado grado

de intervención tanto regulatorio como promotor y/o protector de sus flotas mercantes nacionales.

Los múltiples instrumentos utilizados por los Gobiernos de los países de la Unión Europea para promocionar o proteger sus flotas nacionales constituirán un importante condicionante a la hora de aplicar los principios fundamentales del derecho comunitario.

Todos los Estados de la Unión Europea aplicaron, en mayor o menor grado, medidas de apoyo a sus armadores, consistentes en ayudas a la explotación, prácticas discriminatorias, y ayudas a la inversión.

Esta hipótesis será contrastada en el capítulo III, al abordar las diferentes medidas adoptadas por los Estados con el fin de proteger sus flotas mercantes.

Hipótesis 6: Los desarrollos de la Unión Europea en materia de política de transporte marítimo puede afirmarse que son tardíos.

Una de las primeras políticas comunes de la Unión Europea (UE) fue la de transporte (regulada en el título VI, artículos 90 a 100 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea); sin embargo hay que esperar hasta el año 1985 para observar progresos en la política de transporte marítimo. Este desarrollo fue condicionado principalmente por dos acontecimientos:

- a) La presión de los nuevos países que se incorporaron a la Unión Europea con importantes intereses marítimos (caso de Grecia en 1981)
- b) El declive de la flota comunitaria.

Ambos factores en conjunto obligaron a la Comisión a presentar al Consejo de Ministros la Comunicación titulada “Hacia una Política de Transportes Marítimos” (COM(85) 90 final, de fecha 19 de marzo de 1985). Los objetivos planteados en este documento eran dos:

- 1) Presentar los principales problemas con los que se encontraba el sector:
- 2) Crear una estructura de desarrollo de la política marítima.

Para la consecución de ambos objetivos se instrumentaron seis propuestas de Reglamento, que serán desarrollados en el capítulo III.

Hipótesis 7: Las ayudas de Estado, en el marco de la política comunitaria de transporte marítimo, habrían ayudado a lograr una flota mercante europea competitiva.

Uno de los principales factores que tuvieron una importante implicación en el desarrollo de la política marítima comunitaria fue el declive de la flota abanderada en los Estados miembros, debido a la falta de competitividad de la misma en el entorno mundial.

Se aborda la falta de competitividad, principalmente, desde un doble enfoque: elevados costes de explotación, e inexistencia de un entorno fiscal favorable. Y sobre esos aspectos la mayoría de los Estados miembros, bajo el marco de las Ayudas de Estado, han intervenido para aumentar la competitividad de sus registros nacionales, y crear condiciones que permitieran a sus flotas nacionales poder competir en el mercado internacional.

Esta hipótesis será contrastada en el capítulo IV, al analizar el impacto de las ayudas de estado en la evolución de los dos segmentos de flota: flota nacional y pabellón extranjero.

1.4. Metodología y Fuentes

Para la consecución de los objetivos de esta tesis, se seguirá el modelo de análisis de Marlow y Mitroussi (2011), en el cual proponen el examen de la dimensión de la flota abanderada en el Reino Unido, desde la introducción de ayudas de estado, como un indicador para evaluar la eficacia de los instrumentos utilizados. En nuestra investigación el modelo se ampliará, al realizar conjuntamente el análisis de la evolución de las flotas abanderadas en pabellones nacionales y extranjeros controladas por los armadores de los países de la UE.

Las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo establecen, como principales objetivos de impacto, el crecimiento de la flota abanderada, el fomento del empleo y el desarrollo del cluster marítimo. Sin embargo, en esta tesis se abordará exclusivamente la repercusión de las ayudas en la evolución de la flota abanderada principalmente por dos razones: La

primera razón, porque considero que los objetivos empleo y cluster son subsidiarios al crecimiento de la flota de los estados miembros. La segunda, porque, a pesar de que un principio trabajé sobre la base de los tres objetivos, no he encontrado datos estadísticos suficientes que me permitan establecer una correlación entre las ayudas de Estado y el crecimiento del empleo de los marinos nacionales y el desarrollo del cluster marítimo (las conclusiones que obtuve eran puras conjeturas en base a los informes y artículos académicos disponibles).

Para la consecución del objetivo de la tesis, se ha utilizado como metodología la recopilación de la información existente, y la revisión de la literatura relacionada con el tema, a la que se pudo tener acceso. En este proceso encontré serias dificultades: 1. Existe una escasez de literatura relacionada con el tema central de la tesis; 2. Una parte importante de la misma es de suscripción de pago; 3. Determinadas referencias de la Unión Europea y documentación de las asociaciones de armadores estaban en la lengua oficial del país de origen, no traducidas al inglés, lo que ha dificultado la investigación de alguno de los países analizados; 4. Se registraron cambios en las series estadísticas utilizadas, y desaparición de fuentes de información.

En lo que se refiere a las fuentes estadísticas, se ha optado por utilizar la UNCTAD como principal base de datos, por varias razones: por un lado, el análisis comparativo de los diferentes países de la UE requería una fuente supranacional, con el fin de equiparar y comparar los datos estadísticos; y por otro lado, por la completa información que recogen sus informes anuales “transporte marítimo”.

La información anterior ha sido completada con fuentes internacionales como: Eurostat; ECSA (Asociación de armadores de la Comunidad Europea): Platou; EUR-LEX, y Asociaciones de armadores nacionales: Royal Belgian Shipowners' Association (Bélgica), Joint Cyprus Shipowners (Chipre), Association, Danish Shipowners' Association (Dinamarca), Armateurs De France (Francia), Verband Deutscher Reeder (Alemania), Union Of Greek Shipowners (Grecia), Confederazione Italiana Armatori (Italia), Malta International Shipping Council (Malta), Koninklijke Vereniging Van Nederlandse Reders (Países Bajos), Swedish Shipowners' Association

(Suecia), y The Chamber Of Shipping (Reino Unido). Y nacionales: ANAVE (Asociación de navieros españoles), y Gernaual (Gerencia del sector naval).

La metodología utilizada para apoyar y dirigir nuestra investigación, se estructura en varias etapas. Una primera etapa fue orientada hacia la revisión de la literatura española acerca de la política de la Unión Europea en materia de transporte marítimo, con el fin de realizar un acercamiento hacia el tema de esta tesis. Uno de los problemas que se me plantearon fue la escasez de información respecto al tema central de la tesis. La mayor parte de la literatura se refería a la política española, y generalmente anterior al análisis temporal establecido en esta investigación. De esta revisión obtuve un panorama de la situación del sector, previo a la armonización de las ayudas de Estado. En una etapa posterior acudí a la documentación en idioma inglés a la que pude tener acceso gracias a los fondos bibliográficos de la Biblioteca de la Escuela de Administración marítima del Gobierno Vasco. En este periodo pude acceder a la publicación mensual de suscripción “Maritime Policy & Management”, cuyos artículos de opinión en política marítima me permitieron avanzar en el núcleo central de esta tesis.

Conjuntamente, y como se verá a lo largo de la lectura de esta investigación, para entender la política aplicable al sector fue necesario analizar y entender las variables principales que afectan al funcionamiento del mismo para comprender la complejidad del sector y la dificultad a la hora de evaluar el impacto de políticas públicas en el mismo. Lo anterior precisó de la revisión bibliográfica de aspectos relacionados con la economía marítima.

1.5. Estructura de la tesis

Con la intención de verificar los objetivos que nos hemos planteado con esta tesis, la exposición del resto de este trabajo se ajusta a la siguiente estructura:

En el capítulo 2, se darán a conocer los principales conceptos utilizados en el entorno marítimo y se establecerán los conocimientos necesarios sobre el sector, desde el punto de vista de la economía marítima, para la posterior valoración de los avances de la política marítima de la Unión Europea.

En el capítulo 3, se hará referencia a las políticas de la Unión Europea en materia de transporte marítimo, desde una perspectiva histórica. Se tratará de manera más explícita las políticas de regulación marco, y aquellas denominadas de promoción del transporte marítimo.

El capítulo 4, se dedicará a analizar de manera más concreta los instrumentos utilizados por las principales naciones europeas, bajo el marco de las Directrices de ayudas de Estado al transporte marítimo, y su impacto en la evolución de las flotas abanderadas y en el pabellón extranjero. Se hará referencia a las implicaciones de la liberalización del sector.

Finalmente, el capítulo 5 se reservará a la validación de las hipótesis planteadas, y a la sintetización de un conjunto de conclusiones obtenidas de la investigación.

CAPÍTULO II - LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE TRANSPORTE MARÍTIMO

II.1. Definición y elementos que intervienen en el transporte marítimo

II.1.1 Comercio internacional y transporte

La importancia del transporte para la economía ha sido referida teórica y empíricamente como una condición en la mundialización de la misma. De hecho, los autores Kumar y Hoffmann (2002, p.25) consideran el transporte como una de las cuatro piezas angulares de la globalización, conjuntamente con la liberalización comercial, las telecomunicaciones y la estandarización internacional.

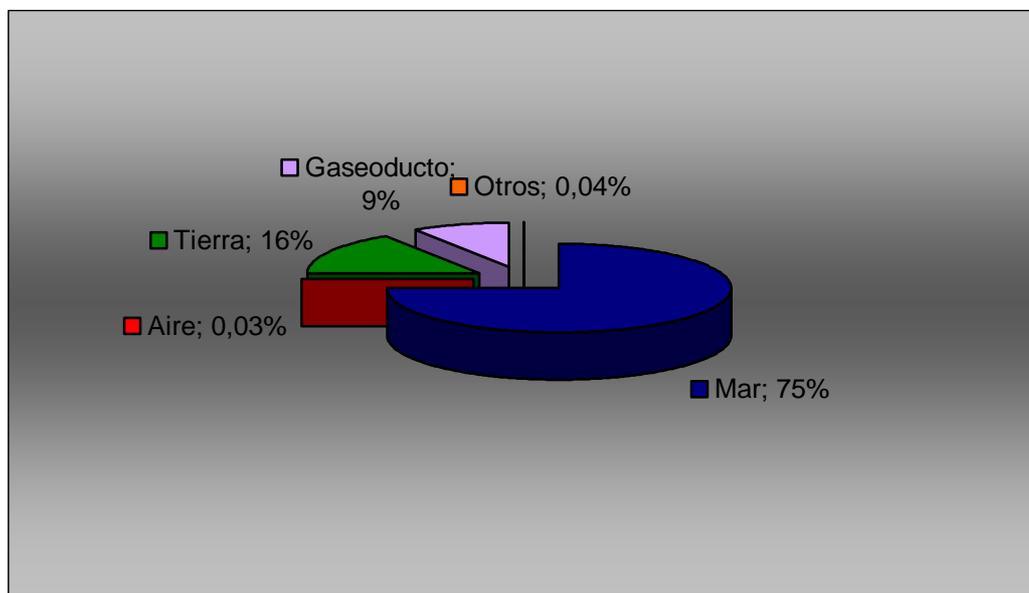
Dentro de los modos de transporte existentes, hay dos que están especialmente relacionados con el comercio internacional y son el transporte marítimo y el aéreo (Rodrigue, Comtois y Slack, 2006, p.172). El predominio del transporte marítimo en el comercio internacional de mercancías es representativo, principalmente en términos de tonelaje. Según los datos aportados por Lloyd's Marine Intelligence Unit (2009) en el International Maritime Statistics Forum (IMSF)², en el año 2006 un 75% del comercio global de mercancías medido en toneladas era transportado por mar (un 60% en términos de valor) (ver gráficos II.1 y II.2).

En el entorno global, la relevancia de este medio viene determinada por las características que ofrece; en la actualidad no existe otro modelo que iguale la

² En la Conferencia anual realizada por el IMSF en Nueva Orleans, en mayo del 2009, se presentó la investigación titulada "Measuring Global Seaborne Trade", realizada por el Lloyd's Marine Intelligence Services. El principal objetivo de este documento era ofrecer una base sistemática de cálculo para el transporte marítimo global en términos de toneladas y valor y de ese modo desmitificar la frase: "El 90% del comercio global es transportado por mar," utilizada por parte de diversos organismos (IMO, UN, International Chamber of Shipping, EU, etc.). http://www.imsf.info/media/1129/4-wally_mandryk_lmiu_imsf09.pdf.

capacidad (física y tecnológica), y que sea económicamente rentable para adecuarse a las particularidades de los productos transitados.

Gráfico II. 1: Estructura porcentual del transporte mundial de mercancías por modos en el año 2006 en Toneladas.

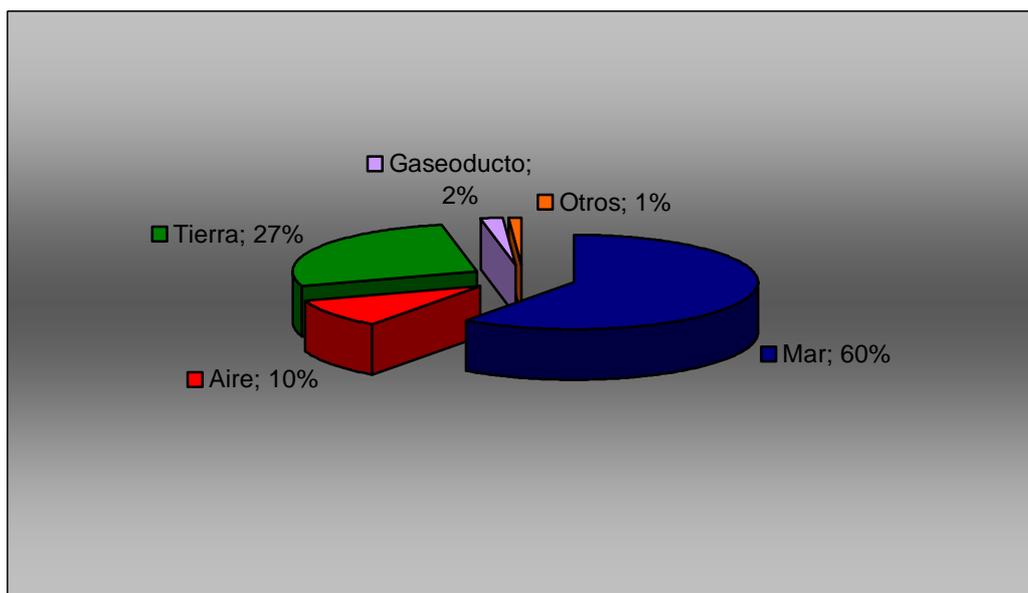


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de http://www.imsf.info/media/1129/4-wally_mandryk_lm_iu_imsf09.pdf.

A una distancia significativa, y con un porcentaje de participación del 0,03%, se encuentra el modo aéreo. La escasa contribución de éste se debe fundamentalmente a dos factores: por un lado, el elevado coste de este modo, y, por otro, la limitación técnica (capacidad) que este medio presenta. Ambos aspectos limitan el mercado del transporte aéreo a productos de elevado valor económico (como muestra la relación existente entre el porcentaje de participación en toneladas y valor) o al comercio de mercancías que requieran un modo rápido de tránsito (porque su periodo de caducidad sea corto, o porque se trata de componentes utilizados en los sistemas de producción *just in time*) (Kumar y Hoffmann 2002, p.37).

El resto de modos que participan en el transporte mundial lo componen una gran variedad de medios, entre los que se incluyen gaseoductos, transporte por carretera, ferroviario, y vías navegables interiores. Éstos -en conjunto- representaron en el año 2006 un 25% (en términos valor) del total del transporte mundial de mercancías, y su campo de actuación es fundamentalmente el comercio intrarregional, singularmente el llevado a cabo en el interior de la UE, Asia y MERCOSUR.

Gráfico II. 2: Estructura porcentual del transporte mundial de mercancías por modos en el año 2006 en valor dólares USA.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de http://www.imsf.info/media/1129/4-wally_mandryk_lmju_imsf09.pdf.

II.1.2 Descripción del transporte marítimo

Al ser el marco principal de referencia de esta tesis la Unión Europea, considero que la definición más acorde para describir el sector es la utilizada por la Comunidad Europea, bajo la rúbrica NACE³ 74.

Bajo ese epígrafe se define al transporte marítimo como “*Aquel sector que abarca unidades dedicadas exclusiva o principalmente al transporte de pasajeros y mercancías en buques de cabotaje o de altura. También se incluyen en este epígrafe las unidades dedicadas al remolque de altura*”. Es decir, aquel sector constituido por empresas que prestan el servicio de transporte marítimo tanto de pasajeros como de mercancías. En el desarrollo de esta tesis se tratará exclusivamente el transporte marítimo de mercancías, excluyendo cualquier análisis relativo al de pasajeros.

Flota mercante y transporte marítimo han sido dos conceptos que han estado históricamente ligados⁴ y, si observamos la definición anterior, también

³ NACE: Nomenclatura de actividades de la Comunidad Europea.

conceptualmente. Generalmente, son utilizados como sinónimos, y si bien esta utilización indistinta de ambos términos no es del todo incorrecta, puede dar lugar a interpretaciones erróneas.

Aún cuando se trate de una cuestión puramente dialéctica, es importante entender perfectamente esta tricotomía con el fin de comprender, por un lado, el desarrollo de este capítulo y, por otro, el dedicado a la política marítima: El transporte marítimo de mercancías es un servicio ofrecido por la flota mercante y demandado por el comercio marítimo (que genera lo que producen las empresas).



Un país puede generar un importante volumen de comercio marítimo y, sin embargo poseer un escaso porcentaje de flota mercante, situando a estos países en la posición de importadores de servicios de transporte marítimo. Según datos de la UNCTAD (2009, p.73), en el año 2008 EEUU generó un 10,8% del comercio mundial, mientras que únicamente controlaba un 3,62% de la flota mundial. Del otro lado, y como exportadores, se encuentran aquellos países cuya flota supera a su comercio, ofreciendo sus servicios o transportando mercancías de terceros. Según datos de la UNCTAD (2008, p.58), Grecia es el país con el mayor tonelaje controlado del mundo y no se encuentra entre las veinticinco principales naciones comerciantes.

II.1.3 Definición de la oferta y demanda de transporte y unidades de medición

Según Mc Conville (1999, p.35), el transporte marítimo no es demandado por sí mismo, sino que forma parte del proceso de producción de otros bienes (la demanda de petroleros está condicionada a la demanda de productos de

⁴ Esta confusión puede venir provocada porque en las economías proteccionistas el Estado, el comercio y la marina mercante, han estado estrechamente relacionados (Sletmo, 2002).

petróleo). Según lo anterior, se puede concluir que la demanda de transporte marítimo es una demanda derivada.

El mismo autor define la oferta de transporte como la cantidad de servicios ofrecidos en el mercado, a una tasa de flete determinado y en un cierto periodo de tiempo. En el corto plazo, el tonelaje operativo es conocido como oferta activa, y constituye únicamente una parte de la oferta total. El superávit de tonelaje existente en el mercado (oferta disponible) está compuesta por los barcos que se encuentran amarrados (por estar reparándose u otra razón). Otra oferta, que a medio o largo plazo puede ser añadida al mercado, es la oferta potencial, constituida por nuevas construcciones de buques o naves ocupadas en otras áreas de actividad. Por lo tanto, la oferta total puede ser representada de la siguiente manera:

$$\text{OFERTA TOTAL} = \text{OFERTA ACTIVA} + \text{OFERTA DISPONIBLE} + \text{OFERTA POTENCIAL}$$

El movimiento de tonelaje entre las ofertas definidas es muy sensible a la tarifa de fletes, por la relación directa que existe entre precio y oferta

Según Stopford (2009, p.745), la oferta y demanda de transporte marítimo pueden ser expresadas de la siguiente manera:

a) La oferta de transporte marítimo, en un período determinado y a un flete concreto, depende de la flota mercante (que ofrece su capacidad de carga), y de la productividad⁵ de la misma. La siguiente ecuación refleja la definición anterior:

$$\text{Oferta de transporte marítimo } t_f^* = f \text{ (Flota mercante, Productividad)}$$

$$* t = \text{periodo determinado, } f = \text{flete determinado}$$

⁵ La productividad de la flota es tratada en el apartado II.3.2.1.

La oferta de transporte marítimo se mide en las siguientes unidades: toneladas de peso muerto (T.P.M.), toneladas de registro bruto (T.R.B.) o arqueado bruto (G.T.). Según la Enciclopedia Marítima (1994), las anteriores unidades de medición se definen de la siguiente manera:

- ✓ Las toneladas de peso muerto muestran el peso máximo que un buque puede transportar, e incluyen el peso de la carga y de la tripulación, los combustibles y las provisiones en general (es la diferencia entre el peso del buque totalmente vacío y aprovisionado al máximo). La unidad utilizada para expresar las T.P.M. son las toneladas métricas.
- ✓ La tonelada de registro bruto o arqueado bruto es la cifra proporcional al volumen de todos los espacios interiores del buque, incluidos camarotes u otros espacios y se expresa en metros cúbicos. Este tonelaje sirve para calcular el precio del barco, así como las tarifas portuarias de estancia en muelle o en dique.

b) La demanda de transporte marítimo, en un periodo y a un flete determinado, es una función del comercio marítimo que se genera en términos de toneladas de carga y de la distancia que recorre la mercancía transportada, esta definición se recoge en la siguiente formula:

Demanda de transporte marítimo $t_{f*} = f$ (toneladas de carga transportada, distancia recorrida por la carga)

* t= periodo determinado, f= flete determinado

La demanda de transporte se expresa generalmente en términos de tonelada métrica de carga, aunque según la formula anterior esta medición puede sesgar determinada información que sería más completa si utilizamos la unidad toneladas-milla (capítulo II.3.1).

II.1.4 Elementos personales o agentes intervinientes en el transporte marítimo

Los principales agentes relacionados con el transporte marítimo, son armador, fletador, consignatario de buques, consignatario de carga, estibador, y transitario, los cuales describiré brevemente

a) El término “armador” suele ser utilizado en la práctica científica y política como un sinónimo de naviero. Sin embargo, en la doctrina española existe una diferenciación de ambos vocablos. Carlier y Polo (2009, p. 315) diferencian ambas figuras definiéndolas de la siguiente manera:

- El naviero es referido como “la persona física o jurídica que realiza la explotación económica del buque o ejercicio de la actividad naviera”.
- El armador se define como “el responsable de la gestión técnico-náutica del buque. Es quien arma (equipa y pertrecha) el buque, preparándolo para prestar el servicio de transporte marítimo en todo momento”. Según estos autores “el armador puede disponer del buque bien por ser asimismo su propietario, bien por gozar de su posesión como arrendatario del mismo” (Carlier y Polo, 2009, p. 316).

Utilizaré para designar al resto de agentes (intervinientes en el negocio marítimo) las definiciones contenidas en el libro de Pinacho (1996, 272-274):

b) Fletador: es la persona física o jurídica que fleta (es decir alquila) la utilización de un buque. Éste puede fletarlo durante un determinado periodo de tiempo (*time charter*) o por un viaje concreto (*voyage charter*).

c) Consignatario: Es la persona física o jurídica que representa los intereses del armador en el puerto, y su función es la de realizar las siguientes gestiones: recepcionar y entregar -una vez en tierra- las mercancías que son desembarcadas en puerto, o recepcionar -en tierra- aquellas que son embarcadas a bordo; cobrar los fletes; y atender las necesidades del buque (practicaje, remolque, atraque, gestiones con las autoridades aduaneras y portuarias, suministro de combustible, agua y pertrechos).

d) Estibador: es la figura que se encarga de ejecutar todos los trabajos necesarios para cargar o estibar (es decir manipular) las mercancías entregadas en el puerto de origen a bordo del buque, o descargarlas en el puerto de destino.

e) Transitario: es el sujeto encargado de llevar la mercancía de un sitio a otro. Actúa al servicio del exportador, o del importador de la carga, y se encarga del transporte en las diversas fases del traslado de la mercancía (vía marítima y/o terrestre y/o aérea), y la logística de la misma.

II.2. Tipología del transporte

En el desarrollo de este apartado, explicaré los diferentes tipos de transporte marítimo atendiendo a determinadas características del mismo. Para ello se ha dividido en tres categorías: en la primera se tendrá en cuenta el ámbito espacial en la que se emplea el buque; respecto a la segunda, se hará en función de la gestión comercial ó explotación del barco; y, en la última, se tendrá en cuenta el tipo de carga que se transporta. Las clasificaciones anteriores no son excluyentes unas de otras, puesto que un mismo tipo de buque puede operar en las tres categorías.

II.2.1 En función del ámbito espacial

Bajo esta clasificación, la principal distinción entre los distintos tipos de transporte marítimo es la relativa al ámbito espacial en el que se emplea el buque, distinguiendo entre transporte oceánico, tráfico de cabotaje y navegación interior.

Se entiende por transporte de altura u oceánico, como aquel que se realiza a través de rutas marítimas largas. El término de cabotaje⁶ (o también denominado de travesías cortas) es utilizado para definir el transporte de mercancías entre puertos nacionales (aunque este término, en el caso español,

⁶ Con el fin de identificar las flotas dedicadas al tráfico de cabotaje, se utiliza como criterio aquellas que potencialmente pueden participar en este tipo de tráficos y son las de menos de 10.000 TPM. COM (2000) 99 final.

es también usado para denominar el transporte marítimo que se realiza entre puertos españoles y puertos europeos⁷).

Aun cuando el tráfico de cabotaje queda perfectamente definido, creo necesario aclarar una serie de cuestiones inherentes al mismo, que puedan evitar confusiones respecto a otros términos posteriormente utilizados, tales como el transporte marítimo de corta distancia (*short sea shipping*), y la navegación interior (que en mayor o menor medida puedan ser identificados con éste tipo de tráfico).

La Comunidad Europea describe la navegación interior (NACE 73) como “*las unidades que se dedican exclusivamente o de modo primordial al transporte de pasajeros y mercancías por ríos, canales, lagunas y en puertos fluviales. Incluyéndose también en esta definición los remolcadores de arrastre y empuje que operan en las vías navegables interiores*”. Es decir, aquel que se produce en el interior de un país bien sea a través de ríos, canales o lagunas.

El *short sea shipping* o transporte marítimo de corta distancia, es definido según la comunicación de la Comisión COM(1999) 317 final como “*el movimiento de cargas y pasajeros por mar entre los puertos situados en el territorio europeo o entre éstos y puertos situados en países no europeos que tengan una línea de costa en los mares que rodean Europa. En este concepto se incluye el transporte marítimo nacional e internacional, incluidos los servicios feeder, a lo largo de la costa y hacia y desde las islas, ríos y lagos. Este concepto también se extiende al transporte marítimo entre los Estados miembros de la Unión Europea y Noruega, Islandia y otros Estados del mar Báltico, el Mar Negro y el Mediterráneo*”.

Atendiendo al ámbito espacial y conjuntamente con la estrategia logística de las compañías marítimas, podemos distinguir entre buques oceánicos o *mother vessels* y buques *feeder*. La principal diferencia entre ambos es su tamaño, y el ámbito de actuación de los mismos.

Los buques *feeder* son buques de menor capacidad que los oceánicos, y su función es la de recoger mercancías en una zona concreta (localizada en un

⁷ En la actualidad, se incluye dentro de la denominación de cabotaje el de España con la Unión Europea, aún cuando podemos encontrar en determinados documentos el término de gran cabotaje.

país o varios países del entorno). Las mercancías recogidas por cada uno de estos buques -en sus zonas de influencia- son entregadas en un único puerto, y trasvasadas al buque oceánico. Este sistema logístico permite que los buques oceánicos reduzcan su número de escalas y aumenten el volumen de carga en una línea concreta, y de este modo ofrecen a los usuarios una mayor variedad de oferta portuaria y frecuencia de servicios.

II.2.2 Atendiendo a la gestión comercial del buque

En líneas generales un buque se puede explotar en dos mercados perfectamente diferenciados: servicios *tramp* (o navegación libre) y líneas regulares.

En el caso de los servicios *tramp*, los buques no navegan en rutas fijadas con antelación, ni ofrecen servicios de transporte regulares, sino que éstos se proyectan en función del contrato de carga que se alcance entre el oferente y demandante del servicio.

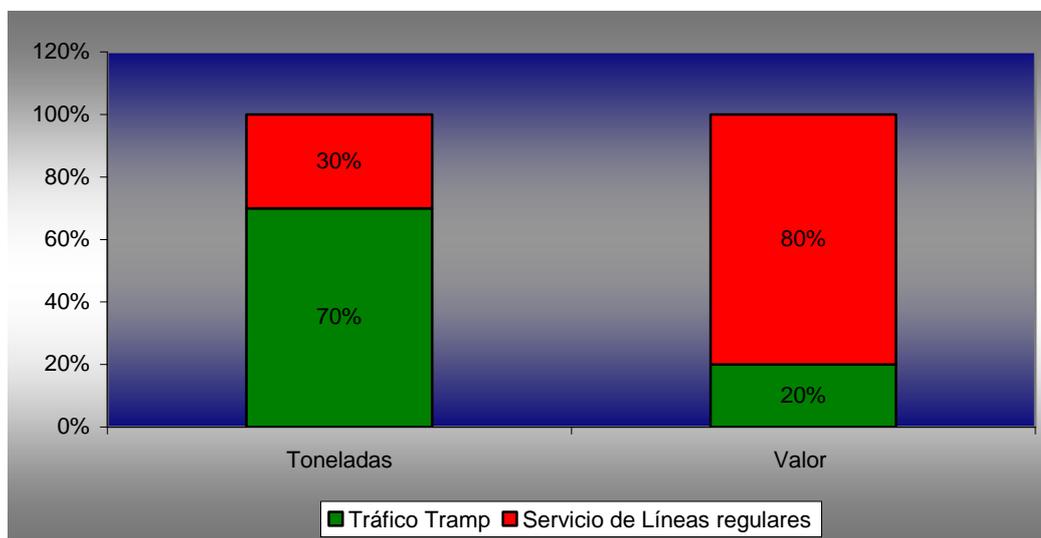
En este mercado la explotación del buque se realiza principalmente bajo dos tipos de contrato de fletamento: por viaje o por tiempo. El fletamento por viaje (*trip charter*) es aquel en el que se pone el buque a disposición del fletador para un viaje concreto. En el caso del fletamento por tiempo (*time charter*), el buque es contratado durante un periodo de tiempo determinado. Este mercado se organiza generalmente en un contexto de competencia perfecta, cuyo precio de servicio o flete se determina en función de la oferta y demanda que exista en ese momento en el mercado.

Las líneas regulares, a diferencia del mercado anterior, se caracterizan por ofrecer servicios de transporte concretos, en rutas fijas ya definidas, con escalas en puertos determinados, salidas regulares y anunciadas, y fletes establecidos. Generalmente, las empresas navieras que participan en estos tráficos se organizan en “Conferencias de fletes”⁸, consorcios, u otra forma de asociación o colaboración, con el objetivo de fijar los fletes que serán

⁸ Las “Conferencias de fletes” y el resto de acuerdos, así como determinados aspectos que afectan a las líneas regulares, serán tratados con mayor amplitud en el tercer capítulo, dedicada a la política marítima de la Unión Europea.

aplicadas a los diversos servicios de transporte ofrecidos. Conjuntamente con las anteriores, también conviven compañías independientes (u *outsiders*) que establecen sus propias tarifas independientemente de la Conferencia.

Gráfico II. 3: Participación porcentual del tráfico tramp y líneas regulares en toneladas y valor el año 2000.



Fuente: elaboración propia con datos de Rodrigue, Comtois y Slack (2009).

Como se observa en el gráfico II.3, en el año 2000 un 70% del transporte de mercancías, en términos de toneladas transportadas, se realizó en el mercado de servicios *tramp*, mientras que un 30% se transportó en líneas regulares. Sin embargo, si analizamos los datos en términos de valor, se produce una inversión: en este caso, los buques de línea regular transportaron un 80% de las mercancías, lo que constata el hecho de que las líneas regulares constituyen un mercado al servicio de mercancías con un elevado valor añadido.

II.2.3 En función del tipo de carga que transporta

Las mercancías que utilizan el modo marítimo para su transporte no son homogéneas, sino que existe una gran variedad de productos con necesidades diferentes respecto al tipo de buque requerido, manipulación, estibación, etc. Esta heterogeneidad origina diferentes mercados o submercados en función del tipo de carga: mercado del petrolero, granelero, contenedores y otros.

II.2.3.1 Tipología del comercio marítimo

La principal división a la hora de categorizar las mercancías es la relativa a los graneles y la carga general⁹. El grupo graneles incluye aquellas cargas que son transportadas a granel (no requieren ningún tipo de envase). Los productos que componen este grupo son generalmente materias primas, y mercancías de bajo valor unitario, de las que se nutre principalmente el mercado *tramp* o de navegación libre.

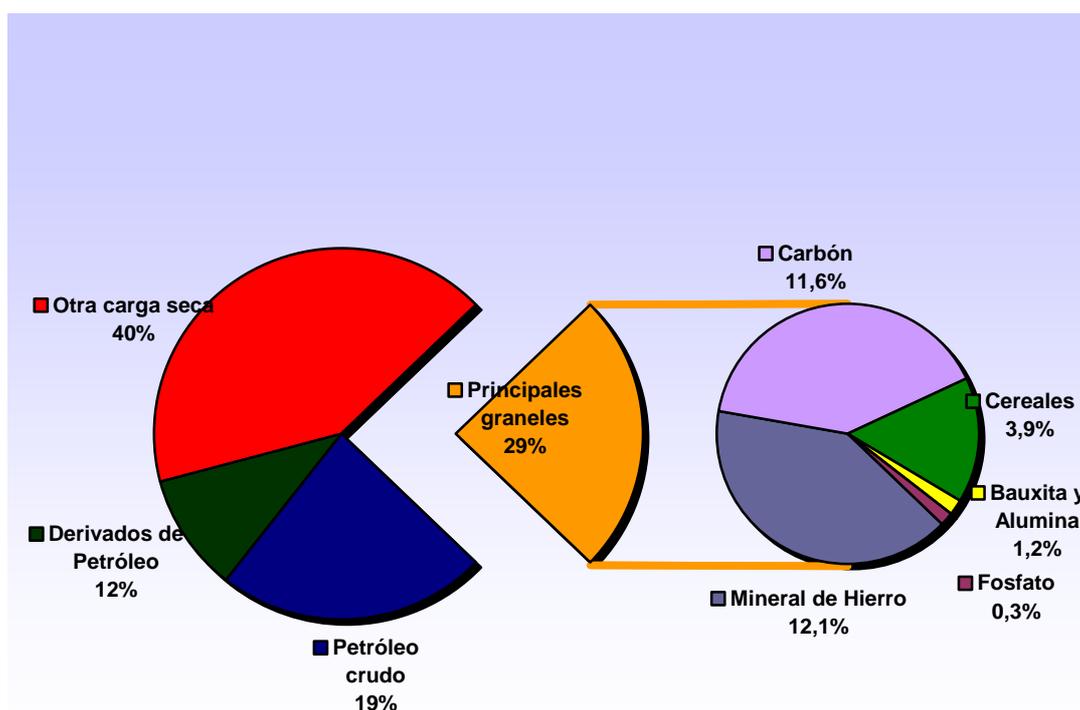
Este grupo se divide a su vez en dos subgrupos: carga líquida (o graneles líquidos) y graneles sólidos. Dentro del primero, se incluyen aquellas mercancías que son transportadas en estado líquido (petróleo crudo, productos de petróleo, gases licuados, aceites vegetales y animales, productos químicos líquidos, etc.). El subgrupo de graneles sólidos se subdivide a su vez en principales, y secundarios. Los graneles principales se denominan así por la participación cuantitativa que -en conjunto- tienen dentro del comercio granelero, e incluyen productos tan variados como el mineral de hierro, carbón, grano, bauxita y fosfatos. Los graneles secundarios lo forman el resto de graneles (cemento, azúcar, acero, chatarra, madera, harina, soja, semillas oleaginosas, productos siderúrgicos, etc.).

Respecto a la carga general, la principal diferencia en relación a la categoría anterior radica en la inclusión dentro de esta categoría de mercancías que requieren para su tránsito de algún tipo de envase (contenedor, palé, etc.). La carga que alimenta este mercado está constituida por mercancías heterogéneas generalmente, de valor medio-alto (vehículos, maquinaria, bienes de equipo, etc.). Este mercado constituye el principal soporte de las líneas regulares.

En la ilustración II.4 se muestra gráficamente la tipología y estructura de los diferentes grupos de carga que se transportaron vía marítima en el año 2012.

⁹ Otra división empleada por fuentes como la UNCTAD es la referente a cargas líquidas y sólidas. Esta clasificación será aplicada en determinadas estadísticas de esta tesis. Sin embargo, en este apartado adoptaré la clasificación más comúnmente utilizada, y que es la referida al párrafo supra.

Gráfico II. 4: Distribución del tráfico marítimo mundial por tipos de cargas, en parte porcentual de tonelaje, 2012.



1. El grupo derivados está compuesto por: gas natural licuado (GNL), gas petróleo licuado (GPL), nafta, gasolina, combustible de aviación, queroseno, petróleos ligeros, fuelóleo pesado y otros.
 2. Otra carga seca incluye graneles menores y mercancías transportadas en línea regular.
- Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2013).

Como puede observarse en el gráfico II.4, un 29% de la mercancía transportada correspondió a los principales graneles, y dentro de este grupo fueron el carbón y el mineral de hierro los que tuvieron una mayor participación, seguido por los cereales (3,9%). Los graneles líquidos, representados por el petróleo crudo y derivados, alcanzaron en conjunto un valor porcentual del 31%, correspondiéndole al crudo un 19% y un 12% a derivados. Bajo el epígrafe de otra carga seca, se engloba al resto de mercancía transportada por vía marítima: graneles menores y carga general.

II.2.3.2 Estructura de la flota mercante

No todos los buques que existen en el mercado son útiles para transportar cualquier variedad de mercancía, sino que éstos tienen unas características específicas dependiendo del tipo de carga. En el cuadro siguiente se muestra una relación entre las cargas y los tipos de buques utilizados.

Cuadro II. 1: Relación entre tipos de buques y carga transportada.

Bulk cargo			General cargo			Specialized cargo			
									
Dry bulk carriers	Oil tankers	Combined carrier	Container ships	Ro-Ro	General cargo	Reefer	Chemical tanker	Vehicle carrier	Gas Tanker

Fuente: elaboración propia empleando el modelo de clasificación de Stopford (1999).

Atendiendo a lo anterior, se clasifican en:

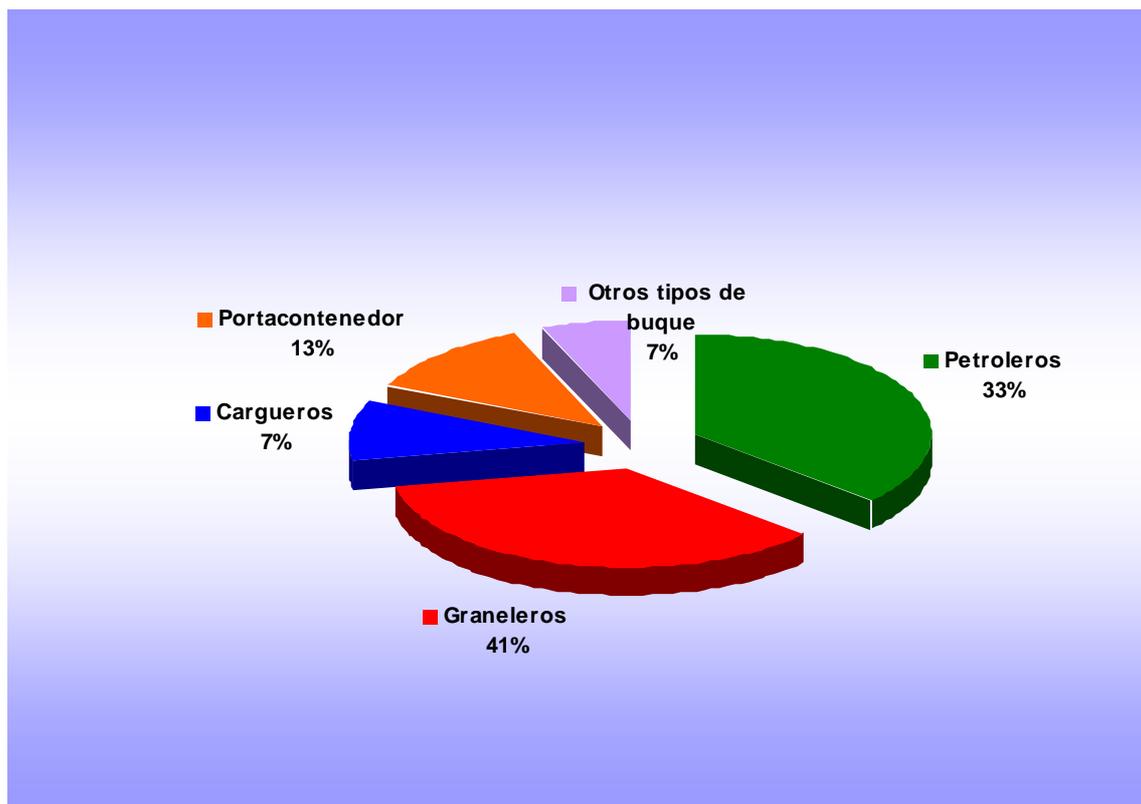
- Graneleros (*Dry bulk Carriers*): Estos buques se dedican al tráfico de carga seca a granel. Las principales mercancías que se transportan son mineral de hierro, carbón térmico y siderúrgico, y cereales. Los demás graneles, debido a su volumen de carga o fraccionamiento de la misma, generalmente son contenerizados y transportados en cargueros generales y/o portacontenedores.
- Petroleros (*Oil tankers*): En este grupo se incluyen los buques adaptados al tráfico de petróleo crudo y de productos petrolíferos (gasolina, fuel oil, asfalto, etc.).
- Combinados (*Combined carrier*): Son buques que pueden realizar indiferentemente el transporte de mercancías a granel sólidas o líquidas, entre ellos se encuentran los O.O. (*Ore, oil*), y los O.B.O. (*ore, bulk, oil*). Los buques O.O. están especializados en utilizar los espacios de sus bodegas para cargas tales como minerales a granel y en sus tanques independientes petróleo. Los O.B.O. utilizan sus espacios de carga para el transporte de diferentes mercancías como minerales, grano y petróleo.
- Portacontenedores: Se dedican exclusivamente al transporte de contenedores.
- Ro-Ro (*Rollo on Rollo off*): Transportan lo que se denomina carga rodante (coches, camiones, trailers, etc.), conjuntamente con mercancía contenedorizada.
- Buques de carga general o cargueros, también se conocen como buques multipropósito. Transportan carga general normalmente paletizada,

aunque también pueden utilizarse para llevar graneles, así como contenedores en su cubierta. Transitan gran variedad de mercancías como papel, alimentos, maquinaria, productos siderúrgicos, forestales, etc.

- Buques frigoríficos (*Reefers*): Estos buques están especializado en cargas refrigeradas.
- Buques quimiqueros (*Chemical tanker*): Se dedican al transporte de productos químicos.
- *Vehicle carrier*: Es un buque empleado exclusivamente en el transporte de vehículos.
- Gaseros. Dentro de este grupo se incluyen los buques LPG (*liquid petrol gas*) dedicados al transporte de gases licuados en estado líquido, y los LNG (*liquid natural gas*) dedicado a gases naturales.

Observando el gráfico II.4 conjuntamente con el II.5, se advierte la correlación entre la flota y la participación de los diferentes tipos de carga. Los petroleros representaron un 33% del tonelaje, seguido de los buques graneleros que porcentualmente participaron en un 41%. A una distancia importante se encuentran los buques portacontenedores (13%), los cargueros (7%) y otros buques (7%) (que agrupan una gran variedad de flota, debido a la escasa contribución que individualmente aportan al tonelaje mundial).

Gráfico II. 5: Estructura porcentual de la flota mundial en TPM en el año 2012.



1. El grupo graneleros se compone de mineraleros y graneleros, mineraleros/graneleros/petroleros.
 2. Los cargueros incluyen buques frigoríficos, buques especializados, buques ro-ro (roll on-roll off), buques de carga general (de una o varias cubiertas) y cargueros mixtos (carga y pasaje).
 3. Los buques portacontenedores son totalmente celulares.
 4. Otros buques comprende los buques tanque para el transporte de petróleo/productos químicos, buques tanque para productos químicos, otros buques tanque, buques para el transporte de gas licuado, buques ro-ro mixtos, buques de pasaje, gabarras tanque, gabarras de carga general, embarcaciones de pesca, buques de suministro de plataformas de extracción, y todos los demás tipos de buques.
- Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2013).

II.3. Demanda y Oferta del transporte marítimo

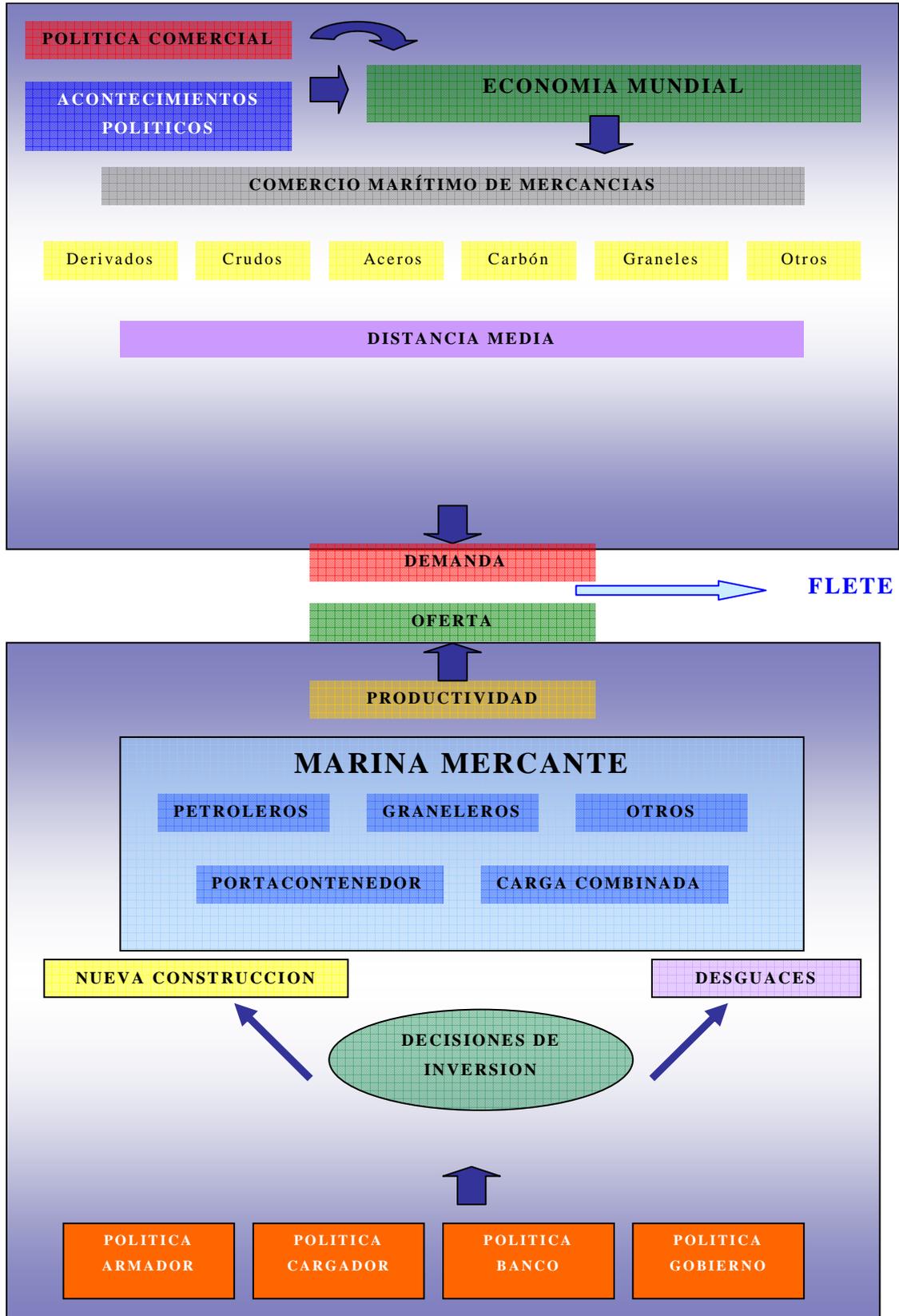
La mejor forma de entender las variables que afectan al sector servicio transporte marítimo, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda, es analizando el cuadro siguiente (Stopford, 1997, p.117), en la que son recogidos los principales factores determinantes del transporte marítimo, y que son examinados a lo largo de este capítulo.

El comercio marítimo mundial está intrínseca y directamente relacionado con la evolución de la economía mundial. Los crecimientos económicos generan aumentos en el consumo y en la producción, que conjuntamente con la internacionalización del comercio suponen mayores demandas de capacidad de

transporte marítimo. Ante decrecimientos o ralentizaciones en la economía se observará el efecto contrario.

Las variaciones en la oferta dependen principalmente del comportamiento de la demanda; sin embargo, como observaremos, ésta dependerá de otras variables político- económicas.

Cuadro II. 2: Principales factores determinantes del transporte marítimo.



Fuente: Stopford (1997, p.117).

II.3.1 Demanda de transporte marítimo

El principal factor que determina la evolución del comercio marítimo mundial es el comportamiento de la actividad económica, pero éste no será el único. Existen otras variables que afectarán directamente a la demanda de transporte, tales como determinados acontecimientos políticos, así como la instrumentación de las políticas comerciales de aquellos países o bloques que representan una importante participación en este comercio. Otras variables de menor impacto serán el coste del propio transporte, y la distancia que recorre la mercancía.

II.3.1.1 Variable que afectan a la demanda de transporte

Crecimiento económico y demanda de transporte

A la hora de analizar la evolución de la demanda de transporte marítimo, se examinará como variable principal el comportamiento de la economía mundial. La interrelación positiva entre ambas variables viene determinada por la fuerte interdependencia entre el comercio y la producción mundial (SSMR 1999, p.7)

Si observamos la tabla II.1 en la que se representa la relación entre la variable producción y el comercio marítimo mundial, se pueden obtener las siguientes conclusiones:

Tabla II. 1: Producción y comercio marítimo mundial, 1990-2012 (Variación respecto al periodo anterior).

Año	Producción mundial	Comercio marítimo mundial
1990	1,9	3,0
1991	0,3	2,8
1992	1,3	2,4
1993	1,4	2,6
1994	2,8	3,6
1995	2,4	3,7
1996	3,5	2,3
1997	3,4	4,1
1998	1,8	0,1
1999	2,6	1,0
2000	3,8	3,5
2001	1,4	0,3
2002	1,7	1,0
2003	2,7	3,7
2004	4,1	4,3
2005	3,4	3,8
2006	3,9	4,3
2007	3,9	4,7
2008	1,5	3,6
2009	-2,3	-4,5
2010	4,1	7,0
2011	2,8	4,0
2012	2,2	4,3

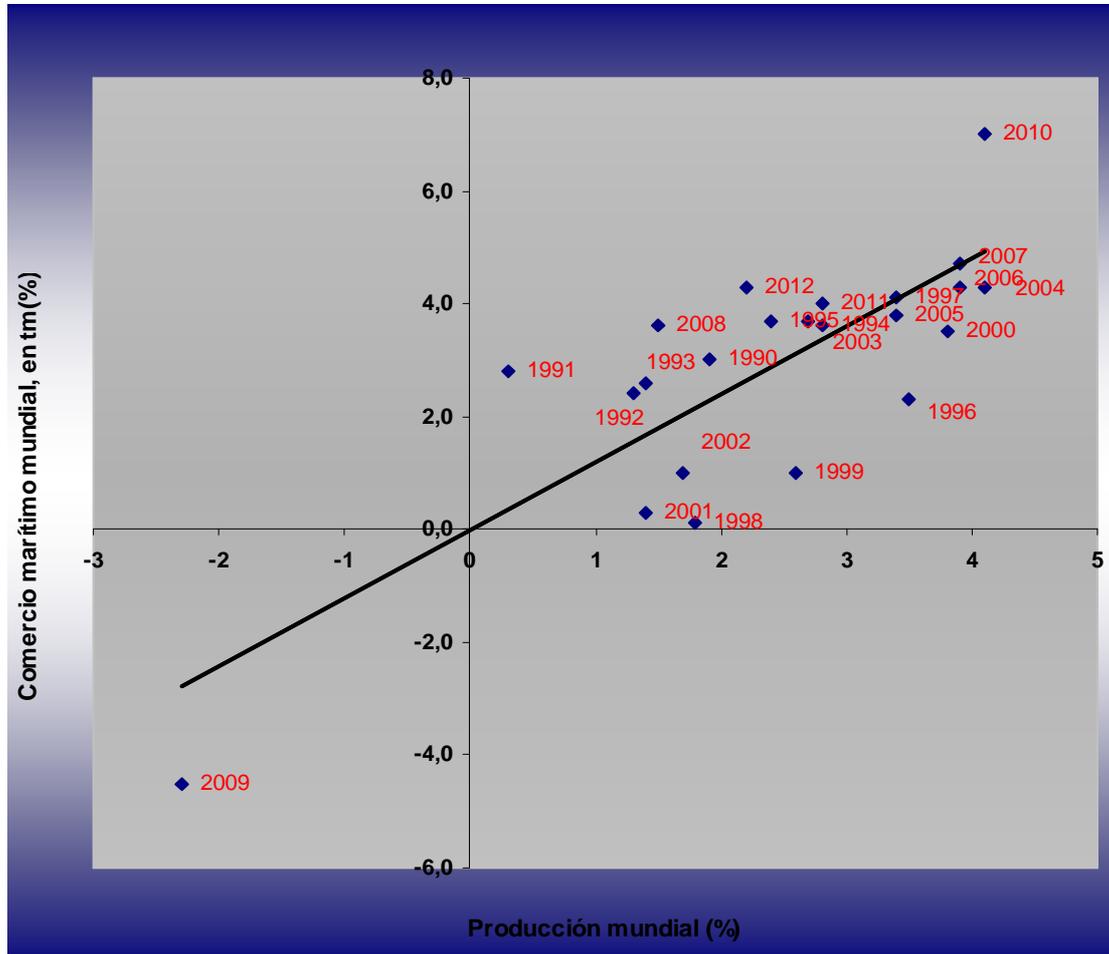
Datos del año 2012: Previsión.

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD y Gernaval (varios años).

1. Porcentajes positivos de producción mundial han ido acompañados, a lo largo del periodo analizado, de variaciones positivas en el tráfico marítimo.
2. El incremento del comercio ha sido generalmente superior al del PIB: en el periodo de referencia, el crecimiento medio de la economía mundial fue del 2,4%, mientras que el promedio correspondiente al comercio marítimo fue del 2,9%. Según la UNCTAD (2009, p.5), el efecto multiplicador del comercio se debe en suma *al resultado de la globalización de los procesos de producción y del comercio de partes y componentes, de una mayor integración económica, y de la profundización y extensión de las cadenas mundiales de suministro.*
3. En determinados años el comportamiento de ambas variables no ha seguido la misma dirección: periodos de desaceleración económica han

ido acompañados de un comportamiento contrapuesto en el comercio marítimo, y a la inversa.

Gráfico II. 6: Correlación entre comercio marítimo y producción mundial, 1990-2012.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD y Gernaval (varios años).

1. Observando el gráfico II.6 (diagrama de dispersión), se advierte la existencia de una correlación lineal positiva entre el comercio marítimo y la producción. También se puede apuntar que la relación entre ambas variables no es perfecta: no todos los puntos caen directamente a lo largo de la recta de regresión, sino que se podemos observar una dispersión en torno a la misma. Los ejemplos más significativos de la imperfección existente entre variaciones de producción y de comercio fueron los que se produjeron en los años 1998, 2009 y 2010. En el año 1998, la disminución de la correlación se debió a un mayor peso de los países asiáticos en el ámbito del transporte marítimo que en la economía mundial; Carlier y Polo (2009, p.39) observan que ésta se debe a que los países asiáticos tienen mayor peso en el ámbito del transporte marítimo que en la economía mundial. Según la UNCTAD (2009, p.6), en el

año 2009, la disminución que se registró en el comercio fue mayor que en coyunturas similares, debido a la escasez de financiación (los bancos dejaron de emitir cartas de crédito) existente para el comercio, lo que supuso que no pudieran reunirse cargamentos, ni ejecutarse las transacciones económicas. En el año 2010, el crecimiento del comercio fue impulsado nuevamente por las economías en desarrollo y por la reposición de existencias.

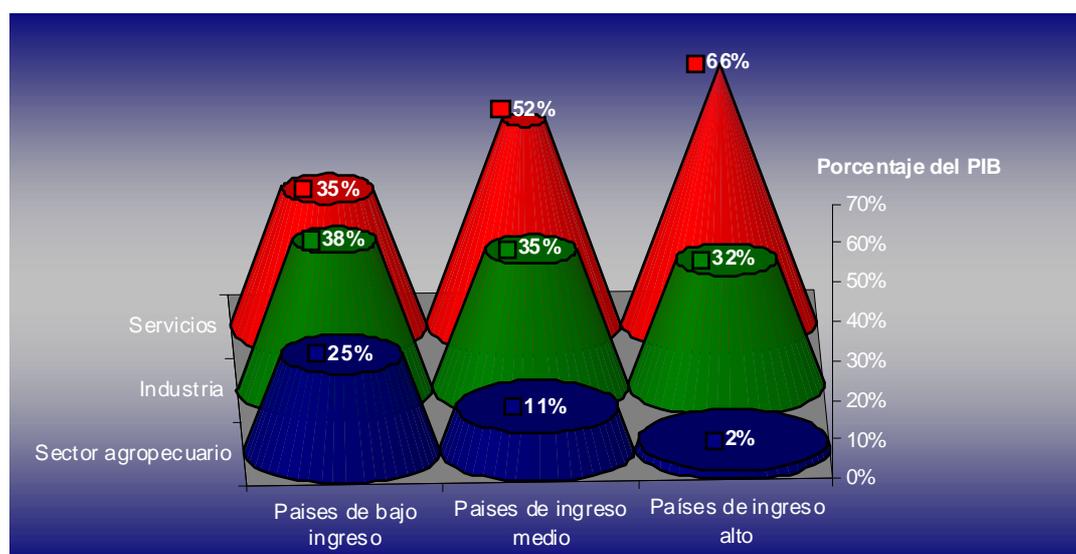
En conjunto, el coeficiente de correlación estadística entre la producción mundial y el comercio marítimo para los años contemplados es de + 0,79, lo que significa que la relación matemática entre ambas variables no es exacta (toda variación en el comercio marítimo no puede ser explicada por la variación en la producción).

Ante un crecimiento de la producción mundial se observa, en general, una tendencia al crecimiento del comercio marítimo, pero a la vista de la dispersión existente se presume que existen otras causas de dependencia, tales como: composición del crecimiento económico; participación de los países en el comercio marítimo; contribución de las mercancías que participan en este transporte; y competencia con otros modos de transporte.

La necesidad de estudiar la composición del crecimiento económico -de los países que participan en este mercado, viene determinada por el efecto que el cambio en la participación de los diferentes sectores productivos (en su aportación al producto interior), tiene sobre la demanda de transporte marítimo.

El gráfico II.7 nos muestra como a medida que un país se va desarrollando, la contribución al producto interior bruto de los sectores agrícola e industrial descienden frente al de servicios (Soubbotina y Shermam, 2000, p.50). Esta disminución tiene dos consecuencias directas sobre la demanda de transporte marítimo: 1) determinará la necesidad de capacidad de carga de ese país; y 2) fijará los requerimientos respecto a la tipología de buques necesarios cubrir la demanda de su nueva estructura económica.

Gráfico II. 7: Estructura sectorial de las economías mundiales en porcentaje del PIB, 1995.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Soubbotina y Shermam (2000).

La estructura económica de un país establecerá la intensidad en la demanda de capacidad de carga. En el cuadro II.3, en el que se muestra la relación entre los sectores productivos y la potencialidad de éstos en el transporte marítimo, se observa como la propensión de la demanda de flota en determinados sectores es muy elevada (la agricultura, la minería, las manufacturas y la construcción), mientras que en otros (como los servicios) es muy baja. Por lo tanto, los países desarrollados en los que la participación del sector servicios es muy alta requerirán menores necesidades de transporte. Mientras que aquellos países en los que la contribución del sector primario e industrial sea elevada tendrán una mayor participación en el transporte marítimo.

Cuadro II. 3: Intensidad marítima en función de los sectores productivos.

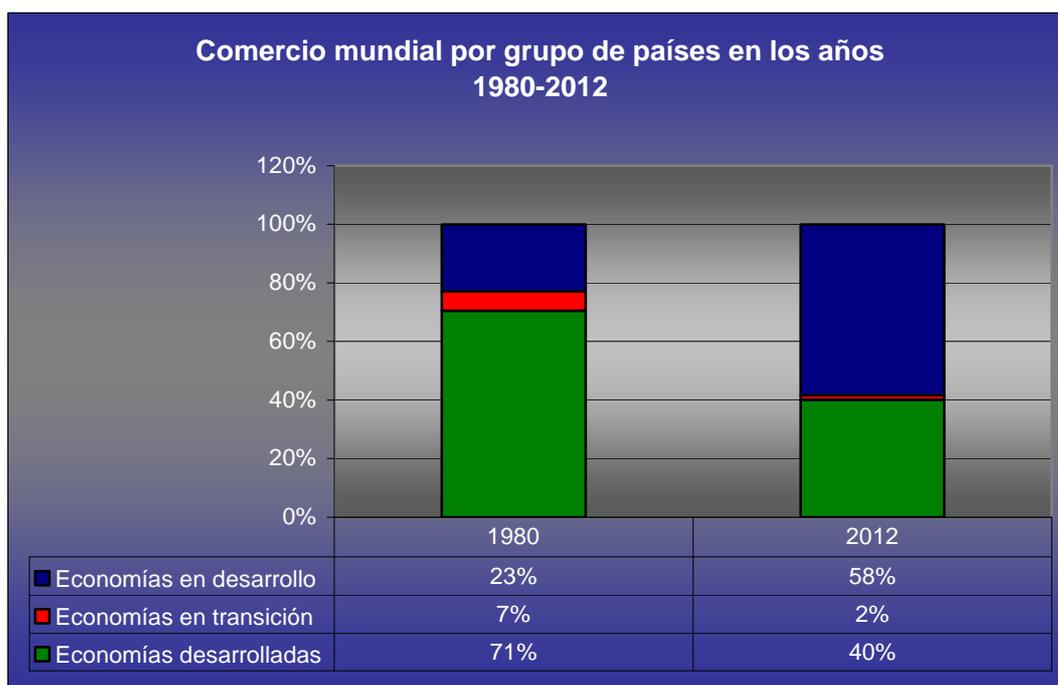
Sector	Maritime intensity
Agriculture	High
Mining and utilities	High
Manufacturing	High
Construction	High
Wholesale and retail	None
Transport and communications	None
Other (services)	Very low

Fuente: elaboración propia a partir de Stoford (2009).

Respecto a la tipología de los buques, se origina un cambio en la estructura de la demanda de servicios de transporte marítimo; la diferente clasificación de su economía demandará diferentes participaciones de productos en su comercio. El desarrollo de las economías de los países supondrá la sustitución del comercio de materias primas por productos terminados, que generarán nuevas necesidades respecto a las características de los buques: sustituyendo la demanda de graneleros o cargueros convencionales por otro tipo de buques, acordes a la nueva estructura de su comercio.

2. En el gráfico II.8 se muestra la participación porcentual por grupos de países en el comercio mundial, en los años 1980 y 2012. La contribución de éstos en el comercio marítimo mundial determinará el efecto que las variaciones en sus economías tendrán sobre el transporte marítimo mundial.

Gráfico II. 8: Comercio marítimo mundial por grupos de países, en tm (%), 1980-2012.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD (varios años).

En el año 1980, como puede observarse en el gráfico II.8, la contribución de las economías desarrolladas (71%) era muy superior a la de los países en vías de desarrollo (23%). Esta situación provocaba que las fluctuaciones de las economías de los países desarrollados tuvieran un fuerte impacto sobre el comercio marítimo mundial.

Sin embargo, el crecimiento de las economías de los países en desarrollo (principalmente asiáticos) ha supuesto que, en el año 2012, la participación de las economías en desarrollo superen a las desarrolladas: las economías desarrolladas contribuían al comercio marítimo mundial con un porcentaje del 40% y los países en desarrollo con un 58%. Este nuevo contexto supone una nueva ordenación en el comercio marítimo mundial que explicará hechos como los acaecidos en el año 1998: la ralentización del crecimiento económico de los países asiáticos ocasionó un significativo decrecimiento del comercio marítimo mundial (SSMR 1999, p.8).

Como puede observarse en la tabla II.2, en la clasificación conjunta por grupos de países se puede advertir regiones o Estados cuya contribución individual al comercio es relevante. En el año 2012, dentro de la categoría de las economías en desarrollo, se observa un claro predominio de los países asiáticos (48%). Si a este análisis individual añadimos la participación conjunta de los países desarrollados (40%), podemos concluir que el comercio mundial dependerá en gran medida del desarrollo de las economías de esos países o grupos.

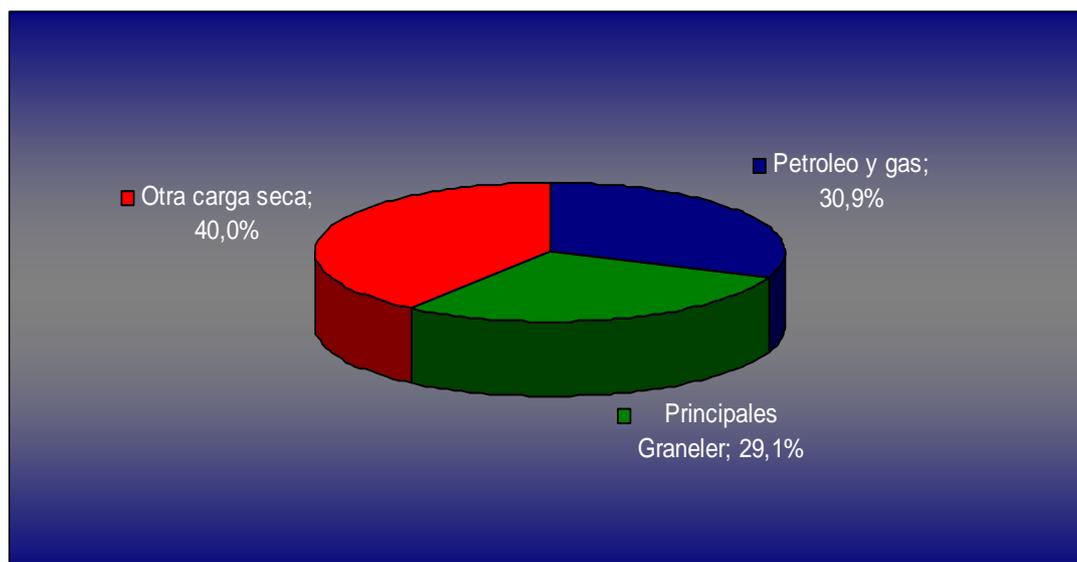
Tabla II. 2: Comercio marítimo mundial por región/país, mercancías descargadas en porcentaje de tonelaje, 2012.

Región/País	Crudo	Derivados Petróleo y gas	Carga seca	Total
Economías desarrolladas	57%	54%	32%	40%
Economías en transición	0%	0%	2%	2%
Países en desarrollo de África	2%	5%	5%	4%
Países en desarrollo de América	4%	8%	6%	6%
Países en desarrollo de Asia	37%	32%	54%	48%
Países en desarrollo de Oceanía	0%	0%	0%	0%
Economías en desarrollo	43%	45%	65%	58%
Total mundial	100%	100%	100%	100%

Fuente: UNCTAD (2013).

3. Otro factor que afecta a que la correlación entre el crecimiento económico y la evolución del comercio mundial no sea perfecta, viene determinado por la composición de los productos que intervienen en el comercio marítimo. En el apartado II.2.3.1 definí las diferentes mercancías que utilizan el modo marítimo para su transporte, y como pudo observarse (gráfico II.4) hay productos que contribuyen con un elevado porcentaje, tal es el caso del petróleo y derivados (30,9%), o los graneles principales (29,1%).

Gráfico II. 9: Distribución del comercio mundial por tipo de productos (%), 2012.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2013).

El hecho de que el transporte marítimo sea una demanda derivada (como hemos visto en el capítulo anterior) supondrá que se vea fuertemente condicionada por las fluctuaciones del comercio de mercancías que requieren este tipo de transporte. Como comprobaremos a lo largo del desarrollo del apartado II.3, existen múltiples variables que condicionarán el volumen de comercio: variaciones en el precio de las mercancías; aumentos o restricciones en las producciones; regulaciones o prácticas arancelarias y no arancelarias (cupos de importación, precios de referencia, etc.); alteraciones en la temperatura o climatología esperada; variaciones en los stocks de seguridad (caso del petróleo); factores de carácter especulativo; etc.

4. La prevalencia del transporte marítimo frente al aéreo en el comercio entre continentes viene determinada por dos factores: su coste y capacidad técnica. Como hemos visto en el apartado II.1.1, el transporte aéreo se limita a productos de elevado valor económico o comercio de mercancías que requieren un modo rápido de tránsito.

En el caso del transporte internacional de corta distancia (por ejemplo aquel que se genera en Europa), la mayor flexibilidad del transporte por tierra (carretera o tren) puede implicar una desviación hacia este modo del comercio que se genera, siempre que la adecuación tecnológica permita el acarreo y la manipulación. Lo anterior explicará situaciones en las que crecimientos

económicos han conllevado incrementos menores en la demanda de transporte marítimo.

Distancia y demanda de transporte

A la hora de estudiar la demanda de transporte es necesario considerar, además del volumen de carga generado por el comercio, la distancia recorrida por la mercancía.

La distancia media es considerada como una variable exógena que varía principalmente en función de los cambios que se produzcan en la localización de los recursos de producción, y de las áreas dominantes de compra y venta (Japan Maritime Research Institute, 1983, p.33).

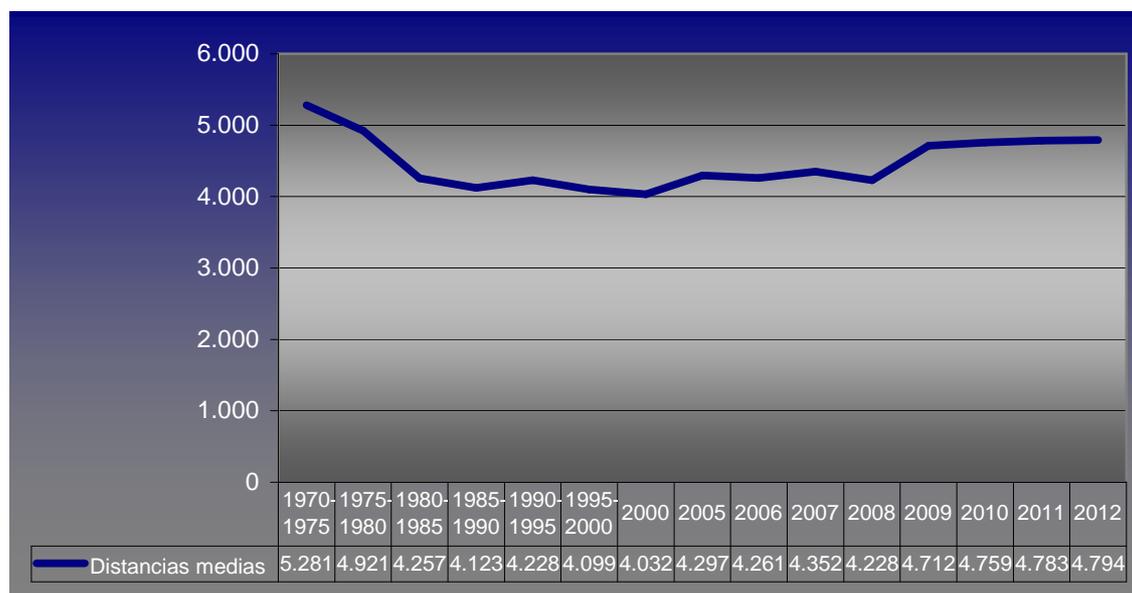
La importancia de esta variable en el requerimiento de capacidad de carga viene determinada por el tiempo que un buque está ocupado en efectuar el transporte entre un puerto y otro, y no estando disponible para realizar otro servicio. Ante una demanda constante de carga, la variación en la distancia que tiene que recorrer un buque entre el origen y destino modificará la demanda de transporte marítimo (que aumentará o disminuirá en función del trayecto).

Un ejemplo del efecto de esta variable se puede observar explicando el papel que juega el Medio Oriente como proveedor de petróleo. Según Stopford (2009, p.439), la posición del Medio Oriente como suministrador marginal o “*swing*” (fluctuante), y su localización geográfica respecto a otros exportadores, crean un mecanismo al que podemos referirnos como multiplicador de la demanda de barcos “*ship demand multiplier*”: cuando las exportaciones crecen, la participación en el mercado del Oriente Medio aumenta y la distancia media se eleva (y al contrario, cuando la demanda de los importadores desciende el proceso se vuelve a la inversa). Esto significa que los crecimientos y descensos en el comercio de petróleo intensifican su impacto sobre el mercado de transporte marítimo y, por lo tanto, las predicciones en la demanda de buques de petróleo deben de considerar la región que oferta.

A fin de tener en cuenta esta variable, se medirá la demanda de transporte en términos de tonelada-milla. Esta medición nos mostrará información sobre el volumen de carga y la distribución geográfica de los compradores y vendedores (UNCTAD, 2009).

En el gráfico II.10, se observa cómo en el año 1975 se produce una importante reducción de la distancia media en el tráfico marítimo mundial debido a la reapertura del Canal de Suez.

Gráfico II. 10: Distancia media del tráfico marítimo mundial, en millas, 1970-2012.



Año 2012 previsión.

Fuente: elaboración propia con datos de Gernaual (varios años), y ANAVE (2012).

El efecto que sobre la demanda de transporte tiene la variable distancia ha sido ilustrado durante años por el cierre del canal de Suez (que incrementó las distancias medias desde el Golfo Árabe a Europa).

A partir de esa fecha, las distancias medias recorridas han mantenido una cierta estabilidad. Las variaciones que se observan pueden deberse principalmente a los siguientes factores: nuevas deslocalizaciones industriales; apertura de centros de producción más próximos a los de consumo; problemas puntuales de los suministradores tradicionales; y, casualmente, a determinados sucesos que obliguen al cambio de rutas (la piratería de buques, habitual en estos últimos años).

Acontecimientos políticos, políticas comerciales y demanda de transporte

La demanda de transporte marítimo se verá influenciada, de manera indirecta, por las políticas comerciales y los acontecimientos políticos de los países que participan en el comercio mundial.

Respecto a la política comercial, ésta tendrá un efecto sobre el comercio nacional en función de la política que los países adopten (liberalizadora o proteccionista). Queda constatado que aquellos países cuyas políticas han promocionado mercados abiertos y liberalizado su comercio han aumentado el nivel de intercambios comerciales (y consecuentemente incrementado su demanda de transporte marítimo). Según la Organización mundial del comercio (OMC, 2010), una de las causas que se baraja para explicar el espectacular descenso del comercio, tras la crisis financiera del año 2008, es el establecimiento de determinadas medidas proteccionistas.

En el cuadro II.4, se muestra de manera resumida aquellos acontecimientos políticos posteriores a 1970 cuyo impacto en el crecimiento económico afectó al comercio mundial.

Cuadro II. 4: Acontecimientos políticos posteriores a 1970.

Acontecimiento	Fechas	Causa
Primera crisis del petróleo	Octubre de 1973 a Marzo de 1974	Guerra de Yom Kipur
Segunda crisis del petróleo	Abril de 1979 a Julio de 1980	Revolución iraní
Primera Guerra del Golfo	Julio de 1990 a Noviembre de 1990	La invasión de Irak a Kuwait
Primera crisis de la Globalización	Julio de 1997 a Diciembre de 1998	Crisis financiera Asiática
Segunda crisis de la Globalización	Julio de 2008	Crisis financiera originada en EEUU

Fuente: elaboración propia en base a varias fuentes.

En octubre de 1973 se produjo la primera crisis del petróleo, provocada por el embargo de los países árabes contra Estados Unidos y los Países Bajos por apoyar a Israel en la guerra de Yom Kipur. Este acontecimiento supuso una elevación del precio del crudo de 5,09 a 11,65 \$/barril.

La segunda crisis del petróleo en 1979 fue causada por la revolución iraní: se interrumpieron los suministros del Golfo Pérsico y el precio del barril de crudo se disparó, alcanzando un precio de 40\$/barril.

La primera guerra del Golfo en el año 1990 fue provocada por la invasión de Kuwait por Irak. Nuevamente el precio del barril de crudo se incrementó llegando incluso a alcanzar picos de 40\$/barril. Sin embargo esta crisis fue la más corta de las tres, debido a la actuación de Arabia que aumentó unilateralmente su cuota de producción, y al uso por parte de los países importadores de sus reservas estratégicas (Parra, 2003, p.17).

Los acontecimientos anteriores provocaron en los países industrializados inesperadas inflaciones -debido a la repercusión del precio del crudo en la producción y el consumo-, e importantes recesiones económicas.

Respecto a las dos crisis denominadas “de la globalización”, en el gráfico II.11 se muestran los años en los que se desarrollaron, y las consecuencias que éstas tuvieron sobre el comercio marítimo mundial.

La primera crisis de la globalización se produjo entre los años 1997 y 1998, y su causa fue la crisis financiera de los países asiáticos. Se observa que a pesar del aumento de la producción industrial de EEUU y Europa, la desaceleración e inversión en el crecimiento de las economías de Japón y de los países en vías de desarrollo (principalmente asiáticos), tuvo efectos negativos sobre el comercio mundial -disminuyó hasta alcanzar un valor negativo del 0,4%-.

Esa situación demostró la potencialidad de los efectos que las economías de los países asiáticos tenían en el desarrollo del comercio marítimo mundial -determinada por su participación en el mismo-. En el año 1998 Japón contribuía individualmente en éste comercio con un 34,8%, mientras que los países en vías de desarrollo lo hacían en un 29,8% (dentro de este grupo, la

representación de los países asiáticos era del 20%), y en conjunto la participación era del 64,6%.

Gráfico II. 11: Relación entre crecimiento económico y comercio marítimo, por grupos de países, en los años 1997-2012.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Respecto a la crisis financiera originada en EEUU en el año 2008, se puede observar que, a pesar de la ralentización en el crecimiento económico de los países desarrollados, ese año el comercio marítimo mundial aumentó porcentualmente en un 1,7%, motivado por el crecimiento de los países en desarrollo y transición. Tal y como se señala en el informe de la UNCTAD (2008, p.1-2), “la fortaleza de las economías en desarrollo y de las economías

en transición parece dar la razón al argumento del "desenganche", según el cual el crecimiento de las regiones en desarrollo ya no depende totalmente del desempeño económico de las economías avanzadas. Este argumento postula que el desenganche ocurre debido al crecimiento robusto y constante de las economías internas de gigantes económicos emergentes como China y la India, y a la creciente interdependencia Sur-Sur. Puede aducirse, sin embargo, que lo que se está produciendo es una "divergencia" en lugar de un "desenganche". Pese a la fortaleza de las economías en desarrollo emergentes, las condiciones económicas de las economías desarrolladas probablemente sigan repercutiendo en otras partes del mundo debido a la mundialización y la integración internacional".

Efecto que se observa el año 2009: la crisis iniciada en EEUU se mundializó y provocó valores negativos de crecimiento económico en todos los países, a excepción de los países asiáticos (cuyo valor de crecimiento continuaba siendo positivo, pero inferior al año anterior en tres puntos). Ante esta situación de importantes decrecimientos y desaceleraciones, es lógico el significativo efecto de contracción que se produjo en la demanda de mercancías y, consecuentemente, en el comercio marítimo mundial.

Flete o precio del servicio

El precio del servicio de transporte marítimo se denomina "flete marítimo": precio que debe pagar el demandante del servicio, bien sea el fletador, cargador o usuario (Carlier y Polo 2009, p.317).

De acuerdo con la teoría económica, la demanda de un servicio o producto varía ante cambios en su precio. En el caso del transporte marítimo, dada las especificidades del sector, es necesario analizar estas variaciones en el corto y largo plazo.

- A corto plazo la elasticidad precio de la demanda es inelástica, es decir, la respuesta de la misma a variaciones en el precio del servicio es prácticamente nula. Esta inelasticidad se debe fundamentalmente a tres factores: 1) la inexistencia de otros modos sustitutivos del marítimo; 2) la reducida participación del coste del transporte en el coste total del

producto; y 3) la inelasticidad industrial de determinadas mercancías que utilizan este modo para ser transportadas.

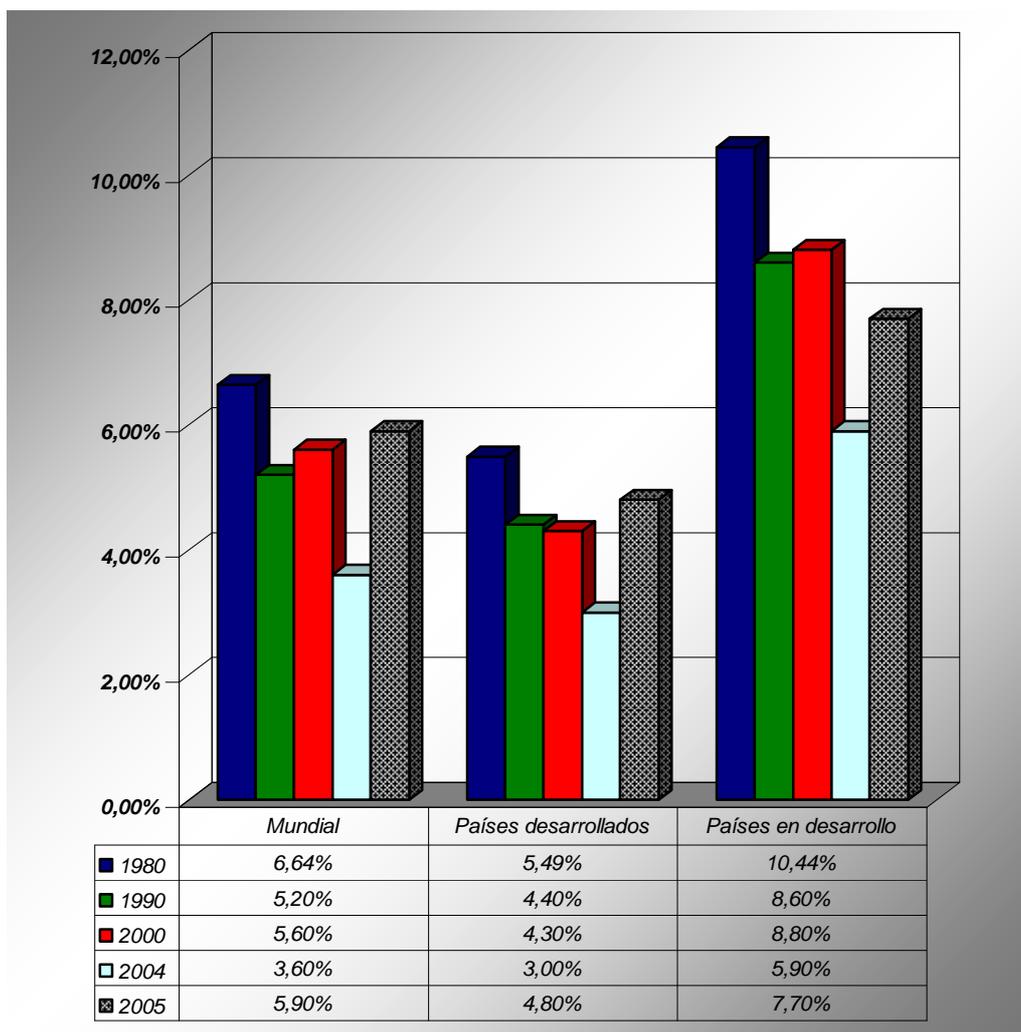
1. Respecto al primer factor, éste es veraz principalmente en el caso de las mercancías a granel, para las cuales no existe otro modo que se adecue física y tecnológicamente a las características de esa mercancía.
2. En lo referente a la participación del precio del transporte marítimo en el coste total del producto, en el gráfico II.7 se muestra como el coste del transporte en el valor de las mercancías se ha reducido en el periodo comprendido entre 1980 (6,64%) y 2005 (5,9%).

Según la OMC (2008, p.94), la reducción del coste del transporte marítimo se debe fundamentalmente a los siguientes avances tecnológicos, y cambios institucionales: el desarrollo de la navegación con registros de libre matrícula; las economías de escala ocasionadas por el aumento del comercio; y al uso de los contenedores (que permiten una mayor rapidez en las operaciones de carga y descarga de las mercancías, reduciéndose los costes de manipulación y estadías en los puertos).

En los países desarrollados ese coste, como puede observarse en el gráfico II.12, se reduce al 4,8%; contrariamente, en los países en desarrollo este porcentaje se eleva al 7,7%. Este mayor valor se debe fundamentalmente a tres factores: la estructura global de comercio; las infraestructuras inadecuadas¹⁰; y la existencia en estos países de sistemas de gestión y distribución logísticos ineficaces (UNCTAD 2006, p.70).

¹⁰ Según el informe de la UNCTAD (2009, p.122), una mejora de las instalaciones portuarias permite a las economías en desarrollo beneficiarse de una mayor conectividad con los mercados mundiales, mejorar el comercio y reducir sus costos de transporte.

Gráfico II. 12: Coste del transporte en porcentaje del valor (CIF) de las importaciones, 1980-2005.



No hay datos posteriores al año 2005. Hasta el año 2004 los datos se han obtenido del Informe del 2006. El dato del año 2005 se ha obtenido del Informe de la UNCTAD 2007. Este dato según este organismo no es comparable con los publicados en ediciones anteriores de este informe por causa de cambios en fuentes y metodología (UNCTAD 2007, p.75).

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

En el año 2000, Limao y Venables realizaron un estudio en el que recogían, entre otras tesis, la importancia que cuantitativamente tienen las infraestructuras en la determinación del precio del transporte. Una de las conclusiones de ese estudio corrobora el mayor coste en los países en vías de desarrollo: *“la liberalización comercial ha supuesto una reducción de las barreras artificiales del comercio (aranceles) constituyendo la tasa efectiva de protección la proporcionada por los costes de transporte”*. Calculan que una infraestructura deficiente supone hasta un 40% de los costes predecibles de transporte de un país con litoral, y de un 60% de los costos de transporte de países sin costa (Limao y Venables 2000, p.1-2).

3. Las causas anteriormente descritas se combinan en el corto plazo con el tercer factor enunciado: la inelasticidad industrial de multitud de materias primas utilizadas en la producción y consumo. Alteraciones en los precios de determinadas mercancías (petróleo, carbón, hierro, etc.), empleadas en multitud de procesos productivos y domésticos, no afectarán en el corto plazo a su consumo.
- A largo plazo, la respuesta de la demanda a variaciones en el precio está condicionada por la elasticidad precio del servicio de los productos transportados. Los productos de bajo valor serán más sensibles a alteraciones en el coste de transporte (por la repercusión que éste tienen en el coste final del producto o mercancía) que los productos de alto valor añadido, en los que el precio de transporte se hace menos visible.

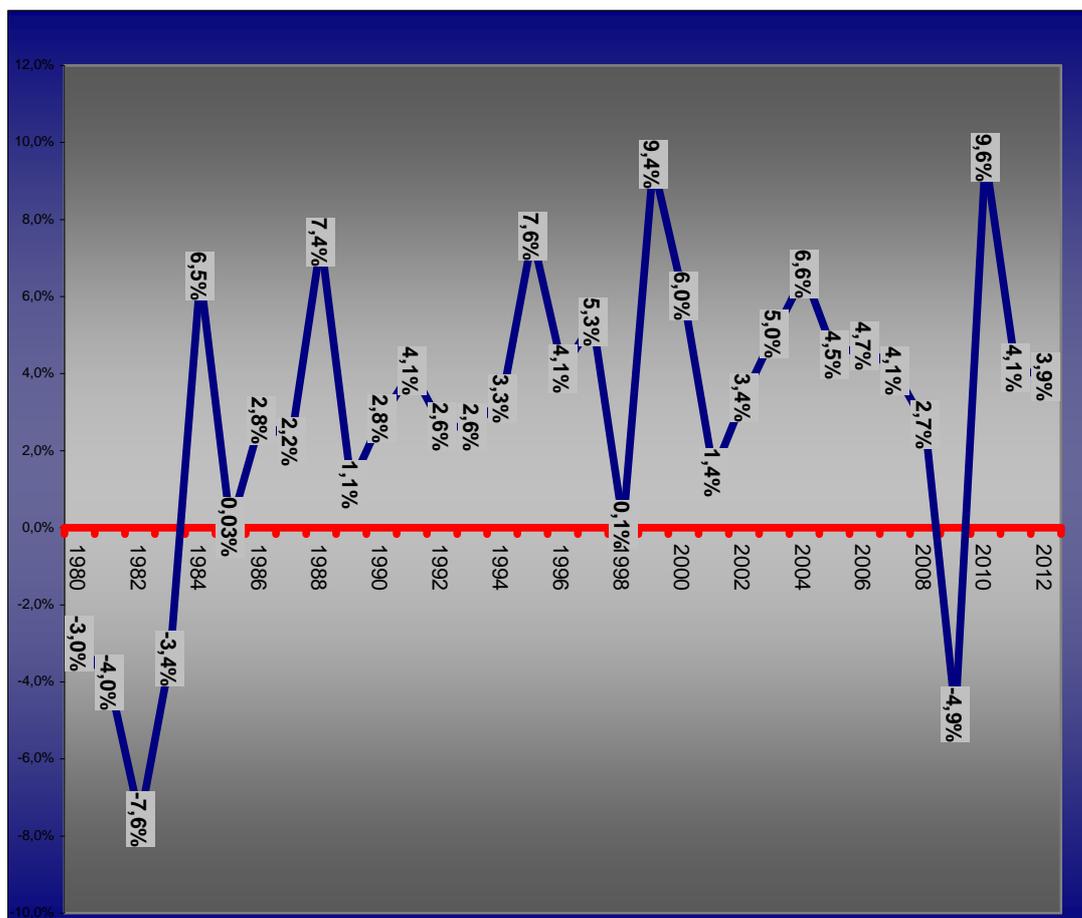
Una variación sustancial del coste del transporte marítimo (debido, por ejemplo, al alza del precio del petróleo) puede afectar a las actuales redes marítimas comerciales, al reducirse la ventaja comparativa de la que gozaban los lugares de producción lejanos de bajo coste (UNCTAD 2008, p.27). Esta situación puede conllevar a la adopción de diferentes estrategias tanto productivas como de consumo: el acercamiento de los centros de producción y distribución a los centros de consumo o abastecimiento; estrategias más eficaces de distribución; y políticas energéticas.

II.3.1.2 Evolución de la demanda de transporte marítimo

La demanda de transporte mundial se ha incrementado de manera significativa (158%), en el periodo comprendido entre los años 1980 y 2012. En el año 1980, se transportaron por vía marítima 3.606 millones de toneladas de mercancías, y en el año 2012 fue de 9.297.

El crecimiento del tráfico marítimo mundial a lo largo de este tiempo no ha sido regular, sino que muestra numerosas fluctuaciones, como se observa en el gráfico II.13.

Gráfico II. 13: Tráfico marítimo mundial en millones de toneladas, variación anual porcentual (1981-2012).



Datos del 2012 provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos de Gernaval (varios años).

Tras la crisis del petróleo en 1979, la demanda de transporte sufrió una importante contracción que alcanzó su máximo en 1983 (-7,6%). Entre los años 1980 y 1983, se produjo una disminución del volumen de toneladas transportadas del 14%.

En el año 1984, la tendencia se invirtió, y el tráfico mundial se incrementó en un 6,5%. La causa de este significativo aumento fue la recuperación económica de los países de la OCDE. A pesar de la mejoría que se observa, no se obtuvieron los niveles alcanzados en 1980 (3.606 millones de toneladas).

En 1985 la caída del comercio de crudo -debido a los elevados precios del mismo- causó el estancamiento de la demanda de transporte (0,03%).

El crecimiento económico de los países de la OCDE en el periodo comprendido entre 1986 y 1997 se plasmó en un aumento continuado del tráfico marítimo. En el año 1989 (3,725 millones de toneladas transportadas) se superó la cifra alcanzada en 1980.

En 1998 se produce un importante estancamiento del comercio marítimo (0,1%), debido principalmente a dos factores: la crisis económica de los países asiáticos y la ralentización del crecimiento económico de los países de la OCDE.

La tendencia anterior no se mantuvo durante los años 1999 y 2000: la mejoría observada en la economía mundial provocó que la demanda de transporte creciera, respectivamente, en un 2,4% y un 7,4%.

En el año 2001 los resultados de los crecimiento económicos de las principales regiones del mundo afectaron negativamente al mercado del transporte marítimo (-0,6%). Según la UNCTAD (2002, p.1), *“en el año 2001 y por primera vez desde la gran subida de los precios del petróleo a finales del decenio de 1970, prácticamente todas las regiones del mundo experimentaron una desaceleración económica simultánea”*.

A partir de ese año y hasta el 2008, observamos un importante dinamismo del comercio marítimo mundial, con una tasa media de crecimiento del 4,6%. A pesar de la desaceleración de la producción industrial que se observa en los países de la OCDE, el dinámico crecimiento del tráfico marítimo es atribuible al impulso de las economías en desarrollo (UNCTAD, 2008, p.1-2).

En el año 2009, la recesión del comercio marítimo supuso, según la UNCTAD (2010, p.7), el final del “superciclo”. La desaceleración económica en todos los grupos de países (países desarrollados -3,8% y países en desarrollo -2,4%) conllevó a una variación porcentual negativa superior al 4%.

A partir de ese año y hasta el 2012, la recuperación de la economía mundial, entre otros factores que veremos más adelante, se reflejará en crecimientos del comercio marítimo.

II.3.2 La oferta de transporte marítimo

Las variaciones en la oferta de transporte dependen principalmente del comportamiento de la demanda, es decir, hay una correlación positiva entre ambas. Sin embargo, intervendrán en su desarrollo otras variables, tales como: la productividad de la flota; las expectativas del mercado; el precio del servicio o flete; las regulaciones en determinadas materias (por ejemplo en seguridad); las condiciones financieras del mercado crediticio; así como ayudas o subsidios a la construcción naval.

En el esquema siguiente (cuadro II.5), se muestra de manera simplificada el ciclo marítimo, donde se expone el comportamiento de la oferta. Según Cipoletta y Sánchez (2010, p.15), éste tiene una similitud con el ciclo ganadero *“de manera análoga al mercado ganadero, en el sector naviero existe una ciclicidad de los equilibrios/desequilibrios de la oferta y demanda, debido a una falta de simultaneidad de la producción-reaccionando al incentivo de los fletes-, que causa que la oferta sea baja durante la parte alta de los precios y la cantidad ofrecida se torne alta tiempo después, provocando una bajada de precios y un exceso de oferta”*.

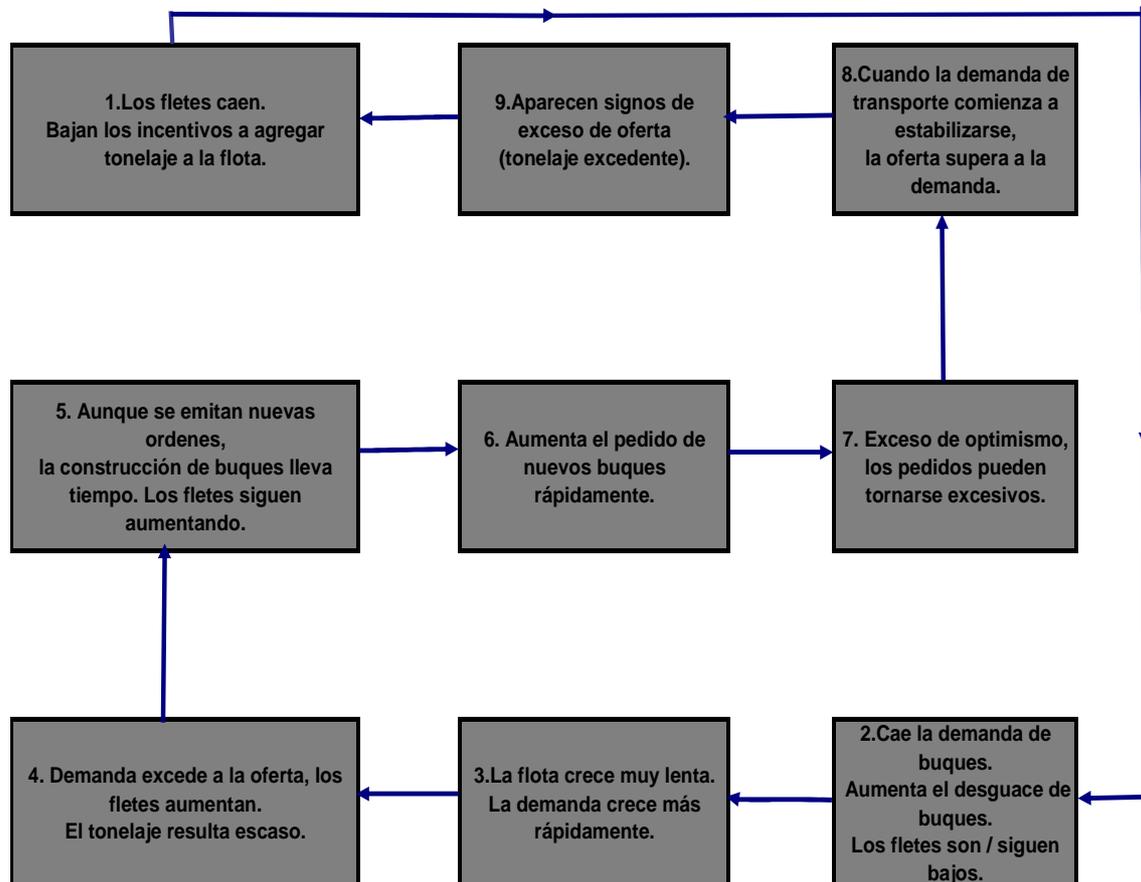
En un primer estadio y ante una situación de descenso de los fletes, los armadores no gozan de incentivos para ordenar la construcción de buques e incorporar a medio plazo nuevos barcos a la flota. Sin embargo, la capacidad de transporte marítimo continúa aumentando debido a las órdenes de construcción dadas con anterioridad al descenso de precios del servicio.

Para ajustar la oferta a la demanda se pueden adoptar, independiente o conjuntamente, las siguientes decisiones: enviar una parte del tonelaje existente al desguace; cancelar o negociar ordenes de construcción ya efectuadas; variar la velocidad de los buques (reduciendo de ese modo la capacidad efectiva de la flota activa); y amarrar temporalmente parte de la flota (UNCTAD, 2009, p.75). Las decisiones anteriores provocan la reducción de la flota o inciden en que sus crecimientos sean más lentos.

Ante una demanda de transporte creciente, se crea un escenario de exceso de demanda sobre la oferta que impulsará los precios. La mejoría del mercado de

fletes inducirá a los armadores a contratar nuevas construcciones, trasladándose de ese modo la confianza manifestada en el mercado de fletes al de la construcción naval.

Cuadro II. 5: El ciclo marítimo simplificado.



Fuente: Sánchez (2005).

En el intervalo temporal entre la orden de construcción de un buque y su entrega, los fletes seguirán manteniéndose elevados porque continúa existiendo un exceso de demanda. El optimismo de los armadores puede llevar a que se contrate una excesiva cartera de pedidos, que se trasladará al mercado creando una sobreoferta.

El desequilibrio entre la oferta y demanda provocará disminuciones en los fletes, tornando al primer estadio del ciclo.

II.3.2.1 Variables que afectan a la oferta de transporte

1. Productividad de la flota

Los indicadores utilizados para medir la productividad de la flota mercante son: las toneladas de carga transportada por tonelada de peso muerto y las toneladas-milla por TPM. EL primero relaciona el volumen de mercancías transportadas y la capacidad de carga del buque, mientras que el segundo introduce la variable distancia¹¹ (relacionando de este modo las toneladas cargadas, la distancia recorrida por el buque y la capacidad de carga del mismo).

En el gráfico II.14 se muestra la evolución de la productividad en términos de ambas mediciones. Si analizamos los datos según el indicador carga transportada/flota mercante, éste ha aumentado desde un valor de 5,37 tm/TPM en 1980 a 6 en el 2010 (en el 2008 con 7,30 tm/TPM alcanza su valor máximo).

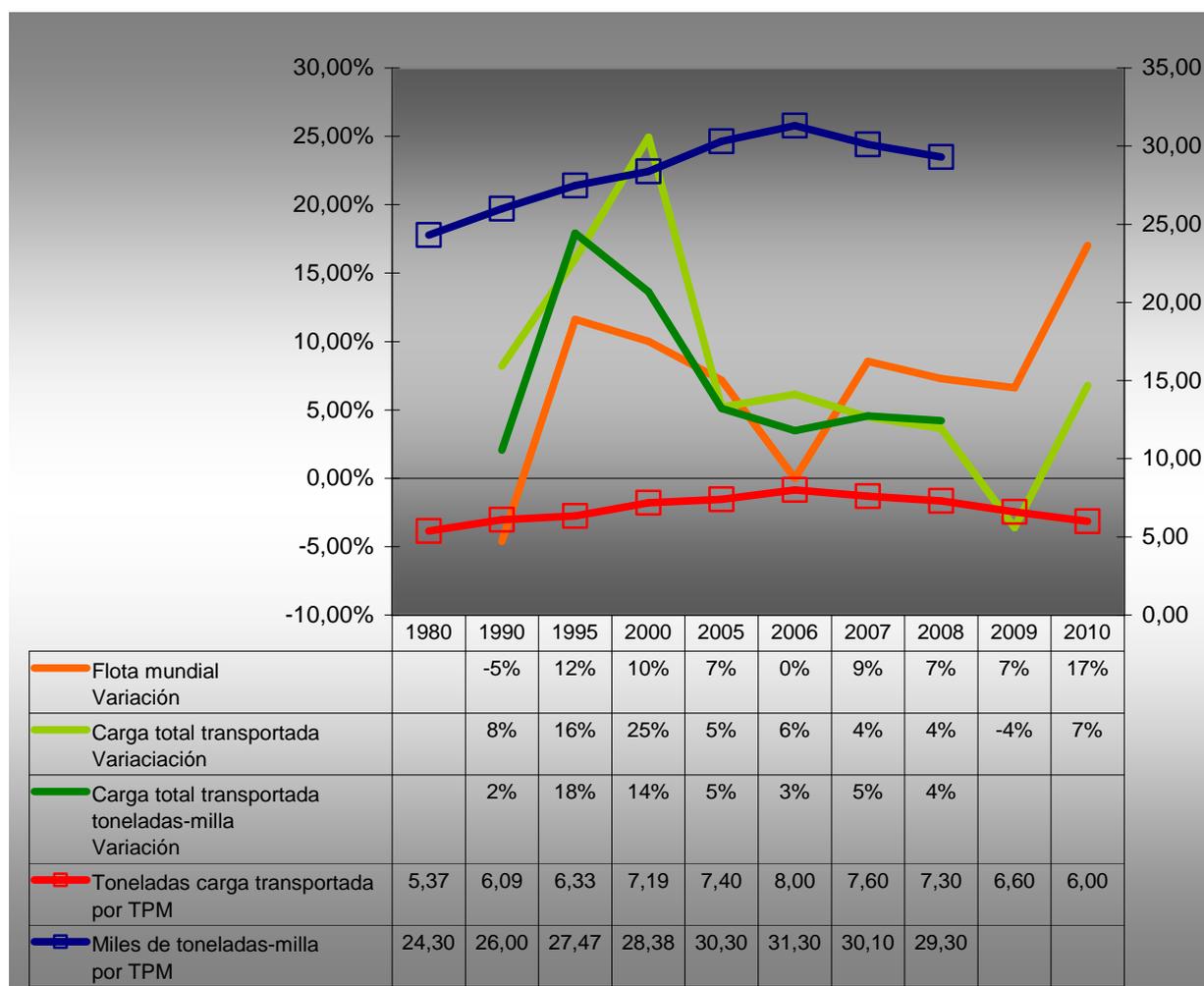
Respecto a la productividad medida en términos de toneladas-milla/flota mercante, ésta también se ha incrementado en 5 puntos, aumentando de un valor de 24,3 tm-milla/TPM en 1980, a 29,3 en el año 2008. Estos crecimientos, como se observa en el gráfico II.14, vienen determinados por incrementos del comercio marítimo mundial, superiores al crecimiento de la flota mercante.

¹¹ La mejor forma de explicar el efecto de esta variable es mediante el siguiente ejemplo:

El buque A carga en el periodo (t) 100 tm y su capacidad de carga son 1000 TPM, la productividad será de un 10%, el buque B carga en el mismo periodo (t) 50 tm y su capacidad de carga son también 1000 TPM, su productividad será de un 5% menor que en el caso A. Al no tener en cuenta las distancias recorridas, se omite el tiempo que el buque esta ocupado en un viaje y, por lo tanto, no esta disponible para transportar más carga.

Cuanto menor sea la distancia recorrida por el buque, éste estará más disponible para cargar más mercancía, sumando a lo largo del periodo t un mayor volumen de carga transportada. Introduzcamos la variable distancia y supongamos que el buque A recorre 100 millas y el buque B 200 millas, entonces observamos que la productividad en ambos casos es la misma el 10%. Buque A: $100 \text{ tm} \times 100 \text{ millas} / 1000 \text{ TPM} = 10\%$, y Buque B: $50 \text{ tm} \times 200 \text{ millas} / 1000 \text{ TPM} = 10\%$

Gráfico II. 14: Evolución de la productividad de la flota mundial, 1980-2010.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Como he explicado en el primer párrafo de este apartado, los cambios en la productividad de la flota son provocados principalmente por variaciones en: el volumen de carga transportada; la distancia recorrida por el barco; y la dimensión de de la flota mercante. Sin embargo, frente a una capacidad de carga constante -dada la inelasticidad de la oferta a corto plazo-, la productividad podría modificarse exclusivamente variando otros factores: los tiempos de carga y descarga; la velocidad del buque; y los tiempos de estancia en puertos.

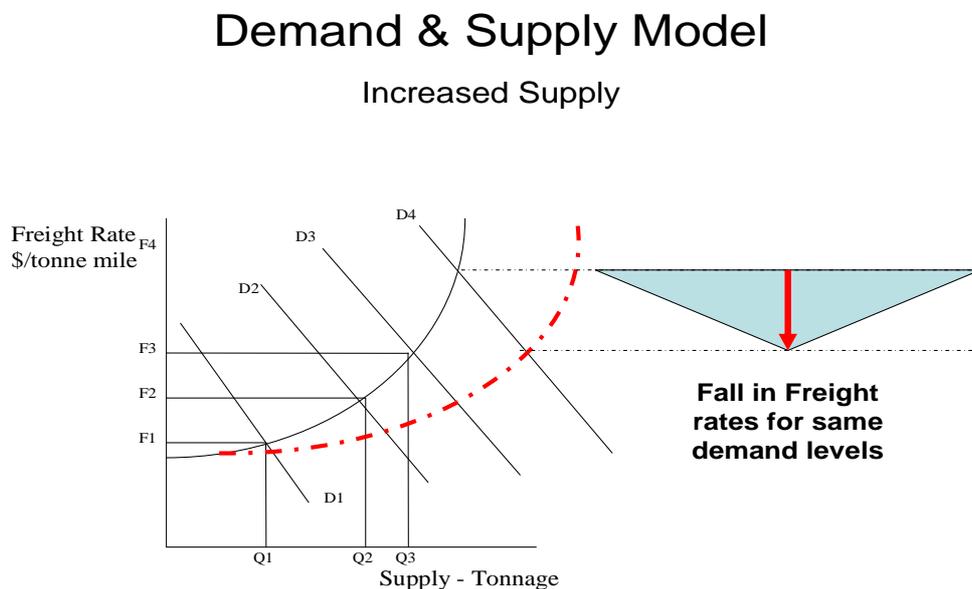
Al aumentar la velocidad del buque, y/o reducir la estancia de los barcos en los puertos, así como los tiempos de carga y descarga, los barcos permanecerán menos tiempo ocupados, y estarán disponibles para realizar más servicios (incrementando la oferta operativa de transporte marítimo).

2. Precio del servicio o flete

La respuesta de la oferta ante variaciones del flete debe analizarse en dos escenarios temporales, en el corto y largo plazo. Esta distinción se hace ineludible al considerar el tiempo que difiere entre la orden de construcción de un buque y la entrega del mismo (estimándose, según diversas fuentes, entre uno y cuatro años).

En el cuadro II.6 se muestran dos escenarios, en los que se observa el comportamiento de la demanda y oferta cuando se incrementa esta última.

Cuadro II. 6: Relación entre la oferta (S), demanda (D) y flete



Fuente: www.seatransport.org.

Según Carlier y Polo (2009, p.71), la curva de oferta no arranca desde el valor 0 del eje de ordenadas, sino que parte desde un punto determinado en el que el flete alcanza un valor suficiente para que una serie de buques (los más económicos) cubran sus costes. Por debajo de ese flete denominado “*punto de amarre*”, no se encuentra ningún armador que esté interesado en operar. A partir de ese precio, como puede observarse, la oferta de transporte marítimo es elástica, lo que implica que ante niveles ascendentes del flete la cantidad de tonelaje ofertado aumenta, produciéndose un trasvase de la flota amarrada a oferta activa. No obstante, se llega a un punto en el cual la cantidad ofrecida no pueda incrementarse, y la curva de la oferta se vuelva inelástica (“*zona de oferta saturada*”) dónde todos los buques útiles están disponibles. Un nuevo

aumento de la flota operativa vendrá determinado por la decisión de los armadores de contratar la construcción de nuevos barcos.

Al incorporarse nuevos buques al mercado, la capacidad disponible para una demanda determinada aumenta, ocasionando una disminución en los niveles de fletes. Salvo que se produzca un aumento del nivel de la demanda, la adición de nuevos buques deprimirá el mercado de fletes.

3. Desguaces y pérdidas de buques

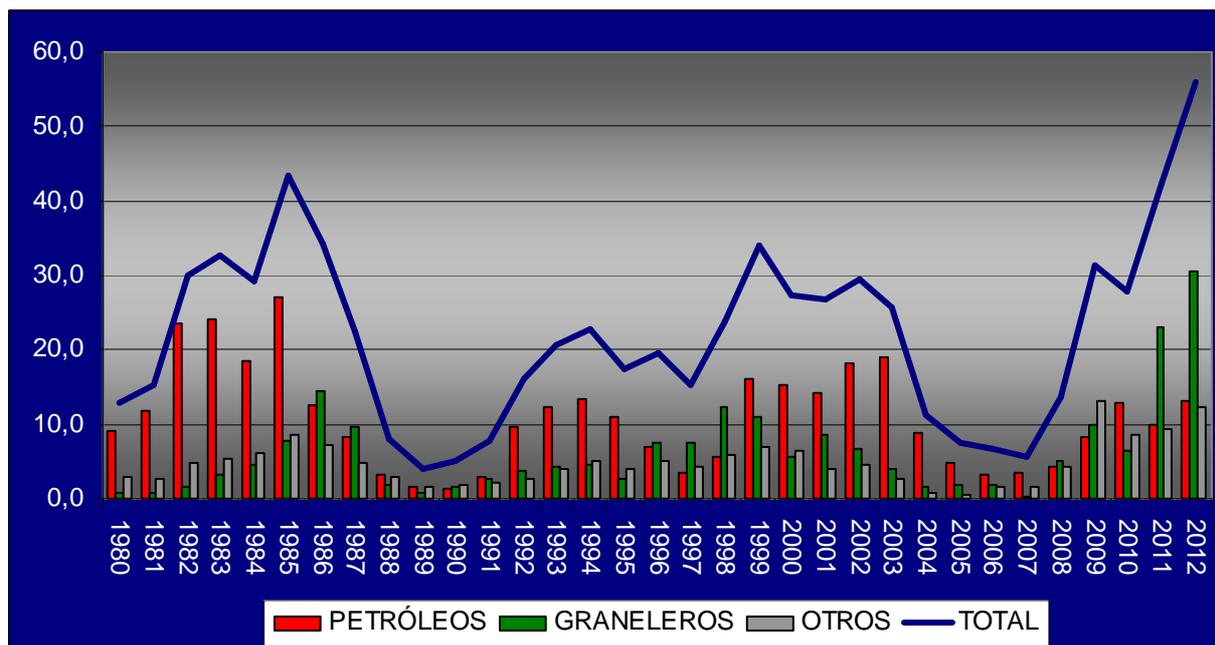
La correlación entre el desguace y nivel de fletes es negativa: se observa un aumento del tonelaje desguazado en épocas de recesión del mercado de fletes, mientras que en épocas de bonanza se intenta retrasar el desguace con el fin de maximizar la rentabilidad del buque.

La decisión de desguazar un barco no depende exclusivamente de las variaciones en los niveles de fletes, sino que coexisten otras variables que condicionarán esta acción: edad del buque, obsolescencia técnica, expectativas del mercado, precio ofertado en el mercado de desguace, y regulaciones sobre estándares ambientales y de seguridad¹² (como la eliminación de los buques petroleros de casco único).

Como puede observarse en el gráfico II.15, a principios de los años 80 se produce una importante aceleración del nivel de desguaces, llegándose a cifras considerablemente elevadas, sólo superadas por los niveles alcanzados en el año 2012. En el año 2012 (con un volumen de desguace de 56,1 millones de TPM) se alcanzan el máximo histórico del periodo comprendido entre los años 1980 y 2012.

¹² Según el considerando 7 del Reglamento (CE) n° 1726/2003, “la retirada acelerada de los buques monocasco hará que se incremente sensiblemente el número de buques que deban desguazarse”.

Gráfico II. 15: Evolución mundial de desguaces y pérdidas de buques, millones tpm, 1980-2012.



Año 2012: Datos provisionales.

Fuente: Elaboración propia con datos de Gernaval (varios años).

Durante esta primera década, el promedio de desguaces fue de 21,5 millones de toneladas. La principal causa de estos elevados niveles fue el importante exceso de oferta de flota que se generó tras la crisis del petróleo. El mayor peso sobre esa media se produjo durante la primera mitad de los años 80, porque a partir de 1986 se observa una drástica disminución de los niveles de desguaces.

En el año 1989 se produce nuevamente un hito histórico, pero a diferencia del anterior con una tendencia inversa: los desguaces alcanzaron (3,9 millones de TPM) el valor más bajo del periodo 1980-2012. Esta situación viene justificada por el aumento del comercio marítimo y el descenso del desequilibrio existente entre la oferta y demanda de transporte. Este nuevo contexto estimuló el mercado de fletes e incidió en la decisión de los armadores de alargar la vida de los buques.

En contraste, la caída de los fletes, el aumento de la edad de la flota, el incremento de mayores requerimientos internacionales en materia de seguridad (ocasionados por una mayor sensibilización ante los accidentes de determinados buques), y la elevada incorporación de nuevos buques provocaron que, a partir del año 1992, se observe un aumento de los niveles de

desguace (que se prolongará durante el resto de esa década y principios de la siguiente).

En el periodo comprendido entre los años 1992 y 2003, el promedio de desguaces alcanzó niveles superiores a la etapa anterior (23,3 millones). En esta etapa, el ciclo es menos acentuado que en el periodo anterior, como consecuencia del menor desequilibrio existente entre el comercio marítimo y flota mercante.

Entre los años 2004 y 2007 los crecimientos del comercio marítimo, acompañados de un mayor equilibrio del mercado, provocaron que los desguaces se mantuvieran en niveles bajos (7,8 millones), muy inferiores al resto de etapas.

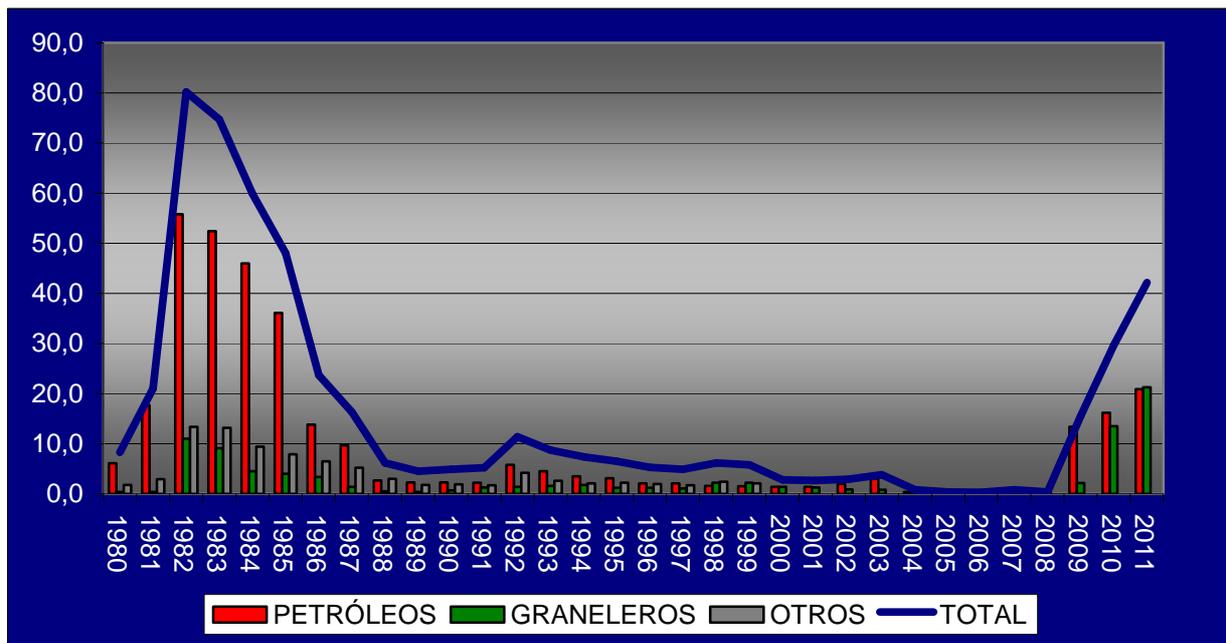
La crisis económica se reflejó de manera importante en el mercado de desguaces. En los años 2008 y 2009 se producen importantes incrementos en el volumen de desguaces (139% y 131%, respectivamente) que, con menor intensidad, seguirán manteniéndose en los años posteriores, alcanzando en el año 2012 el nivel más elevado del periodo analizado (56,1 millones). La elevada intensidad en el volumen de desguace vino determinada, principalmente, por el descenso del comercio marítimo, que creó una sobrecapacidad en el mercado. Esta situación supuso que los armadores desguazaran –principalmente– los buques más antiguos, provocando una disminución en la edad de la flota. Sin embargo, la situación del mercado también causó el desguace de buques más modernos; según la UNCTAD (2012, p.54), “a principios de 2012, la empresa MOL (Japón) comunicó la venta de cinco petroleros para desguazarlos, entre los que había buques modernos de doble casco “para ayudar a aliviar el exceso de capacidad en el mercado de fletes”. En lugar de vender los buques a otras navieras, que competirían por la misma carga, consideró preferible desguazarlos, incluso si las ganancias inmediatas de esta venta fuesen menores que si se vendiesen en el mercado de segunda mano”.

4. Evolución mundial en el amarre de buques

El comportamiento del nivel de amarre (análogo al indicador desguace) depende principalmente del flete (precio del servicio). Ante niveles de fletes deprimidos, la flota amarrada se incrementa, y en caso contrario ésta pasa a formar parte de la oferta activa.

La decisión de amarrar un barco se encuentra condicionada no exclusivamente por el nivel de fletes, sino que participa otro factor importante: la cobertura de costes que ese nivel ofrezca al armador. Existen determinados costes que se siguen generando independientemente de si el buque está en activo o permanece amarrado, tales como el coste de capital, seguros, conservación, así como pagos a la tripulación.

Gráfico II. 16: Evolución mundial de amarre de buques, millones de TPM, 1980-2012.



No hay datos disponibles para el año 2012

Fuente: Elaboración propia con datos de Gernaval (varios años).

De manera similar a los desguaces, como puede observarse en el gráfico II.16, durante principios y mediados de los años 80 se produjo un espectacular incremento de la flota amarrada (promedio de 46,3 millones de toneladas). En 1982 se alcanzó el máximo histórico del periodo estudiado con un volumen de 80,2 millones de TPM.

A partir de ese año, los niveles de amarre comenzaron a descender, aunque no fue hasta 1988 cuando éstos se situaron en la cota existente en 1980. El importante volumen de flota amarrada en este tiempo se justifica por los bajos niveles de fletes ofrecidos por el mercado, como consecuencia del exceso de oferta existente.

El importante aumento producido en los desguaces, conjuntamente con una mejoría en el mercado de fletes (provocado por las condiciones del mercado y el mayor ajuste de la oferta de transporte y el comercio marítimo), supuso un importante descenso de la flota inactiva que se mantuvo hasta el año 2008. Entre 1988 y 2008, el promedio de amarre se situó en torno a los 4,4 millones de TPM.

En el año 2009 el descenso de actividad se reflejó en un importante aumento del nivel de amarres que ha ido aumentando en los años posteriores, llegando a alcanzar 42,2 millones de TPM en el año 2011.

5. Evolución mundial de entregas de buques nuevos

La decisión de construir un buque está en manos del armador y, como cualquier decisión de inversión, debe ser hecha según criterios de rentabilidad, teniendo en cuenta aspectos tales como las expectativas de mercado, condiciones de financiación y crediticias, y precios de las nuevas construcciones. Según Pérez (1990, prólogo), por ejemplo *“Actuar acertadamente en la asignación de los importantes recursos financieros que requiere la inversión naviera, no es cosa de mera intuición, alardeando vastas experiencias atesoradas en al actividad, aunque ellas es en verdad un valioso patrimonio. La cosa es un implacable desafío a la inteligente reflexión, ilustrada por abundante información de primera calidad. No se puede esperar resolver esto sin contar con las metodologías, los instrumentos matemáticos para la evaluación económica y financiera de las alternativas seleccionadas según criterios de rentabilidad prudentemente enunciados”*.

En esta misma dirección Platou (2000, p.3-4), apunta que mientras la decisión de desguazar un buque atiende a un comportamiento racional, las ordenes de nuevas construcciones no siguen esta tendencia. Considera que, a pesar del

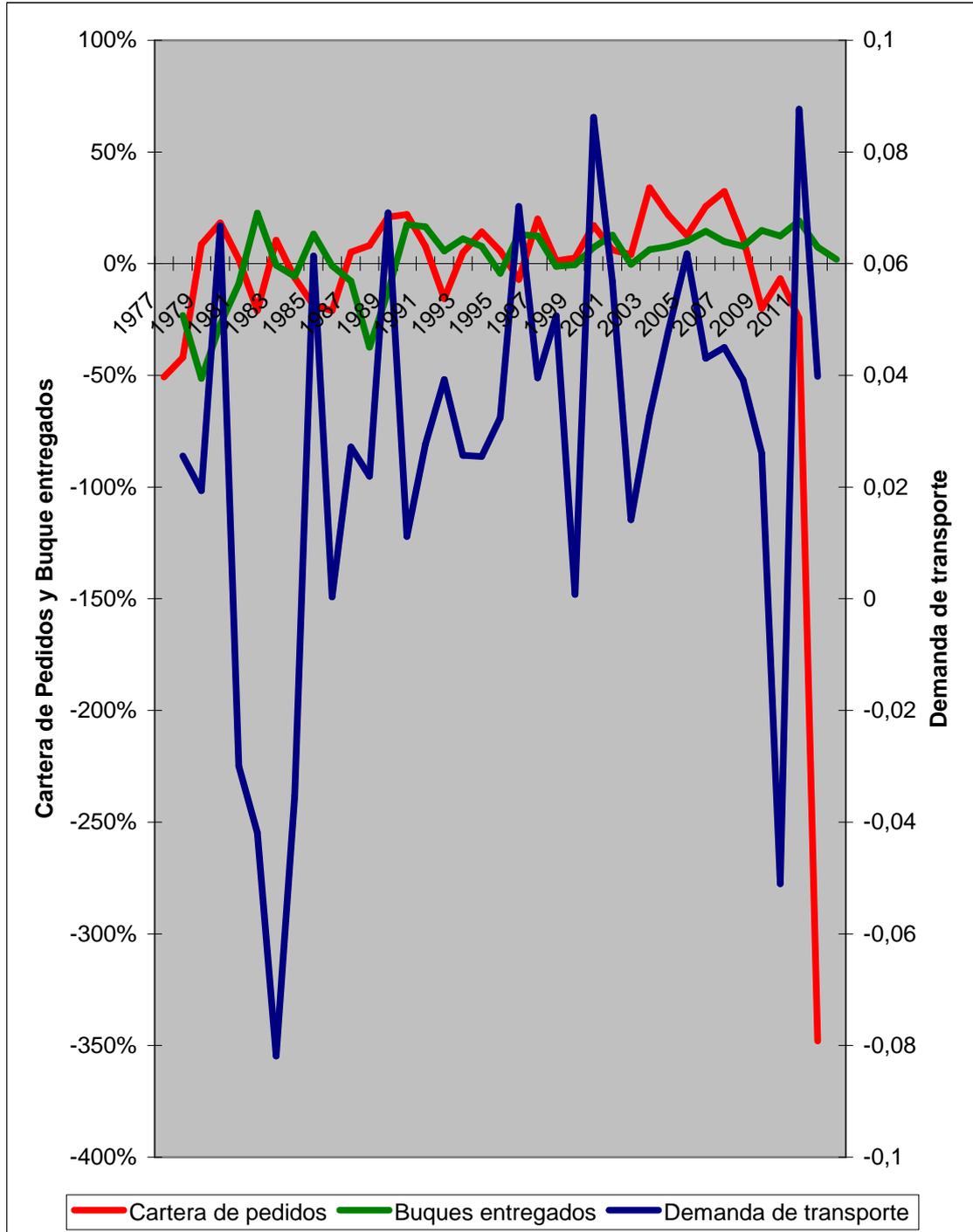
comportamiento irracional en este mercado (la industria del transporte marítimo -con un alto riesgo y baja rentabilidad- ha sido capaz de atraer capitales), se observa desde mediados de 1970 una persistencia en el exceso de capacidad. Argumenta que esta actuación puede deberse, entre otros, a los siguientes aspectos socio-económicos:

1. Numerosas empresas navieras han sido propiedad familiar durante generaciones y se caracterizan por la tradición y lealtad a la industria. Los miembros de estas familias está aparentemente dispuestos a aceptar la prima de riesgo.
2. En épocas de crisis la industria de la construcción naval (con una sobrecapacidad demostrable) ha recibido el apoyo de fuentes nacionales¹³ renunciando a criterios normales de rentabilidad.
3. En los años 90 determinadas órdenes se basaron en la expectativa poco realista de una necesidad inminente- probablemente estimulada por los fletadores- de reemplazar el tonelaje antiguo.
4. Algunas órdenes son realizadas sobre la base de estrategias de inversión de capital a corto plazo y no como una necesidad de tonelaje a largo plazo.

Según Stopford (2009, p.141), la explicación de que las fluctuaciones cíclicas en este sector sean más extremas que en otros se deben a lo que el autor denomina "*Time-lags*": *el retraso entre la decisión económica y su implantación*. Durante un contexto favorable en el mercado, los armadores ordenan buques (cartera de pedidos) que son entregados cuando éste ha entrado en recesión (como podemos comprobar en el gráfico II.17); esta demora provoca que la crisis en este mercado sea más profunda.

¹³ Según Carlier y Polo (2009, p.666), en muchos países (por ejemplo Corea, Turquía, China), la construcción naval ha recibido (y continúa recibiendo) importantes ayudas estatales con el objetivo de desarrollar una industria competitiva.

Gráfico II. 17: Correlación entre cartera de pedidos (millones de gt), entregas de buques (miles de gt) y demanda de transporte (millones de toneladas), en variación porcentual, 1978-2012.

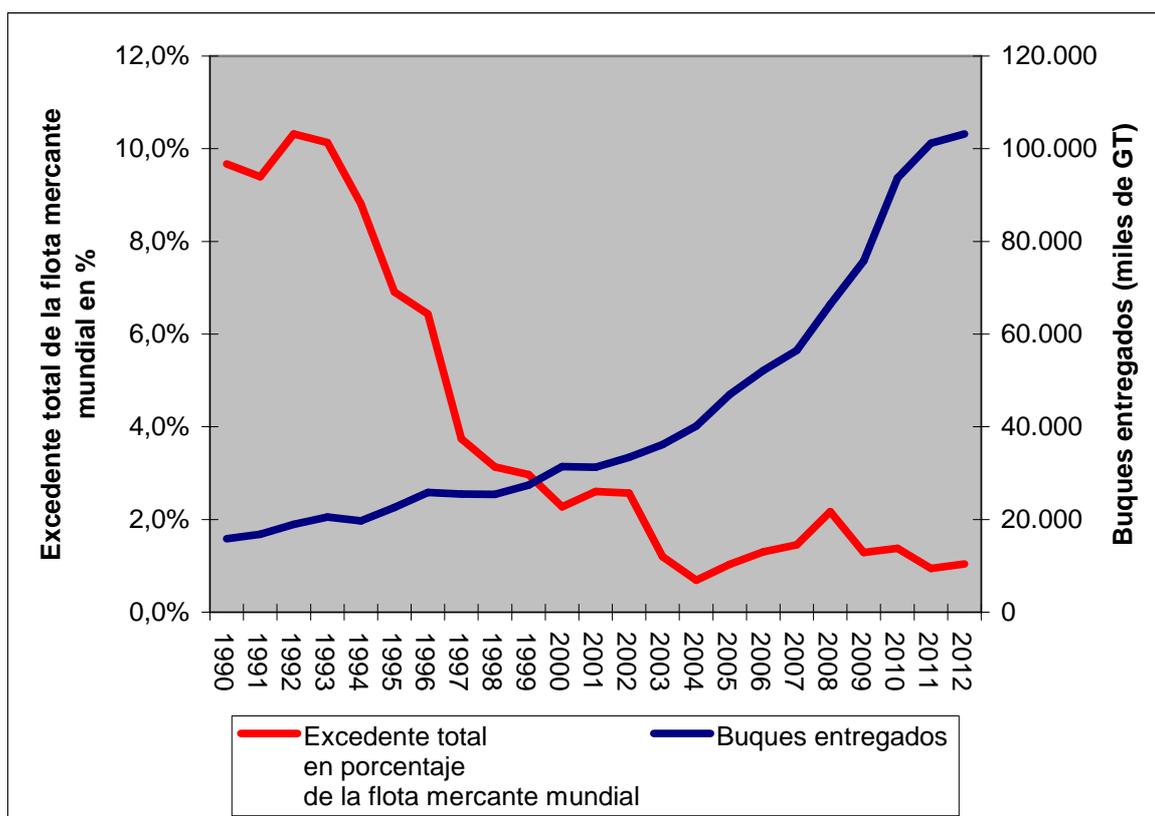


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Gernaual (varios años). Año 2012 previsión.

El espectacular crecimiento del comercio marítimo en el periodo anterior a la primera crisis del petróleo, conjuntamente con unas expectativas de bonanza en el sector, indujeron a un fuerte crecimiento de la cartera de pedidos.

Las entregas de buques contratados en el periodo anterior a la primera crisis de petróleo provocaron que, en años posteriores, se produjera un importante exceso de oferta, la cual agravó aún más los efectos que sobre este mercado tuvo la propia crisis. Esta situación supuso una contracción en el mercado de nuevas construcciones, que se mantuvo hasta el año 1999, como puede observarse en el gráfico II.18.

Gráfico II. 18: Evolución de la entrega de buques nuevos, demanda y oferta de transporte, 1990-2012.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Gernaval y UNCTAD (varios años).

A pesar del crecimiento que se observa en el comercio marítimo entre los años 1990 y 2002, la demanda de buques nuevos se mantiene en niveles constantes y relativamente bajos (el promedio de crecimiento medio es del 7%) comparado con la media del periodo 2003-2012 (13%), situación -como hemos visto- debida a la sobreoferta existente.

El mayor equilibrio entre la oferta y demanda, a partir del año 2003 (y hasta el 2007), se tradujo en espectaculares crecimientos de la contratación de buques nuevos (incremento medio anual del 11%).

Nuevamente –como ocurrió tras la primera crisis del petróleo-, la crisis financiera del año 2008 sorprendió al mercado con un importante tonelaje ordenado, que en el año 2008 alcanzó 392 millones de GT. Según la UNCTAD (2009, p.76), las únicas actuaciones posibles de los armadores para paliar esta situación fue la de anular y renegociar los pedidos contratados. La contracción del comercio, y la puesta en el mercado de nuevos buques (actualmente en construcción en los astilleros), provocará un aumento de la oferta en los siguientes años que retrasará de nuevo la recuperación del sector. Según datos del Platou, el ratio de utilización de la flota activa mundial en el año 2008 era de un 90% y en el 2012 descendió al 84%; los datos anteriores varían dependiendo del tipo de buque (en el año 2012 la flota LNG tenía una utilización del 95%).

El importante descenso en la cartera de pedidos a partir del año 2009, y que continuó ajustándose en el año 2012 (55 mill. gt, niveles similares a los existentes en la segunda década de los 90), se reflejó (y reflejará) en crecimientos menores en las entregas de buques nuevos en los años 2011 y 2012 (7% y 2%, respectivamente) y en un mayor equilibrio en el mercado. Según Platou (2013, p.7), “cualquiera que sean las razones para esto - armadores más prudentes, insuficiente cash flow, cambios continuos en las condiciones financieras- el hecho de que la capacidad de la flota esté respondiendo racionalmente a las condiciones de mercado eleva la esperanza de que la industria evitará la repetición de la prolongada recesión estructural vista en el pasado”.

II.3.2.2 Evolución de la Flota mercante mundial

Entre los años 1980 y 2012, la flota mundial se ha incrementado en un 125%: en el año 1980 ésta representaba 683 millones de toneladas de peso muerto y en el año 2012 ha pasado a 1.534. Por tipos de buques, en todas las categorías a excepción de los cargueros (-9%) se observan importantes crecimientos, siendo significativos los aumentos de los buques portacontenedores (1.700%), seguido de los graneleros (235%) y, en menor medida, los petroleros (50%). El espectacular aumento de la flota portacontenedora refleja “la mayor

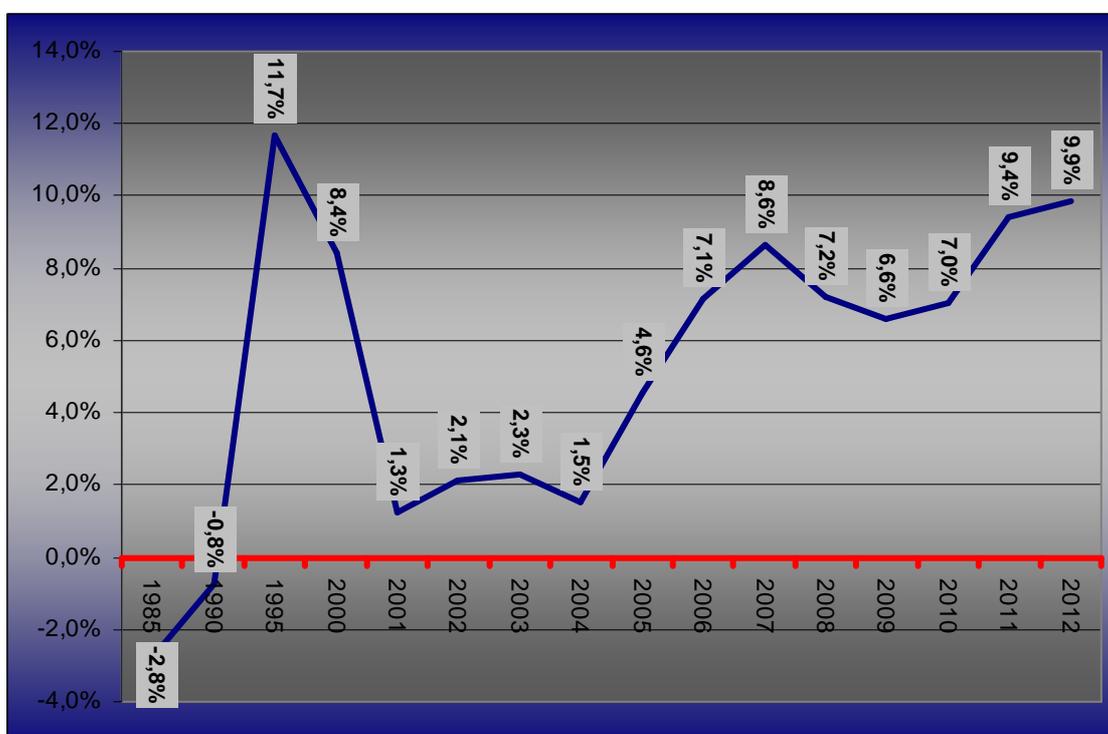
contenedorización del tráfico de mercancías manufacturadas” (UNCTAD 2010, p.34).

La oferta ha seguido la misma tendencia positiva que el comercio marítimo mundial; sin embargo, ese crecimiento no ha sido regular sino que muestra numerosas fluctuaciones, como se puede advertir en el gráfico II.19.

Durante los años 80 y principios de los 90, se observan porcentajes de crecimiento negativos causados conjuntamente por la contracción del comercio y el aumento de la flota (provocada por la inercia de la cartera de pedidos en los años anteriores a la crisis). Ambos factores crearon un exceso de oferta que condicionó la lenta recuperación del sector.

Los ajustes en los años posteriores se subordinaron al aumento de los desguaces, y a la disminución en la demanda de nuevos buques. Las acciones anteriores fueron determinantes para reducir el importante desequilibrio existente.

Gráfico II. 19: Evolución de la flota mercante mundial en millones de TPM, variación anual porcentual, 1985-2012.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Durante la segunda mitad de los 90 y hasta el año 2012, se observan crecimientos positivos de la flota mercante, condicionados por el continuo aumento del comercio marítimo y el ajuste de la oferta. En ese período, el crecimiento medio fue de un 6,3%, impulsado por los importantes incrementos de los años 2005 al 2012. A pesar de la crisis (2008-2012), la flota mercante mundial creció a un ritmo medio más elevado (8,2%) que en el periodo anterior, condicionado por la incorporación de buques nuevos a la flota (pedidos con anterioridad a la crisis).

II.4. Desarrollos en los diferentes submercados

La diversidad de mercancías que participan en el comercio marítimo, así como las especificidades de los buques que las transportan, crea diferentes submercados con determinadas desigualdades en su evolución.

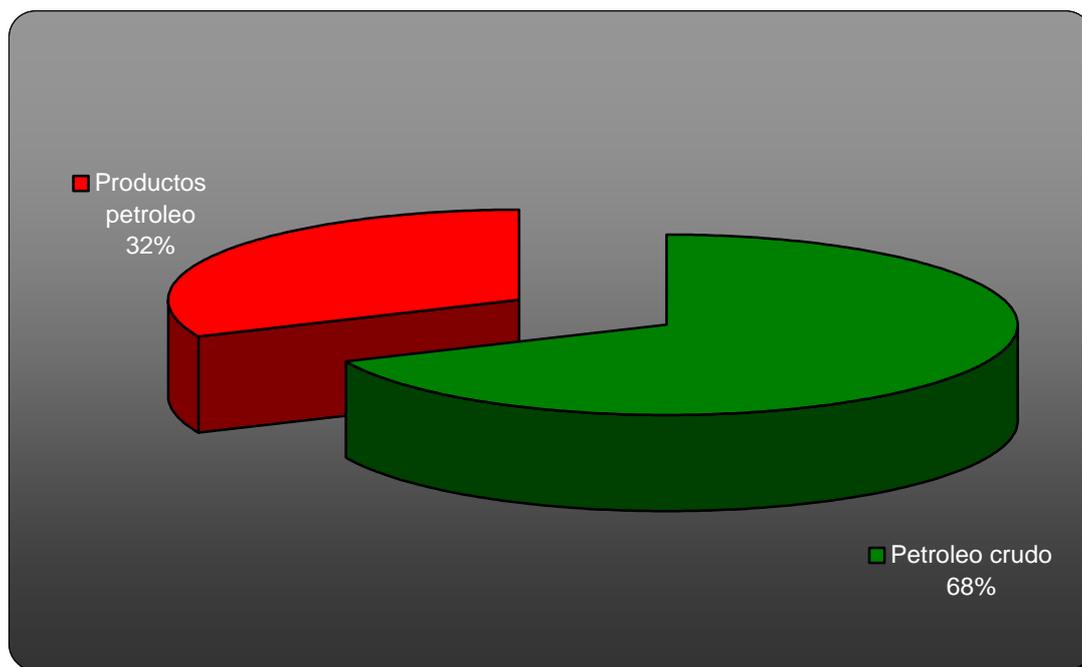
Cipoletta y Sánchez (2010, p.20) ponen de manifiesto, que “la actividad del transporte marítimo, desde el punto de vista de la teoría económica, es una industria multi-producto (multiservicio) y en consecuencia cada segmento de actividad debe ser estudiado individualmente”.

En el desarrollo de este capítulo se analizará la estructura, evolución y desequilibrios del submercado del petróleo y de carga seca.

II.4.1 Mercado de petróleo

La importancia del petróleo en el mercado de transporte marítimo radica, por un lado, en la participación que éste tiene en el comercio marítimo mundial (en el año 2012 representaba un 30,9%) y por otro, en la contribución de su flota (que ese mismo año, en términos de capacidad, fue del 33,1%). Es decir, aproximadamente un tercio del transporte marítimo que se realiza en el mundo es de petróleo.

Gráfico II. 20: Participación porcentual mundial en millones de TPM del comercio de petróleo y productos derivados, 2012 (previsión).



Fuente: elaboración propia con datos de Gernaival (2011).

Dentro de este submercado se incluye el petróleo crudo y los productos derivados del mismo. El crudo apenas tiene utilidades, y consecuentemente es necesario refinarlo para obtener materias primas y productos útiles para la producción industrial y el consumo doméstico.

Los principales derivados del crudo son gases del petróleo (el butano y el propano), gasolinas y gasóleos para automóviles y calefacción, combustibles para buques y aviones, asfaltos; lubricantes, etc. Es decir, materias utilizadas por multitud de industrias, y de las cuales se obtiene una gran variedad de productos de consumo.

En el año 2012, un 68% del comercio de petróleo se correspondía con crudo, y un 32% con productos derivados, como se puede observar en el gráfico II.20. Estos porcentajes han variado a lo largo del tiempo con una misma tendencia: la disminución en la participación del crudo y el incremento de los productos refinados. En 1975, el crudo representaba un 84% de este mercado, mientras que los derivados lo hacían en un 16%, lo que significa que en los últimos 30 años se ha producido un trasvase en la contribución de estos productos.

Durante los años 60 y con el fin de reducir los costes de transporte, los países consumidores e importadores de derivados construyeron refinerías cercanas a los lugares de consumo, creando una capacidad suficiente de refinamiento para cubrir la demanda interna de estos productos. El petróleo en crudo se transportaba en grandes petroleros a las refinerías, donde se transformaba en productos derivados. Sin embargo, y a pesar de la capacidad de refinado que tienen los países consumidores, las importaciones de derivados, como hemos observado, han continuado incrementándose.

El aumento de la contribución de los productos derivados en el comercio se debe a diversos factores (Stopford 2009, p.442):

1. Tras la primera crisis del petróleo en 1973, los países exportadores de este producto (principalmente de Arabia Saudí) observaron que era interesante invertir en refinerías, y, de este modo, exportar además del petróleo en crudo, productos refinados (cuyo valor añadido era más elevado).
2. La falta de equilibrio entre la oferta y demanda adyacentes a la refinería conlleva movimientos de importación y exportación de estos productos. Este desequilibrio puede estar motivado por: los productos que se han refinado no se ajustan a la tipología de las necesidades del mercado adyacente; la demanda crece a un mayor ritmo que la capacidad de la refinería; y el mercado de consumo cercano no es suficiente para cubrir la oferta.
3. Regulaciones restrictivas en la construcción de nuevas refinerías en los países importadores de productos de petróleo.

Una característica que distingue a este comercio, desde el lado de la oferta de servicio o flota, es la especialización de los buques petroleros. Éstos son contruidos y destinados específicamente para los tráficos de petróleo y productos. Su inadaptabilidad a otros submercados supone la imposibilidad de ocuparse (en caso de una reducción de su demanda) en otros tráficos, es decir, no se puede trasvasar parte de esta flota a otros mercados.

La demanda de transporte o comercio marítimo, como he explicado, está condicionada principalmente por la elasticidad precio del propio producto

transportado. En el caso del petróleo y derivados, la demanda de estos productos es muy inelástica¹⁴ debido a los usos a los que está destinado.

Además de lo anterior, la demanda de petróleo se verá afectada por otros hechos. Remitiéndome a acontecimientos recientes, en el año 2007 y según la UNTAD (2008, p.12-15), el comercio de petróleo se vio perturbado por varios factores: “la devaluación del dólar estadounidense, riesgos geopolíticos en las zonas de producción, severos acontecimiento climáticos, limitaciones de la capacidad de refino y los rígidos cupos de producción fijados por la OPEP”. “Además de los factores estacionales (es decir, la estación de uso de la calefacción y la estación de mayor conducción de automotores), de los factores estructurales (es decir, las decisiones de especializarse en la producción de ciertos productos y de importar otros, así como las necesidades de mantenimiento) y de los factores estratégicos (acumulación de existencias), la demanda de los productos del petróleo está determinada por el entorno internacional general, incluido el desempeño de la economía mundial. No obstante, la demanda de derivados del petróleo está supeditada a acontecimientos imprevisibles, como las catástrofes naturales y la incidencia climática. Por ejemplo, el terremoto que ocurrió en el Japón a finales del verano de 2007 causó trastornos en las actividades de un gran reactor nuclear, lo que produjo un aumento de la demanda de importación de petróleo y gas”.

Otro factor que condiciona el equilibrio o incremento de la demanda de petróleo es el uso o aumento de las reservas estratégicas de los países importadores. Lo anterior se puede observar en las siguientes situaciones: en el año 2004, la República de Corea aumentó sus reservas a 80 días (lo que supuso un incremento de la demanda de crudo en ese país), y en 2005 EEUU utilizó éstas para compensar las pérdidas ocurridas por los huracanes (hecho que equilibró su comercio). Según la Agencia internacional de la Energía (IEA) (2007, p.12), el riesgo de colapso en la oferta de petróleo ha aumentado

¹⁴ Según la UNCTAD, un claro ejemplo de esta situación se observó en el año 2007: a pesar del constante aumento de los precios del petróleo (a finales del 2007 éstos se habían incrementado en más del 70%, respecto a principios de año) y de la disminución de la producción (0,2%), su consumo no se contrajo sino que superó a la producción. En la OCDE, el importante aumento de la demanda de petróleo respondía, en parte, a la elevada inelasticidad de los precios de los combustibles para transporte (especialmente en América del Norte), así como a las necesidades en materia de calefacción y generación de electricidad (en otros países de la OCDE). En las economías en desarrollo emergentes, la demanda de petróleo estaba principalmente impulsada por el crecimiento económico (UNCTAD, 2008, p.7).

en los últimos años y continuará creciendo en el futuro. Esta incertidumbre está obligando a los países a mantener un nivel mínimo de reservas con el fin de garantizar el abastecimiento de la demanda interna (en caso de producirse un problema de aprovisionamiento), hecho que afectará a la demanda de petróleo y, consiguientemente, al transporte de esta materia.

II.4.1.1 Estructura por grupos de países del tráfico mundial de petróleo

En el periodo comprendido entre los años 1970 y 2012, el comercio mundial de petróleo ha aumentado porcentualmente en un 113%: en 1970 se transportaron 1.398,5 millones de toneladas y en el año 2012 estas fueron 2.983,7.

En la tabla II.3, se muestra la evolución de este comercio en términos de mercancías descargadas o importaciones por grupos de países que participan en el mismo, clasificados en función de su desarrollo económico: economías desarrolladas, economías en transición, y economías en desarrollo.

Tabla II. 3: Petróleo descargado-Importado por grupos de países, millones de toneladas, años 1970-2012.

	Economías desarrolladas	Economías en transición	Economías en desarrollo	Total mundial
1970	1.132,30	27,10	239,10	1.398,50
1980	1.360,00	63,50	432,30	1.855,80
1990	1.316,40	40,70	403,80	1.760,90
2000	1.461,90	102,30	705,70	2.269,90
2001	1.453,10	99,20	701,90	2.254,20
2002	1.453,30	107,80	701,40	2.262,50
2003	1.472,80	129,30	689,20	2.291,30
2004	1.503,90	150,40	710,60	2.364,90
2005	1.528,40	166,70	731,00	2.426,10
2006	1.817,50	8,70	998,50	2.824,70
2007	1.770,00	10,80	1.118,70	2.899,50
2008	1.774,90	10,10	1.092,10	2.877,10
2009	1.655,20	8,10	1.132,20	2.795,50
2010	1.688,00	8,10	1.216,40	2.912,50
2011	1.666,90	8,60	1.258,80	2.934,30
2012	1.671,40	7,80	1.304,50	2.983,70

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Analizando la tabla II.3, se observa que entre 1970 y el año 2012 todos los grupos de países, con la excepción de las economías en transición¹⁵, han elevado su comercio; sin embargo, existen importantes diferencias de crecimiento entre unos y otros. Las economías desarrolladas lo han aumentado del orden de un 48% (porcentaje inferior al total del crecimiento mundial), mientras que las economías en desarrollo lo han hecho en proporciones muy superiores (en torno a un 446%).

En el caso de las economías desarrolladas (grupo al que pertenecen las principales zonas de descarga¹⁶: América del Norte, Europa y Japón) la explicación del porcentaje inferior de crecimiento debe buscarse en la maduración energética de éste grupo, que conlleva una menor demanda de petróleo (Stopford, 2009, p.437). En opinión de Parra (2003, p.57), “las proyecciones de futuro de las necesidades de energía parte de dos consideraciones. La primera, la intensidad energética, -medida como el ratio entre energía primaria o energía final dividida por el P.I.B. -crece con el desarrollo económico: mayor renta por persona lleva a más consumo de energía. La segunda, este crecimiento está viéndose acompañado de un descenso de la intensidad energética en todos los tramos del PIB. Es decir la elasticidad de la intensidad energética ante el crecimiento de renta esta cayendo”.

Otra teoría que amplía la anterior -descenso del consumo de los países de la OCDE- es la basada en el estudio realizado por el Japan Maritime Research Institute (1983, p.11-13). Según éste, tras la segunda crisis del petróleo se produjo una modificación en la estructura de la oferta-demanda de crudo. La característica principal de este cambio fue la acelerada caída en el consumo de petróleo y la reducción del mercado de crudo:

1. El consumo de los países de la OCDE descendió de 40,9 millones de barriles/día en 1979 a 32,9 en 1982. Los principales factores que influyeron en este descenso fueron:

¹⁵ La variación de datos puede deberse -como indica la UNCTAD (2012)- que los datos del 2006 y sucesivos han sido revisados y actualizados para dar cabida a mejoras en la presentación de los informes, con inclusión de cifras más recientes y una información mayor con respecto al desglose por tipo de carga.

¹⁶ Por zonas de descarga me refiero a zonas de consumo, tanto en términos de procesamiento del petróleo en productos como de productos derivados (refinados).

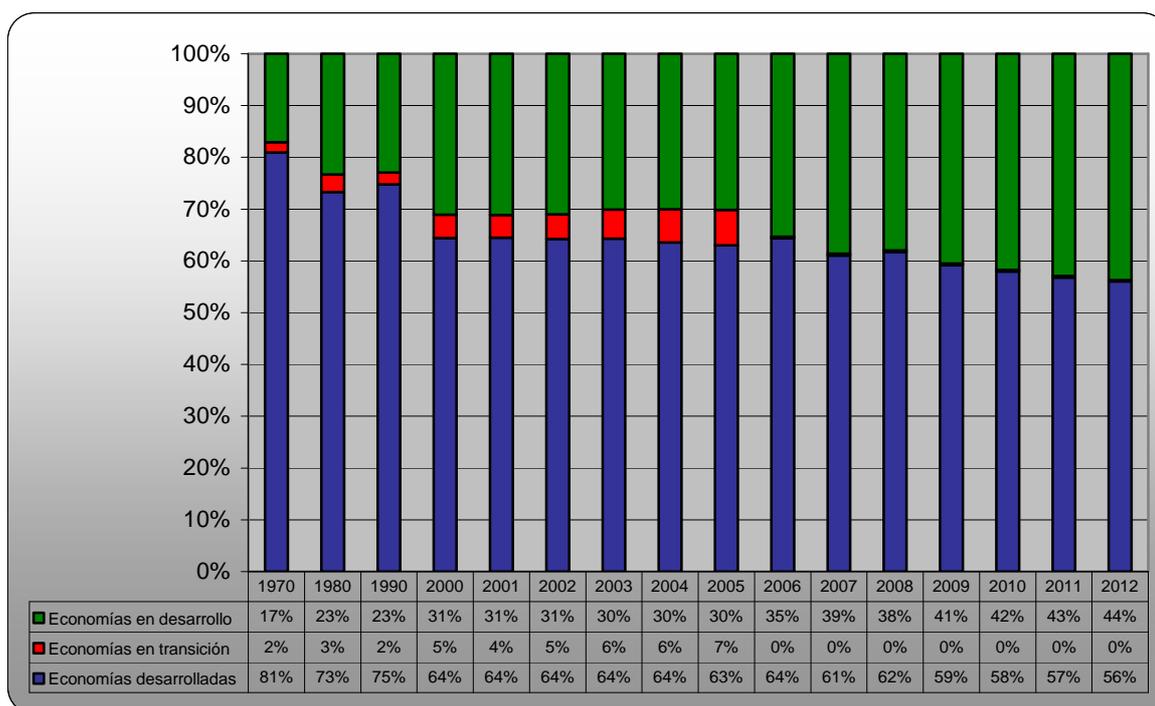
- a. disminución del consumo debido a la reducción de la actividad económica causada por la recesión;
 - b. ahorro y contracción del consumo de energía para hacer frente al alza de los precios;
 - c. cambio en la estructura industrial dada la madurez de las industrias con una elevada intensidad energética (siderúrgica y cementera, etc.) y al avance de industrias de alta tecnología (informática, telecomunicaciones, etc.);
 - d. progreso en la sustitución del petróleo hacia energías alternativas.
2. La oferta de petróleo también sufrió un cambio estructural promovido por las siguientes causas:
- a. la disminución de las importaciones provocó directamente la reducción de la producción de petróleo de los países de la OPEP;
 - b. en la década de los 70 los países de la OCDE promovieron la explotación petrolera en áreas no OPEP;
 - c. entre los años 1981 y 1982 se utilizaron parte de las reservas de crudo que se habían acumulado tras la primera crisis del petróleo.

Lo anterior tuvo dos importantes consecuencias: 1/ la disminución de las importaciones de petróleo superaron a la caída del consumo de petróleo; 2/ la participación de la OPEP descendió, compensada por la mayor producción de los países no OPEP. Este cambio en la localización geográfica de la oferta de petróleo es singularmente importante a la hora de determinar la necesidad de capacidad de transporte (Stopford 2009, p.438). En la misma línea la UNCTAD (2012, p.15), apunta que “se está configurando un nuevo mapa en los suministros de crudo en la medida en que se producen nuevos descubrimientos en diferentes regiones y están emergiendo nuevos proveedores. La estrategia de diversificación encuentra apoyo en la política activa de China por asegurarse el suministro de energía por medio de inversiones en el extranjero”. Según la misma fuente, otro factor que está “remodelando” el mercado es la caída de la demanda de

los Estados Unidos (principal consumidor del mundo) y la “reorientación de los flujos” hacia Asia.

En el caso de los países en desarrollo, el espectacular crecimiento de su consumo se justifica por los requerimientos de éstos en su desarrollo industrial.

Gráfico II. 21: Petróleo descargado por grupos de países, valor porcentual en millones de toneladas, años 1970-2012.



Incluido el tráfico internacional de mercancía cargadas y descargadas en puertos de la red de los Grandes Lagos y el río San Lorenzo.

Desde 1986, Yugoslavia incluida con anterioridad en los países desarrollados de economía de mercado paso a formar parte de grupo de países en desarrollo en Europa.

Comprende gas natural licuado (GNL), gas petróleo licuado (GPL), nafta, gasolina, combustible de aviación, queroseno, petróleos ligeros, fuelóleo pesado y otros.

Los datos de 1970 y 1980 incluyen a lo que era entonces la URSS.

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

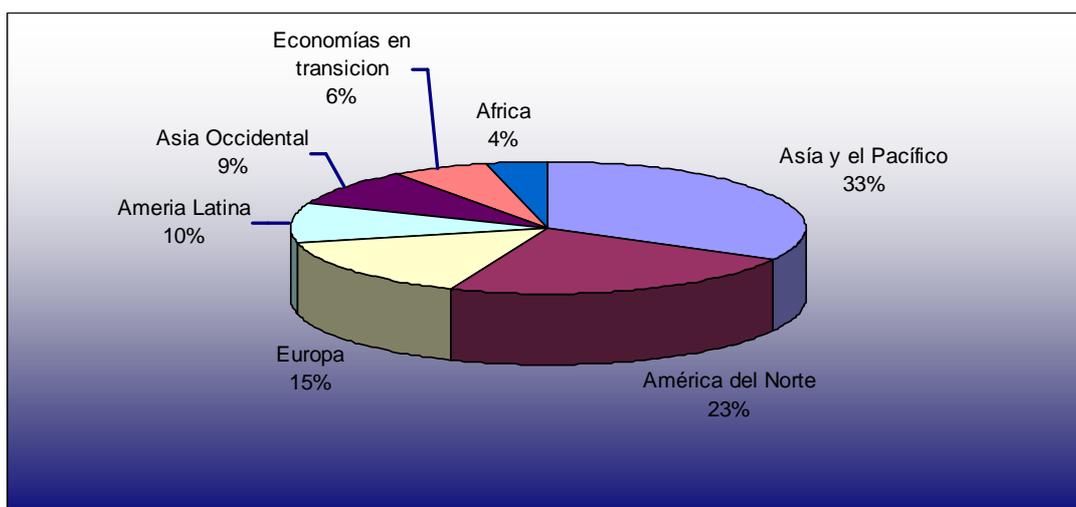
La variación en los consumos de los diferentes grupos de países, como hemos observado, se manifiesta en un cambio en la participación de estas economías en el consumo mundial, como se puede comprobar en el gráfico II.21. Los países en vías de desarrollo han aumentado su participación en detrimento de los países desarrollados.

En 1970 la contribución en las importaciones de petróleo de los países desarrollados era de un 81%, mientras que en el año 2012 se reducía al 56%.

Esta disminución supuso el incremento participativo de las economías en desarrollo (han pasado de representar un 17,1% a un 44%).

A pesar de los cambios anteriores, las fluctuaciones en este submercado continuarán dependiendo en gran medida del comercio de las economías desarrolladas (principalmente de América del Norte, Europa, Japón), y de los países en desarrollo de Asia, como puede observarse en el gráfico II.22. En el año 2012 el comercio conjunto de estos países supuso un 80% de las importaciones mundiales, lo que implica que factores internos que afecten a sus economías (crecimiento, políticos, seguridad, meteorológicos, etc.) repercutirán de manera importante en el desarrollo o evolución de este mercado.

Gráfico II. 22: Principales consumidores de petróleo, y su participación en el mercado mundial, en porcentaje, año 2012.



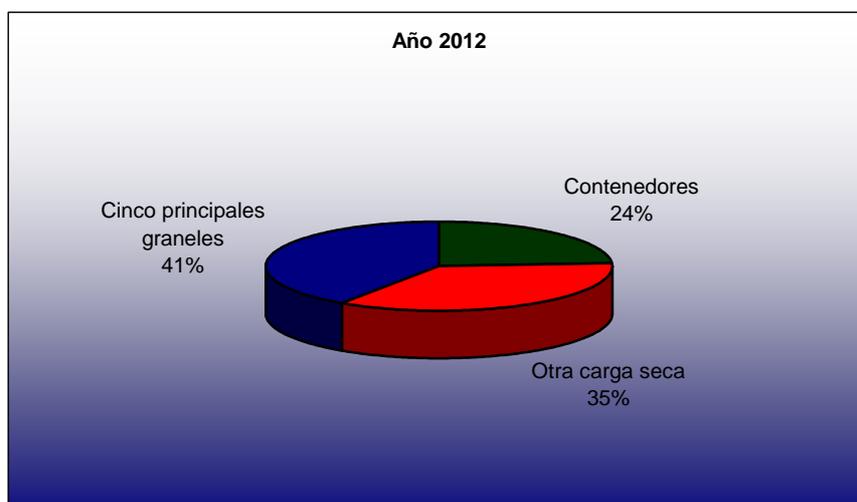
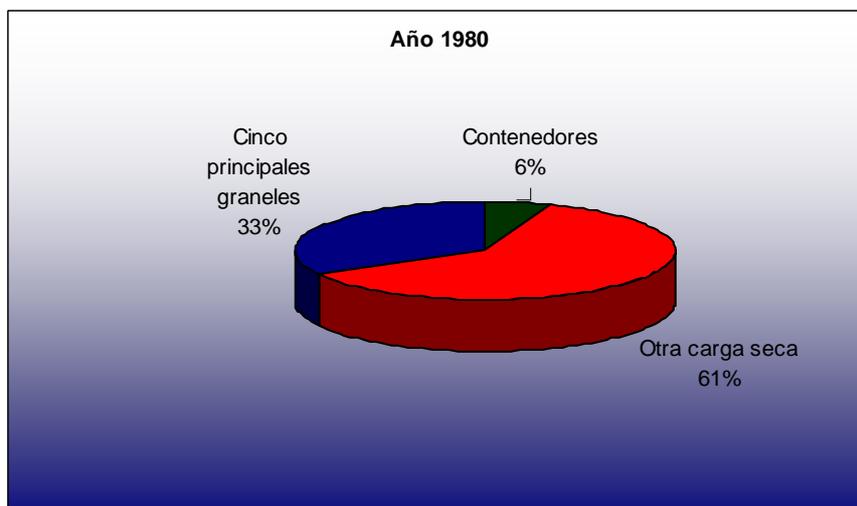
Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2013).

II.4.2 Mercado de carga seca

En el año 2012, el comercio de carga seca representaba un 71% del comercio mundial, es decir, dos tercios del mismo. Este submercado concentra una gran variedad de mercancías, que agruparé en función de la clasificación utilizada por la UNCTAD: graneles, carga suelta, y carga contenedorizada.

En el gráfico II.23 se muestra la participación de los diferentes grupos que componen este submercado. Podemos observar el cambio producido en su distribución en los años 1980 y 2012.

Gráfico II. 23: Participación de los diferentes grupos que componen la carga seca, en (%) millones de toneladas, 1980 y 2012.



(1) los datos del resto de carga seca se han obtenido restando al total de carga seca la carga en contenedor y los graneles principales.

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de Stopfordt, UNCTAD y Gernaual (varios años).

En 1980 el grupo otra carga seca representaba el porcentaje más elevado en este submercado (61%), seguido por los principales graneles (33%), y por último la carga contenedorizada (6%). Sin embargo, esta distribución ha sufrido una importante modificación en el año 2012: los principales graneles siguen participando en valores similares (41%), pero se observa un importante transvase del resto de carga hacia la carga en contenedor (24%). Según la

UNCTAD (2012, p.21), cada vez se pueden transportar más productos no convencionales en contenedores (chatarra, papel reciclado, productos comestibles, mineral de hierro, etc.).

En el momento en que un producto a granel lleva un embalaje determinado se considera carga general. En los últimos años se está observando un trasvase de la carga a granel (principalmente cereales) hacia este submercado, debido a las economías de escala de los grandes portacontenedores que permiten ofrecer precios de servicio menos elevados que los graneleros tradicionales (SSMR 2000, p.3).

II.4.2.1 Estructura por grupos de países del tráfico mundial de carga seca

Entre los años 1970 y el año 2012 todos los grupos de países aumentaron su comercio en este submercado. Especialmente significativo es el incremento de las economías en desarrollo (2.287%); en el año 1970 su comercio era de 169,7 millones de toneladas y en el 2012 de 4.051,2 (tabla II.4). En este crecimiento tiene una participación principal el desarrollo de los países asiáticos, condicionado por la relación de los productos que componen este submercado con los procesos de industrialización.

Por debajo de la media mundial se encuentran las economías desarrolladas (124%), y las economías en transición (116%).

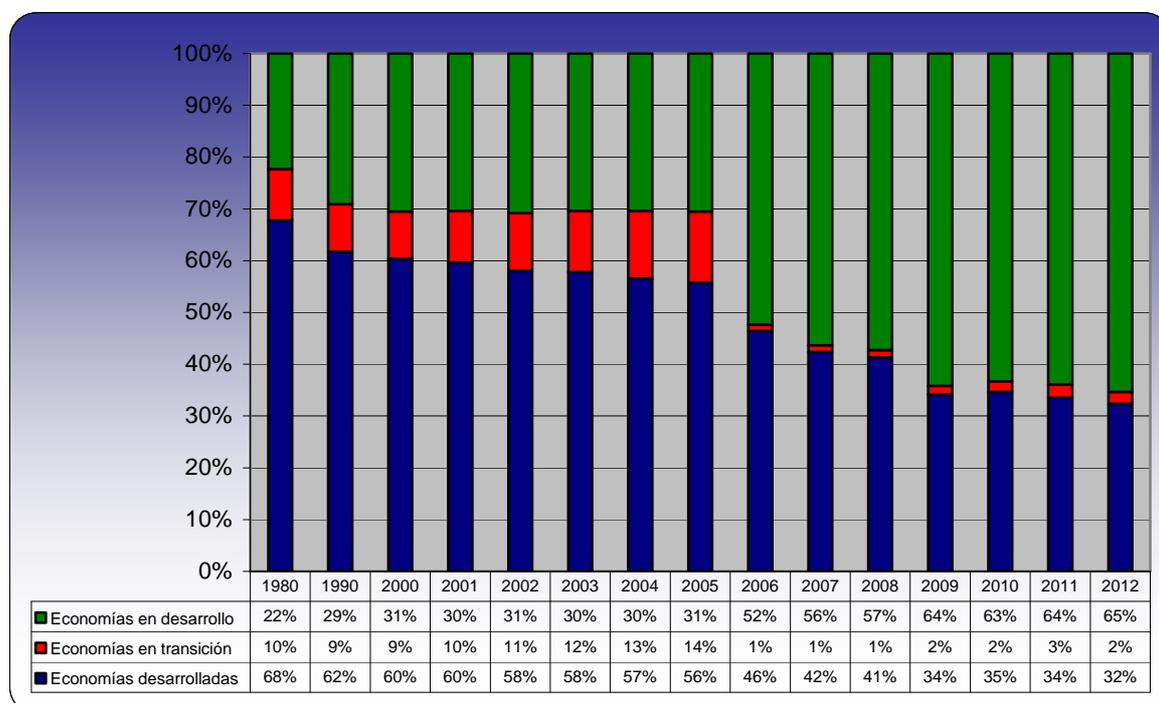
Siguiendo el mismo comportamiento que en el caso del petróleo, se advierte un cambio en la dirección de este comercio ilustrado por los trasvases de contribución de los grupos de países. Como puede observarse en el gráfico II.24, en el año 1980 las economías desarrolladas participaban en este mercado aproximadamente en un 68%, mientras que los países en vías de desarrollo, y las economías en transición lo hacían en un 32%. Cuarenta años después se observa una importante inversión: los países desarrollados pierden su hegemonía (32%) a favor de las economías en desarrollo (65%).

Tabla II. 4: Mercancías descargadas-importaciones de carga seca por grupos de países, millones de toneladas, 1970-2012.

	Economías desarrolladas	Economías en transición	Economías en desarrollo	Total mundial
1970	895,70	65,50	169,70	1.130,90
1980	1.235,30	181,40	406,60	1.823,30
1990	1.459,20	217,60	688,20	2.365,00
2000	2.416,10	365,00	1.222,30	4.003,40
2001	2.333,00	390,50	1.189,30	3.912,80
2002	2.328,20	447,90	1.237,40	4.013,50
2003	2.486,40	512,20	1.307,70	4.306,30
2004	2.561,50	591,30	1.375,70	4.528,50
2005	2.613,20	642,30	1.431,40	4.686,90
2006	2.347,20	61,90	2.644,30	5.053,40
2007	2.220,50	66,00	2.954,30	5.240,80
2008	2.233,00	79,20	3.097,00	5.409,20
2009	1.719,20	85,30	3.232,10	5.036,60
2010	1.916,50	114,00	3.500,90	5.531,40
2011	1.965,40	148,10	3.750,00	5.863,50
2012	2.007,50	141,40	4.051,20	6.200,10

Fuente: elaboración propia con datos de la UNTAD (varios años).

Gráfico II. 24: Evolución del comercio de carga seca descargada por grupos de países, participación porcentual en millones de toneladas, 1980-2012.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

La explicación en el cambio de la estructura participativa de este submercado viene justificada principalmente por dos factores: la intrínseca relación de este comercio con el desarrollo industrial de los países en vías de desarrollo;

y la maduración de los principales países que pertenecen al grupo de las economías desarrolladas (Japón, América y Europa).

II.4.3 Mercado de carga general

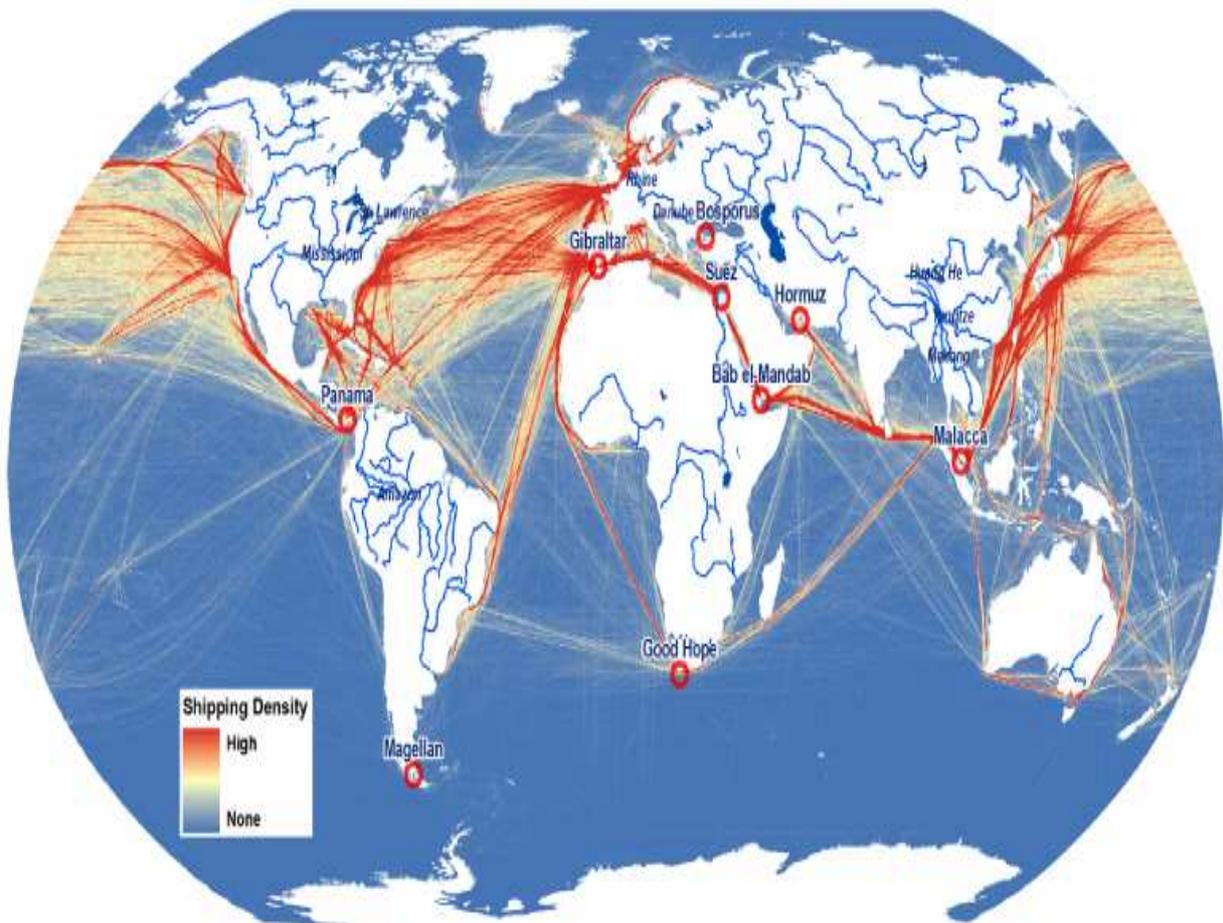
Bajo la rúbrica de carga general se engloban aquellas mercancías que requieren de algún tipo de envase para su tráfico (contenedor, palé, etc.). En este apartado, y debido a la limitación en la consecución de datos, se analizará exclusivamente el tráfico contenerizado.

II.4.3.1 Estructura del comercio contenerizado

La evolución del comercio contenerizado está estrechamente relacionado con el desarrollo económico y la mundialización de las economías, ambos factores intervienen -en general- en el aumento de los intercambios de mercancías y, en particular, en este mercado. El volumen de este tráfico crece considerablemente más rápido que la producción mundial, debido a la interrelación del crecimiento económico de las economías nacionales que tienden a un aumento de los intercambios de bienes de alto valor en el curso de sus procesos productivos (SSMR, 1999, p.9).

En el desarrollo de este submercado influye de manera determinante la existencia de infraestructuras portuarias y terrestres adecuadas, y de avanzados sistemas logísticos que respondan a los requerimientos de manipulación y distribución de estas cargas. Otra particularidad de este comercio, respecto al resto de mercados estudiados, es el aumento de trasbordos hacia puertos que enlazan directamente con las rutas principales. Según la UNCTAD (2008, p.24), “Un movimiento de tráfico determinado (importación o exportación), supone más de dos movimientos por los puertos. La parte que corresponde a trasbordos en la actividad total de los puertos ha crecido del 10% en 1980 al 27% en 2007. Por consiguiente, el tráfico portuario de contenedores es más del triple del volumen del comercio”.

Mapa II. 1: Geografía del comercio marítimo.

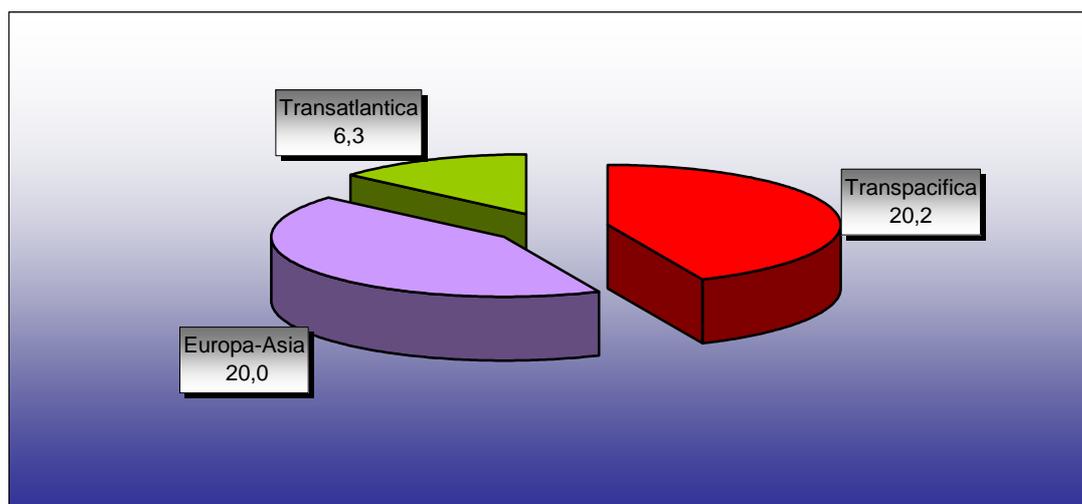


Fuente: Rodrigue, Comtois y Slack (2009).

Observando el mapa anterior en el que se refleja la geografía del comercio marítimo mundial, se advierte un importante nivel de actividad en el eje este-oeste. Una parte sustancial del tráfico contenerizado descansa sobre ese mismo esquema. Las principales rutas marítimas son: la Transpacífica (una Asia con EEUU y viceversa); la Transatlántica (se realiza entre Europa y América del Norte y a la inversa); y la ruta Europa-Asia.

En los últimos años se está observando un cambio en el mapamundi del comercio, y están surgiendo y/o aumentando su volumen nuevas rutas interregionales. La aparición de economías emergentes (como centros de producción industrial) está animando al crecimiento del comercio en las rutas norte-sur y sur-sur.

Gráfico II. 25: Rutas interregionales, millones de TEUs, 2012.



(1) TEU (Twenty-foot equivalent unit): Unidad equivalente a un contenedor de 20 pies.
Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2013).

La principal ruta en el año 2012, en el eje este-oeste, fue la Traspacífica, con un movimiento de 20,2 millones de TEUs. En esa línea, y en dirección Asia - América del Norte, el volumen de contenedores fue de 13,3 millones de TEUs, superior al recorrido contrario (6,9).

La siguiente en importancia -en términos de volumen de comercio- fue la que vincula Europa con Asia con 20 millones de TEUs. De igual modo que en el tráfico anterior, se observa un importante dominio de las cargas desde Asia a Europa con un volumen de 13,7 millones de TEUs, y a la inversa de 6,3.

La última ruta de este eje es la que une Estados Unidos con Europa: el volumen de comercio en ésta es inferior a las anteriores, y se movieron 6,3 millones de TEUs (2,7 de EEUU a Europa, y 3,6 en el tráfico inverso).

Además de las rutas principales, dentro del grupo interregionales están las denominadas Norte-Sur y Sur-Sur. Los principales tráficos de la ruta Norte-Sur son los que se realizan entre: Europa y África Occidental; América del Norte y Europa con los países en desarrollo de América¹⁷; y Europa con Oceanía.

¹⁷ Países del Caribe, América Central y Sur de América.

Respecto al comercio Sur-Sur realizado entre Asia y África, este tráfico se ha incrementado en los últimos años, lo que pone de relieve la intensificación de los lazos Sur-Sur¹⁸ (UNCTAD, 2013, p.28).

Como hemos podido observar en los párrafos anteriores, el volumen de intercambios comerciales en ambas direcciones de una ruta no coinciden. En el caso de la traspacífica, el flujo de contenedores en el recorrido Asia - Estados Unidos representa un 66% del volumen de comercio. En las dos restantes se producen desequilibrios similares: en el caso de Asia-Europa el comercio en la dirección europea es de un 69%, y en la trasatlántica el comercio de EEUU a Europa es de un 57%.

Esos desequilibrios en los volúmenes de carga -en una y otra dirección- tienen dos efectos importantes sobre el comercio:

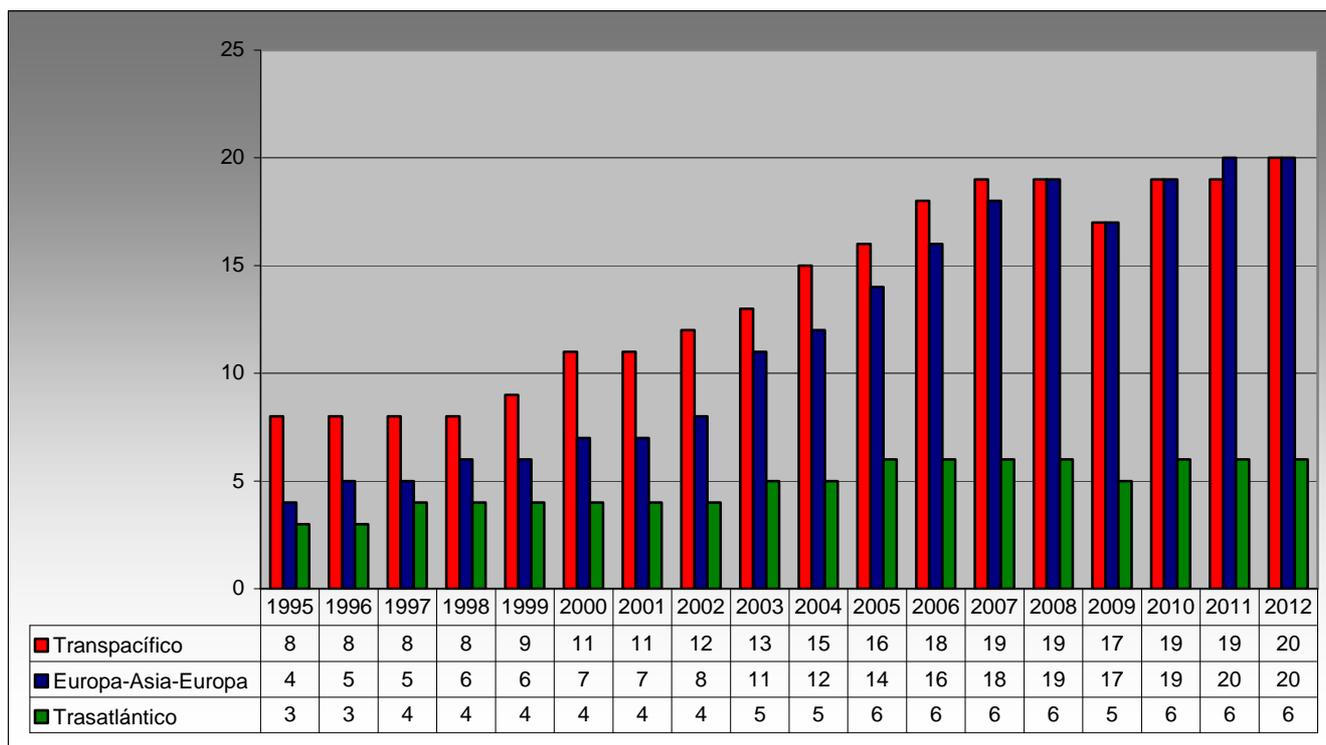
- La no consecución de carga en uno de los dos extremos conlleva a que el contenedor vuelve en vacío e incrementa el coste de transporte (y consecuentemente el precio del servicio).
- Poniendo como ejemplo la línea transoceánica, esta ruta se verá fuertemente influenciada por la evolución de la economía americana, debido a la elevada participación que este extremo tiene en el comercio total.

La evolución del comercio en este submercado se ha cifrado -entre los años 1996 y 2012- porcentualmente positivo.

El progreso de este mercado ha venido acompañado de un cambio en los protagonistas del mismo. Durante la década de los 80, los principales actores fueron las economías desarrolladas, lo que significaba un fuerte condicionamiento de este comercio al progreso de los crecimientos económicos de los países de la OCDE (particularmente de EEUU y Japón). Sin embargo, a partir de los años 90 se produjeron principalmente dos hechos que afectaron al crecimiento y composición de este comercio: la deslocalización industrial (que supuso un mayor tráfico de productos intermedios); y la globalización de la economía, que motivó la apertura de nuevos mercados de consumo.

¹⁸ Según la UNCTAD (2007, p.21) en noviembre de 2006, 48 países africanos firmaron acuerdos con China para exportar materias primas e importar bienes de consumo chinos.

Gráfico II. 26: Estimación del tráfico de carga en las principales rutas del comercio contenedorizado en millones de TEU, 1995-2012.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2013).

CAPÍTULO III - LA POLÍTICA MARÍTIMA COMUNITARIA

III.1. Políticas marítimas en los Estados miembros de la Unión Europea. Una visión histórica

III.1.1 Introducción

En términos generales, la política marítima se podría definir como aquel conjunto de instrumentos o medidas que son de aplicación al sector y cuya finalidad es obtener unos resultados o conseguir unos objetivos claramente definidos. El término marítimo abarca gran diversidad de actividades, que hoy en día son englobadas bajo la designación de “cluster marítimo”. Bajo esta denominación, y como se muestra en el cuadro siguiente, se recogen una multitud de sectores y subsectores tan diversos como: puertos, industrias conserveras, construcción naval, marina deportiva, armada, etc.

Cuadro III. 1: Cluster marítimo.



Fuente: Carlier (2003).

En el seno de la Unión Europea, no existe una definición estricta sobre el término “política marítima”. En función del ámbito de actuación de ésta, sus objetivos abarcan desde la flota mercante -Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo-, hasta la construcción naval, pesca, puertos, turismo marítimo, etc. (Comunicación COM(2007) 575 final¹⁹).

Carlier y Polo (2009, p.657) definen la política marítima como: “las orientaciones o directrices que rigen la actuación de los Estados con relación a las diversas actividades marítimas. Éstas son muy diversas e incluyen, entre otras: Transporte marítimo, puertos y servicios portuarios, construcción y reparación naval e industria auxiliar, pesca marítima, explotación de recursos marinos offshore, marina deportiva, salvamento, servicios marítimos diversos (jurídicos, financieros, etc.), administración marítima, y formación en las diversas profesiones marítimas”.

En esta tesis, el término “política económica” marítima se restringirá exclusivamente a aquellas medidas y objetivos que afecten al sector del transporte marítimo, y más específicamente a la flota mercante.

Con el fin de facilitar un entendimiento claro de los diversos instrumentos de intervención utilizados en el ámbito de la Unión Europea para proteger o regular el sector marítimo, los clasificaré en dos categorías:

- Regulatorios, cuyo objetivo es establecer marcos legales de actuación y cuyo conjunto incluiré dentro de lo que he denominado políticas de regulación marco;
- Promotores y/o Protectores, medidas orientadas a la promoción o protección de las flotas nacionales o supranacionales integradas bajo la denominación de políticas de promoción.

La anterior es una mera clasificación, puesto que autores como Hoffmann (1999, 57-58) consideran que la regulación del transporte marítimo se puede centrar en objetivos tales como: la promoción del comercio mediante la utilización de medios de transporte marítimos rápidos, confiables y baratos;

¹⁹ En la Comunicación COM(2007) 575 final, titulada “Una política marítima integrada para la Unión Europea”, se reconoce la necesidad de un planteamiento intersectorial y holístico, que aporte un marco político coherente que facilite el desarrollo óptimo y sostenible de todas las actividades relacionadas con el mar.

la creación de empleos y de ingresos imponibles en las diversas ramas de actividad marítimas (p.ej. construcción de buques en astilleros nacionales); y la protección del medio ambiente marino y de la vida humana en el mar mediante la ratificación de los convenios internacionales.

Si bien y a simple vista, el modelo de política marítima sigue los parámetros de la política económica de cualquier sector, no debemos olvidar el carácter internacional de esta industria. El sometimiento de ésta a una gran variedad de regulaciones, provenientes desde los propios Estados y de acuerdos internacionales, supone una complicación en el análisis político del sector.

Antes de entrar a desarrollar la política de la Unión Europea, es importante situarnos, aunque sea de manera breve, en la orientación política que los Estados miembros mantuvieron hacia el sector marítimo. Esta revisión nos permitirá entender y contestar a determinadas cuestiones sobre las regulaciones o medidas adoptadas en el desarrollo legislativo de la política marítima europea.

En términos generales, los Estados miembros se han caracterizado por un elevado nivel de intervención no sólo regulatorio, sino promotor y/o protector de sus flotas nacionales. Según Bredima y Tzoannos (1990, p.33), el grado de actuación de los diferentes Estados ha dependido principalmente de dos factores: la importancia del transporte marítimo en la economía del país -en términos de empleo, conexión con otras industrias, etc.-; y la política económica que, en términos generales, ha sido aplicada (liberal o intervencionista).

Para Totland (1980, p.103), los factores principales que condicionaron el aumento del proteccionismo en esta industria –tras el liberalismo observado en el periodo de la post guerra- fueron la recesión general de la economía internacional, y el aumento en los intereses de los países en desarrollo por promover o incrementar sus flotas nacionales.

III.1.2 Argumentos de los Estados miembros

Existe una gran variedad de argumentos que han sido utilizados por los Estados para proteger sus flotas mercantes, algunos de los cuales - paradójicamente- siguen esgrimiéndose en la actualidad. En este apartado serán tratados brevemente²⁰ aquéllos que han sido utilizados con mayor frecuencia en la literatura marítima:

1. Producir o ahorrar divisas mediante un saldo positivo de la balanza de fletes marítimos. Según Nordman (1984, p.20), este argumento ha sido (y es) esgrimido tanto por los países exportadores de servicios (Noruega, Grecia) como en los países importadores (principalmente países en desarrollo). Estos últimos argumentan que “la factura de fletes es un importante factor de la balanza de pagos, por lo que la expansión de la industria marítima debe tener una repercusión importante de signo positivo en su saldo”
2. Relación con otras industrias -construcción naval, puertos, industrias auxiliares, etc.-. Para Carlier y Polo (2009, p. 659), la marina mercante es un poderoso *vector de desarrollo* al influir directamente sobre otros sectores del llamado cluster marítimo (en especial sobre la construcción naval y las industrias auxiliares, e indirectamente- a través de éstas últimas- en la siderurgia, los servicios financieros, etc.).
3. Creación de empleo: la flota mercante es un importante generador de empleo directo (personal embarcado y empresas navieras), e indirecto (construcción naval, puertos y otros sectores relacionados).
4. Disponer de poder marítimo: Sletmo y Holste (1993, p.243) consideran el desarrollo de la flota mercante como un instrumento de poder económico y político. Este término es utilizado para definir la capacidad de determinados países para controlar, además del mar -en términos militares²¹-, las principales rutas comerciales.

²⁰ En el cuarto capítulo de esta tesis se realizará un análisis más profundo de la racionalidad de los argumentos que actualmente son utilizados por la Unión Europea, y las políticas nacionales para justificar el auxilio a esta industria.

²¹ Para Goss y Marlow (1993, p.478), este argumento carece de sentido, puesto que el tipo de buque, y la tripulación necesaria para la realización de los servicios de defensa de un país, son específicos.

5. Acumular Know-how: el conocimiento en las operaciones y dirección de barcos es necesario para poder transferirlo a otras actividades en tierra (bancos, seguros, etc.).

III.1.3 Panorama de medidas

Los diferentes instrumentos de apoyo que han sido utilizados por los Gobiernos para proteger sus flotas mercantes muestran prácticas propias de una política proteccionista. En general, éstos han consistido, como puede observarse en la tabla III.1, en diversas medidas que podrían clasificarse en: ayudas a la explotación; prácticas discriminatorias; y ayudas a la inversión.

Según Totland (1980, p.103), las medidas que más comúnmente se han utilizado para promover las flotas nacionales han sido -y son en determinados países-: el subsidio, el tratamiento fiscal favorable, y la reserva de carga²². Según el citado autor, ésta última figura provoca la preocupación de los países “tradicionalmente marítimos” o con importantes intereses en el sector (propietarios de flotas más grandes que el comercio que generan), para poder operar en el transporte marítimo internacional y tener acceso al mercado mundial. Esa preocupación viene motivada por la dificultad de esos países de competir bajo un sistema de reserva de carga -en el que parte o todo el mercado es limitado a los buques de pabellón nacional- y para el cual no existen (a diferencia de otras medidas) instrumentos de competencia competitiva.

Siguiendo la clasificación adoptada por Bredima y Tzoannos (1990), las medidas proteccionistas se dividen en dos categorías:

- las utilizadas desde el lado de la oferta: subsidios directos e indirectos.
- las que afectan a la demanda (denominadas así por limitar la libertad de los cargadores a utilizar buques de banderas no nacionales): reserva de carga, acuerdos bilaterales, multilaterales y restricciones al cabotaje.

²² Ver apartado III.1.3.3.

Continuando con el esquema utilizado por esos autores agruparé las medidas anteriores en tres subapartados: Subsidios directos (III.1.3.1); indirectos (III.1.3.2); y prácticas discriminatorias (III.1.3.3).

Tabla III. 1: Listado de Ayudas de Estado a los Armadores

	BELGIUM	DENMARK	FRANCE	FRG
Accelerating Depreciation Allowances	Declining rates method 20% in first year, 15% in subsequent 2 years and 10% in remaining five in an 8 year useful life. Depreciation is allowed on 113% of value of ship.	At the choice of ship owner up to 30% in anyone year. Advance depreciation of 30% for ships under construction.	Reducing Balance Method. 31.25% per annum in an 8 year useful life. For new ships 40% in first year. Alternatively straight line method.	Straight line or reducing balance methods 40% in first year. 12-14 years useful life.
Carrying Losses Forward Backward	5 - Years	5 - Years	5 - Years	5 2 years years
Tax Free Reserves	Capital gains from the sale of a vessel which are reinvested within 3 years	5% of annual profits reinvested.	To cover additional salary costs in case of expansion in re-evaluation of assets.	Capital gains from the sale of a vessel which are reinvested.
Other Concessions				Taxes halved on first 80% of profits
Operating Subsidies	Against Operating Costs		Against operating costs and for reinforcing company financial structures. Covering losses of nationalised companies. Reimbursement of 66% of professional tax.	Against cost of debt capital.
Investment Grants		Income tax relief for 20% of net income of an individual which is invested in new business.	7.5%-10% of investment in new and second hand ships depending on type of ship.	12% of contract price of new ships. 20% for conversions.
Provision of Cheap Credit		Guarantees of loans given by financial institutions for acquisition of smaller cargo ships.		Guarantees from coastal Lander governments on loans to single ship limited partnership

Listado de Ayudas de Estado a los Armadores

	IRELAND	ITALY	NETHERLANDAS	PORTUGAL
Accelerating Depreciation Allowances	100% initial allowance	Combination of reducing balance and straight line methods. 15% per annum in first 3 years. 10 years useful life.	Straight line or reducing balance methods 15 years useful life.	Straight line method in la 10 year useful life period. An increase of not more than 50% of applicable fixed not may be admitted.
Carrying Losses Forward Backward	Merchant shipping is treated as an export activity paying 10% profit tax instead of 50%.	5 Years	5 years	2 years
Tax Free Reserves		Capital gains reinvested	Capital gains reinvested within 4 years	
Other Concessions				
Operating Subsidies		Covering losses of nationalised shipping companies		Against operating losses of nationalised shipping companies
Investment Grants	25% for new ships and second hand ships lees than five years old.	5.5% -10% for new ships and second hand ship less than five years old.	1% - 1.5% for new ships and second hand ships lees than five years old.	
Provision of Cheap Credit				Guarantees of loans to shipping companies

Listado de Ayudas de Estado a los Armadores

	SPAIN	UNITED KINGDOM	GREECE
Accelerating Depreciation Allowances	Reducing balance method 8% per annum.	Reducing balance method 25% per annum.	No subsidies given Greek ships pay tax according to their age and size independently of profits or losses realised.
Carrying Losses Forward Backward		Indefinitely 1 year	
Tax Free Reserves	Capital gains reinvested plus 50% of retained earnings.		
Other Concessions	Tax credits on new investments & increase in number of employees.		
Operating Subsidies	For companies operating in national interest & for making up losses incurred in the coastal trade. Compensation for extra costs faced in competition, with other European ship companies.		
Investment Grants	5.5% plus additional subsidy up to 9.5% depending on type of ship.	Income tax relief under the Business Expansion Scheme for individuals investing up to 40000 pounds per annum in unquoted UK company owing or chartering new and second hand ships.	
Provision of Cheap Credit	Cheap loans for conversions and major repairs of ships. Assistance in financial restructuring of companies.		

III.1.3.1 Subsidios directos

Los subsidios directos, según la clasificación adoptada por Bredima y Tzoannos (1990) y recogidos en la tabla III. 1, adoptan las siguientes formas:

- Subvenciones a la inversión (*Investment grants*) o ayudas a los armadores (Reguero, 1984, p.219): son subvenciones directas que el Estado concede (bajo determinadas condiciones) para sufragar parte del coste de adquisición de buques nuevos y de segunda mano.
- Subsidios directos a la explotación (*Operating subsidies*): Según la definición de Carlier y Polo (2009, p.661), las ayudas a la explotación consisten en la asignación de fondos estatales (o beneficios fiscales) a aquellas empresas que realizan actividades de construcción de buques (en el caso de los astilleros) o de explotación (navieras). Son aplicadas a aquellos tráficos que son considerados de interés para el país, generalmente en términos de suministro y conexión territorial (tráficos con las islas), y cuya explotación no es rentable desde un punto de vista económico. Dentro de este subapartado se incluyen los subsidios al funcionamiento de empresas estatales, cubriendo las pérdidas de éstas con fondos públicos.

III.1.3.2 Subsidios indirectos

Continuando con la clasificación de la tabla III.1, los subsidios indirectos adoptan las siguientes formas de concesión fiscal para la adquisición o explotación de buques:

- Amortización acelerada (*Accelerating Depreciation Allowances*) o *Tax lease*: según López Eady (2009, p.742), este término se puede traducir como “*crédito fiscal*”, y permite a las empresas acelerar la amortización contable de los buques. Esta medida no reduce la carga tributaria que tiene que pagar el armador, pero supone el diferimiento de la cuantía del impuesto de sociedades, mejorando el flujo de caja durante los primeros años de explotación del barco.

- *Tonnage tax*: es un sistema impositivo en el que las empresas pagan una tasa anual por tonelaje, no basándose en los beneficios de explotación (Carlier y Polo 2009, p.679). Este sistema fue utilizado por primera vez por Grecia y se ha ampliado su uso por el resto de los países de la Comunidad.
- Concesiones impositivas (*Tax free reserves*): consisten en la exención de los beneficios obtenidos por la venta de un buque, siempre y cuando éstos se reinviertan en la adquisición de otro en un determinado plazo.
- Compensación de pérdidas (*Carrying losses forward backward*): consiste en imputar las rentas positivas de explotación de un ejercicio con bases negativas de años anteriores.
- Ayudas a la financiación de buques (*Provision of cheap credit*): Estas ayudas pueden adoptar las siguientes formas:
 - Préstamos blandos: son empréstitos a un tipo de interés inferior al que ofrece el mercado financiero. El Estado sufraga a la entidad financiadora un interés adicional al que abona el armador.
 - Garantías estatales: el crédito solicitado para la inversión en un buque es garantizado generalmente con la hipoteca del propio buque. Sin embargo, si ésta no es suficiente para avalar la totalidad del crédito, se complementa con garantías oficiales.

III.1.3.3 Prácticas discriminatorias

A diferencia de las medidas anteriormente citadas, las prácticas discriminatorias no consisten en ayudas directas, sino que mediante acuerdos se limita la libertad de los cargadores a utilizar buques de banderas no nacionales. Estas prácticas se clasifican en: reserva de carga, acuerdos bilaterales, acuerdos multilaterales y restricciones al cabotaje.

1. La reserva de carga consiste en reservar una determinada parte (dependerá de la legislación del país) de las exportaciones y/o importaciones de mercancías –generalmente consideradas estratégicas para el abastecimiento del país, como el petróleo- a favor de los buques de

pabellón nacional, limitando de ese modo el libre acceso a estos tráficos de flotas no nacionales.

2. Los acuerdos bilaterales se basan en la reserva total o parcial de determinados tráficos para las flotas de los países firmantes del acuerdo. El reparto de estos tráficos se hace generalmente sobre la base de partición del 50%, y no se permite la entrada de flotas que no corresponda a ninguno de los dos países extremos del comercio.
3. Los acuerdos multilaterales se fundamentan en el reparto de cargas entre varios países. Un ejemplo de este tipo de acuerdos fue el Código de Conducta de las Conferencias Marítimas de las Naciones Unidas²³. Este conjunto normativo tenía como objetivo favorecer un acceso equilibrado a la carga de la flota de los países desarrollados y en vías de desarrollo, sobre la base de reparto del 40%-40%-20% (40% para los operadores establecidos en el país de origen, 40% para las empresas navieras del país de destino, y un 20% para las de otros países que participaran en el acuerdo).

La restricción al cabotaje puede definirse como la reserva del comercio marítimo doméstico entre los puertos de un país a barcos abanderados en la propia nación. La limitación del cabotaje a la flota nacional se ha basado, generalmente, en argumentos sobre abastecimiento, seguridad, defensa, y mantenimiento de las comunicaciones marítimas entre puertos nacionales (Buhigas, 1984, p.161).

III.2. La política de transporte marítimo en la Unión Europea

Kiriazidis y Tzanidakis (1995, p.182) argumentan la existencia de una serie de factores que potenciaron la necesidad de una política marítima europea *coherente y comprensiva*: el alto grado de dependencia de la UE sobre el comercio mundial; los nuevos desarrollos en el comercio marítimo mundial; el declive de las flotas europeas; y la descoordinación de las acciones de los Estados miembros de la UE en esta materia.

²³ Ver apartado III.2.2.1.2.

Un importante aspecto considerado por Bredima y Tzoannos (1990, p.129) en el desarrollo de la Política marítima de la Unión Europea fue la constitución de ésta sobre la base de los diferentes intereses de los gobiernos y grupos de presión²⁴ (asociaciones empresariales y sindicatos) de los países que componían la Unión, focalizándola en su propia industria nacional. La no valoración de las necesidades de la industria europea en conjunto dio lugar a la descoordinación de las acciones de los Estados miembros en determinadas propuestas: proposiciones como el registro Euros, la definición de armador comunitario, la liberalización del cabotaje, o los beneficiarios de los distintos reglamentos, se retrasaron en el tiempo o no salieron adelante.

Como consecuencia de lo anterior, se puede exponer que la legislación resultante no tuvo un enfoque armonizado en aspectos concretos como, condiciones de explotación, exigencias técnicas del buque, requerimientos de la tripulación, y tratamiento fiscal de las empresas navieras. Los Estados miembros adoptaron medidas unilaterales (por ejemplo, en las condiciones o requerimientos de los registros nacionales) que en determinados casos distorsionaron la competencia en el mercado interior de la Unión Europea.

Mientras que en materia de seguridad marítima observamos una política común respecto al planteamiento de los Estados miembros -debido principalmente al basamento de ésta en el cumplimiento de convenios internacionales-, en lo que respecta a la competitividad de la flota europea se advierte un escaso desarrollo de la misma. La documentación existente se fundamenta principalmente en Comunicaciones del Parlamento en las que se establecen líneas de actuación, que cada Estado ha adoptado de manera individual en función de sus necesidades. El escenario anterior ha obstaculizado el desarrollo de una política armonizada o común en esta materia.

²⁴ ESC: European Shippers Council; CAACE: Comité des Associations d'Armateurs des Communautés Européennes; ITF: International Transport Worker's Federation; Shipbuilders.

III.2.1 Cronología política. Antecedentes históricos

Siguiendo la cronología de Butcher (2010), referiré brevemente los principales documentos que hacen reseña al desarrollo de la política marítima europea:

1. Tratado Constitutivo de la CEE en el año 1957.
2. Fallo en el caso de los “marinos franceses” en abril de 1974.
3. Introducción en el año 1977 de un procedimiento de consulta relativo a las dificultades por las que atravesaba el sector.
4. El Reglamento 954/79 del 15 de mayo de 1979.
5. La Comunicación del 19 de marzo de 1985, COM(85) 90 final titulada “Hacia una Política de Transportes Marítimas”.
6. La Comunicación COM(91) 335 final del 14 de octubre de 1991 denominada “Nuevos desafíos de las industrias marítimas”.
7. En diciembre de 1992 la Comisión Europea emitió el Libro blanco “El curso futuro de la política común de transportes -Un enfoque global para la elaboración de un marco comunitario de movilidad sostenible”.
8. En marzo de 1996 se emitió el documento titulado “Hacia una nueva estrategia marítima” (COM(96) 81/6).
9. En el año 2001, la Comisión publicó el Libro blanco titulado “La política europea de transportes de cara al 2010: la hora de la verdad” (COM(2001) 370 final).
10. En el año 2006, la Comisión emitió el Libro verde titulado “Hacia una futura política marítima de la Unión: Perspectiva europea de los océanos y los mares” (COM(2006) 275 final).
11. En el año 2009 la Comisión emitió el documento (COM(2009) 8 final)²⁵ titulado “Objetivos estratégicos y recomendaciones para la política de transporte marítimo de la UE hasta 2018”.

²⁵ Actos posteriores relacionados: (2009/C 211/10) Dictamen del Comité de las Regiones paquete marítimo y costero. COM(2009) 8 final Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Objetivos estratégicos y recomendaciones para la política de transporte marítimo de la UE hasta 2018.

1. Según el artículo 84.1 (actual 80) del Tratado Constitutivo de la CEE, las disposiciones del Título IV (actual V) “Política Común de Transportes” eran de aplicación al transporte por ferrocarril, carretera y vías navegables interiores, excluyendo de su aplicación al transporte marítimo (y aéreo). Según Arroyo (2008, p.55), esta exclusión fue motivada fundamentalmente por el carácter continental de los Estados constitutivos de la CEE. La decisión de adoptar disposiciones apropiadas para la navegación marítima fue trasladada al Consejo (artículo 84.2).

2. Según Powrie (1984, p.49), *el fundamento jurídico de la intervención en el sector marítimo se estableció claramente por primera vez en abril de 1974*. En esa fecha el Tribunal de Justicia de la Unión Europea falló en el caso de los “marineros franceses”²⁶, a favor de que las normas generales contenidas en el Tratado fueran aplicadas al sector del transporte marítimo.

3. Para Butcher (2010, p.3), la primera decisión importante del Consejo fue tomada en el año 1977 (Decisión 77/587/EEC), y se refiere a la introducción de un procedimiento de consulta en materia de transporte marítimo. El documento consultivo del Consejo publicado en 1976 (COM(76) 341 final), según este autor, reproduce las dificultades que el sector debía abordar: “Algunos gobiernos extranjeros con el fin de aumentar su participación en el comercio marítimo, recurren a medidas que distorsionan la competencia en relación con la libre prestación de servicios en el mercado. Ellas consisten en particular en discriminación de la bandera, financiación estatal de los déficits de las empresas navieras nacionales, y prácticas de dumping. Otras dificultades son creadas por las exenciones fiscales, y el desprecio de las medidas de seguridad”.

4. En 1979 el Consejo dictó la primera disposición en materia de transportes marítimos: el Reglamento 954/79 (CEE), del 15 de mayo, “relativo a la

²⁶ Según Arroyo (2008, p.61), los antecedentes de hecho de la sentencia se encuentran en el incumplimiento por parte de la República Francesa del Reglamento nº 1612/68 del Consejo de 15 de octubre de 1968, sobre la libre circulación de trabajadores dentro de la Comunidad; y el incumplimiento del artículo 48 del Tratado, al no haber suprimido las disposiciones discriminatorias de su Código de trabajo marítimo (regulado por la ley 13 de diciembre de 1926). El art. 3 del código establecía la reserva obligatoria de la tripulación (los puestos de puente, máquinas, servicio radiotelegrafista y tres cuartos de los empleos de servicio general) a nacionales franceses.

ratificación por los Estados miembros del Convenio de las Naciones Unidas concerniente a un código de conducta²⁷ para las conferencias marítimas o la adhesión de dichos Estados al Convenio”.

5. Bredima y Tzoannos (1990, p.1) opinan que el año 1985 debe ser considerado como un punto de inflexión, o un momento crucial en la formulación de la política de la Unión Europea en el sector marítimo. Sobre ese aspecto coinciden también Paixao y Marlow (2001, p. 195), que opinan que, hasta ese año, la política de transporte marítimo se caracterizó por un lento y casi inexistente avance. El desarrollo vino provocado principalmente por dos hechos: la presión de los nuevos países con importantes intereses marítimos que se habían incorporado a la UE (Grecia en 1981); y el declive de la flota comunitaria.

Ambos factores obligaron a la Comisión a presentar al Consejo de Ministros la Comunicación titulada “Hacia una Política de Transportes Marítimos” (COM(85) 90 final, del 19 de Marzo). Este documento tenía dos objetivos fundamentales: tratar los principales problemas del sector; y crear una estructura en la cual la política marítima fuera desarrollada. Respecto al último asunto, en el año 1986 se adoptaron cuatro Reglamentos (4055/86, 4056/86, 4057/86, 4058/86) cuyo objetivo era aplicar al transporte marítimo los principios fundamentales del Tratado Constitutivo de la CEE. Según la COM(89) 266 (p.1), estos Reglamentos “trataban fundamentalmente del peligro que implican para el transporte marítimo comunitario las políticas y prácticas proteccionistas de los países terceros”.

En cuanto al problema de la competitividad de la flota europea en el mercado mundial, la Comisión emitió la Comunicación COM(89) 266 final del 3 de agosto de 1989 “Un futuro para la industria comunitaria del transporte marítimo”, documento que contenía medidas para mejorar las condiciones de funcionamiento de la flota comunitaria. Entre los instrumentos²⁸ adoptados el más relevante fue la propuesta de creación de un registro comunitario “EUROS”.

²⁷ La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo aprobó el 7 de abril de 1974 el Código de Conducta de las Conferencias marítimas. El preámbulo del Código expresa el deseo de los Estado firmantes de mejorar el sistema de conferencias marítimas, que reconocen como necesario y de tener en cuenta las necesidades y problemas especiales de los países en desarrollo.

²⁸ Medias adoptadas:

6. El 14 de octubre de 1991 la Comisión emitió la Comunicación COM(91) 335 final denominada “Nuevos desafíos a las industrias marítimas”. A diferencia de los documentos anteriores, en éste -como se señala en el propio texto (p.2)- “no se sigue el enfoque tradicional de centrarse en aspectos específicos del sector, sino que se adopta un enfoque general y horizontal al abordarse la totalidad de la dimensión marítima, que es de común interés para los diferentes tipos de industrias (navegación, construcción naval, servicios, equipos marinos y la industria de los recursos del mar, pesca incluida)”. Como conclusión final se propone la creación de un foro de debate de todas las partes interesadas²⁹.

7. En diciembre de 1992 la Comisión Europea emitió el Libro blanco “El curso futuro de la política común de transportes -Un enfoque global para la elaboración de un marco comunitario de movilidad sostenible” COM(92) 494³⁰. Este documento constituye, según se indica en la propia comunicación (p.6), “Una nueva etapa de la política común de transporte, al pasar de ser una política destinada fundamentalmente a la realización del mercado interior, a constituirse en una política más global, que tendrá por objeto garantizar un correcto funcionamiento de los sistemas de transporte comunitarios”. En lo referente al transporte marítimo, este documento resultó novedoso principalmente en el transporte marítimo de corta distancia, al intentar dar un mayor protagonismo a este modo frente al transporte por carretera o ferrocarril (utilizados con mayor intensidad) en el transporte combinado (marítimo-terrestre). Respecto a la competitividad de las flotas de alta mar se hace referencia al registro EUROS³¹

-
- Aumentar la eficacia técnica de los buques (mediante la investigación) y de ese modo paliar los costes de empleo de marinos comunitarios.
 - Adoptar medidas para el reconocimiento mutuo de los equipos técnicos.
 - Medidas sociales:
 - Propuesta para el reconocimiento mutuo de las cualificaciones de los marinos.
 - Observancia en los puertos de los Estados miembros por parte de los buques con pabellón de terceros países de las normas de la OMI y OIT sobre seguridad, medio ambiente y empleo.
 - Promover la bandera comunitaria en el transporte de ayudas alimentarias.

²⁹ En octubre de 1992 el Foro adoptó el primer informe COM(92) 490 final "Las industrias marítimas europeas: nuevas medidas para fortalecer la competitividad". En 1993 emitió el documento COM(93) 526 final “Hacia la aplicación de una política general para las industrias marítimas: Primeros resultados tangibles”

³⁰ Actos posteriores: (93/C 352/05) Dictamen del Comité Económico y Social sobre la comunicación de la Comisión - El curso futuro de la política común de transportes.

³¹ Ver III.2.3.4.3.1 Instrumentos generales.

como instrumento para reequilibrar las condiciones del sector marítimo europeo (COM(92) 494 final, p.51).

8. Las medidas en materia de competitividad que se adoptaron en la Comunicación COM(89) 266 final fueron -según la propia Comisión- ineficaces, debido al continuado declive de la flota comunitaria, y al abandono de los pabellones nacionales o segundos registros hacia pabellones de conveniencia (registros abiertos o de libre matrícula)³². Esta situación provocó la necesidad de una nueva evaluación de la Política Marítima Común, que fue recogida en el documento COM(96) 81/6, del 8 de marzo de 1996³³, titulado “Hacia una nueva estrategia marítima”. Los objetivos de esta comunicación fueron la reevaluación tanto de nuevas iniciativas legislativas como del ejercicio de las facultades de la Comisión en el ámbito de competencia (COM(96) 81/6, p.3).

Respondiendo a dos de los objetivos formulados en el documento COM(92) 494 final “El curso futuro de la política común de transportes” -un enfoque global sobre una movilidad sostenible³⁴, y un mayor protagonismo del modo marítimo en el transporte combinado-, la Comisión presentó, en julio de 1995 la Comunicación titulada “*El Desarrollo del Transporte Marítimo de Corta Distancia en Europa: Perspectivas y desafíos*” COM(95) 317 final³⁵. En esta Comunicación se analiza la contribución que el transporte marítimo de corta distancia podría realizar para lograr una movilidad sostenible. Se muestra, por un lado, el importante potencial del transporte marítimo de corta distancia en Europa, y, por otro, las numerosas barreras que son necesarias salvar para que este tipo de transporte se integre por completo en el sistema del transporte

³² Ver apartado III.2.3.2.2.

³³ Actos posteriores: (97/C 56/04) Dictamen del Comité Económico y Social sobre la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones- Hacia una nueva estrategia marítima.

³⁴ Este concepto sirve para denominar una organización de los transportes que optimice el consumo de energía, los plazos, los trayectos y las condiciones de trabajo. Parlamento europeo: Fichas técnicas 4.5.1. Política de transportes, principios generales.

³⁵ Posterior a esta Comunicación, han sido elaboradas por la Comisión, a instancias del Consejo, dos informes de aplicación en los que se incluye una evolución de los resultados de las acciones llevadas a cabo para promover el Transporte marítimo de corta distancia: SEC(97) 877 de 6.5.1997 (Informe de aplicación de los servicios de la Comisión en respuesta a la Resolución del Consejo sobre transporte marítimo de corta distancia de 11 de marzo de 1996) y COM(1999) 317 final de 29.6.1999 (El desarrollo del transporte marítimo de corta distancia en Europa: Una alternativa dinámica en una cadena de transporte sostenible - Segundo informe bienal de aplicación)

multimodal. Sobre la base de la integración de este modo en las cadenas de transporte intermodal, la Comisión adoptó, en mayo de 1997, la Comunicación (COM(97) 243 final)³⁶ “Intermodalidad y transporte intermodal de mercancías en la Unión Europea -Enfoque sistémico del transporte de mercancías -Estrategias y acciones destinadas a fomentar su eficacia, servicios y desarrollo sostenible”. El objetivo de este documento era crear un marco para integrar y combinar los diferentes modos de transporte en el transporte puerta a puerta: “Evidentemente, la intermodalidad no es una manera de forzar un reparto modal específico. Sin embargo, al mejorar las conexiones entre modos de transporte distintos e integrarlos en un único sistema, la intermodalidad permite realizar un mejor uso del ferrocarril, la navegación fluvial y el transporte marítimo de corta distancia, que, por sí mismos, en muchos casos no permiten entregas puerta a puerta” (COM(97) 243 final p.2).

9. En el año 2001, la Comisión publicó el Libro blanco titulado “La política europea de transportes de cara al 2010: la hora de la verdad” COM(2001) 370 final³⁷. El objetivo principal de este documento era garantizar una movilidad competitiva y sostenible en Europa, para lo cual se hacía necesario el reequilibrio del sistema de transportes (Gernaual, 2002, p.49). Respecto al modo marítimo de corta distancia se proponía la reactivación del mismo en base a su incorporación en la red transeuropea, mediante la creación de autopistas del mar³⁸. Respecto al resto de tráficos marítimos, nuevamente se trata el tema de la competitividad de la flota europea frente al desabanderamiento que continua produciéndose, para lo cual se propone un Directiva relativa al impuesto sobre tonelaje³⁹. En este documento también se hace referencia a la necesidad de reforzar las normas sobre seguridad marítima tras el desastre del buque Erika (diciembre 1999).

³⁶ Actos posteriores: (98/C 19/07) Dictamen del Comité Económico y Social sobre la “Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones - Intermodalidad y transporte intermodal de mercancías en la Unión Europea -Enfoque sistémico del transporte de mercancías -Estrategias y acciones destinadas a fomentar su eficacia, servicios y desarrollo sostenible”.

³⁷ Actos posteriores: COM(2001) 370 final (2002/C 241/32), Dictamen del Comité Económico y Social sobre el “Libro Blanco - La política europea de transportes de cara al 2010: la hora de la verdad”.

³⁸ Las Autopistas del Mar son servicios puerta a puerta para las mercancías, con un nivel de calidad definido por la alta frecuencia de recogida y entrega y en los que intervienen distintos modos de transporte. <http://www.puertogijon.es/index.asp?MP=3&MS=437&MN=2>.

³⁹ III.2.3.4.3.2 Ayudas de Estado.

10. En el año 2006, la Comisión publicó el Libro verde titulado “Hacia una futura política marítima de la Unión: Perspectiva europea de los océanos y los mares” (COM(2006) 275 final). El objetivo de este documento, como bien se indica, es “abrir un debate sobre una futura política marítima de la UE que aborde los océanos y los mares desde un enfoque holístico”, lo que se ha venido en denominar política marítima integrada. A diferencia de los documentos anteriores, en los que se aborda la política marítima exclusivamente desde la perspectiva de las empresas de transporte marítimo, en este libro se considera la política marítima en todo lo relacionado con los mares u océanos (transporte marítimo, turismo costero, protección de ecosistemas, producción de energía en el mar, etc.), es decir, se busca sustituir “las políticas sectoriales independientes” por un planteamiento global de los asuntos marítimos.

En el año 2007, la Comisión emitió dos documentos: La Comunicación COM(2007) 574 final titulado “Conclusiones de la consulta sobre una política marítima europea” (se muestra las conclusiones al proceso de consulta iniciado con el libro verde); y la COM(2007) 575 final (libro azul) “Una política marítima integrada para la Unión Europea” (donde se expone “el marco de gestión, los objetivos y los instrumentos propuestos por la Comisión”). Posteriormente, se emitió la Comunicación COM(2008) 395 final “Orientaciones para un planteamiento integrado de la política marítima: hacia mejores prácticas de gobernanza marítima integrada y consulta de las partes interesadas”.

11. Con el fin de reforzar la competitividad y sostenibilidad de la flota europea, en el año 2009 la Comisión emitió un nuevo documento (COM(2009) 8 final)⁴⁰ titulado “Objetivos estratégicos y recomendaciones para la política de transporte marítimo de la UE hasta 2018”. El objetivo general de esta comunicación era promover un transporte marítimo europeo de calidad como ventaja comparativa frente a las flotas de otros Estados o países. Para ello se establecieron los siguientes objetivos específicos: la mejora del comportamiento medioambiental del transporte marítimo; una flota comunitaria segura; el establecimiento y

⁴⁰ Actos posteriores relacionados: (2009/C 211/10) Dictamen del Comité de las Regiones paquete marítimo y costero. COM(2009) 8 final Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Objetivos estratégicos y recomendaciones para la política de transporte marítimo de la UE hasta 2018.

aplicación de importantes medidas de protección de los buques y de las instalaciones portuarias; y el refuerzo de los sistemas de gestión de la información (con el fin de identificar, vigilar, localizar y recibir la información necesaria sobre los buques que transiten por aguas de la UE que se dirijan o partan de puertos europeos). Ese mismo año también se formuló el documento COM(2009) 10 final⁴¹ “Comunicación y plan de acción para la creación de un espacio europeo de transporte marítimo sin barreras”. El objetivo principal de este documento era eliminar las barreras administrativas que existen en el transporte marítimo de corta distancia⁴² y, de ese modo, crear un entorno de competencia con el transporte terrestre.

III.2.2 Políticas de regulación marco

Las políticas de regulación marco tienen como objetivo establecer marcos legales de actuación, que en el caso de la Unión Europea se instrumentan principalmente a través de Reglamentos. En este apartado desarrollaré los Reglamentos que he considerado más trascendentales relacionados con el objetivo de esta tesis.

Esta sección se divide en tres subapartados, uno inicial dedicado al primer Reglamento que el Consejo de la Unión Europea emitió sobre el transporte marítimo (que puede considerarse como la primera etapa de actuación comunitaria). Un segundo apartado que contendrá, como su título indica, “Medidas legislativas necesarias para que se apliquen al sector los principios fundamentales del Derecho comunitario”. Y, por último, se dedicará un subapartado a mostrar las principales líneas que en materia de seguridad⁴³ ha adoptado la Unión Europea.

⁴¹ Actos posteriores relacionados: (2009/C 211/10) Dictamen del Comité de las Regiones paquete marítimo y costero; (2010/C 128/25) Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo sobre las formalidades informativas exigibles a los buques a su llegada o salida de los puertos de los Estados miembros de la Comunidad y por la que se deroga la Directiva 2002/6/CE COM(2009) 11 final - 2009/0005 (COD) y la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones - Comunicación y plan de acción para la creación de un espacio europeo de transporte marítimo sin barreras COM(2009) 10 final.

⁴² COM(2003) 155 final “Programa de fomento del transporte marítimo”.

⁴³ Es necesario hacer una referencia al tema de la seguridad marítima, en cuanto que ésta sirve como argumento a favor de una política intervencionista en el transporte marítimo, y que veremos con mayor profundidad en el capítulo cuarto.

III.2.2.1 Ratificación por los Estados miembros del Código de Conducta de la UNCTAD

El primer Reglamento del Consejo de la Comisión Europea en materia de transporte marítimo fue el Reglamento 954/79⁴⁴, concerniente a la ratificación por los Estados miembros del Convenio de las Naciones Unidas relativo a un Código de Conducta para las Conferencias marítimas, o la adhesión de dichos Estados al Convenio.

Antes de entrar a desarrollar el Código de Conducta de la UNCTAD, considero necesario introducir un subapartado dedicado a las Conferencias marítimas con el fin entender el significado del citado código.

III.2.2.1.1 Conferencias marítimas⁴⁵

El transporte marítimo, como se ha especificado en el primer capítulo de esta tesis, se divide según la gestión comercial del buque en tráfico *tramp* y de línea regular. Este último subsector se caracteriza por una mayor complejidad en la explotación de su prestación (requerimientos de infraestructuras terrestres más complejas, inversiones en contenedores, cooperación y enlace con otras líneas y transportes terrestres). Se trata, por lo tanto, de un sector intensivo en capital (Blanco, 1997, p.13). Además de lo anterior, los fletes o precios del servicio de las líneas regulares que operan en un mercado internacional se determinan por la concurrencia entre la oferta y demanda de transporte.

⁴⁴ Suprimido en el año 2007, como consecuencia de la derogación del reglamento 4055/86.

⁴⁵ Otra forma de asociación admitida en el seno de la Unión europea son los Consorcios. A diferencia de las Conferencias, no tienen como objetivo fijar fletes comunes, sino que su finalidad es reducir costes mediante la cooperación en la explotación de las líneas regulares. En el capítulo I, art. 2 del Reglamento 823/2000 de la UE, el Consorcio es definido: “como un acuerdo entre, como mínimo dos transportistas que operen con buques y que presten servicios internacionales regulares de línea para el transporte exclusivo de mercancías, principalmente en contenedores, correspondiente a uno o más tráficos y cuyo objeto sea establecer una cooperación para la explotación conjunta de un servicio de transporte marítimo que permite mejorar el servicio que ofrecería individualmente cada uno de los miembros del consorcio a falta de éste, a fin de racionalizar sus operaciones, y ello mediante disposiciones técnica, operativas y/o comerciales, exceptuándose la fijación de precios” (Aurioles, 1998,p.42).

Con el objetivo de paliar las consecuencias de inestabilidad que se pudieran producir en este mercado -como consecuencia de lo descrito en el apartado anterior-, determinadas empresas de este sector se organizaron en asociaciones denominadas “Conferencias marítimas o de fletes”.

En el Reglamento 4056/86⁴⁶ de la UE las conferencias marítimas son definidas “como un grupo de dos o más transportistas armadores que presten servicios internacionales regulares para el transporte de mercancías, siguiendo una o más líneas determinadas dentro de unos límites geográficos específicos, y que han concluido un acuerdo o un trato, cualquiera que sea su naturaleza, en cuyo marco dichos transportistas operan conforme a fletes uniformes o comunes y a todas las demás condiciones de transporte establecidas para la prestación de servicios regulares”.

Es decir, según la doctrina existente, las Conferencias de fletes tienen un doble objetivo: controlar la competencia entre los miembros de la Conferencia (a través de la aceptación por parte de sus socios de tarifas uniformes y pactos de reparto); y limitar la competencia frente a líneas regulares no conferenciadas, también denominadas *outsiders* (mediante prácticas restrictivas tales como la limitación de admisión de socios, acuerdos de fidelidad⁴⁷ entre la Conferencia y los usuarios, y el ofrecimiento de fletes por debajo del coste⁴⁸).

Según el régimen de admisión de nuevos socios, las conferencias se dividen en abiertas y cerradas. Las Conferencias abiertas -basadas en el sistema norteamericano- permiten (según sus estatutos) el ingreso de nuevos conferenciantes, con la condición exclusiva de acreditar capacidad de carga y comprometerse a la realización del servicio en la línea conferenciada. Mientras que en las Conferencias cerradas -basadas en el sistema europeo-, además de

⁴⁶ Ver apartado III.2.2.2.2.

⁴⁷ Se trata de pactos con los cargadores, en los que se ofrecen descuentos a los usuarios que utilizan buques de las Conferencia, y penalizaciones si se utilizar buques de outsiders.

⁴⁸ Las Conferencia utilizaban lo que se ha venido en denominar “buques de lucha”, los cuales ofrecían fletes dumping cuyas pérdidas eran asumidas por todas la empresas de la Conferencia. El objetivo de esta práctica era expulsar del mercado a empresas independientes que ofrecían fletes inferiores a las tarifas fijadas por la Conferencia. En la actualidad esta práctica está prohibida.

requerir de la condición anterior, exigen para la admisión de nuevos socios la unanimidad de todos sus conferenciantes.

Según Nordman (1984, p.27), “las Conferencias marítimas constituyen un elemento monopolístico en el seno de una industria que, de no existir aquéllas, sería competitiva; las tablas de tarifas y los sistemas de regulación de la capacidad de las conferencias deja mucho que desear desde el punto de vista de la racionalidad económica”. En esa misma línea, en la Comunicación COM(96) 81 se considera que “a pesar del grado de estabilidad que aportan, el sistema de Conferencias puede resultar ineficiente cuando todas las navieras aplican las tarifas fijadas por la Conferencia, a veces en detrimento de la empresa más innovadora que no puede aplicar una tarifa alta por un servicio de primera calidad. A la inversa, en el sistema de conferencias, la naviera más eficiente no puede ofrecer precios más bajos al consumidor, pues está vinculada por la tarifa común”.

Esta forma de asociación restrictiva de la libre competencia ha sido reconocida y admitida por los poderes públicos tanto a nivel internacional (Código de conducta de la UNCTAD), supranacional (Reglamentos de la UE 954/79 y 4056/86) y nacional (en el caso de España en la Ley de Puertos del Estado y de la marina mercante), sobre la base de conseguir una estabilidad en las tarifas de estas compañías y en la necesidad de prestar servicios de calidad.

III.2.2.1.2 El Código de Conducta de las Conferencias marítimas de 1974

Blanco (1997, p.140) define el Código de Conducta de las Conferencias marítima como “el conjunto de normas establecido por la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo Económico, cuyo propósito es regular el comportamiento de las Conferencias de fletes de líneas regulares, y favorecer la participación en esta clase de transportes de los países en vías de desarrollo”.

Este Código de conducta (denominado también Código UNCTAD) fue adoptado en el año 1974 (entró en vigor el 6 de octubre de 1983) y tenía un doble objetivo: asegurar un transporte de línea eficaz y favorecer el acceso equilibrado de la flota de los países desarrollados y en vías de desarrollo sobre la carga que éstos generaban.

Según la Organización Mundial del Comercio (OMC) (1998, p.3), este Código tenía por objeto abrir el "club" reservado de las Conferencias a las líneas de transporte marítimo del tercer mundo, al permitírsele a éstas el transporte de una parte del comercio que generaban en función del siguiente esquema: el transporte marítimo generado en una ruta se distribuía en base a la fórmula 40:40:20, es decir, un 40% para cada una de la compañías extremos y un máximo del 20% para las compañías de terceros países.

Thanopoulou (1995, p.59) afirma que los países en desarrollo ejercieron una fuerte presión en las organizaciones internacionales para garantizar la protección de una industria incipiente, y aumentar la participación en las Conferencias marítimas que dominaban sus principales tráficos. Sin embargo, esta autora considera que la elevada participación de este grupo de países en el sector de contenedores fue debido principalmente a su potencial comercial, más allá de las ventajas institucionales, concluyendo que “el Código de la UNCTAD es inefectivo una vez que estas naciones participan activamente en este mercado”.

El Código fue de aplicación únicamente a los Estados que eran partes contratantes del Convenio, y se aplicó exclusivamente a los tráficos conferenciados internacionales de línea regular de mercancías, excluyéndose el resto de tráficos (servicios *tramp*, buques de pasajeros, *outsiders*, y tráfico de cabotaje). Otra característica de este texto fue su aplicación solamente a la fase marítima del transporte multimodal, no afectando a otras fases tales como la terrestre.

Según la OMC (1998, p.3), a pesar de la elevada participación en el número de contratantes (70), en la práctica el Código tuvo una escasa repercusión: se aplicó

al tráfico entre Europa Occidental y África Occidental (que representaba el 3% del tráfico regular mundial).

III.2.2.2 Aplicación de los principios fundamentales del derecho comunitario

Uno de los objetivos del paquete de medidas adoptadas en 1986 (e instrumentados mediante los Reglamentos 4055/86, 4056/86, 4057/86, y 4058/86) era garantizar la libre prestación de servicios, y la aplicación de las normas de la competencia en el sector del transporte marítimo. Sin embargo, en opinión de Bredima y Tzoannos (1990, p.238-240), la principal implicación de estas medidas legislativas (adoptadas de manera unilateral por la UE) era aumentar la presión sobre otros países- principalmente de la OCDE - sobre la necesidad de establecer mercados abiertos, no proteccionistas, en el sector del transporte marítimo.

El objetivo de los Reglamentos 4055/86 y 4056/86 era garantizar la competencia y la libre prestación de servicios en el ámbito de la Comunidad, mientras que las otras dos normas se referían (con el mismo cariz liberalizador) a las actuaciones de terceros países.

Ahora bien, como veremos a lo largo del desarrollo de este capítulo, la consecución del grado de liberalización fue desigual: esta desigualdad se materializaba, por un lado, en función de las diferentes tipologías de los tráficos (desde un punto de vista de ámbito espacial), y, de otro, en base a la gestión comercial del buque.

Como he expuesto anteriormente, la posición proteccionista (casi generalizada) de los países integrantes de la Unión en este sector explica en cierto modo, como veremos, una indudable benevolencia a la hora de aplicar los principios fundamentales del derecho comunitario en términos de competencia y libre prestación de servicios. Según García Gabaldón (1986, p.317), “La tarea llevada a cabo por la Comisión y el Consejo de Ministros ha tenido que vencer las

restricciones inherentes a las viejas situaciones proteccionistas, pero ha conseguido promover e implantar un conjunto de disposiciones dirigidas a la creación de un entorno liberal y competitivo en el sector. Aún así, se suele afirmar que los reglamentos comunitarios de la competencia en el transporte son atípicamente generosos con las situaciones de restricción de la competencia vis a vis otros sectores”.

III.2.2.2.1 Libre prestación de servicios de transporte marítimo entre los Estados miembros, y entre Estados miembros y terceros países. Reglamento 4055/86

En los Considerandos de la exposición de motivos de este Reglamento queda perfectamente definido su objetivo: “la supresión de los obstáculos a la libre circulación entre Estados miembros -servicios de transporte de pasajeros o productos por mar entre cualquier puerto de un Estado miembro y cualquier puerto o instalación situada sobre la plataforma continental de otro Estado miembro-, y entre éstos y terceros países -servicios de transporte por mar de pasajeros o productos entre el puerto de un país miembro y cualquier puerto o instalación situada sobre la plataforma continental de un país tercero-”. Es decir, cualquier armador comunitario podía prestar sus servicios en los transportes marítimos nacionales e internacionales de otro Estado miembro sin necesidad de establecerse en él.

Según Bredima y Tzoannos (1990, p.213), este Reglamento supuso un importante ajuste en las políticas marítimas de aquellos Estados miembros que realizaban prácticas discriminatorias (reserva de carga, acuerdos bilaterales o multilaterales) en su comercio internacional, como era el caso de Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Portugal y España.

Con el fin de adaptar las restricciones nacionales a esta nueva normativa, se propuso un periodo transitorio (de acuerdo a un calendario) que permitía eliminar paulatinamente las reservas existentes (art. 2 del Reglamento (CEE) 4055/86):

- El 31 de diciembre de 1989 quedaron suprimidas las restricciones al transporte entre Estados miembros realizado por buques que navegasen bajo bandera de otro Estado miembro.
- El 31 de diciembre de 1991 se liberalizó el transporte entre Estados miembros y países terceros, realizado por buques que navegasen bajo bandera de un Estado miembro.
- El 1 de enero de 1993 se concluyó con el transporte entre Estados miembros, y entre Estados miembros y países terceros realizado por otros buques.

A pesar del carácter liberalizador mostrado en esta normativa para favorecer los intereses de los armadores comunitarios, se excluyó de su aplicación a los transportes de líneas regulares de carga general sujetos al Código de conducta de las Conferencias marítimas. Esta exención restringió la aplicabilidad de esta regulación a determinadas tipologías de transportes: intracomunitario, y a éste con terceros países de mercancías a granel⁴⁹; tráficos regulares no codistas (no sujetos al Código de conducta de la UNCTAD); y tráficos irregulares o *tramp*.

En resumen, este Reglamento suponía:

- Eliminar las barreras existentes al transporte de determinados productos que estaban reservados total o parcialmente a los buques que navegaban bajo bandera nacional (art. 2º).
- Adaptar o eliminar los acuerdos o convenios bilaterales⁵⁰ de reparto de cargas o adaptarlos a la legislación comunitaria (art. 4ª). Según Boet (2000, p.255), la adaptación de los acuerdos bilaterales (de los tráficos no codistas) suponía que el porcentaje de participación de un Estado miembro en el tráfico de un acuerdo bilateral podía ser participado por los beneficiarios del Reglamento 4055/86.
- Prohibir este tipo de acuerdos salvo circunstancias excepcionales (art. 5): se permitían concertar acuerdos de reparto de cargas con terceros países (con arreglo al art. 6º) cuando las compañías navieras de líneas

⁴⁹ Ver Considerando 8º de la exposición de motivos del Reglamento 4055/86.

⁵⁰ Ver SEC(90) 1594 final, SEC(92) 2138 final.

regulares de la Comunidad no pudieran realizar un tráfico regular con destino –o procedencia- a un país tercero.

III.2.2.2 Aplicación del Derecho europeo de la competencia al transporte marítimo. Reglamento 4056/86, por el que se determina la aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado a los transportes marítimos.

El doble objetivo de este Reglamento -como se recoge en sus considerandos- era:

- Garantizar el cumplimiento de las normas de la competencia (artículos 85⁵¹ y 86⁵² del Tratado de Roma) en el sector marítimo. De ese modo se cubría la laguna reglamentaria que a este respecto existía, puesto que la legislación⁵³ relativa a la competencia del sector de los transportes (en general) no era de aplicabilidad al sector marítimo.
- Evitar una excesiva regulación del sector.

Respecto a su aplicabilidad -como en el caso del Reglamento 4055/86-, se establecieron determinadas exenciones en función de su ámbito espacial y de la tipología de tráficos. Se aplicó a los transportes marítimos internacionales que zarparan de uno o varios puertos de la Comunidad o se dirigieran a ellos, incluido el tráfico intracomunitario, y el de éste con terceros países. Afectaba exclusivamente a la actividad marítima, y se exceptuaron las prestaciones en tierra o en muelle relacionadas con el servicio (Boet, 2000, p.316). Nuevamente, se excluye de su ámbito de aplicación el transporte de cabotaje -cuya regulación se desarrolla en un reglamento aparte-, y los servicios irregulares o *tramp* (por considerarse que este tráfico era operado en un mercado de libre competencia).

⁵¹ El artículo 85 del TCEE trataba sobre las limitaciones a la competencia provenientes de acuerdos o prácticas concertadas entre empresarios.

⁵² El artículo 86 del TCEE trataba las limitaciones derivadas del ejercicio abusivo de las actividades empresariales por una o varias empresas desde una posición de dominio en el mercado.

⁵³ Reglamento (CEE) nº 1017/68 del Consejo, de 19 de julio de 1968, por el que se aplicaban las normas de competencia a los sectores de los transportes por ferrocarril, por carretera y por vía navegable.

Conjuntamente con lo anterior, se admitió una exención por categoría a las conferencias marítimas, y entre éstas y los usuarios⁵⁴. Esta exclusión se justificaba en base al papel que cumplían las Conferencias marítimas en la prestación de servicios de línea (garantizaban a los usuarios servicios regulares, eficaces, y suficientes). Sin embargo, con el fin de evitar que las Conferencias aplicaran restricciones a la competencia que no fueran indispensables (para conseguir los objetivos anteriores), se establecieron una serie de condiciones⁵⁵ y obligaciones⁵⁶ que debían cumplir.

Otra exención aplicable a los tráficos afectados por esta regulación fueron los acuerdos técnicos (art. 2): se permitían aquellos acuerdos cuyo objetivo era aplicar mejoras o colaboraciones de carácter técnico.

En el año 2003, con la formulación del Reglamento 1/2003 (16 de diciembre de 2002 relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado), quedó modificado el Reglamento 4056/86 -en las disposiciones de procedimiento de aplicación de las normas comunitarias de la competencia-, incluyendo a partir del 1 de mayo de 2004 el transporte marítimo en el ámbito de aplicación de las normas comunes de competencia aplicables a todos los sectores, con excepción del cabotaje y de los servicios internacionales de *tramp*.

⁵⁴ Definido en el propio Reglamento como toda empresa (cargadores, consignatarios, agentes de tránsito, etc.) que hayan concluido o manifestado la intención de celebrar un acuerdo contractual o de otra naturaleza.

⁵⁵ El artículo 4º establece: El beneficio de la exención prevista en los artículos 3 y 6 se supedita a la condición de que el acuerdo, la decisión o la práctica concertada no cause perjuicio, dentro de la Comunidad, a determinados puertos, usuarios o transportistas al aplicar para el transporte de mercancías idénticas, en la zona que abarca el acuerdo, la decisión o la práctica concertada, baremos y condiciones que difieran en función de los países de origen o de destino, o en función del puerto de carga o descarga, a menos que dichos baremos y condiciones puedan justificarse por razones económicas.

⁵⁶ El artículo 5º recoge 5 obligaciones:

- Las partes (navieras y usuarios) se obligan a celebrar consultas con el fin de encontrar soluciones a cuantas cuestiones surjan en relación a los tipos de flete, condiciones y calidad de los servicios regulares del transporte marítimo.
- Según el art. 5.2 las navieras que formen parte de una conferencia tienen derecho a establecer con los usuarios *acuerdos de fidelidad* (basados en contratos o cualquier otro sistema lícito), que garanticen los derechos de los usuarios y los de las empresas pertenecientes a la conferencia.
- En los servicios no cubiertos por el flete (servicios de transporte terrestre y de muelle) los usuarios podrán elegir la naviera de su elección.
- Las tarifas deberán estar a disposición de los usuarios y contener todas las condiciones relativas al servicio.
- Notificar a la Comisión los laudos arbitrales y recomendaciones de los conciliadores.

El 25 de septiembre de 2006 el Reglamento 4056/86 fue derogado⁵⁷ por el Reglamento 1419/2006 del Consejo, concluyéndose de este modo con la exención concedida a las Conferencias marítimas. El principal argumento contenido en el propio Reglamento para la derogación de esta normativa fue la consideración de que las Conferencias ya no cumplían el papel estabilizador de garantizar una oferta de servicios fiables y unas tarifas estables. Según la COM(2005) 651 final, el transporte marítimo de línea no era singular (su estructura de costes no difería de la de otras industrias), lo que implicaba que no había pruebas de que fuera necesario proteger a este sector frente a la competencia. Además de lo anterior, en la misma Comunicación (p.6) se añade que “la exención por categorías es tanto sumamente generosa como única. Es generosa dado que permite que las conferencias marítimas realicen actividades que normalmente constituirían una restricción especialmente grave de la competencia (fijación colectiva de precios y regulación de la capacidad)”.

Respecto a lo anterior, Varela (2008) apunta que “su existencia se podía ver como algo paradójico en el contexto de la política de competencia de la UE caracterizada por un esfuerzo intenso de lucha contra los acuerdos colusorios, con sanciones tan elevadas como la multa de 1.383 millones de Euros impuesta en noviembre del año 2008 por la Comisión Europea al cártel formado por 4 productores de vidrio para automóviles”. Por otro lado, Fink, Mattoo y Neagu (2002, p.2) argumentan que se han encontrado en el transporte de líneas regulares acuerdos de fijación de precios que, a su juicio, han aumentado significativamente los precios del transporte. En esta línea, la OMC (2008, p.166) afirma que determinadas medidas gubernamentales pueden contribuir también al aumento de los costes del comercio, así como a la limitación de la oferta (si no hay una política de competencia pueden proliferar los comportamientos anticompetitivos en los sectores que son cruciales para la economía).

⁵⁷ COM(2005) 651 final Propuesta de Reglamento del Consejo por el que se deroga el Reglamento 4056/86, se determinan las modalidades de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado a los transportes marítimos y se modifica el Reglamento 1/2003 ampliando su alcance con objeto de incluir el cabotaje y los servicios internacionales de *tramp*.

Según Estepa (2010 p.70-71), “el Reglamento 1419/2006 supuso un cambio radical en la regulación del transporte de línea en Europa, en la medida en la que venía a terminar con una situación marcada por la presencia continua y preponderante de las conferencias marítimas”. En la misma línea, Varela (2008) apunta respecto a la derogación, que ésta constituye una prueba del compromiso de las autoridades europeas por ampliar el número de mercados en los que exista una competencia efectiva, al tiempo que marca el inicio de una nueva etapa en el sector del transporte marítimo de mercancías.

III.2.2.2.3 Prácticas de tarifas desleales. Reglamento 4057/86

El Reglamento (CEE) número 4057/86 se fundamenta en el apartado 2º del artículo 84: las prácticas de tarifas desleales aplicadas por armadores de terceros países que prestaran sus servicios en líneas regulares internacionales que cubrieran puertos de la Comunidad, y que pudieran causar un perjuicio importante a los armadores de la Comunidad (definido como aquella práctica que cause una reducción en la cuota de mercado del armador comunitario, de sus beneficios o de los puestos de trabajo de éste).

En resumen, el objetivo de este Reglamento era salvaguardar los intereses de los armadores comunitarios frente a prácticas de tarifas desleales o antidumping realizadas por armadores de terceros países. Según Boet (2000, p.309), “en un principio la doctrina no hizo distinción entre el efecto sobre las tarifas del dumping y los subsidios, considerando a éstos últimos como una variedad de aquellos. Si bien el efecto sobre el precio es el mismo, se debe de reconocer las diferencias existentes respecto al origen de ambas y la implicación del Estado en la empresa beneficiaria de los subsidios”.

El artículo 3 apartado b) del Reglamento define las tarifas desleales, como aquellas que son inferiores⁵⁸ a la tarifa normal y que son ofrecidas por un

⁵⁸ Para determinar si una tarifa es considerada inferior a la normal, se calcula en base a dos métodos: tarifa comparable y reconstruida. En el caso de la tarifa comparable, se contrasta la tarifa que es ofrecida para una misma línea (ó línea comparable) por empresas representativas que no se ven favorecidas por ventajas no

armador no comunitario (al menos durante un periodo de seis meses), beneficiario de ventajas no comerciales concedidas por países u Estados no pertenecientes a la Comunidad.

El objetivo de este Reglamento se limita sectorialmente, excluyéndose de su aplicación a los tráficos *tramp*, cabotaje, granelero, y pasaje.

III.2.2.2.4 Libre acceso al tráfico transoceánico. Reglamento 4058/86

El objetivo del Reglamento 4056/86 hace referencia a la acción coordinada de los Estados miembros para salvaguardar el libre acceso al tráfico transoceánico. Esta norma complementaba a la anterior en la actuación de terceros países.

El carácter liberalizador mostrado por la Comunidad en sus tráficos a otros países se trasladó, mediante este Reglamento, al tráfico transoceánico. El objetivo de esta norma era salvaguardar los intereses de los armadores comunitarios frente a prácticas discriminatorias o proteccionistas realizadas por terceros países (reservas de carga y acuerdos bilaterales), y que en la Comunidad se habían restringido mediante los reglamentos anteriormente mencionados.

Este Reglamento se aplica en aquellos casos en los que alguna medida adoptada por un tercer país limita el libre acceso, o la posición competitiva de las compañías navieras de buques matriculados en los Estados miembros. Para estos supuestos, se prevé la consulta y concertación de contramedidas frente a los Estados implicados:

- Primero, proponiendo la negociación como medida de resolución, mediante quejas por vía diplomática.
- Segundo, en caso de ineffectividad de la anterior, se contemplaba el establecimiento de contramedidas: imposición de cánones; aplicación de contingentes; y obligación de obtener un permiso de carga o descarga del cargamento, sujeto a determinadas condiciones y obligaciones.

comerciales; En el caso de que no se pueda aplicar el sistema anterior, se recurre al método de la tarifa reconstruida, en cuyo caso ésta se calcula en función de los costes y añadiéndole un beneficio.

Este Reglamento afecta en general a todos los tráficos: al transporte de mercancías de línea (tanto si se trataba de un tráfico conferenciado o no; en el caso de los conferenciados se admitían exclusivamente las reservas de carga sujetas al Código de conducta de la UNCTAD); al transporte de mercancías a granel (o cualquier otro tipo de carga prestado por servicios irregulares); al transporte de pasajeros; y al transporte marítimo de mercancías o pasajeros con destino a o entre instalaciones *off shore*.

III.2.2.2.5 Libre prestación de servicios de cabotaje marítimo

El Reglamento 3577/92 completa la desregularización con la libre prestación de servicios de cabotaje, cuya liberalización se había iniciado en el año 1986 (con la promulgación del Reglamento 4056/86, en cuyo ámbito de aplicación se excluía el transporte de cabotaje, reservado generalmente a las flotas nacionales de los Estados). De este modo, se da por finalizada la realización de un mercado interior de servicios de transporte marítimo.

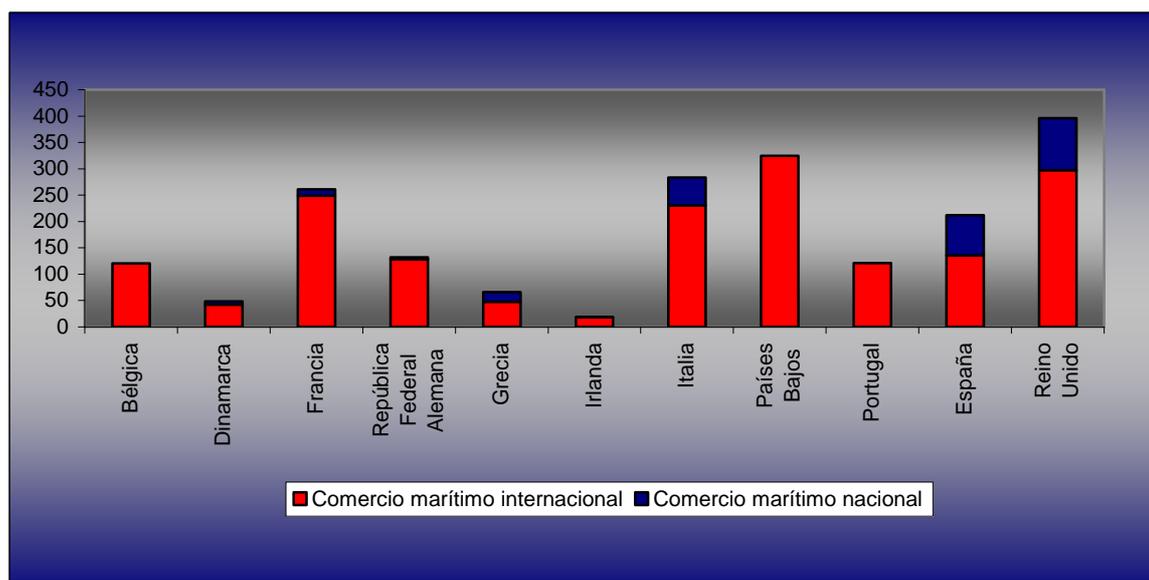
La aprobación de este Reglamento estuvo sujeta a los intereses contradictorios de los Estados miembros. Según Bredima y Tzoannos (1990, p.257), la liberalización de este mercado se encontró, por un lado, con la presión en contra de los países del sur (Grecia, España, Francia, Italia y Portugal) que tenían una importante participación de sus flotas nacionales en estos tráficos, como puede observarse en la tabla III.2 y gráfico III.1; y, por otro, con la presión de los países del norte, principalmente del Reino Unido, cuya ley de transporte marítimo (aprobada en abril de 1988) liberalizaba el tráfico de cabotaje.

Tabla III. 2: Comercio marítimo internacional y nacional en los países de la Comunidad Económica Europea en 1984, millones de toneladas.

País	Comercio marítimo internacional de mercancías cargadas y descargadas	Comercio marítimo nacional de mercancías cargadas y descargadas	Comercio nacional como porcentaje del internacional	Restricciones al tráfico de cabotaje
Bélgica	120,3	ND	ND	NO
Dinamarca	42,2	6,1	14,5%	(1)
Francia	248,8	12,4	5,0%	SI
República Federal Alemana	128,6	3,7	2,9%	SI
Grecia	47,8	18,4	38,5%	SI
Irlanda	18,0	0,5	2,8%	NO
Italia	230,6	53,0	23,0%	SI
Países Bajos	324,8	ND	ND	NO
Portugal	121,3	ND	ND	SI
España	135,4	76,7	56,6%	SI
Reino Unido	297,5	98,4	33,1%	NO

(1) Dinamarca mantiene restricciones de cabotaje en el comercio con las Islas Faroe. El comercio relativo a buques de hasta 500 toneladas de registro bruto se permite sólo a los buques de pabellón nacional.
Fuente: Bredima y Tzoannos (1990).

Gráfico III. 1: Comercio marítimo internacional y nacional en los países de la Comunidad Económica Europea en 1984, total de mercancías cargadas y descargadas en millones de toneladas.



Fuente: elaboración propia con datos de Bredima y Tzoannos (1990).

A pesar de las reticencias observadas, el 7 de diciembre de 1992 fue aprobado el Reglamento 3577/92 por el Consejo de la Unión Europea, y se liberalizó la prestación de los siguientes servicios (art. 2.1):

- El cabotaje continental, definido como el transporte de pasajeros o de mercancías entre puertos situados en la parte continental, o en el territorio principal de un solo y mismo Estado miembro sin escalas.
- Los servicios de abastecimiento *off-shore*, o transporte por mar de pasajeros o de mercancías entre cualquier puerto de un Estado miembro y las instalaciones o estructuras situadas en la plataforma continental de dicho Estado miembro.
- El cabotaje insular, o transporte por mar de pasajeros o de mercancías entre puertos situados en la parte continental y en una o más islas de un solo y mismo Estado miembro, y puertos situados en las islas de un solo y mismo Estado miembro.

Los buques que podían acceder a estos servicios debían estar matriculados en un Estado miembro bajo pabellón del mismo, y reunir una serie de condiciones para su admisión en el cabotaje del citado Estado. Según lo anterior, los buques que cumplían todos los requerimientos eran:

- Los buques de los primeros registros de los Estados miembros.
- Aquellos buques de segundos registros⁵⁹ que cumplieran una serie de limitaciones, en función del registro del que se tratara (COM(2014) 231) final :
 - ✓ Los buques matriculados en el registro español (REC), en el portugués (MAR) y en Gibraltar, podían participar plenamente.
 - ✓ En el caso del registro danés (DIS) se permitía participar exclusivamente a los buques mercantes, excluyéndose a los de pasaje.
 - ✓ Los buques finlandeses (inscritos en la “lista de buques mercantes de comercio internacional”), y los matriculados en el registro alemán (ISR) tenían acceso limitado al cabotaje y no podían realizar servicios regulares.

⁵⁹ Ver apartado III.2.3.2.2

- ✓ Los buques inscritos en el segundo registro italiano, originalmente sin acceso al cabotaje, pasaron a poder efectuar servicios de cabotaje con la condición de que estas travesías fueran de más de 100 millas náuticas (Ley nº 326, de 24 de noviembre de 2004).
- ✓ Los buques inscritos en el RIF tienen acceso limitado al cabotaje de mercancías, a condición de que no sean explotados exclusivamente en rutas de cabotaje.
- ✓ Los buques registrados *off shore* en Kerguelen, Antillas holandesas, Isla de Man, Bermudas e Islas Caimán no podían acceder a este tráfico.

Es necesario anotar que la liberalización de este tráfico no fue completa hasta cinco años después de su entrada en vigor (el 1 de enero de 1999). Se propuso una apertura gradual como previsión a los posibles perjuicios que la aplicación inmediata pudiera suponer a aquellos países que tenían estos tráficos reservados.

Con el fin de hacer un seguimiento sobre la aplicación de este Reglamento y las consecuencias del mismo, la Comisión ha emitido cinco informes: primer informe relativo a los años 1993-1994 (Comunicación COM(95) 383 final); segundo informe correspondiente a los años 1995-1996; tercer informe referente a los años 1997-1998 (Comunicación COM(2000) 99 final); cuarto informe correspondiente a los años 1999-2000 (Comunicación COM(2002) 203); y quinto informe relativo a los años 2001-2010 (Comunicación COM(2014) 231 final).

III.2.2.3 Política de seguridad marítima

Se ha generado una abundante normativa en materia de seguridad marítima, algo alejado de los objetivos centrales de esta tesis, por lo que exclusivamente se tratarán las medidas más relevantes relativas a este asunto.

Se puede considerar la política de seguridad marítima de la UE como una política reciente (término utilizado por la Comisión). El primer documento emitido por la Comunidad referente a este asunto es la Comunicación de la Comisión titulada

“Una política común de seguridad marítima” (COM(93) 66 final). En ese documento -y cito textualmente- “se propone crear a escala comunitaria una ambiciosa política orientada a mejorar la seguridad de los buques, sus tripulaciones y los pasajeros, y a reducir más eficazmente la contaminación marina”.

III.2.2.3.1 Regulaciones internacionales del transporte marítimo en materia de seguridad marítima.

Los barcos navegan por el mundo transportando mercancías o pasajeros, generalmente de un Estado a otro. Sobre este punto, las cuestiones que se plantean son: ¿qué Estado tiene capacidad para aplicar la normativa en materia de seguridad?; ¿sobre qué aspectos?; y ¿qué normativa debe aplicarse: la nacional de cada Estado, o aquella acordada en convenios internacionales?.

Según Carlier (2004, p.19), la base del Derecho marítimo son los “convenios”, que define como modelos aceptados internacionalmente a partir de los cuales cada Estado puede desarrollar su propia legislación marítima, y que sirven para que la mayoría de los países tengan la misma normativa en asuntos fundamentales, así como para evitar legislaciones mal elaboradas o incongruentes.

Nordman (1984, p.24) plantea la necesidad de una normativa común internacional que garantice, por un lado, la seguridad de los buques que navegan bajo pabellón de conveniencia⁶⁰ -aludido en numerosos documentos como buques menos seguros-, y, por otro, reducir la tendencia a la sobretipulación de determinados países con elevados costes salariales. Para este autor, la seguridad y la lucha contra la contaminación pueden suponer una excusa de determinados países- en los que los sindicatos tienen una considerable fuerza política -para justificar un exceso de tripulación. Pone como ejemplo su propio país (Noruega), en el que algunos técnicos manifestaron que podían reducirse los miembros de la tripulación sin poner en riesgo la seguridad, y, sin embargo, las autoridades del

⁶⁰ Este aspecto será tratado con mayor profundidad en el capítulo cuarto.

país -sometidas a la influencia política de los sindicatos- continuaban manteniendo tripulaciones superiores en un 50%-100%.

Respecto a las regulaciones internacionales en esta materia (convenios) -y antes de entrar a desarrollarlas en detalle-, es necesario observar la limitación de las mismas en su aplicación a aquellos países u Estados que las ratifiquen. Un principio básico del Derecho internacional es la no vinculación a las disposiciones de un tratado, acuerdo o convenio para aquellos países que no se adhieran o lo ratifiquen. Ahora bien, y como veremos a lo largo del desarrollo de este capítulo, los Convenios pueden crear obligaciones a los Estados no parte de los mismos, debido a la soberanía aplicada en sus aguas jurisdiccionales: el Estado (llamémosle puerto) tiene potestad para detener a aquellos buques que incumplan normas internacionales contenidas en los convenios, por ejemplo en materia de riesgos de contaminación.

III.2.2.3.1.1 Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar de 1982

El carácter mundial del transporte marítimo obligó a la comunidad internacional a intentar homogenizar determinadas normas que resolvieran cuestiones como las planteadas en el apartado anterior. Sin embargo, y como expresa Gutiérrez (2009, p.767), “es llamativo que hasta la firma el 10 de diciembre de 1982 (entrada en vigor el 16 de noviembre de 1994) del Tratado de las Naciones Unidas sobre la ley del mar (United Nations Convention of the law of the sea - UNCLOS) no se estableciera un marco normativo internacional que evitara conflictos entre los países ribereños o entre éstos y los países cuyas flotas usan los mares”.

La Convención reconoce a los Estados de Abanderamiento el derecho a fijar las condiciones técnicas, administrativas y laborales para el otorgamiento de su nacionalidad a los barcos, es decir, para el registro de los buques en su territorio. Un elemento que incorpora el UNCLOS, sobre el abanderamiento de un barco es la obligatoriedad de que exista una relación auténtica (“*genuine link*”) entre el Estado y el buque. Sin embargo, existe un importante vacío dejado por esta Convención, y es la indefinición de dicha relación, permitiendo

diferentes interpretaciones al respecto. Según Zamora y León (2003, p.2), a nivel internacional, con independencia de las normativas domésticas, el abanderamiento queda sujeto al Convenio de Ginebra de 1958 sobre Alta Mar, y al Convenio Internacional sobre Derecho del Mar (conocido por sus siglas inglesas UNCLOS). Según estos autores, ambos textos establecen que los buques navegarán bajo el pabellón de un único Estado; que la bandera estará vinculada a un registro administrativo obligatorio; y, lo más importante, que cada Estado es libre para regular las condiciones de acceso a su registro nacional de buques, disposición que permite burlar con facilidad el vago requisito de que haya una relación auténtica entre la bandera del buque y sus propietarios.

Para Sobrino y Rey (2007, p. 42 y 43), la responsabilidad principal del Estado de pabellón es asegurar que el buque que enarbola su bandera cumpla con las obligaciones que derivan del Derecho internacional. Según estos autores, si esto fuera así, se habría avanzado enormemente en seguridad marítima. Sin embargo, la existencia de buques ineficientes demuestra que la máxima anterior no se cumple, lo que ha obligado a reforzar los poderes de control del Estado rector del puerto, prohibiendo la entrada o salida del puerto, el acceso a los servicios portuarios o el desembarco de productos (petróleo) a buques de los que existieran indicios de poner en peligro esta seguridad.

En cualquier caso, la Convención establece que el Estado de puerto no puede imponer a los buques extranjeros -con el fin de evitar riesgos en sus mares- medidas preventivas incluidas en sus reglamentaciones, o leyes que afecten al diseño, construcción, dotación o equipo de buques. Aun cuando ha existido un consenso internacional respecto a lo anterior, éste fue fragmentado por EEUU: la Oil Pollution Act de 1990 creó como obligación que los buques petroleros que accedieran a los puertos norteamericanos fueran construidos con doble casco. Esta decisión obligó a otros Estados -incluida la UE- a adoptar medidas similares con el fin de evitar que aquellos buques que no fueran aceptados en el mercado americano, navegaran en aguas europeas.

III.2.2.3.1.2 Regulaciones internacionales en materia de seguridad

Según Gutiérrez (2009, p.765), en la segunda mitad del s. XX se ha producido un abandono de las normativas nacionales a favor de las internacionales. Para esta autor, las causas de esta situación vienen fundamentadas por la “generalización de una economía internacional basada en el comercio, que ha supuesto el abandono de las estructuras coloniales típicas del s. XIX y principios del XX”, cuando los imperios europeos, principalmente el británico, constituían el núcleo dentro del cual operaban las flotas mercantes de los respectivos países.

Boisson (2012, p.19) opina que durante el siglo XX confluyeron una serie de factores que provocaron la necesidad de establecer –por parte de las principales naciones marítimas- reglas de seguridad de manera conjunta:

1. El problema de la alta mar, en la que prevalecía, según este autor, el principio de libertad de navegación llevó a establecerse unas normas mínimas sobre señalización y tráfico (“Derecho común del mar”).
2. Los barcos extranjeros en puerto: cada Estado tenía la potestad de establecer sus propias condiciones de seguridad para el control de los buques en sus puertos, lo que en determinadas ocasiones creaba condiciones de seguridad contradictorias en los puertos de los diferentes Estados.
3. La regulación de la competencia: Reducir la seguridad, como un instrumento para aumentar la competitividad internacional, puso de relieve la necesidad de establecer una serie de normas mínimas internacionales.

El carácter mundial del transporte marítimo supone, como afirma Carlier (2004, p.12), la impracticabilidad de que cada país tenga sus propias normas sobre determinadas materias (proyecto de los buques, evitación de los abordajes, líneas de carga, contaminación, arqueo, titulación de los marinos, etc.). Por otro lado, se ha reconocido -como se indica en la web de la OMI (<http://www.imo.org/About/Pages/Default.aspx>)- que la mejor manera de establecer la seguridad en el mar es mediante el desarrollo de regulaciones internacionales que sean seguidas por todas las naciones marítimas. Varios

países propusieron la creación de un organismo internacional que promoviera la seguridad marítima con mayor eficacia. Estos requerimientos dieron sus frutos en 1948, año en el que se firma el Convenio por el que se creaba, en el seno de la ONU, la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (IMCO), que se encargaría de las cuestiones sobre seguridad marítima (Boisson, 2012, p.21). Con el fin de hacer frente al carácter no vinculante (consultivo) de la organización, se consideró la necesidad de atribuirle funciones más que consultivas, y, por ello, se iniciaron en 1975 una serie de enmiendas en los estatutos que fueron ratificadas en 1981 por dos tercios de los Estados miembros, convirtiéndose el 22 de Mayo de 1982 en la Organización Marítima Internacional (OMI). Los dos objetivos principales de este organismo son, en la actualidad: la seguridad del transporte marítimo y la prevención de la contaminación del mar por los buques (añadido a la lista de objetivos en 1975, como consecuencia del aumento del transporte de petróleo, del tamaño de los buques y del desastre del Torrey Canyon en 1967).

La productiva labor de la OMI ha dado lugar a una gran cantidad de Convenios en materia de seguridad, prevención de la contaminación, y responsabilidad. Los más relevantes en el aspecto que nos concierne son los siguientes:

SOLAS, siglas del Convenio para la Seguridad de la vida humana en la mar de 1974. Es considerado como el principal convenio en materia de seguridad marítima de la OMI. La primera versión de este convenio se adoptó en 1914 tras el hundimiento del Titanic (Pachá 2009, p.795). Desde entonces ha habido otros cuatro convenios SOLAS adoptados en: 1929 (entró en vigor en 1933); 1948 (entró en vigor en 1952); 1960 (entró en vigor en 1965); y el actual que fue aprobado en 1974 (entró en vigor en 1980). El objetivo principal de este Convenio es estipular las normas mínimas para la construcción, el equipo y la utilización de los buques, compatibles con la seguridad. Los Estados de abanderamiento son responsables de garantizar que los buques que enarbolan su pabellón cumplen las disposiciones del Convenio.

MARPOL, siglas relativas al Convenio Internacional para la prevención de la contaminación por los buques de 1973. En 1967 el buque Torrey Canyon varó cuando entraba en el Canal de la Mancha y derramó todo su cargamento (120.000

toneladas de petróleo crudo) al mar, provocando el mayor suceso de contaminación por hidrocarburos registrado hasta esa fecha. Este acontecimiento planteó importantes dudas sobre las medidas existentes hasta el momento (Convenio internacional para prevenir la contaminación de las aguas del mar por hidrocarburos de 1954, OILPOL) para prevenir la contaminación por hidrocarburos procedente de los buques, y las deficiencias del sistema de indemnización, tras los accidentes marítimos. Este suceso fue el principal desencadenante que llevó a la adopción de este Convenio y de otros sobre responsabilidad e indemnización: Convenio internacional relativo a la intervención en alta mar en casos de accidentes que causen una contaminación por hidrocarburos (INTERVENTION de 1969); Convenio internacional sobre responsabilidad civil nacida de daños debidos a contaminación por hidrocarburos (CLC 1969); y Convenio internacional sobre la constitución de un fondo internacional de indemnización de daños debidos a contaminación por hidrocarburos (FUND 1971) (OMI, 1998, p.5).

Según Carlier (2004, p.23), este Convenio aborda todas las formas de contaminación marítima originadas por los buques, e incluye asuntos como: certificados y reglas especiales para la construcción e inspección de los buques que transporten mercancía contaminante; puesta en vigor e informes sobre incidentes en los que están involucradas sustancias nocivas; y, finalmente, la definición de infracciones.

CLC-Fund, siglas referentes al Convenio (1969) y Fondo (1971) sobre responsabilidad civil por contaminación por hidrocarburos. Tras el desastre del Torrey Canyon las principales cuestiones que se plantearon fueron las siguientes: ¿quién debía hacerse responsable de los daños causados por la contaminación?, ¿de qué base debía partirse para determinar la responsabilidad?, y ¿cuál debía ser la cuantía de la indemnización por los daños causados?. El Convenio de Responsabilidad Civil hace recaer en el propietario del buque la obligación de pagar la indemnización, y el fondo se constituye con las contribuciones de los importadores de hidrocarburos. El objetivo del fondo es cubrir la cantidad adicional no cubierta por la cuantía de indemnización disponible en virtud del Convenio de Responsabilidad Civil.

STCW, abreviatura del Convenio Internacional sobre Normas de Formación, Titulación y Guardia para la Gente de Mar (1978). Fue el primer Convenio en establecer, a nivel internacional, normas mínimas en materia de formación. En 1995 este Convenio fue enmendado, se estableció la exigencia a las partes de la Convención de proporcionar información a la OMI sobre las medidas administrativas adoptadas para garantizar el cumplimiento de la Convención.

SAR, como se conoce al Convenio Internacional sobre Búsqueda y Salvamento Marítimo de 1979. Si bien la obligación de todo buque de acudir en auxilio de otros barcos en peligro queda refrendada tanto por la tradición como por tratados internacionales (Convenio SOLAS), no existía hasta la aprobación de este Convenio ningún instrumento internacional que regulara las operaciones de búsqueda y salvamento (cada país organizaba estas operaciones en función de sus necesidades y recursos) (OMI, 1999, p.2).

La seguridad marítima, además de lo anterior, también implica aspectos relacionados con el factor humano. En este sentido, Sobrino y Rey (2007, p. 117-118) opinan que éste “forma parte, sin duda, de toda actuación en materia de seguridad”. Según la Comisión (COM(93) 66 final), “el error humano por la tripulación, practicaje, o en tierra es una de las causas que contribuye en la mayoría de los casos a las reclamaciones posteriores a un accidente, y representa casi un 60% de las principales reclamaciones. Esto se explica en parte por una disponibilidad cada vez menor de marinos con experiencia y en gran medida por la insuficiencia de las estructuras de gestión de la seguridad y procedimientos para las actividades de a bordo y de tierra de varios operadores marítimos”. En este mismo sentido, Ardila (2009, p.32) apunta que “la mayor parte de las normas aprobadas bajo los auspicios de la Organización Internacional de Trabajo (en adelante OIT), y la Organización Marítima Internacional tienen por objeto la regulación de las condiciones de trabajo de la gente de mar”. Este interés, según el citado autor, se debe a que una gran mayoría de los accidentes marítimos son debidos a errores humanos.

Como hemos visto en los párrafos anteriores, la OMI ha trabajado en temas relacionados con el aspecto humano de la seguridad, como es normas sobre

formación, titulación y guardia para la gente de mar (Convenio STCW). Pero, además de ese aspecto, en lo referente a la seguridad marítima y prevención de la contaminación del medio marino es necesario tener en cuenta las condiciones de vida y trabajo de la tripulación (Sobrino y Rey, 2009, p.118). En este aspecto, la OIT (2006, p.5) afirma que ante la existencia de buques en los que “la tripulación trabaja en condiciones inaceptables en detrimento de su bienestar, su seguridad y salud, y la seguridad del buque” se hace necesaria la aplicación de una reglamentación internacional que palie las consecuencias de aquellos países que no ejercen sobre sus pabellones un control efectivo.

Según la OIT (2002, p.5), el carácter internacional de este sector y de su mano de obra implica que sea necesario contar con una reglamentación que proteja a los marinos no nacionales empleados en buques extranjeros. Esta necesidad radica principalmente en la no aplicación en determinados países de los convenios colectivos propios del sector a los marinos extranjeros. Por otro lado, y como he comentado en el apartado anterior, existen países que no ejercen un control efectivo sobre los buques que abanderan; esta situación ha obligado a que se requiera de algún mecanismo internacional que vele por las condiciones de los marinos empleados en esos buques.

Sobre este asunto, la OIT ha adoptado 68 normas (convenios y recomendaciones) en aspectos relacionados con el empleo de la gente del mar: condiciones de ingreso al empleo; repatriación de la gente de mar a la terminación del contrato de empleo; derecho a percibir prestaciones de la seguridad social; normas relativas a la formación profesional y a los servicios sociales; y medidas para evitar los accidentes profesionales a bordo.

En el año 2006, la Conferencia Internacional del Trabajo de la OIT adoptó el “Convenio sobre trabajo marítimo 2006”. Este texto fue fruto de la resolución adoptada en el 2001 por las organizaciones internacionales de armadores y gentes del mar. En esa resolución, se demandaba un instrumento que unificara la mayoría de los instrumentos existentes en la OIT, con el fin de facilitar el cumplimiento y la aplicación por parte de los gobiernos de la normativa sobre trabajo marítimo. Este documento establece “los derechos de la gente del mar a

disfrutar de unas condiciones de trabajo decentes y ayuda a crear condiciones de competencia justa para los armadores”. Según Charbonneau (2009, p.358), este documento “da prioridad así a la opinión de una regulación mínima y efectiva, mejor adaptada al sector de actividad que regula. Con la equiparación de las condiciones de trabajo a un nivel considerado decente, desea esquivar las objeciones procedentes de una desventaja competitiva para los actores que desean aplicarlo”. A este respecto, la Unión Europea -en el documento COM (2012) 129 final- considera este Convenio como “una aportación valiosa”, porque permite establecer a nivel mundial unas condiciones de competencia equitativas en el sector, al fijar unas normas mínimas comunes para todos los pabellones y para la gente de mar.

En resumen, el objetivo de este documento (denominado Convenio refundido sobre el trabajo marítimo 2006) es consolidar y actualizar en un único instrumento todas las normas internacionales del trabajo marítimo adoptadas por la OIT. Para Azkue (2009, p.42), “ese documento establece sin lugar a dudas un antes y un después en la consecución de un trabajo decente para la gente de la mar (para los marinos). Y haberlo hecho en un medio globalizado no es más que una obligación. La única alternativa frente a la globalización es la regulación.....”. Según Miñarro (2009, p.342), la diferencia con otros Convenios emitidos por la OIT es la obligatoriedad de determinadas disposiciones que lo integran.

El Convenio consta de las disposiciones básicas (artículos y reglamentos), seguidas de un Código de dos partes (A y B) que se divide en cinco títulos. El Reglamento y el Código, que contienen las normas y pautas, están organizados en cinco Títulos: los cuatro primeros tratan sobre los derechos de la gente del mar y el restante contiene mecanismos para mejorar el control en la aplicación y cumplimiento de la normativa contenida en los títulos anteriores (con el objetivo de eliminar los buques considerados deficientes y aumentar la seguridad y la protección de los buques y del medio ambiente). Esta es la estructura concreta:

Título 1: Requisitos mínimos para trabajar a bordo de buques.

Título 2: Condiciones de empleo.

Título3: Alojamiento, instalaciones de esparcimiento, alimentación y servicio de fonda.

Título 4: Protección de la salud, atención médica, bienestar y protección social.

Título 5: Cumplimiento y control de la aplicación.

Estos Títulos comprenden los mismos temas que los convenios vigentes sobre trabajo marítimo de la OIT, y en caso de necesidad los actualizan (OIT, 2006, p. 4).

III.2.2.3.2. Normativa comunitaria en materia de seguridad en el transporte marítimo

La seguridad en el transporte constituye uno de los objetivos fundamentales de la política comunitaria de transporte. Según Sobrino y Rey (2007, p.26), la Unión Europea, ante las consecuencias de los sucesivos naufragios -Torrey Canyon (1967), Amoco Cádiz (1978), Erika (1999), Prestige (2002)-, se vio empujada a dotarse de una normativa a nivel comunitario. Para estos autores, una característica de la legislación comunitaria en este asunto es la de tratarse de una “normativa reactiva” en vez de preventiva, es decir, estas normas han sido adoptadas como reacción a las catástrofes producidas, y no como una necesidad de prevenir tales situaciones. La situación anterior ha producido un cuerpo normativo “poco homogéneo, fragmentado y, en buena medida, lento y tardío” (Sobrino y Rey, 2007, p.26).

En este apartado, se describirán brevemente los principales documentos adoptados por la UE en esta materia.

III.2.2.3.2.1 Orientaciones de la Política Comunitaria en materia de seguridad

En el año 1993, la Comisión presentó la Comunicación COM(93) 66⁶¹ titulada “Una política común de seguridad marítima”. Este documento representa un hito en esta materia, puesto que hasta entonces - como sostienen Sobrino y Rey (2007, p.29)- los instrumentos jurídicos eran originariamente escasos e indirectos. En este mismo sentido, Zamora (2008, p.8) apunta la inexistencia de una política comunitaria sobre seguridad marítima, y “la existencia simplemente de un conjunto de declaraciones de intenciones fundamentalmente encaminadas a que los Estados miembros favorecieran la adopción de normas internacionales y las ratificaran, y un conjunto de disposiciones puntuales que surgían tras los accidentes para aplacar las demandas de las regiones afectadas. La actuación comunitaria en este sector se encontraba marcada por la ausencia de coherencia entre las medidas aprobadas; por ello, las disposiciones analizadas no respondían a un planteamiento de desarrollo organizado sino que trataban de dar una respuesta inmediata a las catástrofes marítimas que se sucedían, y en ningún caso manifestaban las líneas básicas de actuación comunitarias, ya que dichos principios ni siquiera existían.”

Previamente a este documento, en 1989 en la COM(89) 266 final “El futuro del transporte marítimo. Medidas para mejorar las condiciones de funcionamiento de la flota comunitaria” se hace referencia a la seguridad marítima, no como un objetivo principal, sino como una estrategia necesaria para aumentar la competitividad de la flota europea (se hace una reseña a la necesidad de que se apliquen las normas internacionales existentes en materia de seguridad, prevención de la contaminación, y puestos de trabajo, en relación con buques de bandera no comunitaria que visiten los puertos de la UE).

Hay que esperar hasta el año 1992 -Comunicación de la Comisión COM(92) 494 final “El curso futuro de la Política común de transportes” -para observar un pronunciamiento de la Comisión sobre la necesidad de determinadas iniciativas comunitarias en materia de seguridad.

⁶¹ Aprobada por el Consejo el 8 de junio de 1993.

Uno de los principales problemas del enfoque regulador del transporte marítimo internacional es el diferente nivel de aplicación de la seguridad entre las flotas de los diferentes Estados, y, en el caso de la Comunidad, entre los diferentes países que la componen. En este sentido, Sobrino y Rey (2007, p.10) exponen que “la operatividad de las medidas comunitarias, depende en buena parte, del celo que pongan los Estados miembros a la hora de transponerlas a sus legislaciones internas o de aplicarlas, y lo cierto es que, hasta ahora, este celo no ha sido excesivo, a pesar de los compromisos políticos asumidos y de las proclamaciones efectuadas al día siguiente de los accidentes marítimos. Ello explica por qué los plazos pensados por la Comisión europea en sus Comunicaciones y planes de acción no han sido cumplidos, lo que, a veces, ha tenido consecuencias muy adversas, como ocurrió con el desastre del *Prestige*”.

El objetivo de la Política comunitaria en seguridad marítima, contenida en la Comunicación de la Comisión COM(93) 66, era mejorar la seguridad y prevenir la contaminación, mediante la eliminación de “operadores de mala calidad, buques y tripulaciones” de las aguas comunitarias. Este documento analizaba los principales factores determinantes de los accidentes en el mar, con el fin de identificar aquellas áreas que requerían medidas específicas (COM(93) 66, p.1). En este documento se propone un plan de acción basado en “un conjunto coherente de medidas”:

- Medidas para establecer una aplicación convergente de las normas internacionales vigentes en la Comunidad;
- Medidas para garantizar un control más estricto y más eficaz de los buques por el Estado del puerto, entre ellas se incluyen la aplicación uniforme por parte de los Estados ribereños de la normativa internacional a los buques de todas las banderas cuando faenen en aguas comunitarias;
- Medidas destinadas a promover el desarrollo coherente y armonizado de las ayudas a la navegación y de la infraestructura de vigilancia de tráfico, colocando a la seguridad marítima en la era electrónica, y prestando especial atención a las medidas de tráfico en zonas sensibles;

- Medidas para apoyar a las organizaciones internacionales que les permitan fortalecer su papel primordial en el establecimiento de la normativa internacional;
- Medidas para mejorar la formación y cualificación de las tripulaciones, con el fin de abordar el problema de los errores humanos, que siguen siendo una de las causas principales de los accidentes;
- Programas intensivos de investigación orientados a mejorar la seguridad marítima.

La Comunicación anterior fue reafirmada, en 1996, por la COM(96) 81 “Hacia una nueva estrategia marítima”. En este documento claramente se deja el sentir de la seguridad, no como una estrategia para mejorar la competitividad de la flota, sino orientada principalmente a la protección del medio ambiente y de la vida humana, aun cuando se considera que el efecto de una política rigurosa en materia de seguridad revertirá en un aumento de la competitividad de los buques matriculados en la Unión europea. En este documento se hace un recordatorio del desarrollo normativo comunitario -en materia de seguridad, protección de la salud y seguridad de la gente del mar- adoptado en el intervalo de ambos periodos, y cuyo efectivo cumplimiento era a partir de 1996, y de la proposición de la Comisión de hacer un seguimiento de la aplicación de tales medidas (Directiva 94/57/CE⁶² sobre sociedades de clasificación; Directiva 94/58/CE⁶³ sobre el nivel mínimo de formación en profesiones marítima; Directiva 95/21/CE⁶⁴ de Control del Estado rector del puerto; Directiva 93/75/CE⁶⁵ sobre Deber de notificación; Reglamento 2978/94⁶⁶ de Tanques de lastre separado; Reglamento 3051/95⁶⁷ sobre Código CGS-Gestión de calidad y seguridad).

A pesar de la normativa existente, en el año 1999 se produjo un nuevo naufragio, el del petrolero Erika. Este incidente provocó la reacción de la Comisión

⁶² Actos posteriores: Modificado por las Directivas 97/58/CE, 2001/105/CE, 2002/84/CE. Derogado por la Directiva 2009/15/CE.

⁶³ Actos posteriores: Modificado por la Directiva 98/35/CE. Derogado por la Directiva 2001/25/CE.

⁶⁴ Actos posteriores: Modificado por las Directivas 98/25/CE, 98/42/CE, 1999/97/CE, 2001/106/CE, 2002/84/CD. Derogado por la Directiva 2009/16/CE.

⁶⁵ Actos posteriores: Modificado por las Directivas: 96/39CE, 97/34/CE, 98/55/CE, 98/74/CE. Derogado por la Directiva 2002/59/CE.

⁶⁶ Derogado por el Reglamento 417/2002.

⁶⁷ Modificado por los Reglamentos 179/98, 1970/2002 y 2099/2002. Derogado por el Reglamento 336/2006.

asumiendo ante el Parlamento Europeo el compromiso de revisar, con carácter de urgencia, toda la normativa relevante aplicable a la seguridad marítima (Carlier 2004, p.29). Como consecuencia de lo anterior, la Comisión propuso una serie de medidas de “carácter inmediato” (que es lo que se ha venido en denominar el Paquete Erika I, y otras a largo plazo: Paquete Erika II).

El 21 de marzo del 2000 la Comisión emitió la Comunicación COM(2000) 142 final sobre seguridad marítima del transporte de petróleo (paquete Erika I). Las propuestas legislativas contenidas en este documento son:

- Directiva 2001/106/CE (modifica la Directiva 95/21) sobre el control de los buques en los puertos (Estado rector del puerto), que endurece las medidas existentes (Gutiérrez 2009, p.837). En función de esta norma, se prohíbe el acceso a todos los puertos de la Unión a aquellos buques que tengan más de quince años y que hayan permanecido inmovilizados más de dos veces durante los dos años anteriores; y se intensifican los controles a todos los buques en función de su edad.
- Directiva 2001/105/CE (modifica la Directiva 94/57) sobre las Sociedades de clasificación. Según la Comisión, se debe efectuar una vigilancia más estricta de éstas, e incrementar los criterios de calidad de las organizaciones que inspeccionen los buques en nombre de los Estados miembros.
- Reglamento nº 417/2002, según el cual se proponía acelerar la sustitución de los petroleros de casco único por petroleros de casco doble, estableciendo un calendario de retirada progresiva a más tardar en el 2015 -en función del arqueo- similar al de Estados Unidos (2005, 2010, 2015).

El paquete Erika II -presentado el 6 de diciembre del 2000- pretendía, según la propia Comunicación, “aumentar de manera duradera la protección de las aguas europeas del riesgo de accidentes y de contaminación marina”. Este paquete incluía una propuesta de directiva y dos propuestas de reglamento:

- La Directiva 2002/59/CE⁶⁸ sobre el establecimiento de un sistema comunitario de seguimiento, control e información sobre el tráfico marítimo en aguas europeas (*SafeSeaNet*), cuyos objetivos eran: mejorar el seguimiento de los buques que pasan por zonas de gran densidad de tráfico; recurrir al intercambio sistemático de datos por medios electrónicos; hacer obligatorio que los buques que hacen escala en puertos de la Comunidad vayan equipados de equipos registradores de datos relativos al viaje; reforzar las facultades de intervención de los Estados miembros en su calidad de Estados ribereños (en caso de riesgo de accidente o amenaza de contaminación de sus costas); y prohibir a los buques que abandonen los puertos si las condiciones meteorológicas plantearan un riesgo grave para la seguridad o el medio ambiente.

- Una Propuesta de Reglamento⁶⁹ sobre la constitución de un fondo de indemnización a las víctimas por los daños causados por la contaminación de hidrocarburos en aguas europeas (mareas negras) -Fondo COPE que establece un límite máximo de indemnización de 1000 millones de euros, complementando de ese modo el sistema existente a nivel internacional sobre los daños causados por los petroleros. Este fondo indemnizaría a las víctimas que no hubieran podido ser satisfechas con arreglo al régimen internacional, por la insuficiencia de los límites máximos de indemnización (200 millones de euros).

- Un Reglamento n° 1406/2002⁷⁰ por el que se creó la Agencia Europea de Seguridad Marítima (EMSA). El objetivo de este organismo es el de intensificar la acción de los Estados miembros y de la Comisión en la aplicación de la normativa comunitaria en materia de seguridad.

A pesar de las medidas adoptadas por la UE, en noviembre del año 2002 se produjo el hundimiento del *Prestige*. Este nuevo desastre demostró que la normativa existente no era suficiente y provocó nuevamente la adopción de

⁶⁸ Deroga la Directiva 93/75/CEE sobre las condiciones mínimas exigidas a los buques con destino a los puertos marítimos de la Comunidad, o que salgan de los mismos y transporten mercancías peligrosas o contaminantes.

⁶⁹ COM(2000) 802 final.

⁷⁰ Modificado por los Reglamentos 1644/2003, 724/2004, 1891/2006, 100/2013.

medidas reactivas: el 20 de diciembre del año 2002 se presentó el documento COM(2002) 780 final: “Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 417/2002 relativo a la introducción acelerada de normas en materia de doble casco o de diseño equivalente para petroleros de casco único, y por el que se deroga el Reglamento (CE) nº 2978/94 del Consejo”. Un objetivo importante de este documento era evitar que los petroleros de casco único que no podían operar en EEUU (por la aplicación de la ley de contaminación por hidrocarburos de 1990) lo hicieran en aguas europeas⁷¹.

En el año 2005, la Comisión adoptó el tercer paquete de medidas legislativas para la seguridad marítima, denominado Paquete Erika III (Comunicación COM (2005) 585 final). En este tercer paquete se introduce un nuevo elemento: el papel indiscutible de la seguridad en la competitividad de los pabellones europeos. Según este documento, la seguridad y competitividad son dos conceptos inseparables: “El grado de calidad del servicio marítimo prestado por los propios operadores constituye también uno de los principales factores de la competitividad del sector. Las medidas propuestas por la Comisión a raíz de los trágicos accidentes de contaminación petrolífera de estos últimos años deben por lo tanto enmarcarse en la perspectiva del refuerzo del sector marítimo de calidad y concebirse como oportunidad para que los mejores operadores afiancen su competitividad en el mercado internacional” (COM(2005) 585, p.4). Con la intensificación en el control de las normas de seguridad se pretende crear -como se indica en la propia comunicación- un “*level playing field*” que beneficie a los buques europeos. Para acometer este objetivo se proponen las siguientes acciones: un control más riguroso de la aplicación de la legislación comunitaria

⁷¹ Según la Comunicación COM(2005) 585 final pág. 6: “Tras los accidentes del Erika y del Prestige, la Unión Europea adoptó medidas de emergencia para implantar un dispositivo «defensivo» destinado a proteger a Europa contra los riesgos de accidentes y de contaminación. Se ha reprochado a Europa en determinadas ocasiones su actitud menos decidida que la de los Estados Unidos, país que, especialmente mediante la OPA 90 (Oil Pollution Act o Ley de contaminación por petróleo de 1990), reaccionó de manera unilateral al accidente del Exxon Valdez. Quienes así opinan, pasan por alto el hecho de que Europa no se halla en una situación comparable a la de los Estados Unidos. El problema fundamental de Europa reside en el paso de los buques, en tránsito, por las zonas situadas fuera de la jurisdicción de los Estados miembros, lo que incluye a buques de riesgo con pabellón de terceros países: cada año transitan frente a nuestras costas unos 200 millones de toneladas de petróleo crudo y de productos petrolíferos, sin que pueda ejercerse ningún control al respecto en ningún puerto de la Unión”.

en materia de seguridad marítima; y, a nivel internacional, reforzar la aplicación de las normas adoptadas por la OMI y la OIT.

Según Zamora (2008, p.68-69), “la existencia de buques deficientes que ostentan pabellones de Estados miembros es un obstáculo a la creación de un régimen comunitario eficaz sobre la seguridad marítima. Los datos muestran que el porcentaje de inmovilizaciones de buques comunitarios ha aumentado considerablemente desde las últimas ampliaciones de la Unión. Por tanto, los 25 Estados miembros no están respetando en igual medida las directrices internacionales, ni comunitarias sobre buques subestándares”.

El Erika III contiene ocho normas que regulan requisitos más estrictos de seguridad para los buques europeos, y para la navegación en aguas comunitarias: Directiva 2009/16/CE⁷² sobre el control por el Estado del puerto; Directiva 2009/21/CE sobre el cumplimiento de las obligaciones del Estado de abanderamiento; Directiva 2009/17/CE relativa al establecimiento de un sistema comunitario de seguimiento y de información sobre el tráfico marítimo (*SafeSeaNet*); Reglamento (CE) n° 391/2009 y Directiva 2009/15/CE que establecen reglas y normas comunes para las organizaciones de inspección y reconocimiento de buques; Directiva 2009/18/CE por la que se establecen los principios fundamentales que rigen la investigación de accidentes en el sector del transporte marítimo; Reglamento (CE) n° 392/2009 sobre la responsabilidad de los transportistas de pasajeros por mar en el caso de accidente; Directiva 2009/20/CE relativa al seguro de los propietarios de buques para las reclamaciones de Derecho marítimo ([http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf-es/FTU_4.6.9.pdf](http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/es/FTU_4.6.9.pdf)).

⁷² Refundición de la Directiva 95/21/CE.

III.2.3 Políticas de promoción

III.2.3.1 Introducción a las políticas de promoción del transporte marítimo y/o marina mercante

¿Por qué se hace necesaria la intervención del Estado en la flota mercante mediante políticas de ayudas?. La crisis del sector marítimo (en términos de sobrecapacidad) provocó, que en los años 80, la flota abanderada en registros de la UE se trasladara hacia los llamados pabellones de conveniencia, en busca de una mayor competitividad internacional. Y que, en el caso europeo, como indica la Dirección general de la marina mercante⁷³, el desabanderamiento se acentuara por el reconocimiento, contenido en el Reglamento 4055/86, del libre acceso al tráfico marítimo internacional de la Unión europea a los buques inscritos en pabellones extranjeros.

En la Comunicación COM(89) 266 final (p. 8 y 9) “El futuro del transporte marítimo. Medidas para mejorar las condiciones de funcionamiento de la flota comunitaria”, se expone que los armadores, cuando desabanderan un buque, enfatizan la importancia de reducir los costes de la tripulación. Las flotas de terceros países son mucho más baratas no solo por que los salarios base son más bajos, sino también porque los impuestos de la renta y las contribuciones a la seguridad social -de los marinos y la cotización empresarial- son más bajos o no existen. El tratamiento fiscal de las compañías de transporte marítimo debe ser tenido en cuenta.

En la Comunicación COM(96) 81 final, “Hacia una nueva estrategia marítima”, se reconoce la ventaja competitiva de los pabellones de conveniencia: “la inscripción para los armadores comunitarios de sus buques en un registro de libre matrícula, puede ser un importante factor para su competitividad internacional

⁷³ Respuesta de la Dirección general de la marina mercante al cuestionario sobre la revisión de las directrices comunitarias sobre Ayudas de Estado al transporte marítimo.

(al suponer un ahorro en costes laborales y fiscales que puede superar un millón de dólares al año)” (COM (96) 81 final, p.8).

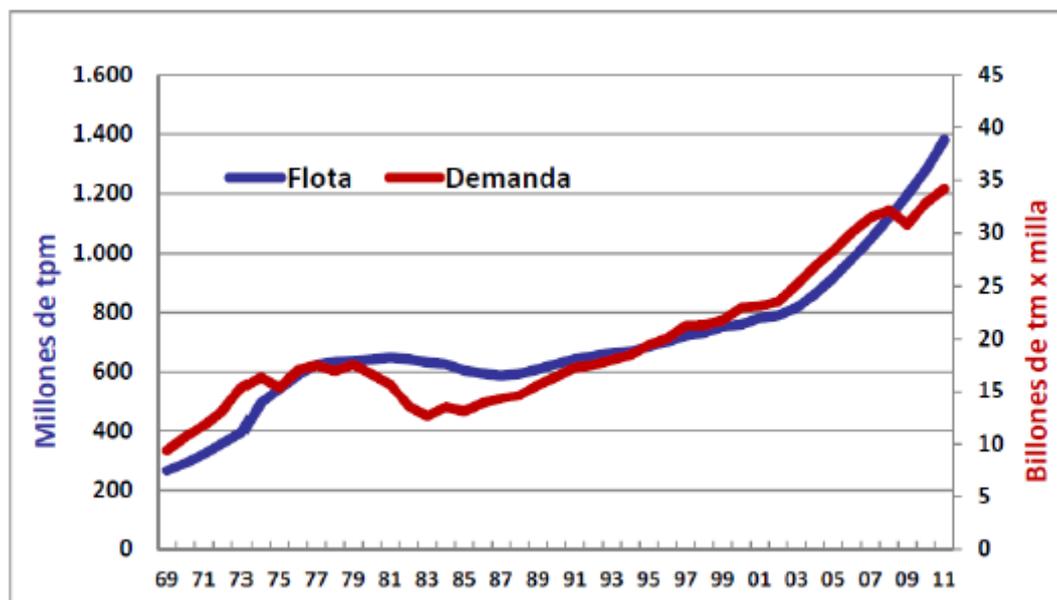
De similar manera que en otros sectores productivos, el transporte marítimo ha sufrido acontecimientos tales como las crisis del petróleo; la aparición de nuevos competidores (principalmente de los denominados “nuevos países industrializados”), así como los efectos de la deslocalización o relocalización de su industria (en el caso del sector marítimo se utiliza la denominación de *flagging out* o desabanderamiento).

Según Kiriazidis y Tzanidakis (1995, p.180), el declive que se produce a partir de 1980 en la flota mercante europea (y sus efectos sobre el empleo y la posición competitiva de la industria marítima europea en el mercado mundial), se debió fundamentalmente a tres factores:

- La desaceleración económica que se produjo a partir de 1973 (primera crisis del petróleo)⁷⁴, y que supuso una reducción en los servicios de transporte marítimo (y consecuentemente una caída de los fletes), que coincidió con la incorporación de nuevos buques al mercado. Ambos factores causaron en conjunto una seria sobrecapacidad que, en el año 1984 afectó a un 37% de la flota mercante mundial, como se muestra en el gráfico III.2.

⁷⁴ Ver capítulo II

Gráfico III. 2: Oferta de transporte mundial (millones de TPM), Demanda de transporte (Billones de Tm x milla), 1969-2011.



Fuente: Respuesta de la Dirección General de la marina mercante al cuestionario sobre revisión de las Directrices de Ayudas de Estado al transporte marítimo 2012.

- La competencia potencial de nuevas naciones marítimas, principalmente del sudeste asiático, que -según este autor- implementaron políticas proteccionistas (reservas de carga, subsidios y prácticas desleales en la fijación de precios) para el impulso de sus flotas.
- Las banderas de conveniencia que ofrecían facilidades a los armadores para operar bajo su bandera (independientemente de su nacionalidad): impuestos, salarios y costes de seguridad social más bajos. Este ambiente más competitivo supuso el trasvase de barcos de casi todos los Estados de la UE hacia los registros abiertos.

Ante la situación de decadencia de sus flotas nacionales (y sobre la base de argumentos comerciales, de seguridad, conocimiento, etc.), los gobiernos nacionales de los países de la UE habilitaron de manera unilateral medidas de apoyo fiscal y laboral, con el objetivo de promocionar sus flotas mercantes y equiparar las condiciones de explotación de los buques abanderados bajos sus banderas a los pabellones de conveniencia. La consecuencia de todo ello fue una

gran diversidad de medidas que provocaron una distorsión de la competencia entre los propios registros nacionales de los países pertenecientes a la UE.

Visto este panorama de desorden legislativo (en términos de ayudas) en el seno de la UE, se precisó una serie de directrices cuyo objetivo era crear un marco de aproximación entre las medidas aplicadas por los Estados. Estas Directrices fueron recogidas en los documentos COM(89) 266 final *“El futuro del transporte marítimo. Medidas para mejorar las condiciones de funcionamiento de la flota comunitaria”* y SEC(89) 921 final *“Medias financieras y fiscales con respecto a las operaciones de transporte marítimo con buques registrados en la Comunidad”*.

Las medidas aportadas no supusieron una reversión en la tendencia de abandono de los pabellones de conveniencia, puesto que una de las ventajas que éstos suponían en el abanderamiento de flotas de otros países era la posibilidad de contratar a marinos de países de bajo coste laboral y cuadros de tripulación más reducidos. Esta situación llevó a que determinados países de la UE crearán segundos registros o registros especiales (en los que se relajaba determinados costes fiscales y labores), y a que la Comisión se viera obligada a revisar su línea de actuación. La revisión mencionada se plasmó en el documento *“Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo”* (97/C 205/05), en el que se definirán las nuevas pautas comunitarias sobre las ayudas de Estado al transporte marítimo.

Tras una revisión favorable -según consta en la Comunicación C(2004) 43- de los resultados obtenidos con las directrices sobre ayudas comunitarias adoptadas en el año 1997, la Comisión consideró que éstas continuaban estando justificadas, con lo cual fueron sustituidas con el mismo enfoque básico por las contenidas en la Comunicación C(2004) 43 de la Comisión.

La justificación de la Comisión a la continuidad de estas ayudas se basa: por un lado, en la contención del declive de las flotas en los registros comunitarios de aquellos países que han adoptado las medidas recogidas en las Directrices de

1997; y, por otro, en el continuo aumento de tonelaje registrado en los pabellones de conveniencia.

III.2.3.2 Desabanderamiento de la flota ó *Flagging out*

III.2.3.2.1 Introducción

Zamora y Leon (2003, p.1) definen el *flagging out* como “la práctica de exportación de buques hacia otras banderas, pero sin perder el control económico de la actividad del buque”.

El fenómeno del *flagging out* o desabanderamiento de un buque no es algo novedoso, sino que desde el siglo XVI se observan casos relativos de este proceso. Sin embargo, si bien este hecho se ha repetido a lo largo de la historia, como se observa en la tabla III.3, se advierte, por un lado, una diferenciación en las causas que han inducido a las compañías navieras a adoptar esta medida, y, por otro, la generalización de este hecho en la década de los 80 y posteriores.

Tabla III. 3: Repaso histórico sobre el *flagging out* (hechos más relevantes).

S XVI	Armadores ingleses utilizan la bandera española para evitar las restricciones comerciales con las Indias Orientales de los buques que no enarbolaban la bandera española.
1799-1815 Guerras napoleónicas	Armadores ingleses izan la bandera alemana para evitar de ese modo el bloqueo por parte de Francia.
1879 Independencia de Estados Unidos	Armadores de Massachussets cambian su pabellón por la bandera de Portugal, evitando así su captura.
1923	Los trasatlánticos estadounidenses Rosalute y Reliance fueron matriculados en Panamá, con el fin de sortear la ley seca vigente en esos momentos en Estados Unidos.

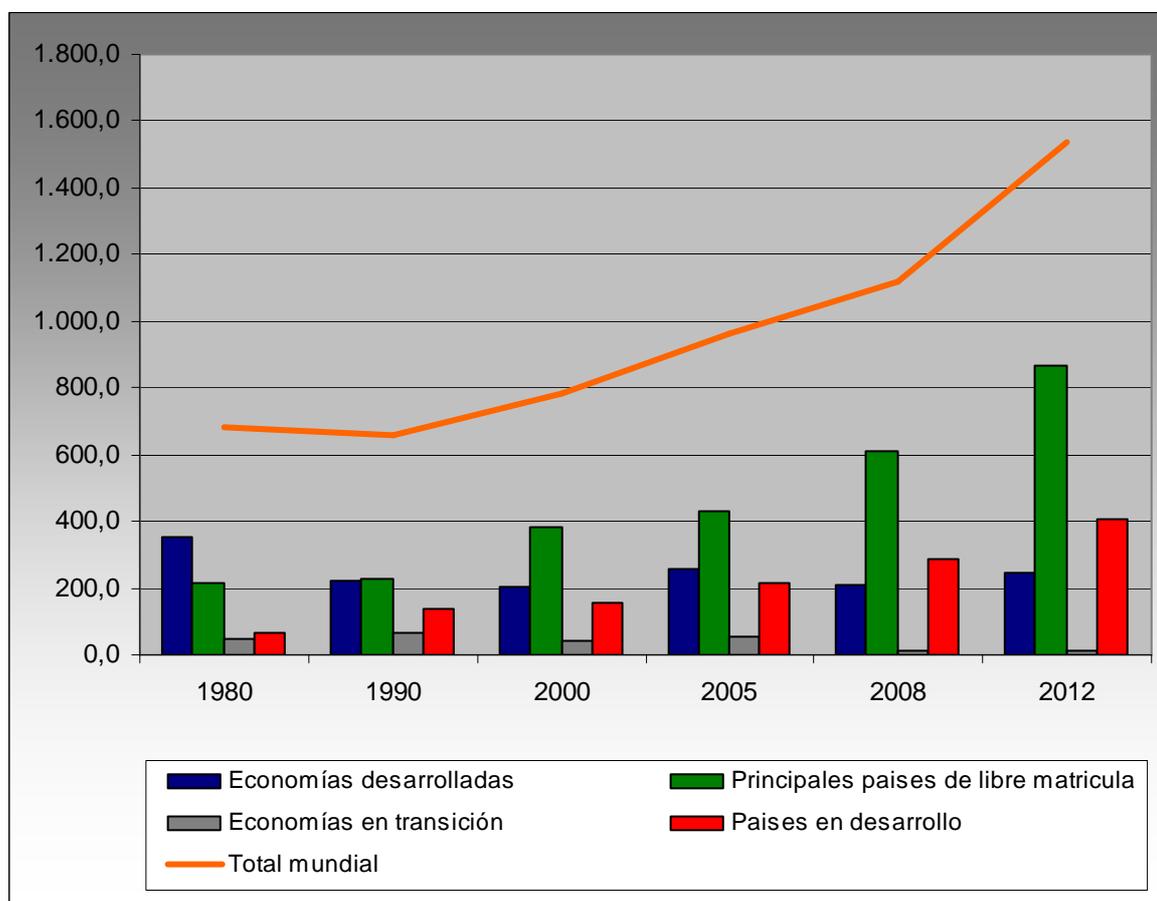
Continuación	
Década de los cuarenta	Se crea el registro de Liberia (con el apoyo de Estados Unidos), utilizado durante la segunda guerra mundial por buques norteamericanos para mantener relaciones comerciales con los países que participaban en el conflicto bélico
Década de los 80- Hasta la actualidad	Los registro de las naciones denominadas tradicionalmente marítimas (Japón, Grecia, Reino Unido, España, Estados Unidos, etc.) se vuelven menos competitivos. Esta situación animó a muchos países sin tradición naviera (e incluso sin litoral) a ofrecer servicios de abanderamiento a armadores de otras naciones. Surgen los registros de Chipre, Bahamas y Malta.

Fuente: elaboración propia a partir de Acha (2008).

La relocalización o *flagging out*, considerada en un primer estadio como una táctica adoptada por las compañías marítimas ante los bajos niveles de fletes (que se produjeron en los años 80) tras la crisis del sector, continuaba siendo relevante en la década de los 90 y posteriores años, en los cuales la búsqueda de la maximización de los beneficios sería el fundamento en la continuidad de esta estrategia (Metaxas, 1985, p.36). Lo anterior supuso un aumento de la participación de los países de libre matrícula en el contexto marítimo mundial, como se observa en el gráfico III.3.

Corroborando la teoría anterior, Van Der Linden (2001, p.44) considera que una de las estrategias de las compañías marítimas para mantener sus beneficios ha sido llevar sus flotas bajo banderas de países con bajos niveles salariales y regulaciones menos estrictas en requerimientos humanos que las europeas. Según este autor, el *flagging out* permite recortar los costes de tripulación y recobrar su competencia.

Gráfico III. 3: Distribución del tonelaje mundial por grupos de países de matrícula, en millones de T.P.M. 1980-2012.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD varios años

En el periodo comprendido entre los años 1980 y 2012, la flota abanderada en países de libre matrícula se incrementó en un 309%, crecimiento que fue en detrimento de los denominados registros tradicionales. Como se advierte en el gráfico III.3, la participación de las flotas abanderadas en los países desarrollados ha disminuido⁷⁵, hecho constatado por la evolución del indicador de su contribución en la flota mundial: en 1980, ésta representaba un 51,3%, y en el año 2012 había descendido hasta alcanzar un valor del 15,8%. Al mismo tiempo, y contrastando empíricamente el fenómeno del *flagging out*, la flota de los países de libre matrícula ha aumentado su contribución en ese mismo periodo en un 25,5%: en 1980 su participación era del 31,1% y en el año 2012 era del 56,6%.

⁷⁵ Véase apartado III. 2.3.2.4.

III.2.3.2.2 Categoría de los registros

Según Zamora y León (2003, p.1), todos los buques deben estar matriculados y abanderados en un país (riberaño o no) para no ser considerados como buques piratas por el Derecho internacional.

La Convención de Ginebra de 29 de abril de 1958 sobre Alta Mar, en su artículo 5 recoge que cada Estado establecerá los requisitos necesarios para conceder su nacionalidad a los buques, así como para que puedan ser inscritos en su territorio en un registro y tengan el derecho de enarbolar su bandera. Los buques poseen la nacionalidad del Estado cuya bandera están autorizados a enarbolar. Ha de existir una relación auténtica entre el Estado y el buque, en particular, el Estado ha de ejercer efectivamente su jurisdicción y su autoridad sobre los buques que enarbolan su pabellón en los aspectos administrativo, técnico y social.

La implicación de registrar un buque bajo la bandera de un determinado país supone el sometimiento de éste a la jurisdicción nacional del país cuya bandera enarbola, aceptando los requerimientos que éste establezca en materia laboral, fiscal, de seguridad marítima, etc., así como a recibir la protección del Estado de Bandera⁷⁶ (Carlier, 2004, p.18).

Siguiendo la clasificación utilizada en el documento de trabajo del Parlamento europeo (1999) titulado “Outflagging and second ship registers: their impact of manning and employment”, dividiré los registros en las siguientes categorías: registros tradicionales, registros abiertos tradicionales y segundos registros:

Registros tradicionales (primeros registros o registros cerrados): se denominan de ese modo porque permiten exclusivamente la inscripción de buques a empresas nacionales. Los barcos inscritos en estos registros quedan sujetos a la normativa fiscal, laboral, de seguridad, y técnica ordinaria del país de abanderamiento. Los requisitos de los registros tradicionales se han desarrollado

⁷⁶ Durante la guerra entre Irán e Irak, los armadores cambiaron de pabellón de conveniencia a la bandera estadounidense para conseguir la protección de las fuerzas navales de EEUU en el Golfo (Carlier, 2004, p.18).

a través de cientos de años de proteccionismo y promoción de la flota nacional. Según Carlier (2002, p.2), “en estos registros existía siempre un vínculo-efectivo (*genuine link*) entre los intereses económicos de los gestores del buque y su país de bandera, identificándose en la práctica nacionalidad del buque y nacionalidad del naviero”.

Registros tradicionalmente abiertos (denominados también pabellones de conveniencia o libre matrícula): no requieren -a diferencia de los anteriores- la reserva de la nacionalidad como condición para la inscripción en los mismos. Los buques se inscriben en un país que no tiene una vinculación con la nacionalidad del armador. Se caracterizan, principalmente, por una mayor flexibilidad que permite a los armadores disfrutar de las siguientes ventajas:

- Empleo de tripulaciones de otras nacionalidades, así como una mayor flexibilidad en términos de cuadro de tripulación⁷⁷ y contratación⁷⁸.
- Regímenes impositivos más ventajosos que los registros ordinarios. Generalmente no existe impuesto de sociedades sino que las empresas pagan una tasa fija anual por tonelada de registro neto (*tonnage tax*). Este impuesto fue introducido por Grecia en los años setenta, y ha sido adoptado progresivamente por números países europeos: Países Bajos (1996); Noruega (1996); Alemania (1999); Reino Unido (2000); Dinamarca, España, Finlandia e Irlanda en el año 2002; Bélgica y Francia en el 2003; e Italia (2004).
- Construcción y reparación de los buques bajo estándares internacionales, sin la imposición de cumplir una normativa técnica nacional adicional.
- Libertad para comerciar internacionalmente, sin la imposición de restricciones por la bandera que enarbolan.

En el año 2010 los países que -según la Federación Internacional de trabajadores de transporte o ITF- ofrecían el servicio de registro de banderas de conveniencia eran los que se muestran en la tabla III.4:

⁷⁷ Cuadro de tripulación: número de empleados a bordo del buque.

⁷⁸ Los términos del contrato son fijados entre el armador y los marinos.

Tabla III. 4: Países que en el año 2010 ofrecían el servicio de registro de banderas de conveniencia.

Antigua y Barbuda	Bahamas
Barbados	Belice
Bermuda (GB)	Bolivia
Birmania	Camboya
Islas Caimán	Comores
Chipre	Guinea Ecuatorial
Segundo registro de Francia(FIS)	Registro Marítimo Internacional de Alemania (GIS)
Georgia	Gibraltar (GB)
Honduras	Jamaica
Líbano	Liberia
Malta	Islas Marshall (EUA)
Mauricio	Mongolia
Antillas Holandesas	Corea del Norte
Panamá	Santo Tomé y Príncipe
San Vicente	Sri Lanka
Tonga	Vanuatu

Fuente: elaboración propia con datos de ITF (2011).

Segundos registros: Según Zamora y León (2003, p.1), en los años 80 los países de la Unión Europea, ante la fuga de tonelaje abanderado hacia pabellones de conveniencia, crearon los Segundos registros (Registros internacionales), o los pabellones de pseudo conveniencia (*off-shore* y segundos registros). La justificación de ese fenómeno fue la necesidad de competir en igualdad de condiciones con los verdaderos FOCs (*flags of convenience*). Estos segundos registros tomaron determinadas islas o posesiones coloniales como bandera de sus buques, algunos de estos ejemplos son: Canarias (España), Kerlenguen (Francia), Gibraltar (Reino Unido), Aruba (Holanda), Feroe (Dinamarca), o Madeira (Portugal).

En este sentido, Carlier (2002, p.5) explica el surgimiento de los segundos registros en 1982, siendo el detonante la guerra de las Malvinas. Según este autor, este hecho “recordó al Reino Unido y al mundo entero la importancia estratégica -también por razones de defensa- de disponer de una flota bajo pabellón nacional”. Adecuar las condiciones de los registros tradicionales a los registros FOC conllevaba modificaciones en sus legislaciones fiscales (reducir o eliminar el impuesto de beneficios de las empresas navieras y permitir la amortización acelerada de los buques), y normativa laboral (admitir el empleo de

tripulaciones de cualquier nacionalidad), o condiciones laborales más ventajosas en materia tributaria (impuesto sobre la renta y cotizaciones a la seguridad social). Llevar a cabo las medidas anteriores requería un “serio esfuerzo político y, en general, mucho tiempo” (Carlier, 2002, p.5); por ese motivo, los Estados consideraron que la mejor opción era crear “segundos registros”. La mayor parte de ellos tienen algunas o todas las características de los “pabellones de conveniencia”, según la definición de 1970 de la Encuesta Rochdale⁷⁹ sobre el sector naval (OIT, 2001, p.19).

Según la OIT (2001, p.20), el objetivo de estos segundos registros es evitar o minimizar la pérdida del tonelaje abanderado en el Estado, animando a los armadores a preservar su tonelaje bajo la tutela de dicho Estado, beneficiándose de determinados incentivos -condiciones impositivas y laborales más ventajosas que los registros tradicionales (asemejándose a las condiciones de los pabellones de conveniencia)-, y manteniendo los mismos requerimientos en materia de seguridad y cumplimiento de normas técnicas que los primeros registros. En la tabla III.5 se muestra la relación de segundos registros:

⁷⁹ Las características que determinan la consideración de pabellones de conveniencia de estos registros son textualmente (OIT, 2001, p.19):

1. El país de matrícula permite que sus barcos mercantes sean propiedad o estén bajo el control de extranjeros;
2. La matrícula es fácil de obtener. En general, el barco puede ser registrado en la oficina de un cónsul en el exterior. Además, y cosa importante, la transferencia de la matrícula no está sometida a ninguna restricción;
3. Los beneficios de explotación de los barcos no están sujetos a impuestos locales o éstos son muy bajos. Las únicas cargas impuestas son un derecho de matrícula y un impuesto anual basado en el desplazamiento. También puede establecerse una garantía o llegarse a un acuerdo sobre exoneración futura de impuestos;
4. El país de matrícula es una pequeña potencia que en ninguna circunstancia tendrá necesidad de recurrir a todas las embarcaciones registradas, pero los ingresos provenientes de una imposición modesta sobre un gran tonelaje influyen considerablemente en su ingreso nacional y en su balanza de pagos;
5. Existe plena libertad para dotar los barcos con tripulaciones extranjeras;
6. El país de matrícula carece de poder para imponer el cumplimiento de reglamentos nacionales o internacionales, y tampoco dispone de los servicios administrativos necesarios; por lo demás, no le interesa ni tiene poder suficiente para controlar a las compañías mismas.

Tabla III. 5: Relación de países con segundos registros, 2001.

País	Segundo registro
Brasil	Registro Especial Brasileiro (REB)
China	Hong Kong
	Macao
Dinamarca	DIS
	Islas Feroe
	Islas Feroe (FAS)
Francia	Territorio antártico francés – Islas Kerguelen
	Islas Wallis y Futura
Alemania	GIS
Italia	Segundo registro
Países Bajos	Antillas Neerlandesas
Nueva Zelanda	Islas Cook
Noruega	NIS
Portugal	Madeira (MAR)
España	Islas Canarias (REC)
Turquía	Segundo registro
Reino Unido	Anguila
	Bermudas
	Islas Vírgenes británicas
	Islas Caimán
	Islas del Canal
	Islas Malvinas (Falkland Islands)
	Gibraltar
	Isla de Man
	Islas Turcos y Caicos

Fuente: elaboración propia con datos de OIT 2001.

Dentro del grupo anterior se distingue entre registros *off shore* y registros especiales:

- Los registros *off shore* están emplazados en territorios o posesiones de ultramar. En esta categoría se incluyen los registros de: Islas Canal, Islas Malvinas, Isla de Man, Islas Turcos y Caicos, y Gibraltar del Reino Unido; las Antillas Holandesas de Países Bajos; las Islas Kerlenguen y las Islas Wallis de Francia.
- Los registros especiales están situados en territorio estatal. Dentro de este grupo se encuentran, por orden de creación: el registro Internacional de Buques de Noruega (NIS, 1987), el registro Internacional de Buques de Dinamarca (DIS, 1988), el registro de Portugal-Madeira (1988), y el registro Internacional de buques de Alemania (GIS, 1988). Según la OIT (2001, p.20) después de este periodo *intenso* de creación de nuevos registros se observó un

periodo de *calma*, en el cual se constituyó exclusivamente el registro de España (Islas Canarias 1992). Sin embargo, a partir de 1997 nuevamente se observa un periodo de reactivación de esta actividad con la creación del segundo registro turco (1997), el registro especial Brasileiro (1997), y el segundo registro Italiano (1998).

De idéntica manera que los registros tradicionales, éstos pueden ser abiertos (admiten la inscripción en el registro de buques de empresas que no sean propiedad de nacionales del Estado), o cerrados (cuando se restringen exclusivamente a las empresas de nacionales de los Estados).

Para Kiriazidis y Tzanidakis (1995, p.182), la introducción de algunos de estos registros supuso una alternativa positiva para reducir el desabanderamiento de la flota nacional: “por ejemplo, el DIS ha demostrado ser una alternativa efectiva para evitar la tendencia en el declive de la flota danesa”. Sin embargo la adopción unilateral de estas medidas por determinados Estados ha supuesto una distorsión de la competencia. Estos autores ponen como ejemplo la comparación entre los registros DIS y belga, en el caso de Bélgica al no existir un registro *off-shore* se requiere que el 100% de la tripulación sea nacional, mientras que en el DIS el único requerimiento de personal nacional es el capitán.

III.2.3.2.3 Costes de los registros

Stopford (2009, p.221) clasifica los costes de un buque en cinco categorías:

- Costes operativos: incluyen el coste de tripulación, aprovisionamientos y mantenimiento.
- Costes de mantenimiento periódico: se incurre en ellos cuando el buque está en dique para reparar o mantener. Pardo (2009, p.385), considera que las compañías navieras pueden optar o incurrir en dos tipos de mantenimiento: correctivo o preventivo. En el primero de ellos se reparan las averías a medida que se producen, y en el preventivo se llevan a cabo inspecciones con el fin de evitar o prevenir futuras averías.

- Costes de viaje: incluye el combustible, las tasas de puerto y los costes de paso de canales y estrechos.
- Costes de capital: éstos dependerán de la forma en la que se financie el buque, mediante recursos propios o mediante un crédito en cuyo caso habrá que considerar los costes financieros del mismo.
- Costes de manipulación de la carga: representan los costes de carga, estiba y descarga de la mercancía.

Tabla III. 6: Clasificación de los costes generales de un bulk carrier, 2009.

Operating cost (14%)		Periodic maintenance (4%)		Voyage costs (40%)		Cargo- handling costs		Capital costs (42%)	
Cost ítems	%	Cost ítems	%	Cost ítems	%	Cost ítems	%	Cost ítems	%
Manning costs	42%			Fuel oil	66%			Interest/dividend	?
Stores and lubricants	14%			Diessel oil	10%			Debt repayment	?
Repairs and maintenance	16%			Port costs	24%				
Insurance	12%			Canal dues	n.a.				
General costs	16%								

(1) Este análisis es para un granelero Capesize de 10 años bajo bandera de Liberia a precios del 2005.
Fuente: elaboración propia con datos de Stopford (2009).

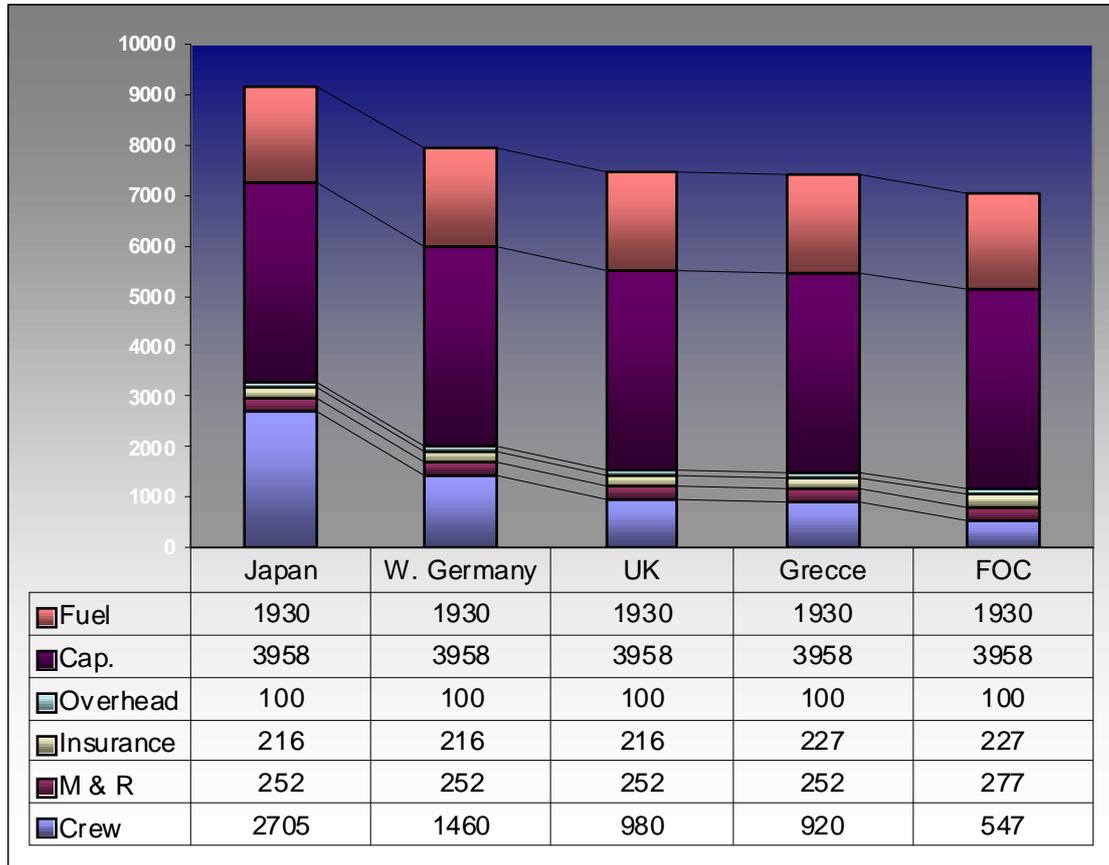
Como puede observarse en la tabla III. 6, en la que cada categoría de coste es determinado por las variables incluidas en su epígrafe, el coste de capital (coste de adquisición del buque) es el más elevado (42%), seguido del coste propio del viaje (40%) -que dependerá en gran medida del coste de combustible-, los costes operativos (14%), y de mantenimiento (4%).

Para Carlier (2002, p.3), hay dos variables de los costes de explotación de un buque en los que incide de manera fundamental la bandera que éste enarbole: los fiscales y los laborales.

En el gráfico III.4, en el que se muestra la distribución de los costes anuales de un determinado tipo de buque bajo diferentes pabellones, queda constatada una parte de la afirmación anterior: la incidencia en los costes laborales. Observando el gráfico se puede apreciar que la principal diferencia entre las banderas de conveniencia y los denominados registros tradicionales, radica principalmente en el coste de la mano de obra, puesto que el resto de costes no se ven influenciados por la bandera que un buque enarbola. Aun cuando la distribución de costes

puede variar en función del tipo y tamaño del buque, queda constatada una mayor ventaja competitiva de los registros abiertos (FOCs) frente a otras banderas.

Gráfico III. 4: Costes anuales de un granelero Handysize, en miles de dólares, 1982.



(1) Tipo de buque: granelero Handysize.

(2) Valor: Nuevo 19.000.000\$; segunda mano: 7.800.000. Financiación nuevo 100%, 8 años., 13%=3.958.000\$; Segunda mano: 80% 8 años, 13%=1.500.000\$. Fuel-300 días/año x 300 ton/día x 195\$ por ton=1.930.000\$.

Fuente: elaboración propia con datos de Shipping Statistics yearbook 1984.

En los párrafos siguientes se detallarán los componentes de los costes laborales, fiscales y de seguridad:

1. Los costes laborales de un buque se determinan por la conjunción de varios componentes: nivel salarial; cuadro de tripulación del barco; modalidad de contratación; y gastos de seguridad social.

El **nivel salarial** está fundamentalmente condicionado por el nivel de vida del país de origen del trabajador contratado, y, según Carlier (2002, p.3), “desde el

punto de vista jurídico, por las normas aplicables sobre salarios mínimos y por los convenios colectivos o acuerdos similares que resulten de aplicación (por ejemplo, condiciones ITF)”. La ITF establece unos mínimos de cumplimiento que se certifican a través de la *Blue Card (Blue Certificate)* que obliga a los armadores a operar los barcos bajo acuerdos colectivos que incluyen requerimientos sobre salarios mínimos, vacaciones, horas, condiciones de trabajo, y asistencia social a los trabajadores. Éste certificado suele ser utilizado por la Federación de trabajadores como una medida de presión (la no disposición de la misma puede suponer el boicot en determinados puertos de escala por parte de los sindicatos) (Drewry, 2000).

El **cuadro de tripulación** es el indicativo de la composición de la tripulación en cada tipo de buque y del número de tripulantes a bordo de un buque. Este es determinado por las regulaciones nacionales del país de abanderamiento del buque y por convenios internacionales -Convenio 180 de la OIT (1996) sobre las horas de trabajo a bordo y la dotación de los buques, y Convenio STCW de la OMI (1984 y revisado en 1995) para la formación, titulación y guardia para la gente de mar-. Carlier (2002, p.3) indica que según los convenios anteriores se permite la aplicación de un sistema de guardias de dos turnos, mientras que por ejemplo en el caso de España se requería navegar a 3 guardias, lo que implica un aumento de costes laborales de un 15% al requerir 3 tripulantes más.

En la tabla III.7, se muestra la diferencia de costes entre un buque con el mismo número de tripulantes y diferente composición nacional (con disponibilidad de la *Blue Card*). Se advierte la diferencia de costes por mes entre ambas tripulaciones: en el caso de que parte de la tripulación esté constituida por oficiales nacionales de países desarrollados (en este caso ingleses), el coste de mano de obra supera en un 28% a una dotación compuesta por personal de países en desarrollo.

Tabla III. 7: Dotación y costes salariales de un buque petrolero de 9/10 años de antigüedad, dólares mes, año 2000.

Costes de personal	4 oficiales británicos 4 suboficiales hindúes 15 marineros filipinos	8 oficiales hindúes 15 marineros hindúes
Total dólares por mes	71.600	56.100

Fuente: elaboración propia con datos de Drewry shipping Consultants Ltd. 2000.

Otro factor que afecta a la composición de los costes laborales es el referente al **tipo de contratación**: en los FOCs, generalmente, se aplican contratos por campañas, evitándose de este modo los costes que suponen los relevos necesarios para la cobertura de las vacaciones, así como los costes de viaje que implica la sustitución de los trabajadores en estos periodos. Los términos del contrato, generalmente, son fijados entre el armador y marineros, no sujetándose a convenios nacionales. Según la OIT (2001, p.70-71), la mayor parte de los marinos trabaja con contratos de un viaje o periodo de servicio. Según la encuesta MORI⁸⁰, los contratos más comunes son por periodos de servicio entre 6 y 12 meses, y en el caso de los salarios varían según la bandera, el tipo de buque, la nacionalidad y el rango. Sobre el régimen de vacaciones, Carlier (2002, p.4) apunta la importancia de este factor a la hora de determinar los costes laborales, por la necesidad de relevos (que además implican viajes de repatriación y embarque). Según este autor, el periodo vacacional supone que la plantilla se incremente en un factor mínimo del 1,7 en los registros tradicionales, y entre 1,15 y 1,20 en los registros abiertos (lo que supone un coste un 45% inferior, en estos últimos).

Respecto al **régimen de seguridad social**, en los registros de conveniencia no es obligatoria la inscripción de los trabajadores en el sistema de la Seguridad Social, sino que ésta se sustituye por seguros privados.

⁸⁰ MORI: Market and Opinion Research International: Seafarers' survey: Research study conducted for the ITF (Londres, 1998).

Tabla III. 8: Diferencia anual entre los costes de tripulación de diez tipos de buques, en miles de dólares, finales años 90.

	Pabellones UE		Registro en terceros países de bajo costo sin ITF	Diferencia anual costes (en miles de dólares (1)		Índice de costes	
	A	B		A	B	A	B
PETROLEROS							
Suezmax (140,000 DWT)	Italia	Grecia	Panamá	1228	185	368%	140%
Product Tanker (40,000 DWT)	Italia	Grecia	Panamá	1192	179	370%	141%
GRANELEROS							
Cape Size (150,000 DWT)	Italia	Grecia	Panamá	865	155	313%	138%
Panamáx (65,000 DWT)	Italia	Grecia	Chipre	794	149	304%	137%
Handy-size (28,000 DWT)	R.U.	Grecia	Panamá	472	144	227%	139%
PORTACONTENEDORES							
Large (4,000 TEU)	P.Bajos	Dinamarca	Panamá	630	380	279%	208%
Line-Haul (2,700 TEU)	Alemania	Francia	Panamá	1144	1124	433%	427%
Deepsea Feeder (1,500 TEU)	Alemania	Grecia	Panamá	1144	91	433%	126%
CARGA GENERAL							
Brealbulk (15,000 DWT)	Alemania	Grecia	Chipre	1221	88	383%	122%
Ro-Ro (6,000 DWT)	Italia	Grecia	Panamá	587	82	265%	123%

(1) Comparado con registro en terceros países de bajo costo.

Fuente: elaboración propia con datos de COM(96) 81 final.

Si se observa la tabla III.8, en la que se muestra la diferencia de costes de diez tipos buques en función de los distintos pabellones de abanderamiento, queda constatado el significativo ahorro de costes, que para un naviero comunitario supone el abanderamiento de un buque en un pabellón de conveniencia: “Para los armadores y navieras comunitarios, el ahorro de costes que supone el paso a la libre matrícula puede ser significativo: por ejemplo, para un portacontenedor de 2700 teu de pabellón alemán, los costes anuales de tripulación pueden ser

superiores en 1.144.000 dólares a los de un buque equivalente matriculado en Panamá” (COM(96) 81 final, p. 40).

2. Costes impositivos: En materia de fiscalidad también existen importantes diferencias entre los registros nacionales y los pabellones de conveniencia, aun cuando se observa una tendencia a que éstas disminuyan debido a las medidas fiscales adoptadas por los países tradicionalmente marítimos⁸¹. Estas diferencias impositivas son observadas en el impuesto sobre la renta de los tripulantes, y en el impuesto de sociedades.

En relación al impuesto sobre la renta de los tripulantes, en los registros abiertos no existe tributación sobre la misma. Aun cuando este impuesto no suponga un coste para la empresa, el aumento del sueldo líquido percibido por los trabajadores es entendido, en determinados casos, como un placebo ante demandas salariales, afectando de este modo al coste laboral empresarial.

Respecto al impuesto sobre sociedades (beneficios), en los pabellones de conveniencia es sustituido por una tasa fija anual en función del tonelaje de arqueado del buque (*tonnage tax* o impuesto sobre tonelaje).

La implicación del impuesto sobre sociedades en función de la bandera se observa en la tabla III.9, donde tomando el mismo ejemplo del buque Suezmax de 140.000 TPM, el armador del buque se ahorraría 958.000 dólares en el impuesto de sociedades si cambiara el pabellón italiano por la bandera panameña.

⁸¹ Las medidas fiscales adoptadas por La UE se estudiarán en el apartado III.2.3.4.

Tabla III. 9: Diferencia anual entre el impuesto de sociedades en diez tipos de buques, en miles de dólares, finales de los años 90.

	Pabellones UE		Registro en terceros países de bajo costo sin ITF	Diferencia anual de costes (miles de dólares) (1)	
	A	B		A	B
Petroleros					
Suezmax (140,000 DWT)	Italia	Grecia	Panamá	958,2	107,1
Product Tanker (40,000 DWT)	Italia	Grecia	Panamá	494,4	38,8
Graneleros					
Cape Size (150,000 DWT)	Italia	Grecia	Panamá	709,1	119,5
Panamáx (65,000 DWT)	Italia	Grecia	Chipre	139,3	58,8
Handy-size (28,000 DWT)	RU	Grecia	Panamá	202,8	27,2
Portacontenedores					
Large (4,000 TEU)	P.Bajos	Dinamarca	Panamá	782,1	752,8
Line-Haul (2,700 TEU)	Alemania	Francia	Panamá	372,0	460,6
Deepsea Feeder (1,500 TEU)	Alemania	Grecia	Panamá	253,3	29,3
Carga general					
Breakbulk (15,000 DWT)	Alemania	Grecia	Chipre	168,1	16,3
Ro-Ro (6,000 DWT)	Italia	Grecia	Panamá	308,9	4,6

(1) Comparado con registro en terceros países de bajo costo.
Fuente: elaboración propia con datos de COM(96) 81 final.

3. Gastos en Seguridad y Prevención: La seguridad marítima se rige por normas internacionales, siendo la contribución de los países de abanderamiento la de trasladar esas normas a su legislación nacional, con el fin de darles carácter de ley para que su aplicación sea homogénea a nivel mundial. A pesar de la existencia de estas regulaciones, y según la Comunicación COM(96) 81, final el ahorro de costes en detrimento de la seguridad puede superar el millón de dólares anuales por buque. Según el ejemplo expuesto en la Comunicación anterior, un armador de un buque tanque de 40.000 TPM y 5 años de antigüedad con seguridad deficiente gastaría 3.100 dólares diarios, comparados con los 4.850 \$ si realizará una “buena práctica”, y 9.400 si la práctica fuera excelente.

III.2.3.2.4 Evolución de la flota abanderada

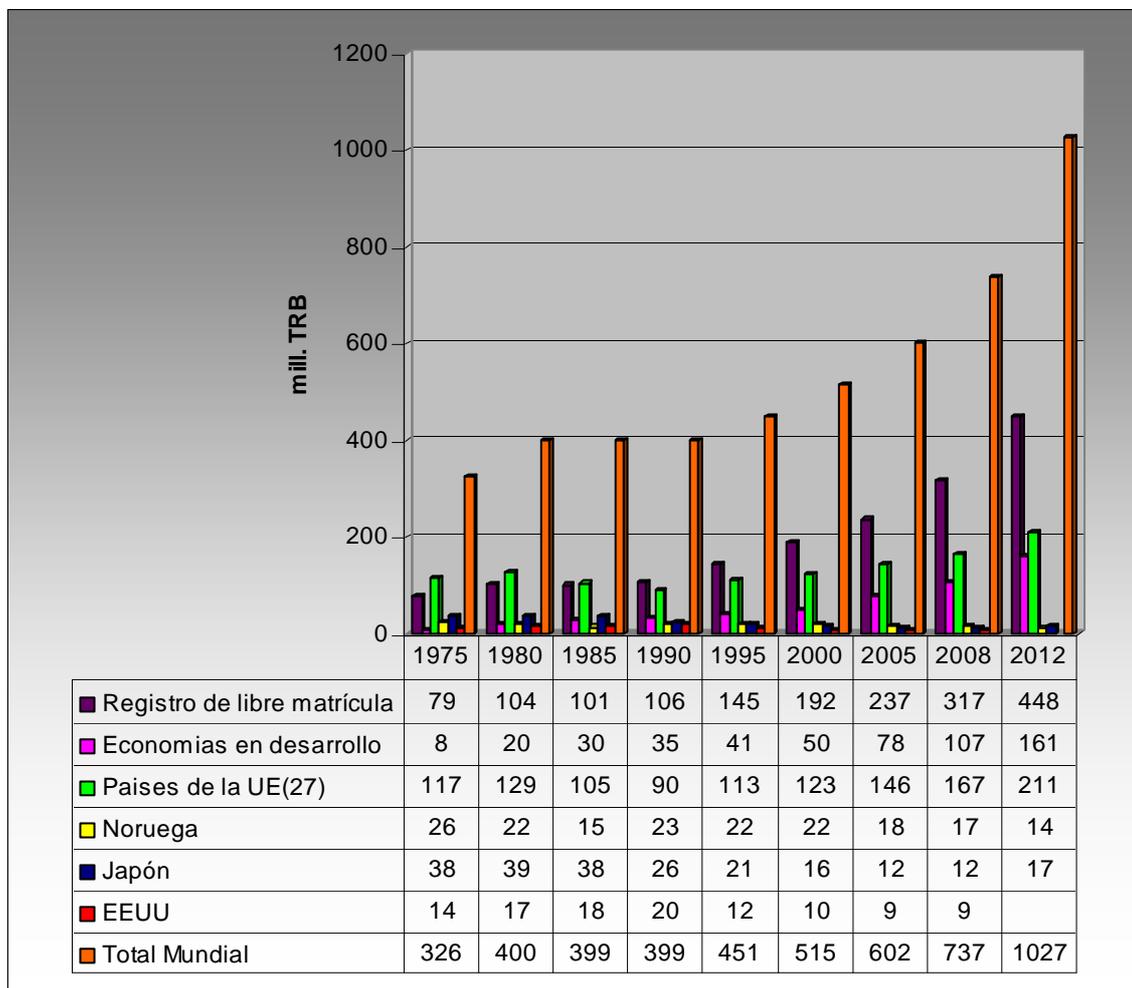
Analizando el gráfico III.5, se puede advertir un espectacular crecimiento de la flota mercante mundial en el periodo comprendido entre 1975 y el año 2012. En el año 1975 su volumen en miles de toneladas era de 325.622 y en el año 2012 ésta ha alcanzado 1.027.045 (supone un incremento del 215%). En el conjunto de países la evolución ha sido desigual: el grupo de libre matrícula, los países de economías en desarrollo, y los países de la Unión Europea han seguido la misma tendencia que el total mundial, mientras que países como Noruega, Japón y EEUU han tenido un evolución inversa (con importantes decrecimientos de su flota abanderada).

Dentro del grupo de países en los que su flota mercante ha crecido, los incrementos en términos porcentuales han sido muy desiguales: el grupo que más ha crecido ha sido el de las economías en desarrollo con un espectacular aumento de un 1.819%, a una distancia considerable le sigue el grupo de registros de libre matrícula con un incremento del 340%, y los países de la Unión Europea con un aumento del 42%.

Dentro del grupo de países con decrecimientos de su oferta de transporte, se observa que las diferencias entre ellos no son tan espectaculares como en el conjunto anterior: Japón con un decrecimiento porcentual del 69% es el país que más ha visto decrecer su flota, seguido de Noruega con un porcentaje de descenso del 36% y por último EEUU, que ha visto mermada su oferta en un 34%.

Los datos anteriores cambian si analizamos la evolución de la participación de las principales flotas sobre el total mundial en términos de abanderamiento: observaremos que los aumentos en términos absolutos se transforman en decrecimientos en términos relativos. Para analizar este escenario recurriremos al gráfico III.6 en el que se muestra la evolución de la flota abanderada en términos de su participación sobre el total mundial.

Gráfico III. 5: Evolución de la flota mercante mundial por país de bandera en millones de TRB (millones de GT a partir de 1995), 1975-2012.



(1) Hasta 1990 datos a 31 de julio. A partir de 1995 los datos son al 1 de enero

(2) Datos en millones de TRB y a partir de 1995 en millones de GT

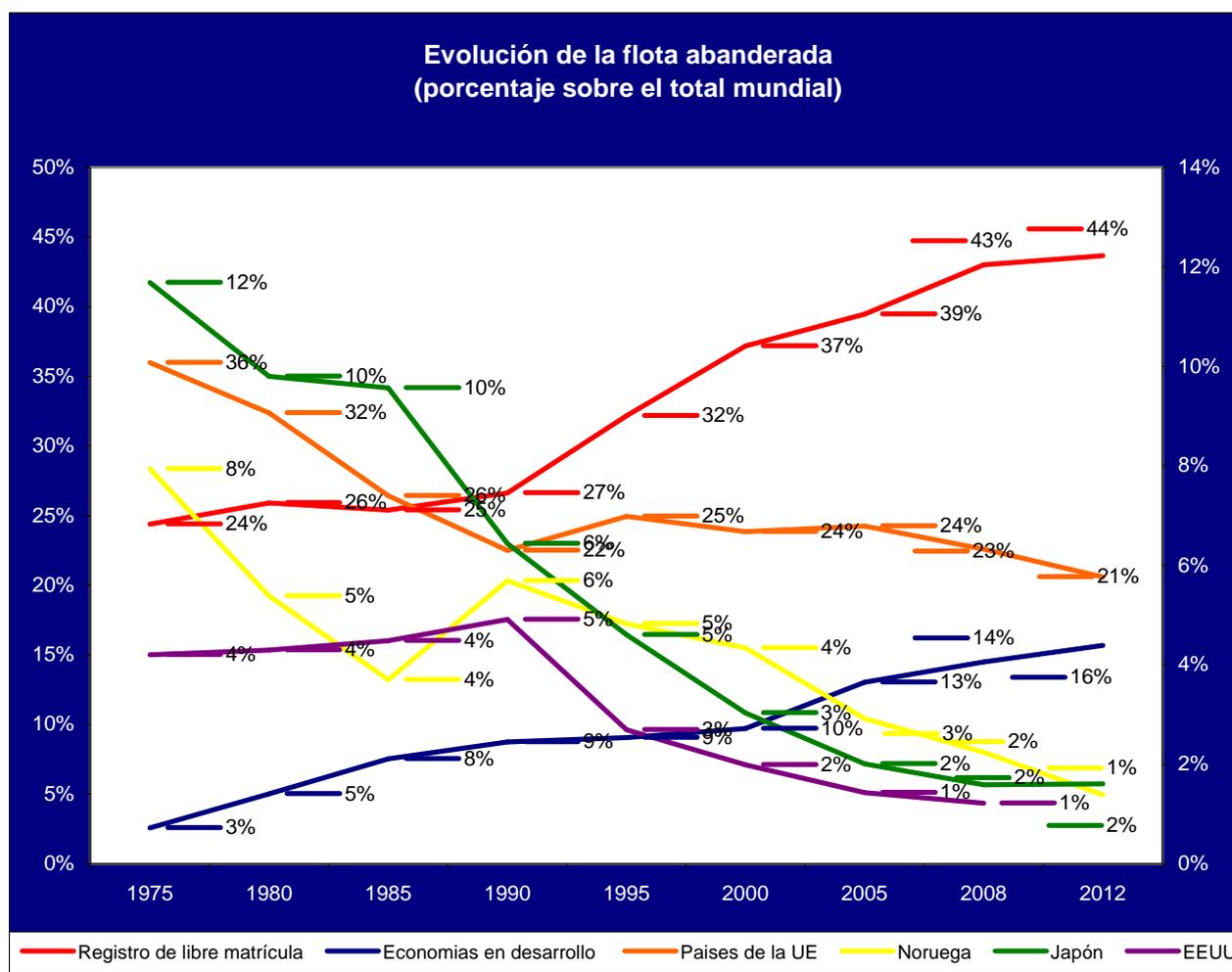
(3) Grupos de países:

- Registros de libre matrícula: Se incluyen los pabellones más importantes en función del tonelaje de participación: Panamá, Liberia, Bahamas, Islas Marshall.
- Economías en desarrollo⁸²: Se incluyen Hong Kong, Singapur, República China y Corea del Sur.
- UE (27).

Fuente: elaboración propia con datos de ANAVE (varios años).

⁸² Clasificación de países y territorios determinada por la UNCTAD.

Gráfico III. 6: Evolución de la flota mercante mundial por país de bandera variación porcentual en miles e TRB (miles de GT a partir de 1995), 1975-2012.



(1) Hasta 1990 datos a 31 de julio. A partir de 1995 los datos son al 1 de enero

(2) Datos en millones de TRB y a partir de 1995 en millones de GT

(3) Grupos de países:

- Registros de libre matrícula: Se incluyen los pabellones más importantes en función del tonelaje de participación: Panamá, Liberia, Bahamas, Islas Marshall.
- Economías en desarrollo⁸³: Se incluyen Hong Kong, Singapur, República China y Corea del Sur.
- UE (27).

Fuente: elaboración propia con datos de ANAVE (varios años).

Como puede observarse, los registros de libre matrícula han experimentado un importante crecimiento en términos de participación en la flota mundial (en 1975 representaban un 24% y en el año 2012 ésta suponía un 44%): casi la mitad de la flota mercante mundial está abanderada bajo pabellones de conveniencia. Conjuntamente con el grupo anterior, las economías en desarrollo también han aumentado su contribución en ese periodo: en 1975 ésta era de un insignificante

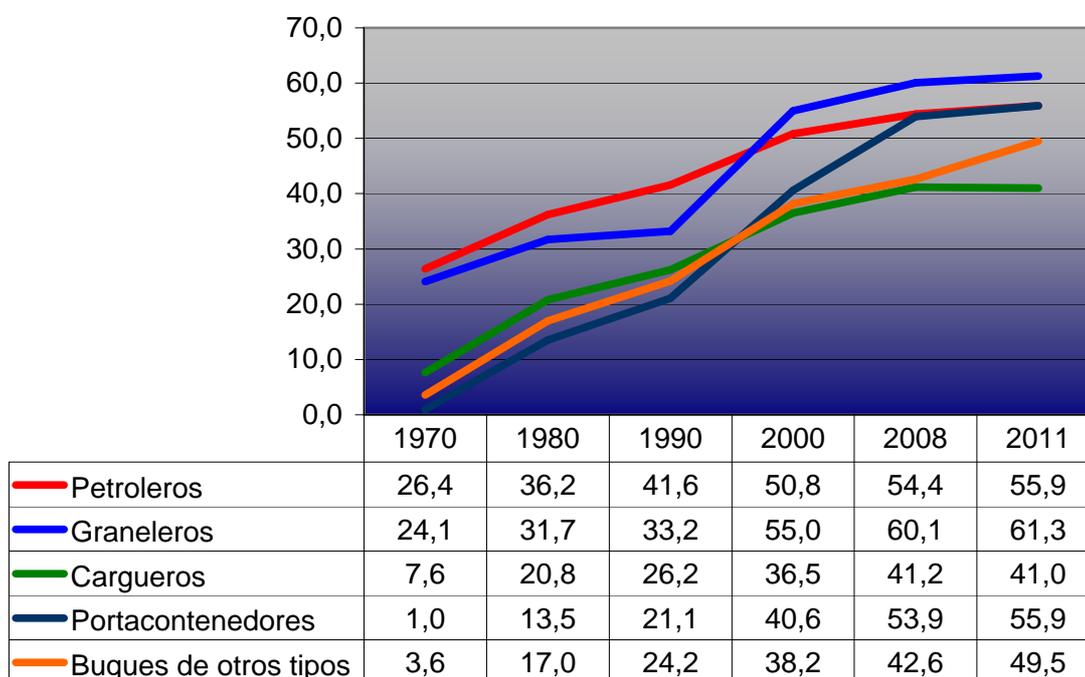
⁸³ Clasificación de países y territorios determinada por la UNCTAD.

3% y en el año 2012 representa un 16%. Globalmente, ambos grupos controlan prácticamente el 60% de la flota mundial.

El importante incremento de participación de ambos grupos se traduce en el descenso de la contribución (en términos de flota abanderada) de los registros tradicionalmente marítimos. Los países de la Unión Europea (UE 27) han pasado de participar con un 36% en el año 1975 a un 21%. Siguiendo la misma tendencia de decrecimiento se encuentran: Japón cuya flota en 1975 representaba un 12% y en el 2012 un 2%; seguido de Noruega con una contribución en los mismos años de un 8% y un 1%, respectivamente; y, por último, EEUU cuya flota ha pasado de representar un 4% a un 1% (en el año 2008).

Gráfico III. 7: Distribución porcentual de la flota en miles de TPM de los países de libre matrícula por tipos de buques, 1970-2011.

Distribución porcentual de la flota de los países de libre matrícula por tipos de buques



(1) Buques de 100 TB y más.

(2) Dentro del grupo cargueros se incluye cargueros mixtos (pasajeros y carga)

(3) Se incluyen los diez principales registros internacionales y de libre matrícula.

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Otro aspecto a mencionar sobre el fenómeno del *flagging out*, como se puede observar en el gráfico III.7, es la generalización de este fenómeno a toda la tipología de buques. Observando la evolución de esta flota, se advierte un importante crecimiento en todas las categorías de buques, pero resulta significativo el aumento de los portacontenedores (en el año 2000 solamente un 1% de estos buques estaban abanderados en países de libre matrícula y en el año 2011 su porcentaje representa más de la mitad de esta flota). En el caso de los petroleros y graneleros se observan líneas de crecimiento más constantes (en 1970 el porcentaje de participación de éstos ya era representativa).

III.2.3.3 Surgimiento en el contexto marítimo de nuevos países

De idéntica manera que otros sectores productivos, el sector marítimo ha sufrido la competencia de los nuevos países industrializados (NICs). Generalmente, se hace mención a las políticas proteccionistas como un impulsor de desarrollo de este sector en esas economías. En este sentido, Kiriazidis y Tzanidakis (1995, p.179) apuntan la fuerte competencia que ha sufrido la flota europea por parte de los países del Lejano Oriente y las economías en desarrollo, cuyos gobiernos han adoptado medidas proteccionistas y, además, disfrutaban de unos costes de tripulación más bajos. Para Thanopoulou (1995, p.59), la presencia de políticas proteccionistas no pueden ser totalmente excluida como un factor en el desarrollo de la flota de los nuevos países marítimos. Sin embargo, esta autora apunta qué medidas de políticas proteccionistas similares fueron adoptadas por un número de países tradicionalmente marítimos, en el esfuerzo de consolidar su posición en la flota durante los primeros años.

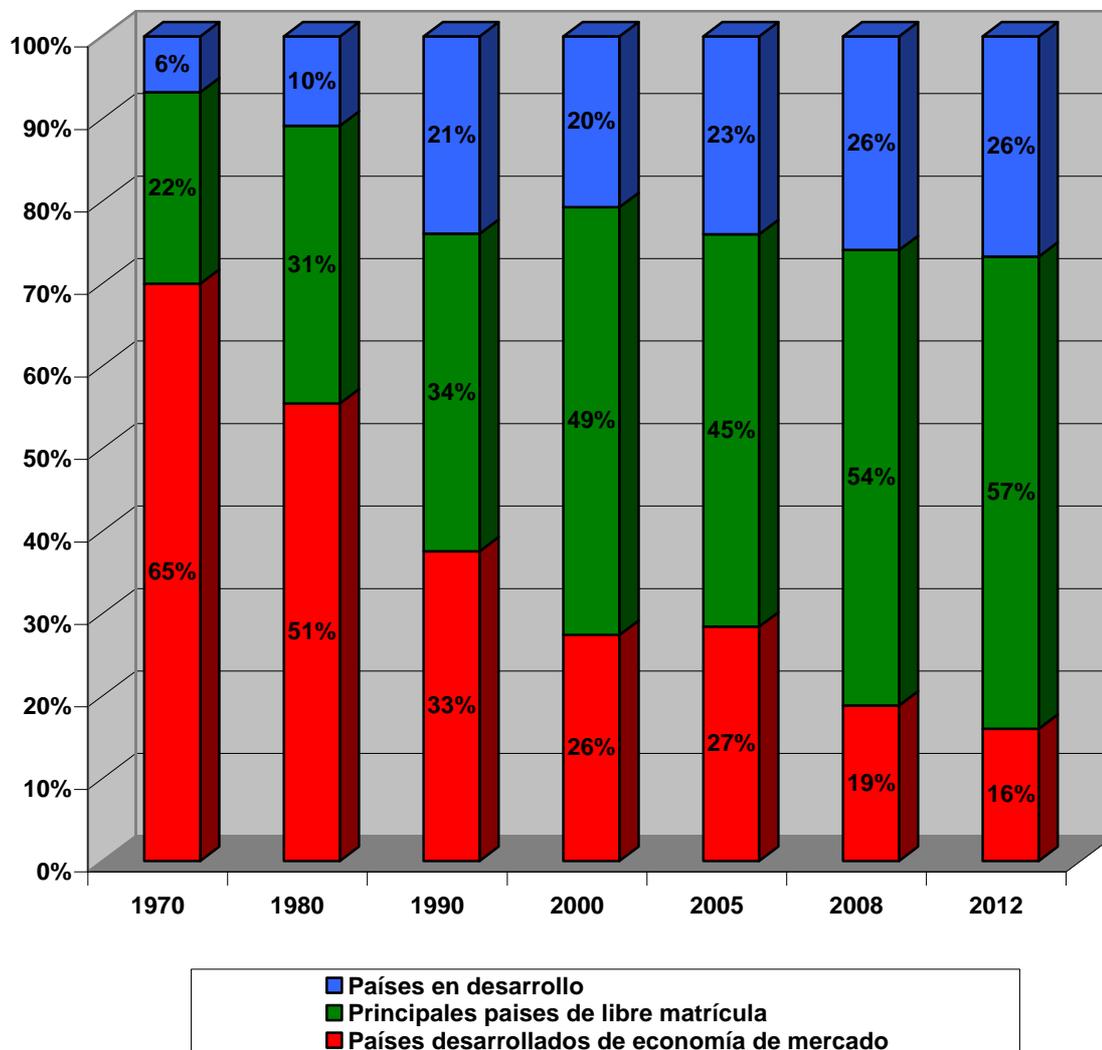
Es importante apuntar como un factor de crecimiento de la flota de los países en desarrollo -como se ha visto en el capítulo II de esta tesis- el importante potencial comercial de los NICs. Durante la década de los años 70 y 80, números países observaron que el comercio podía ser un importante inductor del crecimiento. Este nuevo modelo fue adoptado por países en desarrollo fundamentalmente asiáticos: los tigres de Asia oriental (Hong Kong, Taiwán,

Corea del Sur y Singapur). Según la OMC (2003, p.116), en estos países los gobiernos han seguido, de una mano, políticas comerciales de apoyo a las exportaciones, y, de otra, políticas de infraestructuras (que han posibilitado que la liberalización del comercio venga asociada a sistemas adecuados de gestión de su transporte), complementando de ese modo su política comercial.

En concordancia con lo anterior para Thanopoulou, la aparición de estos nuevos países marítimos en la escena mundial vino asociada, principalmente, a cuatro factores: el desarrollo de una política comercial orientada principalmente al comercio exterior (que genera la disposición de cargas necesarias para desarrollar una flota propia); las inversiones en infraestructuras (que permiten un transporte marítimo eficaz y competitivo); el capital necesario para abordar las inversiones en barcos; y, en determinados casos, se ha dispuesto de mano de obra más barata (Thanopoulou, 1995, p.58 y 59).

Observando el gráfico III.8, se aprecia cómo en los años 70 y 80 se empieza a contemplar una incipiente presencia de los países en desarrollo en el contexto mundial. No obstante el mayor crecimiento de sus flotas, y consecuentemente su incremento en términos de participación (en el conjunto mundial), se produce de manera más intensa en la década de los 90.

Gráfico III. 8: Distribución del tonelaje mundial, en TPM (%) por grupos de países de matrícula, 1970-2012.



(1) Cifras a comienzos de año.

(2) Hasta el año 2005 la UNCTAD distingue entre los grupos de países en desarrollo de Asia y países socialistas de Asia (China, República Popular Democrática de Corea, y Vietnam), compilados como Países en desarrollo en el gráfico III.8.

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

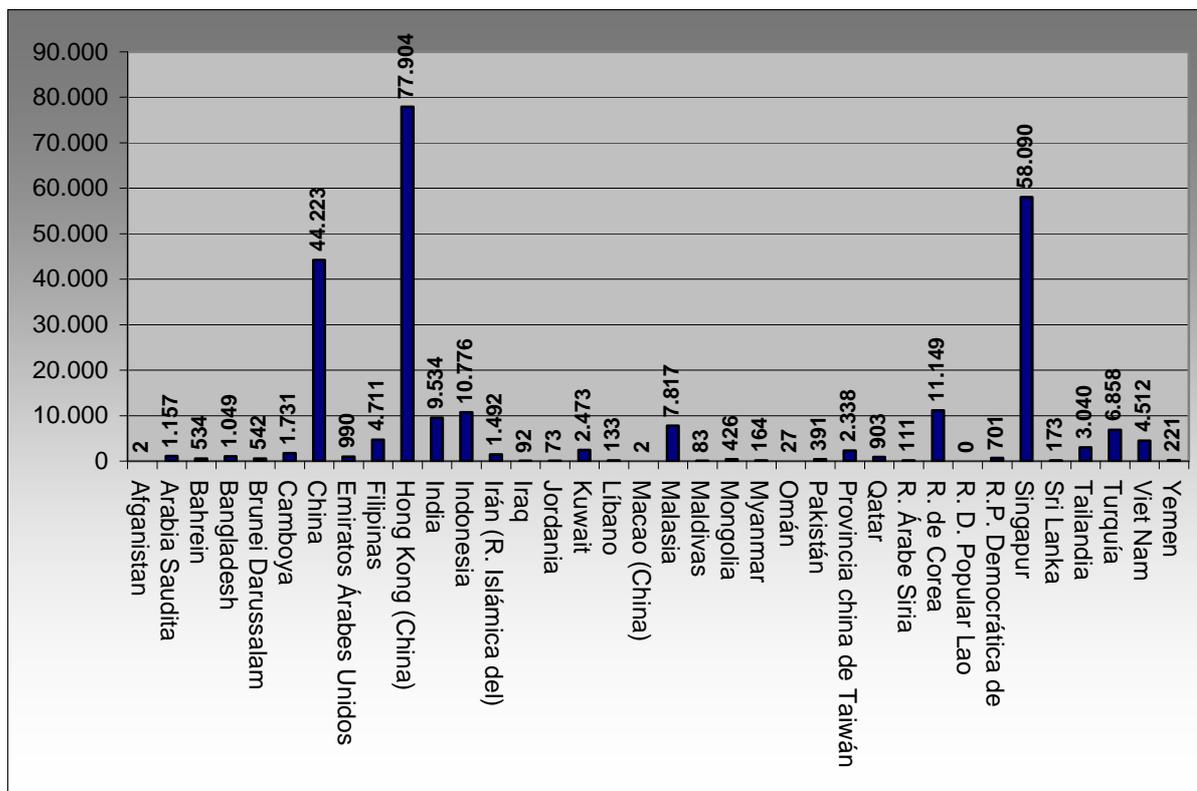
Tabla III. 10: Distribución del tonelaje mundial, en millones de TPM por grupos de países de matrícula, 1970-2012.

Pabellones de matrícula por grupos de países	Tonelaje en millones de TPM						
	1970	1980	1990	2000	2005	2008	2012
Total mundial	326,1	682,8	658,4	785,6	960,0	1.117,8	1.534,0
Economías desarrolladas	211,9	350,1	219,0	203,2	258,4	207,2	243,1
Principales países de libre matrícula	70,3	212,6	224,6	384,7	431,9	607,5	868,5
Economías en transición	21,7	48,7	66,4	44,1	51,4	12,9	12,6
Países en desarrollo	20,5	68,4	139,7	153,6	218,3	285,1	405,2
<i>de los cuales en:</i>							
África	1,1	7,2	7,3	6,1	5,4	6,4	10,0
América	8,7	21,8	25,5	33,9	36,7	22,1	23,4
Asia	10,7	39,1	89,5	112,2	171,6	252,3	366,2
Europa	0,0	0,2	13,8	1,2	1,7	0,0	0,0
Oceanía	0,0	0,1	3,6	0,2	2,7	4,3	5,6
Otros países y buques no asignados	1,7	3,0	8,7	0,0	0,0	5,1	4,6

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Los países en desarrollo (en conjunto) han triplicado su participación en el contexto mundial: en 1970 representaban un 6% de la flota y en el año 2012 un 26%. Dentro de ese grupo, los países de Asia han tenido el crecimiento más importante porque en 1970 el tonelaje matriculado era de 10,7 millones de TPM y en el 2012 de 366,2. La participación de esos países (entre los que se encuentra China, la República popular de Corea y Vietnam) en el total mundial ha aumentado, entre 1970 y el año 2012, en un 20,6% (en 1970 representaba un 3,3% y en el 2012 un 23,9%).

Gráfico III. 9: Flota de las economías en desarrollo de Asia en miles de TPM, año 2012.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2013).

Como puede observarse en el gráfico III.9, Hong Kong es el país con mayor tonelaje matriculado (77.904) seguido de Singapur (58.090), China (44.223) y la República de Corea (11.149).

III.2.3.4 Políticas de promoción del transporte marítimo en la UE

III.2.3.4.1 Objetivo de las ayudas de Estado en el marco de la política comunitaria de transporte marítimo

A pesar del talante liberalizador con el que la Comunidad promulgó los Reglamentos 4055/86 y 4056/86 (supresión de prácticas discriminatorias, y eliminación de las ayudas de Estado o subsidios a la explotación e inversión), la pérdida de participación mundial de la flota mercante europea (en conjunto),

unido al hecho, como hemos visto, del elevado grado de intervención que los Estados miembros ejercían en su sector naviero, llevó a la Comisión a no eliminar de forma radical las ayudas que los Estados “de manera unilateral” concedían a sus flotas. En su lugar, emitió los documentos COM(89) 266 final “*El futuro del transporte marítimo. Medidas para mejorar las condiciones de funcionamiento de la flota comunitaria*” y SEC(89) 921 final “*Medias financieras y fiscales con respecto a las operaciones de transporte marítimo con buques registrados en la Comunidad*” con un doble propósito:

1. Intentar mantener la flota marítima europea y maximizar el número de marinos europeos que sirvieran a esa flota. Sin embargo, se reconocía que la flota europea no podría restaurarse completamente a los niveles previos (Butcher, 2010, p.6).
2. Completar el mercado interno de la Unión Europea, evitando de ese modo la competencia entre los Estados miembros.

La Comunicación COM(89) 266 final tenía como objetivo equiparar las condiciones de explotación de los buques abanderados bajo los pabellones de los Estados miembros a los pabellones de conveniencia, y, de ese modo evitar el desabanderamiento de la flota (*o flagging out*). El segundo documento SEC(89) 921 pretendía -complementando el propósito del anterior- continuar con las ayudas, que los Estados miembros estaban proporcionando desordenadamente, creando un marco de convergencia de las mismas para evitar la competencia entre los diferentes registros de los países miembros.

A pesar de las medidas de apoyo instrumentadas, el objetivo principal de detener el desabanderamiento de la flota europea no se vio cumplido. Según Coghlin (1990, p. 449), en la Comunicación anterior se concluye que el programa de acción propuesto probablemente no resolvería el problema causado por las banderas de conveniencia, pero sí debería contribuir a completar el mercado interno. Ante esta situación -y nuevamente con el propósito de reforzar la competitividad de la flota de los países miembros de la UE- la Comisión emitió el 13 de marzo de 1996 un nuevo documento COM(96) 81 bajo el título “*Hacia una nueva estrategia marítima*”, cuyo objetivo era reevaluar la política marítima

llevada a cabo hasta el momento. En esta Comunicación se propuso, como su título indica una nueva estrategia marítima centrada en aspectos tales como: la seguridad marítima, el mantenimiento de los mercados abiertos, la competitividad de la flota, y la revisión de las ayudas de Estado.

La revisión anteriormente mencionada se plasmó en el documento “Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo” (97/C 205/05), donde se definieron nuevas pautas comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo. En este documento se reconocen que las diferencias de competitividad entre los buques matriculados en la Comunidad y los matriculados fuera de ella (especialmente los que enarbolan pabellones de conveniencia) son atribuibles a los costes fiscales -impuesto sobre sociedades, y cargas sociales con respecto a los marineros-, puesto que el coste de capital y las tecnologías disponibles son prácticamente equiparables en el mundo.

En el año 2004, la Comisión reconoce la necesidad de dar continuidad a las ayudas de Estado (vigentes hasta esa fecha) debido a dos factores: Una parte considerable de la flota comunitaria seguía estando registrada en terceros países; y, según los datos estadísticos proporcionados a la Comunidad, en el año 2002 los Estados miembros que habían introducido medidas de ayuda (particularmente mediante reducciones fiscales) habían logrado el retorno de un sustancial volumen de tonelaje a registros nacionales (principalmente a segundos registros, puesto que en mismo documento se indica el declive de la flota abanderada en los primeros registros). La justificación anterior se plasmó en un nuevo documento con el mismo título que el anterior “Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo” (2004/C13/03). Esta nueva Comunicación sustituía a la anterior, basándose en el “mismo enfoque básico”, como se expone en el propio documento.

III.2.3.4.2 Argumentos u objetivos derivados de la intervención de la UE en el sector

La Comisión afirma, como hemos observado, que la Unión Europea necesita una política común marítima que proteja y promueva la importancia estratégica de la flota comunitaria (Coghlin, 1990, p.448). Esa necesidad documentada en las diferentes publicaciones de la UE -como veremos en adelante- se fundamenta en base a unos objetivos más concretos que pueden clasificarse en: comerciales, de empleo, económicos, de seguridad, y de suministro⁸⁴.

Respecto a los **argumentos comerciales**, la principal manifestación se basa “en la necesidad de disponer de una capacidad de transporte propio asociado a las actividades comerciales del país”, y, de ese modo, poder mantener una cierta independencia comercial (no sobredependiendo de flotas de terceros países). En la COM(89) 266 se afirma literalmente “que los cargadores deberían de tener la opción de utilizar una flota comunitaria competitiva, preferiblemente con bandera comunitaria, o al menos controlada por los intereses de ésta”. Además, se afirma que “a largo plazo la no disponibilidad de una flota comunitaria podría influir en el coste y la calidad del transporte comunitario y perjudicar la posición comercial comunitaria”. Este argumento se repite prácticamente en los mismos términos en todas las Comunicaciones relativas a este asunto. En la COM(96) 81 se manifiesta que “una dependencia excesiva de la prestación de servicios por parte de terceros países pudiera perjudicar el comercio comunitario al actuar éstos en función de sus intereses comerciales o estratégicos”. Sin embargo, en esta comunicación también se aduce al grave error que pudiera significar mantener una independencia marítima: esta situación podría significar la protección de empresas ineficientes, además de provocar que otros Estados adoptasen medidas similares (promoviendo el cierre de los mercados). La solución propuesta -al igual que en la Comunicación anterior- radica en relajar los requisitos, y *sustituir el abanderamiento por el control comunitario de la*

⁸⁴ Este objetivo aparece por primera vez en la Comunicación COM(2009) 8 final titulada “Objetivos estratégicos y recomendaciones para la política de transporte marítimo de la UE hasta 2018”.

flota. Este argumento no es referenciado en el documento de la Comisión C(2004) 43.

Otro objetivo considerado es **evitar la pérdida de marinos nacionales “experimentados”**: En la COM(89) 266 (p.11) se reconoce al desabanderamiento de la flota comunitaria como un desencadenante directo del descenso en el empleo de marinos comunitarios, y del empleo indirecto en otras actividades y servicios conexos a la industria marítima. La necesidad que la Comunidad ve en la protección -y promoción- del empleo de marinos nacionales comunitarios viene determinada “por la pérdida de cualificación y conocimiento” que puede afectar, por un lado, a la seguridad marítima, y, por otro, a la posición dominante de determinados países como centros marítimos (que ofrecen servicios asociados al transporte marítimo: aduanas, seguros, servicios financieros, inspección y clasificación, actividades logísticas, etc.-). Ambas necesidades son reflejadas en la COM(96) 81 final (p.43), en la cual se explica la relación entre la pérdida de conocimiento marítimo y su efecto sobre las actividades conexas: “la experiencia adquirida por los marinos embarcados es trasladada, una vez que dejan su trabajo a bordo de los buques, a puestos en tierra en servicios logísticos, departamentos comerciales, operaciones de gestión de flotas, etc”. En las Directrices del 2004 nuevamente se incluye como objetivo “la necesidad de mantener y mejorar los conocimientos técnicos marítimos, y proteger y fomentar el empleo de los marinos europeos” a pesar del impacto que las medidas propuestas en 1997 tuvieron sobre el empleo. Según la Comunicación C(2004) 43 (p.4): “En la actualidad, el número total de ciudadanos de la Comunidad empleados a bordo de buques que enarbolan pabellón comunitario se acerca a 120.000, cifra que supone un descenso del 40 % con relación a 1985, mientras que el número de ciudadanos de terceros países empleados a bordo de buques de la UE aumentó de 29.000 en 1983 a cerca de 60.000 en la actualidad”. Concluyéndose que las cifras anteriores no “indican una inversión de la tendencia de la flota bajo pabellón comunitario a depender cada vez más de marinos de terceros países”.

Respecto a aquellos elementos que he denominado **económicos**⁸⁵, el principal argumento utilizado por la Comisión es “la relación del transporte marítimo con otras industrias conexas o actividades marítimas”. En la COM(89) 266 se considera que existen determinadas industrias (construcción naval) que son muy dependientes de la flota nacional. En la (COM(96) 81 final, p. 44) se amplían los sectores en los que el crecimiento del transporte marítimo tendría un impacto positivo: operaciones portuarias, logística, inspección y clasificación de buques, seguros, servicios financieros, construcción naval, etc. Nuevamente en las Directrices del 2004 se refuerza la contribución a la actividad económica del transporte marítimo: “Las industrias marítimas están indisociablemente vinculadas al transporte marítimo. Esta complementariedad es un argumento importante en favor de medidas positivas que tengan como finalidad, el mantenimiento de una flota dependiente de armadores comunitarios” (Comunicación C(2004), p. 4).

Otro argumento planteado es la necesidad de una flota comunitaria que **garantice el control de las normas de seguridad**. En la COM(89) 266 final se hace referencia a la seguridad marítima como una estrategia necesaria para aumentar o mejorar la competitividad de la flota europea. La relación entre “seguridad y flota” viene determinada por la consideración del registro (control por parte del Estado de abanderamiento) como un instrumento fundamental para garantizar la seguridad (COM(96) 81 final, p. 17). El cambio a registros F.O.C.s supone una pérdida en las competencias de control por parte de los Estados miembros. En las Directrices del año 2004 se incluye como un objetivo general “mejorar un transporte marítimo fiable, eficaz, seguro y no dañino para el medio ambiente”.

En la comunicación de la Comisión “Objetivos estratégicos y recomendaciones para la política de transporte marítimo de la UE hasta 2018” (COM(2009) 8 final), se incluye un nuevo objetivo que hasta ahora no se había mencionado en comunicaciones anteriores, y es la **seguridad energética**. Se considera a la flota -no se menciona que ésta sea europea- utilizada para el suministro de energía (buques cisterna para petróleo crudo y productos, GNL y GLP, y buques de

⁸⁵ Exclusivamente en la COM(89) 266 se incluye dentro de esta categoría “la balanza de pagos” como justificación para un flota abanderada.

repostaje en alta mar) como un factor cada vez más importante para garantizar la seguridad del suministro, y el funcionamiento de los mercados energéticos.

III.2.3.4.3 Instrumentos adoptados por la UE y los Estados miembros

Para la consecución de los objetivos anteriormente descritos, se habilitaron (en las diferentes comunicaciones) una serie de medidas de acompañamiento. En este apartado se compilará la información más relevante referente a aquellos instrumentos que han tenido una relevancia especial, o sostenibilidad en el tiempo.

Como hemos visto en los apartados anteriores, el propósito de las Directrices en materia de promoción de la flota eran principalmente dos: demostrar la necesidad de equipar las condiciones de explotación de los buques abanderados (bajo los pabellones de los Estados miembros) a los pabellones de conveniencia, evitando de ese modo el *flagging out*; y definir en el año 1989, revisar en 1997, y mantener en el 2004, las Directrices que los Estados miembros debían seguir en materia de ayudas de Estado.

III.2.3.4.3.1 Instrumentos generales

En lo que respecta al primero de los objetivos **-la equiparación de las condiciones de explotación de los buques abanderados bajo banderas de los Estados miembros-**, se propusieron una serie de medidas que describiré en función de su importancia (o sostenibilidad en el tiempo), contrastando dichos instrumentos en los diferentes documentos que, sobre esta materia, se han emitido por la Unión Europea:

1. En la COM(89) 266 final se valoró la instauración de un registro de buques comunitario denominado **EUROS**. Se pretendía crear un registro cuyas condiciones fueran homogéneas a todos los países de la Unión, dada la diversidad de escenarios que existían entre los pabellones nacionales de los Estados miembros. La idea era instituir un registro incentivado mediante ayudas

de Estado (impositivas y reserva de carga en el transporte de ayuda alimentaria⁸⁶), que permitiera a los armadores comunitarios competir con el resto de flotas, y evitar de ese modo la fuga de buques a pabellones más ventajosos.

Los beneficios anteriores estaban condicionadas al cumplimiento de una serie de requisitos de obligado cumplimiento, con el objetivo de que el registro sirviese al doble propósito de: contribuir al mantenimiento de una flota comunitaria, y de salvaguardar el empleo de los marinos nacionales:

- Obligación de incluir un determinado porcentaje de marinos nacionales de los Estados miembros y limitar el número de marinos extranjeros.
- Tener la condición de armador comunitario, definido como aquella empresa en el que el 50% de las acciones fueran propiedad de ciudadanos de un Estado miembro o tuvieran representación equivalente en la junta.

Esta propuesta de Reglamento no fue aprobada, y se retiró en la COM(96) 81 final. Kiriazidis y Tzanidakis (1995, p.182-183), argumentan que la definición de armador comunitario (como beneficiario del registro comunitario) contradecía principalmente los intereses marítimos del Reino Unido, donde estaban establecidas numerosas empresas controladas por nacionales de terceros países (no beneficiarias de este nuevo registro). Ante esta nueva situación, estas compañías podrían considerar como una desventaja competitiva su establecimiento en la Unión Europea, y poner en peligro el papel de Londres como centro marítimo internacional.

En esa misma línea, la COM(96) analiza la peligrosidad de este requisito: “El transporte marítimo es un sector cada día más intensivo en capital y, en consecuencia, puede aumentar la necesidad de atraer inversión no comunitaria. Las normas que limitan el control extranjero de empresas navieras comunitarias, así como los requisitos mínimos de participación en el capital o de mayoría en la junta de accionistas, pueden frenar ese flujo inversor. En consecuencia, es posible que los Estados prefieran no aplicar tales requisitos en relación con las

⁸⁶ El objetivo de esta medida era promover que se utilizara la bandera comunitaria en el transporte de ayuda alimentaria; en esta Comunicación se considera la necesidad de dar la oportunidad a los armadores comunitarios, y ofrecer sus servicios en el transporte de cargas comunitarias de ayuda alimentaria a terceros países.

empresas propietarias o explotadoras de los buques matriculados. Esta posibilidad ya existe y hay quien la considera una buena solución a la creciente movilidad del capital, la mano de obra y la inversión” (Comunicación COM(96) 81 final, p.20).

Kiriazidis y Tzanidakis (1995, p.183) también planteaban como inconveniente, que el requisito sobre la exigencia de una tripulación nacional mínima encarecería el registro. En la misma línea, Coghlin (1990, p.460-461) considera que la principal razón por la que los registros abiertos (pabellones de conveniencia) atraen un importante porcentaje de flota mundial es la desregularización en materia laboral existente en los Estados oferentes de esos pabellones. Es decir, los armadores pueden reducir sus costes operacionales al pagar sueldos más bajos a las tripulaciones, aumentando de ese modo su ventaja competitiva.

La exigencia de un mínimo de tripulación nacional contó con gran parte de la oposición de los Estados miembros. Respecto a este término, en el documento COM(96) 81 se argumenta que aunque el requisito de la nacionalidad favorezca el empleo de nacionales, puede generar “costes que pongan en peligro la competitividad”, y supongan un incentivo para el desabanderamiento de la flota europea. En este mismo documento, se considera que el empleo de marinos comunitarios -ante los resultados infructuosos del requerimiento reglamentario del registro Euros de un número obligado de marinos nacionales- debía fomentarse mediante “medidas contextuales que mejoraran las oportunidades de empleo de estos trabajadores en educación, formación, y reducción de las cargas fiscales y sociales de estos trabajadores” (COM(96) 81 final, p.20).

2. Otro instrumento repetido, aunque con diferentes matices relacionales, es la **investigación**. En la COM(89) 266 final, este instrumento se relaciona con la mano de obra: como hemos visto en los apartados anteriores, el principal factor de la desventaja competitiva de la flota comunitaria es el coste de la mano de obra. Según este documento, la investigación podría aumentar la eficiencia técnica de los buques, constituyendo un importante instrumento para aumentar la posición competitiva de las flotas de los países de la Comunidad. La relación

entre eficiencia y competitividad viene determinada por la disminución de los costes de explotación (u operacionales del buque) mediante mayor eficiencia energética, reducción en el mantenimiento del buque, y disminución de los costes de personal (a través de la reducción del cuadro de tripulación). En la COM(96), también se hace referencia a la investigación como un instrumento para aumentar la competitividad del transporte marítimo pero desde otra perspectiva: se alude a la investigación y desarrollo -principalmente “centradas en la calidad, productividad, seguridad y protección del medio ambiente”- para salvaguardar el know how, experiencia, y competitividad de la industria marítima. Esta herramienta se orienta en los siguientes aspectos: la elaboración de nuevos conceptos logísticos (relacionados con el transporte marítimo de corta distancia y puertos); instrumentos tecnológicos (sistemas de transporte acuático rápido, de información, gestión y control del tráfico de buques); sistemas de control integrado; y mejora en los procedimientos de simulación en la actividades de formación del personal (COM(96) 81 final, p.30). Esa misma connotación de la “investigación” es repetida en la Comunicación C(2004) 43, dando continuidad a este instrumento.

3. Como hemos visto en el apartado sobre regulaciones internacionales en materia de **seguridad**, se hace referencia a ésta como un instrumento para aumentar la competitividad de la flota comunitaria. En la COM(89), se utiliza como instrumento (y como argumento) la necesidad de cumplir las normas de la OMI, y de la OIT, con el objetivo de aumentar la ventaja competitiva de la flota comunitaria. Esa observancia de las regulaciones internacionales por todos los buques (no solo los comunitarios) posibilitaría la eliminación de la competencia desleal de los navíos que no cumplen con los estándares determinados en la normativa internacional. Nuevamente en la COM(96), se hace referencia a este argumento considerando que, aunque el objetivo principal de la política de seguridad sea la protección de la vida humana y el medio ambiente, un cumplimiento “estricto” de las normas internacionales de seguridad (no como un instrumento directo) tendría como consecuencia una mejora de la competitividad de los buques matriculados en los Estados miembros. En la Comunicación C (2004) 43, se hace una simple reseña a la seguridad: “Mejorar la seguridad para fomentar la competitividad del sector comunitario”.

4. En la COM(89), se propone, como otra medida, la liberalización de los tráficos de cabotaje⁸⁷. Coghlin (1990, p. 461) apunta, a este respecto, que el negocio marítimo que supondría el mercado interno del cabotaje podría animar a los armadores a mantener sus flotas bajo banderas comunitarias.

III.2.3.4.3.2 Ayudas de Estado

Como hemos visto en el apartado III.2.3.1, el desorden legislativo existente en materia de ayudas a las flotas nacionales comunitarias provoca una distorsión de la competencia entre los propios registros de los países pertenecientes a la UE. Esta situación, como afirma Coghlin (1990, p.457-458), “llevó a la Comisión a definir las condiciones en las que las ayudas a las compañías navieras de un Estado miembro se consideran compatibles con el mercado interior”. Según este autor, “la idea es aumentar la eficiencia de medidas ya adoptadas a nivel nacional, proporcionando un marco general para éstas. El marco incluirá medidas que aborden: el impuesto sobre sociedades, el tratamiento fiscal de los marineros, las contribuciones a los costes de la seguridad social, la repatriación, y los costes de formación”⁸⁸.

En los documentos anteriores, se exponían y explicaban el efecto de las siguientes medidas financieras y fiscales:

1. Impuesto de sociedades:

El instrumento adoptado en esta materia por determinados países de la UE -que se ha ido generalizando- ha sido la sustitución del impuesto de sociedades por un impuesto sobre tonelaje “*tonnage tax*”.

Según Adriaansens (2009, p.9), en Europa existen tres modelos diferentes del impuesto sobre tonelaje:

⁸⁷ La libre prestación de servicios de cabotaje marítimo concluyó en el año 1999. Apartado III.2.2.2.5.

⁸⁸ Lo anterior se plasmó en el documento de la Unión Europea SEC(89) 921 final “*Medidas financieras y fiscales con respecto a las operaciones de transporte marítimo con buques registrados en la Comunidad*”. Medidas que han sido revisadas en las Directrices (97/C 205/05), y (2004/C13/03).

- El modelo holandés, introducido en 1996 (anterior a las Directrices de la UE), y que ha sido implementado por Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Países Bajos, Polonia, Suecia y Reino Unido.
- El modelo noruego, presentado por Noruega en 1996, y adoptado por Finlandia.
- El modelo griego, introducido en 1957, e implementado por Chipre y Malta.

El impuesto sobre tonelaje consiste en fijar la base imponible en función del tonelaje de registro neto de los buques, según el siguiente esquema (Documento C(2002) 582 fin).

Tabla III. 11: Escala de aplicación a las toneladas de registro neto.

Toneladas de registro neto	Base Imponible
Hasta 1,000 toneladas	0,9 euros/por día/100 ton.
Por el exceso hasta 10.000 toneladas	0,7 euros/por día/100 ton.
Por el exceso hasta 25.000 toneladas	0,4 euros/por día/100 ton.
Por el exceso a partir de 25.000 toneladas	0,2 euros/por día/100 ton.

Fuente: Documento C(2002) 582 fin.

Para un buque de 15.000 toneladas, el cálculo se realizaría de la siguiente manera:

1. Por las primeras 1.000 ton: $1000 \times 0,9 \text{ euros} \times 365/100 = 3.285 \text{ euros}$
2. Entre 1.000 y 10.000 ton: $9.000 \times 0,7 \text{ euros} \times 365/100 = 22.995 \text{ euros.}$
3. Entre 10.000 y 15.000 ton: $5.000 \times 0,4 \text{ euros} \times 365/100 = 7.300 \text{ euros.}$

Al tipo impositivo del 35%, la cuota del impuesto a pagar por el armador para un buque de 15.000 toneladas es: $35\% \times (3.285 + 22.995 + 7.300) = 11.753 \text{ euros.}$

El argumento a favor de esta medida viene claramente expuesto en el documento de la Comisión europea “Derecho de la competencia en las Comunidades Europeas” (1994, p.470). Según este informe: “Los impuestos de sociedades repercuten en las condiciones de funcionamiento de las compañías marítimas porque afectan a los beneficios netos de las operaciones de transporte. Esto, a su vez, repercute en el nivel de recursos que aplica la compañía para mantener y

fortalecer su posición competitiva, por ejemplo mediante la modernización de la flota”. En ese mismo documento (p.469), se pone de manifiesto la diferencia entre los sistemas tributarios de los distintos países de la Unión, y se pone como ejemplo la evidencia del sistema griego “en el que las compañías están sujetas únicamente a un impuesto sobre el tonelaje especialmente ventajoso cuando el nivel de beneficios es medio o alto”.

López Quiroga (2002, p.58) añade, en referencia a lo anterior que “los enfoques comunitarios iniciales tendentes a la reducción de los costes salariales en el transporte marítimo (menores cargas sociales para las empresas y los marinos, así como la minoración del impuesto sobre la renta para los trabajadores del mar comunitarios) se han revelado como insuficientes para el mantenimiento y, en su caso, la «repatriación» de las flotas y empresas externalizadas. Asumiendo, a su vez, que el coste de capital y las tecnologías accesibles para cualquier armador en el mundo entero no constituyen aspectos que influyan decisivamente en el «falseamiento» de la competencia, sí puede afirmarse que *el diferente tratamiento fiscal de las empresas navieras* es factor determinante en tal sentido”.

Según Fernández (2007, p.22), “La lógica que en última instancia rige el establecimiento de estas Ayudas de Estado se concreta en evitar la existencia de una competencia fiscal dañosa entre los distintos regímenes de *tonnage tax* adoptados por los Estados miembros”.

De hecho, esta finalidad es la utilizada como argumento central por la Comisión Europea para denegar posibles variantes de este régimen impositivo nacional, aun cuando fueran más apropiadas para alcanzar los fines que teóricamente amparan la adopción de la ayuda de Estado, o que incluso pudieran suponer una menor carga fiscal en comparación con las establecidas en otros Estados miembros, y ello a pesar de que admitió -en las Directrices de 1997- la posibilidad de establecer un gravamen cero sobre estas actividades. Sin embargo, a raíz de las Directrices de 2004, el criterio de la Comisión Europea cambia adoptándose un criterio de congruencia comparativa con los regimenes del *tonnage tax* que ya hayan sido aprobados: “con el fin de mantener las actuales

condiciones de competencia equitativas, la Comisión aprobará únicamente regímenes que, para el mismo tonelaje, den origen a una carga tributaria bastante próxima a los regímenes ya aprobados”.

En lo referente al impuesto sobre sociedades, se consideraban compatibles - según las Directrices de 1989- aquellas ayudas “consistentes en un régimen de impuestos especiales para las ganancias producidas por actividades marítimas de los armadores comunitarios en la medida en que operen con barcos registrados en la Comunidad”. Como podemos observar en este documento, se introduce la necesidad de existencia de vínculo con un pabellón comunitario (para poder beneficiarse de la reducción fiscal), cumpliendo de ese modo uno de los objetivos de las ayudas de Estado: “fomentar una flota comunitaria competitiva”. En la revisión realizada en el año 1997, se introdujo una importante novedad: podía aplicarse este régimen fiscal a los buques extranjeros. Según la Comisión: “Excepcionalmente, estos regímenes impositivos podrían autorizarse si se aplican a la totalidad de la flota explotada por un armador establecido en el territorio de un Estado miembro sujeto al impuesto sobre sociedades, siempre que se demuestre que la gestión estratégica y comercial de todos los buques considerados se realiza efectivamente a partir de dicho territorio, y que dicha actividad contribuye de forma significativa a la actividad económica y al empleo de la Comunidad” (97/C 205/05, p.9). Respecto a lo anterior, Lloyd y AMRIE (2006, p.12) consideran que el principal sistema de ayudas para conseguir el abanderamiento nacional es el impuesto sobre tonelaje o “*tonnage tax*”. Sin embargo en la actualidad este sistema está basado, como hemos visto, en la “neutralidad de la bandera”, al permitirse su aplicación a buques extranjeros controlados por armadores nacionales. Por lo tanto, este esquema no promueve directamente el abanderamiento europeo.

En el año 2004, se revisaron las Directrices vigentes, y se amplió el concepto de beneficiarios a las “empresas gestonarias de buques”⁸⁹, argumentando: “Las empresas que gestionan los buques son personas morales que ofrecen diferentes

⁸⁹ Comunicación 2009/C132/06 “Las compañías navieras son empresas que ofrecen diversos tipos de servicios a los armadores de buques, como la supervisión técnica, la contratación, la formación y gestión de tripulaciones y la explotación de buques. Existen tres categorías principales de servicios de gestión naviera: gestión de tripulaciones, gestión técnica y gestión comercial”.

tipos de servicios a los armadores, como la supervisión técnica, la contratación y la formación de la tripulación, la gestión de la tripulación, y la explotación de los buques. En algunos casos, a los gestionarios de los buques se les confían tanto la gestión técnica como la gestión de la tripulación de los buques. En este caso, los gestores actúan como *armadores* clásicos en lo que respecta a las operaciones de transporte” (2004/C 13/03, p.7). “En particular, la Comisión considera que, precisamente por su especialización y la índole de su actividad principal, las compañías de gestión naviera pueden contribuir de manera importante a alcanzar los objetivos de las Directrices, en particular, el logro de *un transporte marítimo eficaz, seguro y no dañino para el medio ambiente* y la consolidación del sector marítimo establecido en los Estados” (2009/C132/06, p.6).

Según ECSA (2003-2004, p.44), las Directrices del 2004 han sido “especialmente alentadoras para el caso de Chipre, después de haber ampliado el concepto de la reducción fiscal para tener en cuenta por primera vez el sector de la gestión de los buques. La inclusión es de particular importancia para este país, que es considerado como el principal centro de gestión naviera en Europa (y del mundo)”. También existen este tipo de compañías en el Reino Unido, Alemania, Dinamarca, Bélgica y los Países Bajos, como se anota en el documento 2009/C132/06.

La revisión de las Directrices del año 2004, vino acompañada de una modificación de la estipulación relativa al abanderamiento de los buques, que según la literatura ha sido considerada restrictiva a la libertad de abanderamiento en pabellones extranjeros.

La Comunicación C(2004) 43 (p.7) exige como condición para poder ser beneficiario del impuesto de tonelaje, que las compañías sujetas, se comprometan a incrementar o mantener como mínimo, bajo pabellón de uno de los Estados miembros la cuota explotada a la fecha de aplicación de dicha comunicación. Según Martínez Bárbara (2010, p. 46) “tal obligatoriedad afecta a las compañías

navieras que operan menos del 60 por 100⁹⁰ de su tonelaje bajo pabellón comunitario”.

En caso de incumplimiento de esa exigencia, en el documento C(2004) 43 se dispone que “el Estado miembro dejará de aplicar la reducción fiscal a los buques adicionales explotados por esa compañía, a menos que el porcentaje bajo pabellón comunitario del tonelaje global que puede beneficiarse de la reducción fiscal en dicho estado miembro no hay disminuido en término medio durante tres años⁹¹” (C(2004) 43, p.7).

Reducción de los costes de funcionamiento relativos al empleo

En el apartado III.2.3.2.3, hemos observado el efecto que los costes de tripulación tienen en la competitividad de un buque. Sobre esa base, y observando que determinados países de la UE habían introducido medidas relativas a la reducción de este coste (principalmente mediante la rebaja del impuesto sobre la renta de las personas físicas y costes empresariales de

⁹⁰ Con el fin de entender el funcionamiento del test del 60%, se expone el ejemplo recogido en el documento de Stephens (2013) UK *tonnage tax*: EU flagging rules:

Test del 60%: El 1 de agosto del 2008, el total de tonelaje registrado (grt) operado por una compañía del Reino Unido sujeta al impuesto es de 400.000 grt. De ese tonelaje 150.000 grt es registrado en el Reino Unido y 250.000 fuera de la UE. El 1/9/2008, la compañía empieza a operar un nuevo buques de 20.000 grt, el cual no es registrado en la UE.

El periodo de referencia para ser usado en el cálculo es del 01/04/2008 al 31/08/2008, 153 días.

$400.000 * 153 = 61.200.000$

$150.000 * 153 = 22.950.000$

El 1/09/2008 la compañía empieza a operar un nuevo buque, con lo que el nuevo tonelaje es de 420.000.

Para calcular la media, se debe añadir el tonelaje registrado de los buques del 1 de setiembre de 2008 al tonelaje registrado en el periodo desde el 1 de abril del 2008:

$61.200.000 + 420.000 = 61.620.000$

$22.950.000 + 150.000 = 23.100.000$

La media del total de tonelaje registrado en la UE como % del total de tonelaje registrado es de: $23.100.000 / 61.620.000 = 37,49\%$ inferior al 60%.

⁹¹ Continuando el ejemplo de Stephens, respecto al mantenimiento del porcentaje de la flota abanderada en El Reino Unido:

La compañía se acogió al sistema impositivo el 31 de Diciembre del año 2002. La fecha de referencia es del 17 de enero del 2004 (fecha de emisión de la Comunicación C(2004) 43). En esta fecha la compañía tenía un tonelaje registrado de 300.000 grt, de las cuales 100.000 estaban registradas en UK, lo que implica un 33.33% de su flota. Este es el porcentaje que la compañía debe mantener registrado en el UE. Como hemos visto, en párrafos anteriores la compañía tenía registrado un 37,49% del 1 de abril del 2008 al 1 de setiembre del 2008, previo a la operatividad del nuevo buque. Lo que implica que la compañía no requiere registrar el nuevo buque en un Estado miembro.

Según Stephens (2013) es interesante, apuntar que si el porcentaje de la flota abanderada en la UE en el periodo de referencia es 0%. Entonces la compañía o grupo pueden mantener ese 0%.

seguridad social), el principal objetivo del documento SEC (89) 921 final fue la armonización de estas medidas entre los diferentes Estados miembros.

Dentro de este apartado se especifican 4 tipos de ayudas relacionadas con los costes de la tripulación:

Régimen fiscal para los trabajadores del mar

La Comisión argumenta⁹² a favor de un régimen fiscal favorable a los trabajadores del mar considerando que los costes de tripulación que soporta la flota comunitaria –respecto a otros competidores-, “no solamente se derivan de los salarios netos sino también de la cantidad de dinero destinada a los impuestos sobre la renta. En algunos casos, el salario neto de los marineros comunitarios puede ser igual que el de los no comunitarios, y sin embargo puede haber una diferencia considerable en el salario bruto”.

La afirmación anterior permite a los países de la UE mejorar las condiciones de funcionamiento de la flota mediante incentivos impositivos “Para alcanzar este objetivo, la Comisión estima que el régimen fiscal para los marineros que trabajan en dichos buques debería basarse (en la medida en que lo permita la legislación nacional) en la exención fiscal según el tiempo transcurrido a bordo de un buque fuera de las aguas territoriales comunitarias, o en deducciones de impuestos por cada día transcurrido en dicho buque” (Normas aplicables a las ayudas estatales, 1994, p.480).

La revisión de las directrices de 1997 mantuvo en los mismos términos la exención impositiva para los marinos a bordo de buques comunitarios. Sin embargo en el año 2004 y en base a uno de los objetivos prioritarios de estas ayudas “protección del empleo comunitario” se acoto la exención a los “marinos comunitarios” definidos como:

- los nacionales de la Comunidad/EEE, en el caso de marinos que trabajen a bordo de buques que presten servicios regulares de pasajeros entre puertos de la Comunidad;

⁹² Normas aplicables a las Ayudas de Estado.

- todos los marinos sujetos a la fiscalidad y/o contribuciones a la seguridad social en un Estado miembro, en todos los demás casos.

Cotizaciones a la seguridad social

El objetivo de la Comisión en este apartado es similar al del impuesto de la renta, se trata de armonizar y reducir los costes de tripulación. En la Comunidad (según los datos que ofrece el informe Derecho de la Competencia en las Comunidades Europeas) el coste de seguridad que pagan los marinos y empleadores varía sustancialmente de un Estado a otro (en Francia la cotización empresarial es del 60% del salario bruto, en Italia, Países Bajos, Portugal y España entre el 35% y el 40%, y en el Reino Unido e Irlanda entre el 15% y el 20%, en Dinamarca el 5%. Y variaciones similares se pueden observar en las cotizaciones a la seguridad social de los trabajadores -En Francia es el 20% de sus ingresos brutos, mientras que en Bélgica es el 7%-.

Respecto a lo anterior la Comisión está a favor de que “se rebajen al mínimo las cotizaciones de seguridad social de los marinos comunitarios, a la vez que se mantenga una cobertura total de seguridad social para los mismos”. En la revisión de las ayudas de 1997 nuevamente se considera compatible con el mercado común la medida anterior. En el año 2004 e igual que en el caso del impuesto sobre la renta se acota la reducción en las cargas sociales a los *marinos comunitarios que naveguen* a bordo de buques matriculados en los Estados miembros.

Costes de repatriación (Relevo de las tripulaciones)

Según el documento SEC(89) 921 final otro ámbito en el que se podría prestar ayuda es en el coste que genera la repatriación de los marinos comunitarios a bordo de buques registrados en la Comunidad -principalmente de alta mar-. En el año 1989 se limitó la ayuda al 50% de los costes incurridos, sin embargo en las revisiones de 1997 y 2004 no se marca un tope individual a esta ayuda, sino que se considera un límite conjunto a todos los beneficios recibidos “Aunque cada régimen de ayuda notificado se evaluará en función de sus meritos propios, se

considera que el importe de ayuda total de forma de pagos directos concedido en virtud de lo dispuesto en los capítulos 3,4,5 y 6 no deberá superar el importe total de los impuestos y contribuciones sociales ingresados por las actividades de transporte marítimo y los marinos” (C(2004) 43).

Costes de formación

La Comisión considera esencial el factor formación, aduciendo a la necesidad de adaptación de los marinos a los cambios tecnológicos. Una solución que plantea la propia Comisión en la COM(89) es transferir esos costes al “sistema de educación estatal y formación profesional”. En las revisiones posteriores se admite que un plan de formación pueda incluir ayudas de Estado siempre y cuando se trate de un programa de formación específico a bordo del buque, y sea el Estado el que lo financie -siempre que se cumplan una serie de requisitos COM(C(2004/43)-.

2. Ayudas a las Inversiones

En lo que respecta a esta categoría de ayudas es importante distinguir entre éstas, y las relativas a la construcción naval –tema que debido a su amplitud no será tratado en esta tesis- Según Carlier y Polo (2009, p.662) “existe un gran celo por parte de la Comisión Europea por separar claramente las ayudas a los astilleros de las ayudas a la inversión de los armadores. Así tanto las sucesivas Directivas CEE sobre ayudas a la construcción naval como el Reglamento 1540/98, establecían que cualquier ayuda a empresas navieras que fuesen destinada directa o indirectamente a la inversión de buques nuevos (o transformaciones) debería incluirse en el techo máximo de ayudas a la construcción naval que establecía anualmente la Comisión” “Ahora bien, hay que hacer hincapié en que una subvención a la inversión concedida al armador se considera también ayuda a la construcción naval solamente si está condicionada a la construcción en astilleros nacionales. En caso contrario se presume que es una ayuda únicamente al armador. Del mismo modo, las ayudas que puedan concederse a las empresas navieras para la adquisición de buques usados tampoco se consideran, lógicamente ayudas a la construcción naval.”

Anotado lo anterior, la Comisión autoriza las siguientes ayudas a la inversión:

- a) Las destinadas a la inversión -con arreglo a la Política comunitaria de seguridad marítima⁹³- para mejorar el equipo de los buques inscritos en los registros de los Estados miembros, y para fomentar el uso de buques fiables y no contaminantes. Lo anterior implica la autorización de “incentivos para que los buques registrados en la Comunidad rebasen el cumplimiento de las normas obligatorias de seguridad y medio ambiente establecidas en los convenios internacionales y anticipen la aplicación de normas más estrictas ya acordadas”.
- b) Las ayudas regionales a la inversión de las compañías marítimas de las regiones menos favorecidas: “Habida cuenta que el sector de los transportes marítimos es extremadamente móvil, las ayudas regionales a las compañías marítimas de las regiones menos favorecidas, que generalmente adoptan la forma de ayudas a la inversión para las compañías que invierten en estas regiones, sólo podrán autorizarse si todo indica que redundarán en beneficio de estas regiones en un plazo razonable. Tal sería el caso de las inversiones destinadas a la construcción de depósitos especializados o a la adquisición de instalaciones de transbordo fijas. Sólo podrán autorizarse estas ayudas a la inversión para las compañías marítimas de las regiones menos favorecidas si también se ajustan a las normas sobre las ayudas regionales”.

3. Obligaciones de servicio público (OSP) y contratos

A pesar de que las ayudas destinadas para compensar pérdidas de explotación son incompatibles con el mercado común, se autoriza la concesión de subvenciones para las obligaciones de servicio público⁹⁴. Según la propia comunicación: “En el ámbito del cabotaje marítimo pueden imponerse obligaciones de servicio público

⁹³ COM(93) 66 final “Una política común de la seguridad marítima”.

⁹⁴ Las obligaciones de servicio público (O.S.P.), es cualquier obligación impuesta a una compañía para garantizar la prestación de un servicio que cumpla determinadas normas de continuidad, regularidad, capacidad y tarificación, que la compañía no aceptaría si solo tuviese en cuenta sus intereses comerciales. Algunas O.S.P. pueden ser impuestas a servicios regulares con destino a puertos regionales periféricos de la Comunidad o por rutas con poco servicio que sin embargo se consideran vitales para el desarrollo económico de la región de que se trata, en aquellos casos en los que las fuerzas de mercado no garantizan un nivel suficiente de prestación.

(OSP), o celebrarse contratos de servicio público (CSP) con respecto a los servicios indicados en el artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 3577/92”.

4. Ayudas a la reestructuración (incluidas privatizaciones)

Estas ayudas no son específicas de este sector, sino que se permiten en base a las Directrices Comunitarias sobre ayudas de Estado de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis (2004/C 244/02).

Además de las ayudas anteriormente descritas, bajo el título **Tratamiento fiscal de las compañías marítimas** se autoriza a las empresas navieras a adoptar medidas especiales para mejorar el entorno fiscal: amortización acelerada de las inversiones⁹⁵; exención por reinversión de los beneficios derivados de la venta de un buque siempre y cuando se reinviertan los beneficios en uno nuevo. Si bien, estas ayudas se consideran normas generales aplicables a todas las empresas (en el caso de España se recogen en la ley del impuesto sobre sociedades).

Una novedad de la segunda revisión de las ayudas de Estado al sector (2004/C 13/03) es como indican Carlier y Polo (2009, p. 673): “la autorización expresa de ayudas de Estado al transporte marítimo de corta distancia (*short sea shipping*) - definido por la Comisión como “el transporte por mar de mercancías y pasajeros entre puertos situados en Europa o entre dichos puertos y puertos situados en países no europeos ribereños de los mares cerrados que rodean Europa”-. El objetivo de esta ayuda es “mejorar la cadena intermodal y descongestionar las carreteras de los Estados miembros”.

⁹⁵ La amortización acelerada de las inversiones consiste en un plan de amortización especial que permite a las compañías navieras acelerar la amortización contable de los buques nuevos o transformados. Por lo tanto el objetivo de este régimen de ayuda es la de reducir los años de amortización de los buques, y de este modo aumentar la rentabilidad financiera de las inversiones. En opinión de Pérez (1990, p.204) “la amortización acelerada incentiva la inversión naviera al mejorar notablemente la rentabilidad financiera de los proyectos que se encaren. Ello debido a que como hemos visto tal rentabilidad se determina considerando los flujos netos de fondos después de impuestos. Luego una exención o desgravación impositiva aumenta la rentabilidad. De igual forma, dado que las amortizaciones son deducibles a los efectos impositivos, un régimen de depreciación acelerada o anticipada da lugar a una rentabilidad de la inversión mayor que con uno tradicional como el lineal”

CAPÍTULO IV – IMPACTO DE LA POLITICA MARITIMA EUROPEA EN LA EVOLUCIÓN DE LA FLOTA MERCANTE

IV.1 Implicaciones de la liberalización del sector

Como hemos visto en el capítulo III.2.2.2 (aplicación de los principios fundamentales del derecho comunitario) el objetivo de la Comunidad era vencer las situaciones proteccionistas existentes en el sector de los servicios de transporte marítimo, y crear un mercado liberalizado y competitivo.

Como indica Brooks (2009, p.9), la situación de partida era muy complicada: “El dilema era armonizar los regimenes disparatados con un plan de transición que abriera el mercado, y a la vez asegurara que aquellos países con un régimen satisfactorio en el transporte internacional (como Dinamarca) no perdiera su ventaja competitiva. Esto significó un plan de transición que tuvo que combinar cuidadosamente las regulaciones nacionales y supranacionales, la existencia de segundos registros en un determinado número de países, y la distinción entre transporte domestico e internacional, así como considerar el impacto con los socios comerciales de las regiones del Báltico y Mediterráneo”. Lo que según esta autora implicaba que ni el punto de partida de todos los países fuera el mismo, ni el de todas las tipologías de tráficos.

Respecto a los países, para Basedow (1994, p.82) la libre prestación de servicios en el transporte marítimo (Reglamento 4055/86) tuvo dos implicaciones en principio contrapuestas: Por un lado los países de la Unión Europea que se beneficiaban de la práctica de reservas de carga y/o de la concertación de acuerdos bilaterales (Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Portugal y España.), perdieron dichos privilegios. Y por otro, las flotas mercantes nacionales se vieron favorecidas y compensadas por la creación de un mercado común de transporte que les permitía a participar en el mercado de otros países de la Comunidad, y en los acuerdos no codistas que éstos tenían.

Según esta autora, la posición de la UE hacia el lado izquierdo de la línea (restrictiva) viene determinada por las reservas de bandera impuestas al tráfico de cabotaje europeo. Como vimos en el capítulo anterior, no todas las banderas son elegibles para acceder a este segmento de mercado en determinados países de la Unión Europea (cabotaje limitado⁹⁶), sino que está reservado exclusivamente a los primeros y determinados segundos registros. Corroborando lo anterior, para la OCDE (2001, p.40), la UE ha “relajado” parcialmente la legislación sobre cabotaje, pero con el fin de preservar la bandera nacional, no ha aperturado este mercado a los Estados no miembros.

Otro aspecto que restringe la liberalización del mercado de cabotaje, es la imposición por parte de los Estados miembros de normas relativas a la tripulación de los buques que realizan esta tipología de tráficos. Conforme al artículo 3 del Reglamento 3577/92: “con el fin de limitar la competencia intracomunitaria en las rutas más sensibles, se prevé que los Estados miembros "de acogida" puedan imponer a los buques que practican cabotaje insular, y a los buques de menos de 650 toneladas brutas, normas propias concernientes a la tripulación relativas a: la proporción de nacionales comunitarios, la exigencia de cobertura social de los marineros a bordo, y el cumplimiento del salario mínimo.

⁹⁶ Figura IV. 1 Principio básico de cabotaje.

País	Principio básico del cabotaje
Austria	No tiene cabotaje marítimo
Bélgica	No limitado
Dinamarca	No limitado: salvo los buques de pasaje DIS
Finlandia	Limitado
Francia	Limitado
Alemania	Limitado
Grecia	Limitado
Irlanda	No limitado
Italia	Limitado
Luxemburgo	No tiene cabotaje marítimo
Países Bajos	No limitado
Portugal	Limitado
España	Limitado
Suecia	Limitado
Reino Unido	No limitado

Fuente: elaboración propia con datos de la Comunicación COM(2002) 203 final.

Tabla IV. 1: Normas sobre la tripulación adoptadas en aplicación del artículo 3 del Reglamento de cabotaje.

	Ciudadanos del EEE (porcentaje)	Seguridad Social		Formación	Condiciones de trabajo	
	Personal Mínimo	Ciudadanos UE/EEE	Ciudadanos de terceros países		Horario de trabajo	Salario
España Orden 22/7/1999	Por lo menos el 50% de la tripulación, así como el capitán y el primer oficial. Aplicación del convenio SOLAS	Cobertura en uno de los estados UE/EEE (Reglamento (CEE) nº 1408/1971	Cobertura igual que en España para accidentes, enfermedad, maternidad, jubilación, invalidez y desempleo		El mismo que en los buques nacionales que prestan un servicio similar	Por lo menos el salario mínimo en vigor en España
Italia Decreto nº 529 de 25/11/1999 Circular de 25/11/1999	100% UE/EEE (excepciones en el caso del personal menos cualificado) Aplicación del convenio SOLAS	Cobertura en uno de los estados UE/EEE		STCW El personal de seguridad debe hablar italiano (aplicación de la Directiva 94/58)	El mismo que en los buques nacionales que prestan un servicio similar	Por lo menos el salario mínimo marítimo
Francia Decreto nº 99-195 de 16/3/1999	100% UE/EEE Aplicación del convenio SOLAS	Cobertura en uno de los estados UE/EEE		STCW Aplicación de la Directiva 94/58	El mismo que en los buques nacionales que prestan un servicio similar	Por lo menos el salario mínimo establecido por ley o por los convenios colectivos

Fuente: Comunicación COM(2002) 203 final.

Según la Comunicación COM(2002) 203 final, entre los Estados de acogida que aplican reglas en materia de tripulación (participación de ciudadanos del Espacio Económico Europeo, cobertura de seguridad social, horarios de trabajo, y salarios), se encuentran: Italia, España, Grecia, Francia y Portugal (Tabla IV.1).

La principal implicación que supuso la liberalización de este segmento de mercado para los estados miembros, como se indica en el documento de la Comisión “Legal and economic analysis of tramp maritime services” (2007, p. 341), fue la creación de un mercado potencial para los operadores de otros Estados miembros. Por otro lado y según el cuarto informe de seguimiento sobre la aplicación del Reglamento 3577/92 (Comunicación COM(2002) 203 final), la liberalización fue acompañada de una “reducción del coste de los registros nacionales⁹⁷ y de una modernización de sus flotas”.

Uno de los temores que planteaba la apertura del cabotaje era la penetración de pabellones extranjeros en los mercados nacionales, debido principalmente a la diferencia de costes de los registros⁹⁸. En todos los informes de seguimiento

⁹⁷ En determinados registros la reducción de los costes de tripulación pueden estar influidos por la introducción de incentivos fiscales nacionales (Comunicación COM(2000) 99 final).

⁹⁸ Figura IV. 2: Comparación de los costes (euros/mes) de tripulación en los buques mercantes.

	Mercancías diversas 1500 TB	Áridos a granel 3000 TB	Líquidos a granel 9000 TB
Finlandia	72.140	72.140	103.378
Islandia	66.912	66.912	84.111
NOR	64.821	64.821	122.299
Suecia	62.730	62.730	78.530
Dinamarca	58.548	58.548	112.169
Francia	54.366	54.366	69.157
Bélgica	52.275	52.275	63.985
Países Bajos	51.230	51.230	78.216
Kerleguen	50.184	50.184	59.288
Reino Unido	48.093	48.093	58.809
Alemania	41.820	41.820	57.027
Portugal	41.820	48.100	69.300
NIS (Noruega)	40.775	40.775	77.964
DIS (Dinamarca)	40.775	40.775	76.184
ISR (Alemania)	39.729	39.729	63.414
España	37.638	55.093	57.821
Irlanda	35.547	35.547	44.111
Italia	30.738	30.738	48.741
Grecia	30.612	30.612	48.753
REC (España)	26.300	40.580	53.100
Mar	23.675	27.500	39.750

La diferencia de costes entre los registros europeos, supuso el trasvase en determinados países de flota de cabotaje de un registro comunitario a otro (Comunicación COM(2002) 203 final). En el caso de Suecia (uno de los registros con un coste de tripulación más caros) entre los años 1995 y 1999, su pabellón nacional perdió un 31,2% de su tonelaje principalmente a favor de otros registros del EEE (28,1%). En el caso de Italia, el porcentaje de flota perdida (-7,8%) se distribuyó en otros registros del EEE (3,9%) y en pabellones

presentados por la Comisión, se observó una escasa penetración de éstos (tabla IV.2). Lo anterior, según la Comisión fue debido al aumento de la competitividad, que supuso la liberalización para las flotas de los Estados de la Unión Europea.

Tabla IV. 2: Porcentaje de flota que participa en el tráfico de cabotaje en los años 1995, 1997 y 1999.

	Pabellón nacional			Otros EEE			Otros no EEE		
	1995	1997	1999	1995	1997	1999	1995	1997	1999
Austria	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-
Dinamarca	48,0	48,0	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Finlandia	86,4	88,1	89,9	12,7	11,9	9,8	0,9	0,0	0,3
Alemania	83,0	68,0	69,0	15,0	9,0	9,0	2,0	23,0	22,0
Irlanda	5,0	4,0	5,0	71,0	73,0	71,0	24,0	23,0	24,0
Luxemburgo	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Países Bajos	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-
Suecia	84,6	79,2	48,0	NA	6,9	35,0	NA	13,9	17,0
Reino Unido	25,4	13,9	29,0	28,9	25,2	33,0	45,7	60,9	38,0
Francia	85,0	73,0	68,0	7,0	21,0	25,0	8,0	6,0	7,0
Grecia	99,5	99,0	98,0	0,25	0,5	1,0	0,25	0,5	1,0
Italia	99,5	98,5	91,7	0,2	1,2	4,1	0,3	0,3	4,2
Portugal	28,3	99,0	91,2	70,1	0,0	4,1	1,6	1,0	4,7
España	93,5	84,6	89,1	4,2	6,2	3,4	2,3	9,2	7,5

Fuente: Comunicación COM(2002) 203 final.

Como puede observarse en la tabla IV.2, en casi todos los países de la UE los pabellones nacionales mantuvieron su cuota de participación. En el caso de Bélgica y los Países Bajos (países sin limitación) en el año 1999 el 100% del tráfico de cabotaje era realizado por buques nacionales.

En otros países la cuota de participación de los pabellones nacionales se mantuvo elevada: Grecia (98%), Italia (91,7%), Portugal (91,2%), Finlandia (89,9%), y

no EEE (2,9%). Entre los años 1995 y 1997 en España, la proporción del pabellón nacional (incluido el registro REC) disminuyó en 4,3 millones de toneladas en favor de otros buques de la UE, sobre todo MAR de propiedad española (Comunicación COM(2000) 99 final).

Fuente: Comunicación COM(2002) 203 final.

España (89,1%). Siguiendo la tendencia de años anteriores el cabotaje del Reino Unido (38%) fue el que mostró mayor participación de flota de países de fuera del EEE.

IV.1.2 Liberalización del transporte internacional (intra y extra comunitario)

Aplicando el criterio de bandera de Brooks para medir el grado de liberalización del transporte intracomunitario, se puede afirmar que bajo ese ítem la liberalización es total, al admitir el acceso a éste tráfico de buques de cualquier registro, incluidos los denominados pabellones de conveniencia.

Sin embargo si se utiliza como regla los beneficiarios de aplicación del Reglamento 4055/86, según Baena (1995, p.125) más que una liberalización, se trata de una “comunitarización” del sector. El artículo 1 apartados 1 y 2 del Reglamento define los beneficiarios en los siguientes términos:

- a) Los nacionales de un Estados miembro establecidos en un Estado miembro distinto al del destinatario de la prestación, cualquiera que sea el país de registro del buque (Boet 2000, p.241). Según esta autora el criterio utilizado para determinar los beneficiarios del Reglamento es el de “establecimiento”. Lo anterior supone la admisión por parte de la Comunidad de buques de navieros nacionales de la Comunidad abanderados en registros de terceros países (segundos registros y en pabellones de conveniencia). Por lo tanto en este caso prima la flota controlada por nacionales de los Estados miembros (independientemente de la bandera que enarbolan) frente a la flota abanderada.
- b) Los nacionales de los Estados miembros establecidos fuera de la Comunidad, y las compañías navieras establecidas fuera de la Comunidad y controladas por nacionales de un Estado miembro, siempre que sus buques estén registrados en ese Estado miembro con arreglo a su legislación -criterio de pabellón, Boet (2000)-. Según Baena (1995, p.128) se recogía la demanda de Grecia cuya flota mercante abanderada,

corresponde a navieros griegos establecidos por razones fiscales fuera del país.

- c) Por otro lado, y en virtud del artículo 7 (Reglamento 4055/86) el Consejo puede extender las disposiciones del presente Reglamento a los nacionales de un país tercero que presten servicios de transporte marítimo, y estén establecidos en un Estado miembro. Esta reserva de facultades según Bredima y Tzoannos (1990, p.177) se debe a la posibilidad de extender los beneficios de la liberación a otros países de la OCDE (que no sean miembros de la Comunidad). Sin embargo, y en cualquier caso no se disponen las especificaciones en cuanto a como, cuando y bajo que criterios sería posible ese establecimiento y bajo que bandera.

En el año 2006 la Comisión avanzó un paso más en la liberalización del transporte marítimo, como consecuencia de la supresión de la exención por categoría, concedida a las conferencias marítimas (líneas regulares) (Reglamento (CE) 1419/2006). Como hemos visto en el capítulo III, el principal motivo para la eliminación de la exención era que éstas ya no cumplían con el papel estabilizador de garantizar una oferta de servicios fiables y unas tarifas estables. Según Togan (2007, p. 4), en los últimos años el poder de las conferencias se había ido erosionando, puesto que la contenerización hizo posible que los outsiders ofrecieran los mismos servicios que las conferencias a un precio más bajo. En la misma línea ANAVE (2006, p.1) consideraba que la decisión tomada por la Unión tendría un escaso impacto, puesto que la “los instrumentos básicos para la cooperación de las empresas navieras se instrumentaba mediante consorcios y alianzas, que no normalmente no suponían acuerdos en materia de tarifas.

Para Brooks (2009, p.20), la decisión de la UE “de eliminar la inmunidad antimonopolio para las conferencias en el año 2008⁹⁹ supuso la más reciente liberalización del mercado trasatlántico”.

⁹⁹ El Reglamento (CE) 1419/2006 establecía un periodo transitorio de 2 años.

IV.2 Impacto de las ayudas de Estado en la competitividad de la flota

Hago mío el planteamiento de Lloyd y AMRIE, según el cual la justificación para la existencia de ayudas de Estado (y por lo tanto los objetivos de su impacto) es el establecimiento de medidas compensatorias, que promuevan el desarrollo de las industrias europeas marítimas en el contexto de una competencia internacional distorsionada, causada por la ventaja competitiva que ofrecen las banderas de conveniencia (Lloyd y AMRIE, 2006, p.23).

IV.2.1 Objetivos y Metodología para medir el Impacto de las ayudas de Estado

En el informe “Study on effects of State Aid to Maritime Transport” (Lloyd y AMRIE, 2006) se analiza el impacto económico de las ayudas de Estado desde la perspectiva de consecución de tres objetivos: revertir la disminución de la flota mercante europea (1997); promover la formación y el empleo de lo marinos (1997); y apoyar al cluster marítimo (2004).

Las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo establecen como principales objetivos de impacto, el crecimiento de la flota abanderada, el fomento del empleo y el desarrollo del cluster marítimo, sin embargo en esta tesis se analizará exclusivamente la repercusión de las ayudas en la evolución de la flota abanderada, principalmente por dos razones, una considero que los objetivos empleo y cluster son subsidiarios al crecimiento de la flota de los estados miembros, y por otra, a pesar de que un principio trabaje sobre la base de los tres objetivos, no he encontrado datos estadísticos suficientes que me permitan establecer una correlación entre las ayudas de Estado y el crecimiento del empleo de los marinos nacionales y el desarrollo del cluster marítimo, las conclusiones que obtuve eran puras conjeturas en base a los informes y artículos académicos con los que trabajé.

La metodología utilizada para medir el impacto de las medidas fiscales y sociales sobre la competitividad de la flota, consistirá en observar la evolución de la flota abanderada, y tras la excepcionalidad incorporada en las Directrices de 1997, la evolución de la flota controlada (abanderada y extranjera).

Para analizar el impacto de las ayudas de Estado sobre el sector, estructuraré este capítulo en dos apartados.

En un primer apartado se examinará la evolución de la flota europea en conjunto, así como el impacto de las medidas incorporadas en las Directrices de ayudas de Estado al transporte marítimo.

Posteriormente se observará y analizará el impacto individual que esas medidas han tenido en la promoción de los intereses marítimos de las principales flotas que forman parte del bloque -siendo el impacto europeo la suma de los impactos nacionales. El análisis individual viene determinado por la implementación por parte de los Estados miembros de las medidas contenidas en el marco de las ayudas de Estado, en años diferentes.

Debido a la dificultad de establecer una correlación numérica entre impacto y las variables anteriormente citadas, recurriré a instrumentos gráficos para completar la información disponible. Una limitación que he encontrado a la hora de realizar este análisis es la reciente implantación en determinados países de las ayudas al sector, lo que impedirá en determinados casos establecer una correlación entre los instrumentos de apoyo, y la evolución de la flota.

A lo largo del desarrollo de este capítulo he encontrado importantes dificultades en la consecución de datos estadísticos, así como variaciones significativas en los mismos que no son respaldados por ningún hecho sustancial. Estas salvedades suponen que las conclusiones obtenidas deben ser analizadas con muchísima cautela. Con el fin de salvar las limitaciones anteriores, y ampliar o completar en lo máximo el análisis, utilizaré datos similares de diferentes fuentes.

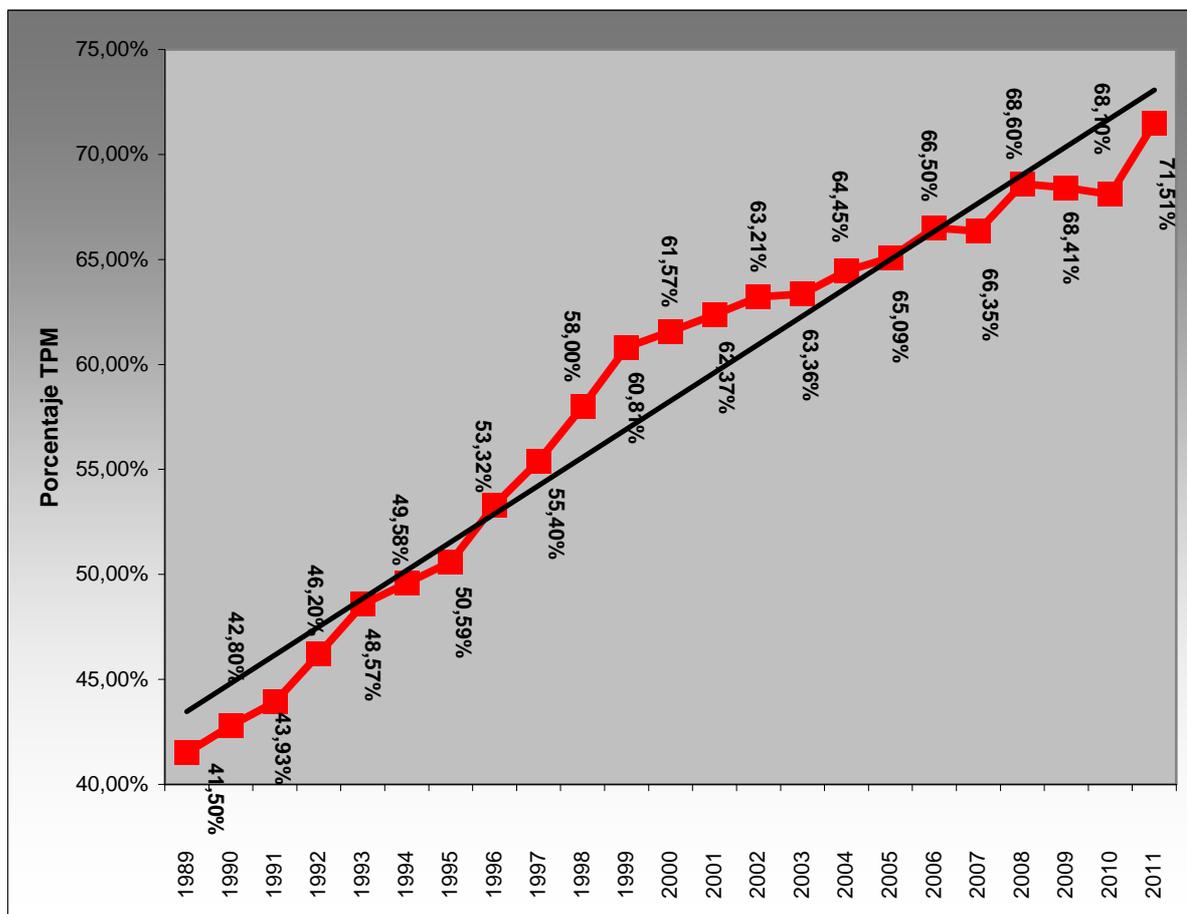
Debido a la imposibilidad de analizar el coste beneficio de las medidas adoptadas por los gobiernos, el efecto de las ayudas se medirá sobre la base de la evolución de la flota abanderada y controlada por los principales países marítimos de la UE.

IV.2.2 Deslocalización de la flota y registros de libre matrícula (“banderas de conveniencia”)

El registro de la flota en pabellones extranjeros se ha convertido en un instrumento generalizado a lo largo de la geografía mundial: en el año 2012 casi tres cuartas partes de la flota mundial estaba abanderada en otros pabellones (pabellones extranjeros), diferentes a los nacionales (gráfico IV.1). Entre los años 1975 y 2012 según datos de ANAVE, la flota mundial se incrementó en un 190%, en el mismo periodo el crecimiento de los cinco principales registros de libre matrícula (Panamá, Liberia, Bahamas, Malta y Chipre) fue espectacular (436%). El aumento anterior supuso que en el año 2012 casi la mitad de la flota (45%) estuviera registrada en dichos pabellones.

Entre los años 1989 y 2011 se observa un crecimiento casi constante de la participación del pabellón extranjero en la flota mundial, con ligeras disminuciones (respecto al año anterior) en los años 2007 (66,35%), 2009 (68,41%), y 2010 (68,10%). En el año 2008 el informe de la UNCTAD fundamentó la disminución del valor del 2007, en la limitación “del recurso a banderas foráneas debido a las restricciones comerciales de muchos países en sus tráficos de cabotaje y nacionales, así como a la reducción de la carga fiscal de los buques nacionales”, Sin embargo a pesar de la argumentación anterior, las disminuciones observadas pueden ser algo puntual (posiblemente justificadas por las condiciones del mercado), como lo muestra el hecho de los repuntes en años posteriores.

Gráfico IV. 1: Evolución de la participación del pabellón extranjero en la flota mundial, en porcentaje de TPM, entre los años 1989-2011.



Pabellones extranjeros: Se excluyen segundos registros como el REC (España), el DIS (Dinamarca), el FIS (Francia) y el NIS (Noruega), así como los buques registrados bajo los pabellones de, por ejemplo, las Islas Marshall para los Estados Unidos, la Isla de Man y las Islas Caimán para el Reino Unido, y las Antillas Neerlandesas para los Países Bajos, incluidos como pabellones nacionales.
 Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Para Yannopoulos (1988, p.197) “la existencia de banderas de conveniencia crea un tipo definido de dualismo en el transporte marítimo internacional. El mercado se divide en dos tipos distintos de sectores que operan bajo diferentes costes laborales y condiciones de eficiencia. El primer segmento es el sector abanderado que comprende el tonelaje bajo los registros de las naciones tradicionalmente marítimas. El segundo sector es el que se refiere a las banderas de conveniencia, y que opera buques bajo sistemas de registros abiertos”.

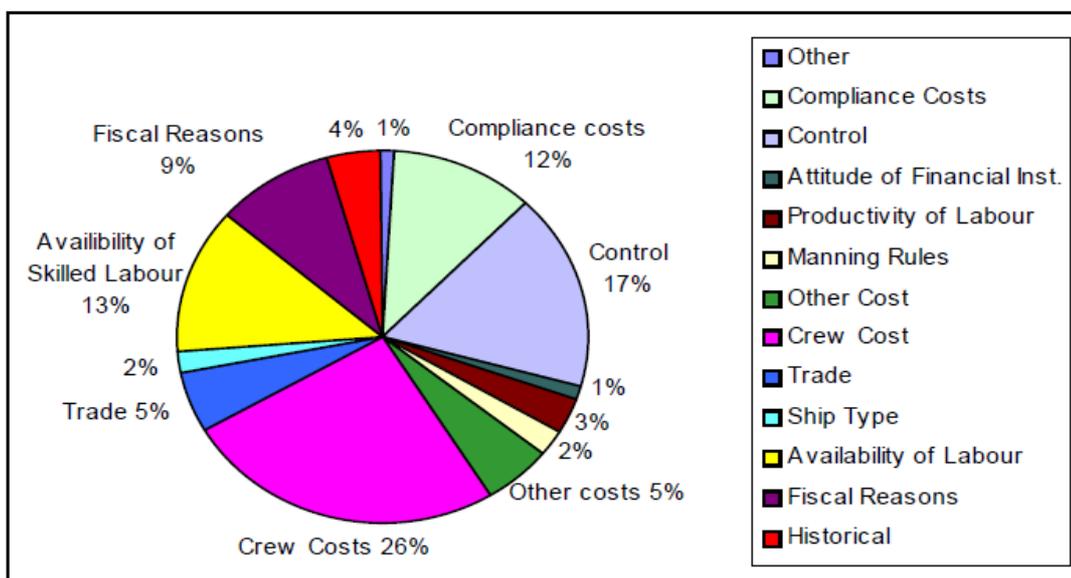
Luo, Fan y Li (2013) consideran que la alta proporción de banderas extranjeras en la flota mundial, tienen implicaciones no solamente para las políticas marítimas públicas nacionales e internacionales, sino para las estrategias de

negocio del sector marítimo. Las naciones tradicionalmente marítimas se preocupan por la reducción de sus flotas nacionales, la disminución de los ingresos fiscales, el descenso del empleo en el sector marítimo y los efectos adversos sobre la seguridad nacional.

Con el fin de evaluar el impacto o la efectividad de las políticas públicas implementadas en el sector, es necesario analizar las causas o factores que influyen en el desabanderamiento de la flota o cambio de pabellón. En esta línea Bergantino y Marlow (1998, p.158) afirman que estudiar los determinantes de la movilidad entre los diferentes tipos de registros se hace necesario, a fin de establecer los factores que pueden influir en el declive de las flotas de los países tradicionalmente marítimos. Subsecuentemente las consecuencias del *flagging out* pueden evaluarse, y la respuesta política al problema creado puede ser revisada.

Según el estudio empírico realizado por Bergantino y Marlow, la principal razón “generalmente aceptada” para el desabanderamiento o *flagging out* es la necesidad de reducir los costes totales. Según estos autores parece peculiar que hasta hace unos pocos años, la necesidad de un entorno fiscal favorable era considerada por la literatura como un factor sustancial en el cambio de bandera, ahora no parece ser el caso (Bergantino y Marlow, 1998, p.159). Según estos autores, lo anterior puede ser debido a la modificación de las políticas de los países tradicionalmente marítimos, acercándoles a la situación creada por las legislaciones de los pabellones de conveniencia.

Gráfico IV. 2: Importancia relativa de los factores que afectan al uso de banderas extranjeras.



Fuente: Marlow y Mitroussi (2011).

Las conclusiones obtenidas (gráfico IV.2) muestran que el factor principal o la razón más común en la decisión de la empresa naviera de cambiar de pabellón, son los costes de tripulación (26%). En este aspecto coinciden otros autores como Veenstra y Bergantino (2000, p.180), Carlier y Polo (2009, p.687) que argumentan que en una situación de “crisis de mercado” los esfuerzos de los armadores se concentran en la reducción de sus costes para mejorar su competitividad. Para ello la medida más efectiva es el abanderamiento en registros abiertos, que permite obtener importantes ahorros en los costes fiscales y de tripulación. Según Gabaldón (1989, p.265), en las últimas décadas lo que el naviero busca es la optimización de los beneficios de su explotación, para ello coloca su buque bajo la nacionalidad de aquellos países que le otorgan ciertas facilidades tales como diferencias en los costes laborales, ventajosos sistemas fiscales, libertad de movimientos de capitales, escaso o nulo control administrativo de las condiciones del buque, etc.

Otro aspecto coincidente y mencionado en el párrafo anterior es la necesidad de escapar del control burocrático (17%). La elección del Estado de registro, según ANAVE (2003, p. 9 y 10), tiene cuatro consecuencias que afectan a los costes de explotación del buque y que pueden ser suficientes para que una armador decida

abanderar su buque en otro pabellón que le ofrezca mejores condiciones económicas: 1. Normativa fiscal, mercantil y financiera; 2. Cumplimiento de los convenios marítimos sobre seguridad, que el país a ratificado. 3. Tripulación del buque y condiciones de empleo. 4. Protección naval. Gutiérrez (2009, p. 787) afirma que “de todas las ventajas operativas que ofrecían los pabellones de conveniencia (Societarios, Flexibilidad, Fiscales, Laborales, Técnicos, y Políticos) en la actualidad quedan las ventajas laborales y la flexibilidad operativa -la facilidad de abanderar, cambiar de nombre, vender a otro propietario o cambiar de bandera a un buque en un pabellón de conveniencia. Estas gestiones en muchos registros convencionales requieren engorrosos trámites burocráticos y plazos dilatados-”.

Sobre este factor Veenstra y Bergantino (2000, p.177) definen el *flagging out* como un intento de desregularización del sector: “De hecho parece que el principal objetivo que los armadores y operadores de barcos apuntan al cambio de bandera como una forma de liberalizar su actividad”. Dentro del apartado regulatorio, también tendría cabida los requerimientos existentes, en determinados países, respecto a la nacionalidad del cuadro de tripulación (que repercute en los costes laborales). Luo, Fan y Li (2013) lo consideran como un factor significativo y afirman que los buques de esos países tienen más probabilidad de cambiar de pabellón. Como puede observarse en la tabla IV.3 los requisitos de nacionalidad de la tripulación varían de un país a otro y entre registros (1º y 2º registro). Por poner un ejemplo el Registro Especial Canario (REC) se exige que el capitán y el primer oficial sean de nacionalidad española, y el 50% del resto de la tripulación sea nacional de un país de la UE (se admite la excepción en caso de no disponer de tripulantes comunitarios).

Tabla IV. 3: Requisitos de nacionalidad de la tripulación en los países de la UE.: primero y segundo registro.

<i>País</i>	<i>Requisitos nacionalidad de la tripulación</i>	
	<i>1º Registro</i>	<i>2º Registro</i>
Austria	No se negocia ningún requisito para buques concretos	No aplicable
Bélgica	El capitán debe ser ciudadano belga, se prevén exenciones en caso de no disponibilidad	No aplicable
Dinamarca	El capitán debe ser danés. Los ciudadanos de terceros países pueden ser empleados en las condiciones de Dinamarca	Registro DIS: -El capitán debe ser de nacionalidad danesa. -Los ciudadanos de terceros países pueden ser empleados con arreglo a las condiciones laborales locales.
Finlandia	El patrón debe ser de nacionalidad finlandesa. Ninguna otra restricción.	-Patrón, ciudadano finlandés. -Al menos la mitad de la tripulación deben tener la nacionalidad de un país de la EEE o la UE. -La contratación de miembros de la tripulación no pertenecientes al EEE se permite en ciertas condiciones mediante exención a los habituales convenios laborales colectivos
Francia	-El patrón y el primer oficial deben tener la nacionalidad francesa. -Los demás miembros de la tripulación tendrán la nacionalidad de un país de la UE o del EEE.	Taaf (Kergulen) Registro: el 35% de la tripulación deben tener la nacionalidad francesa, incluido el capitán y el primer oficial. Respecto a los requerimientos de tripulación del RIF: El capitán y un auxiliar (p. ej. Jefe de máquinas) debe ser de nacionalidad de la UE o EEE, incluyendo los anteriores el 25% de la tripulación deben ser nacionales de la UE o EEE, o 35% si los buques son adquiridos con apoyo fiscal a la inversión (mientras dure el acuerdo) (ANAVE, 2008).

Continuación

Alemania	Los requisitos para la tripulación son de acuerdo con "Schiffsbesetzungs ordnung", los mismos para todos los buques alemanes: el patrón debe ser de nacionalidad alemana y uno o dos oficiales alemanes o de un país de la UE. El resto de la tripulación de cualquier nacionalidad.	Lo mismo pero: -Los buques de la lista IST (navegando más de ½ año internacionalmente) pueden emplear extranjeros. -Los buques que realizan cabotaje más de la mitad del año no pueden incluirse en la lista ISR y solo pueden emplear a extranjeros si no hay ciudadanos disponibles del país.
Grecia	100% de la tripulación con nacionalidad de un país de la UE o del EEE.	No aplicable.
Irlanda	-Los oficiales deben ser irlandeses, del RU o ciudadanos de otros Estados miembros o de la Commonwealth. -Clasificación: ciudadanos irlandeses, del EU o de otros Estados de la UE.	No aplicable
Italia	-El patrón y el primer oficial deben ser italianos -Los otros miembros de la tripulación, ciudadanos italianos o de un país de la UE. Art. 318 del "Codice della Navigazione"	2º registro creado mediante la ley 30/98;
Luxemburgo	Registro independiente utilizado principalmente por propietarios belgas. El capitán debe tener la nacionalidad de un país de la UE, con título reconocido por Luxemburgo. La titulación debe cumplir las normas STCW.	No aplicable.
Países Bajos	El capitán debe ser de nacionalidad holandesa, el resto de la tripulación debe tener certificados STCW reconocidos por las autoridades holandesas	No aplicable.
Portugal	100% portugueses o con la nacionalidad de un país. El capitán y el primer oficial de puente, portugués, salvo autorización contraria en condiciones especiales.	Registro de Madeira (MAR): capitán más el 50% de la tripulación, portugueses o de un país de la UE. Se autorizan excepciones en caso de indisponibilidad.

		Continuación
España	<p>-El capitán y el primer oficial deben ser de nacionalidad española.</p> <p>-El resto de la tripulación debe tener nacionalidad de un país de la UE.</p>	<p>Registro Especial de Canarias (REC):</p> <p>-El capitán y el primer oficial deben ser de nacionalidad española.</p> <p>-Tiene que haber como mínimo un 50% de miembros de la tripulación con nacionalidad de un país de la UE.</p>
Suecia	<p>-El capitán debe ser sueco (sin excepciones). No hay otra limitación.</p> <p>-Toda la tripulación esta sujeta a convenios colectivos salariales independientemente de la nacionalidad.</p>	No aplicable
Reino Unido	<p>-En los buques "estratégicos" los patrones deben ser de nacionalidad británica, de la Commonwealth, el EEE o la OTAN.</p> <p>-No hay requisitos de nacionalidad para los demás barcos</p>	No aplicable.
Islandia	<p>-Desde el EEE. Todos los ciudadanos del EEE pueden ser miembros de la tripulación.</p> <p>-Con arreglo a la ley de 26/1987 sobre el derecho al trabajo de los extranjeros, todos los miembros de la tripulación no pertenecientes al EEE deben obtener permiso de trabajo del Ministerio de Asuntos Sociales para poder trabajar a bordo</p>	No aplicable

Fuente: elaboración propia con datos de la Comunicación COM(2000) 99 final .

El tercer factor en importancia (13%) es la disponibilidad de personal marino, la necesidad de asegurarse una oferta suficiente del mismo. Leggate (2004, p.8 y 10) afirma que a pesar de los esfuerzos de las naciones tradicionalmente marítimas, hay un declive definido en el número de marineros de los países de la OCDE, contrarestado por un aumento de los países suministradores de mano de obra¹⁰⁰, y que los potenciales problemas de mano de obra son exacerbados por la

¹⁰⁰ Según Leggate (2004, p.3), en las últimas décadas se ha producido un implacable declive en el número de marinos de los países desarrollados, debido a una apreciable reducción de la captación y conservación de los

restricción en el uso de marinos extranjeros impuesta por un número determinado de pabellones. Según el artículo de ANAVE “La revisión del Reglamento de Extranjería, una ocasión perdida”, la aprobación del nuevo Reglamento de extranjería en el año 2004 complicó los trámites administrativos para el enrole de marinos extranjeros en el registro especial canario, necesarios por dos razones: “la creciente dificultad para reclutar marinos europeos; y la necesidad de compatibilizar unas retribuciones atractivas para los mismos con unos costes totales competitivos en el mercado internacional” (ANAVE, 2011, p.3).

Los costes de cumplimiento de los estándares¹⁰¹ que la bandera nacional imponen, ocupan el cuarto lugar (12%). Este elemento es más significativo como un signo de desregularización, que como un factor para evitar el cumplimiento de estándares de seguridad. En un estudio realizado por Hoffmann, Sánchez y Talley (2005, p.185), se indica que los buques con bandera extranjera (incluidos registros como Panamá y Bermudas) tienden a ser clasificado por un miembro de la Asociación Internacional de Sociedades de Clasificación (IACS)¹⁰². Muchas de las sociedades no pertenecientes a la IACS, trabajan a nivel nacional certificando buques de bandera nacional. Un barco clasificado por la IACS tiene más probabilidades de ser abanderado en el extranjero. Esta correlación positiva es corroborada por otros autores como Luo, Fan y Li (2013), según los cuales el uso de banderas extranjeras ésta relacionado con el ahorro de costes y la flexibilidad, más que con bajos requerimientos de calidad o seguridad. Gutiérrez (2009, p. 787) afirma que las ventajas técnicas que obtenían los pabellones de conveniencia, han tendido a su desaparición, puesto que los principales países de libre matrícula, han ratificado y aplican la mayoría de los convenios de la OMI,

mismos. La falta de marinos de los países desarrollados, combinado con el deseo de una reducción de costes laborales, ha supuesto un aumento de la demanda de marinos de países en desarrollo. Esos son los principales elementos que gradualmente han creado un nuevo concepto “la del país oferente de marinos”.

¹⁰¹ ANAVE (2003, p.10): “El buque está sujeto a la normativa de seguridad establecida por su estado de bandera para la construcción y operación de los buques. Registrarse en un estado que ha ratificado el Convenio SOLAS de 1974 y que lo hace cumplir rigurosamente no deja al armador otra opción que mantener los más altos niveles en la operación del buque. A la inversa, registrarse en uno que no lo haya ratificado, o que no tiene medios para hacerlo cumplir, puede permitir a los armadores economizar en equipo y mantenimiento”.

¹⁰² Hoffmann, Sánchez y Talley (2005, p.185): Un barco que comercia internacionalmente es obligado a ser clasificado (inspeccionado y certificado) por una sociedad de clasificación. Las diez sociedades de clasificación más importantes son miembros de la IACS. Lo anterior sugiere que un buque clasificado por uno de sus miembros, tiene más probabilidades de cumplir con los estándares internacionales de seguridad y medio ambiente.

realizando las inspecciones a través de las principales sociedades de clasificación.

Como puede observarse, las razones fiscales (9%) ocupan el 5° lugar en relevancia en cuanto a la incidencia en el desabanderamiento.

Además de los factores anteriormente reseñados, existen otros que pueden afectar a la decisión del armador en el cambio de pabellón, y que según Bergantino y Marlow (1998, p. 159) han sido “parcialmente ignoradas por la literatura existente”. Entre ellos se encuentran las características de las compañías marítimas y de los barcos. “Se observa que solo determinadas compañías de la misma nacionalidad deciden cambiar de bandera, y que esa decisión puede afectar a la totalidad o parte de los buques. En particular respecto a las características de los barcos, algunos factores determinantes son la edad, el tamaño, el tipo de comercio al que se dedican, el tipo de buque, o el área geográfica de la operación. Del análisis se observa que mientras que hasta hace unos pocos años el *flagging out* parecía ser relegado a sectores con bajos ratios de fletes (graneleros) y deficientes estándares de calidad, en la actualidad éste no parece ser el caso. La participación de los portacontenedores está creciendo de forma significativa en el cambio de bandera” (Bergantino y Marlow, 1998, p.159).

Respecto a la edad del buque, determinados estudios coinciden en que la probabilidad de que un barco elija un pabellón extranjero decrece con la edad. Según la UNCTAD (2012, p.41), entre los grupos de países, los principales registros de libre matrícula siguen teniendo la flota más joven. En opinión de Hoffmann, Sánchez y Talley (2005, p.184), esta afirmación resulta en todo caso sorprendente puesto que los registros abiertos han sido asociados con buques subestándar. Según estos autores, una posible explicación de ese comportamiento es que los barcos más antiguos pueden tener dificultades en el cumplimiento de estándares internacionales, y por ello limiten su comercio al tráfico de cabotaje y entre islas, “no regulada por la mayoría de los reglamentos marítimos internacionales” (UNCTAD, 2012, p.45).

Respecto al tamaño del barco, Bergantino y Marlow (1998, p.170) opinan que los buques de mayor tamaño dedicados a los tráficos internacionales tienen una mayor probabilidad de ser abanderados en el extranjero. Para Luo, Fan y Lí (2013) una posible explicación sería que los grandes buques dedicados a rutas internacionales sufren una mayor competencia, y eligen banderas extranjeras con el objetivo de recortar costes.

Otro aspecto que puede determinar la decisión de cambiar de pabellón es el tipo de barco, en torno a este aspecto existe una controversia en la literatura. Según Carlier y Polo (2009, p.688) “en los primeros años de este siglo ha aumentado drásticamente la tendencia al uso de registros libres en todos los tipos de buques que compiten en los grandes mercados internacionales de fletes (petroleros, graneleros, y en menor medida portacontenedores). Sin embargo, mientras que en otros tipos de buques como ferries, más ligados a mercados nacionales o regionales, los porcentajes de abanderamiento en registros libres son mucho menores y no han crecido en la misma medida”. Sobre este tema Hoffmann, Sánchez y Talley (2005, p.185) afirman que la mayor propensión existente entre los buques de carga y contenedores a ser abanderados en el extranjero (los buques de pasaje generalmente prestan sus servicios en un país) está relacionado con la correspondencia positiva existente entre los buques que comercian internacionalmente (buques de carga), y la bandera extranjera. Los buques petroleros tienen menos probabilidades de ser abanderados en el extranjero, debido a que éstos buques transportan fuentes de energía (crudo o gas), las cuales son típicamente controlados por los gobiernos y pueden llevar bandera nacional. En el caso de los portacontenedores se observa que al aumentar las TEU la probabilidad de elegir una bandera extranjera decrece, una explicación de este hecho puede ser que los costes de tripulación representan una pequeña proporción de los costes operativos.

Para Bergantino y Marlow (1998, p.171) depende más de la tipología de tráfico que del tipo de buque: “los buques petroleros dedicados al comercio internacional tienen mayor probabilidad de abanderarse en el extranjero (95%) que los buques petroleros dedicados al *short sea shipping* (18%)”. En opinión de estos autores esta situación puede ser debida a la distribución de los barcos en el

comercio costero, donde el uso de tripulaciones locales es más probable (requisitos de nacionalidad), las escalas portuarias más frecuentes, y las consideraciones medioambientales adquieren mayor relevancia. En contra de los argumentos aplicados para la carga general, la probabilidad del *flagging out* de los buques que prestan sus servicios en el comercio internacional es de un 99%, mientras que los dedicados al *short sea shipping* es de un 80%.

IV.2.3 Categorización de las Ayudas de Estado

Dentro del abanico de medidas adoptadas por la UE¹⁰³, para mejorar la competitividad de la flota, e implantadas por casi la totalidad de los estados de la UE¹⁰⁴, las más relevantes -que serán objeto de estudio en esta tesis- son “las medidas fiscales y sociales”, es decir el tratamiento fiscal de las compañías marítima (impuesto sobre tonelaje), y los costes salariales (impuesto sobre la renta de los marinos, y cotizaciones a la seguridad social).

Reducción de los costes de funcionamiento relativos al empleo o costes salariales:

Uno de los principales argumentos utilizados en la Comunidad marítima para explicar la falta de competitividad de la flota europea, y por lo tanto justificar el desabanderamiento de la misma, ha sido y es el elevado coste salarial de las tripulaciones nacionales.

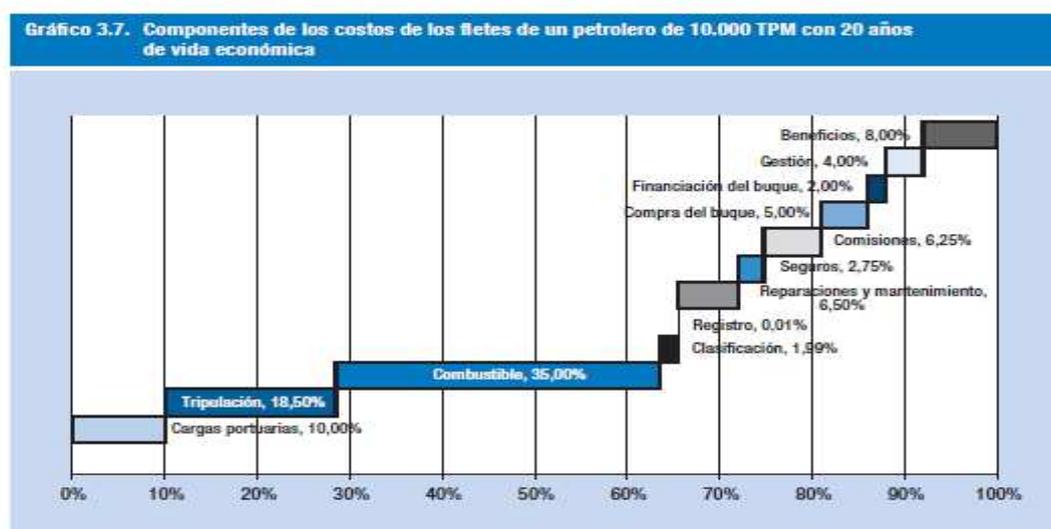
Observando el cuadro IV.2, se advierte que los costes de tripulación para un buque tipo, representaba en el año 2012 el 18,5% de los costes totales. En opinión de Thanopoulou (1998, p.368) “aunque la participación de los costes de tripulación sobre el total de costes han sido invariablemente del orden del 9 al 15%, la opción de los gobiernos para apoyar la competitividad potencial de la flota nacional ha sido muy limitada. El enfoque se ha centrado invariablemente

¹⁰³ Comunicación COM(2004) 43 de la Comisión: Medidas fiscales y sociales para mejorar la competitividad (Tratamiento fiscal. Costes salariales); Relevo de las tripulaciones; Ayudas a la inversión; Ayudas regionales; Formación; Ayudas a la reestructuración; Obligaciones de servicio público y contratos.

¹⁰⁴ Según Bergantino y Marlow (1998, p.159), los gobiernos de muchos países tradicionalmente marítimos han modificado sus políticas para aproximarlas a la situación creada por los registros abiertos.

en los costes de tripulación, debido a la tradición de regulación de los gobiernos en los niveles de dotación así como sobre los salarios”.

Cuadro IV. 2: Componentes de los costos de los fletes de un petrolero de 10.000 TPM con 20 años de vida económica.



Fuente: Datos recibidos de un operador de buques en febrero de 2012.
 Nota: Las cifras se refieren a los componentes de costos en porcentaje de los costos totales. Los resultados se basan en el supuesto de que la tripulación del buque está compuesta por marineros turcos. Los costos relativos dependen de muchos factores que pueden cambiar a lo largo del tiempo.

Fuente: UNCTAD (2012).

Las Directrices sobre ayudas de Estado, como hemos visto, han adoptado como una de las principales medidas para equiparar los costes de explotación de las banderas nacionales de los países de la UE, a los pabellones extranjeros (banderas de conveniencia), la reducción de los costes laborales. El efecto de esta medida debería ser aumentar la competitividad internacional de las flotas europeas, mediante el traslado del ahorro de costes a los fletes.

Los instrumentos utilizados para tal fin son: reducción del impuesto de la renta de los marinos; reducción del coste empresarial de seguridad social; y posibilidad de contratar tripulación extranjera, cuyas condiciones laborales no se corresponden con las de la legislación estatal (Del Pino, 2004, p.106).

Las medidas anteriores fueron instrumentadas por números países de la UE generalmente mediante la creación de segundos registros.

Impuesto sobre tonelaje o *tonnage tax*:

Otro factor determinante en el cambio de bandera, como hemos observado, es el entorno fiscal favorable que ofrecen los pabellones de conveniencia. La equiparación de los registros comunitarios a los pabellones de conveniencia llevó a determinados países de la UE (posteriormente bajo el marco de las ayudas de Estado a la Comunidad) a sustituir el impuesto sobre sociedades por el impuesto sobre tonelaje (*tonnage tax*), y crear de ese modo un marco impositivo comparable al de terceros países, a fin de crear condiciones para evitar el desabanderamiento de la flota europea.

La excepcionalidad de vínculo con el pabellón nacional introducida en las Directrices de 1997 (“neutralidad de la bandera”), permite el abanderamiento de buques en el extranjero siempre que “la totalidad de la flota” sea controlada por nacionales de los Estados miembros. Por lo tanto este esquema no promueve directamente el abanderamiento, sino el control europeo de la flota. Según Lloyd y AMRIE (2006, p.12), el impacto de la ayuda viene determinado por el beneficio de aquellos buques que son controlados y gestionados desde la Unión Europea.

La sustitución del impuesto de sociedades por el impuesto sobre tonelaje, repercute indirectamente en las condiciones de funcionamiento de las empresas marítimas. El aumento de los recursos económicos que se obtienen al incrementarse el beneficio neto, debería destinarse a mejorar su posición competitiva, mediante la reducción de fletes.

IV.2.4 Indicadores de la competitividad de la flota mercante

En este apartado se identificarán aquellos factores o indicadores que determinan la competitividad de la flota. La Comisión europea en el documento Comunicación C(2004) 43 establece como elemento clave de competitividad “la evolución de la flota bajo pabellón comunitario”.

En opinión de Thanopoulou (1998, p.366), el principal factor determinante en la competitividad de la flota es “la especialización de la flota en el contexto de los patrones de desarrollo de la demanda y de la tipología del comercio del país”. A este respecto, en general suele observarse una correlación importante entre la estructura del tráfico y la propiedad de la flota. Según la UNCTAD (2008, p.35), “entre los países en desarrollo, los exportadores de petróleo suelen controlar una proporción relativamente elevada de los petroleros, y los grandes exportadores de productos básicos agrícolas y otros graneles secos son por lo general el país de domicilio, de empresas dedicadas al transporte marítimo de cargas secas a granel; en el caso de las mercancías manufacturadas, no existe una correlación importante entre la estructura del tráfico y la propiedad de la flota”.

Ampliando la información anterior, la UNCTAD (2008, p.49) expone la correlación existente entre el comercio de determinados países y su flota mercante: “entre las economías exportadoras de petróleo (Kuwait, Arabia Saudita, la República Islámica del Irán, la Federación de Rusia, los Emiratos Árabes Unidos e Indonesia) dominan las flotas constituidas por los petroleros. Lo mismo ocurre con los principales exportadores agrícolas (Brasil¹⁰⁵, Viet Nam, Indonesia, Tailandia, la India y Turquía) cuya mayor proporción de flota se corresponde a los graneleros. En el caso de China¹⁰⁶, Hong Kong (China), la República de Corea, y la Provincia china de Taiwán (importantes importadores de mineral de hierro, cereales, y otros graneles secos) el mayor porcentaje de su flota corresponde a graneleros. En el sector de las mercancías manufacturadas la situación es diferente, puesto que generalmente los portacontenedores no son operados por los propietarios¹⁰⁷ de los buques, sino que “el propietario fleta el buque a la compañía que presta el servicio marítimo de línea”.

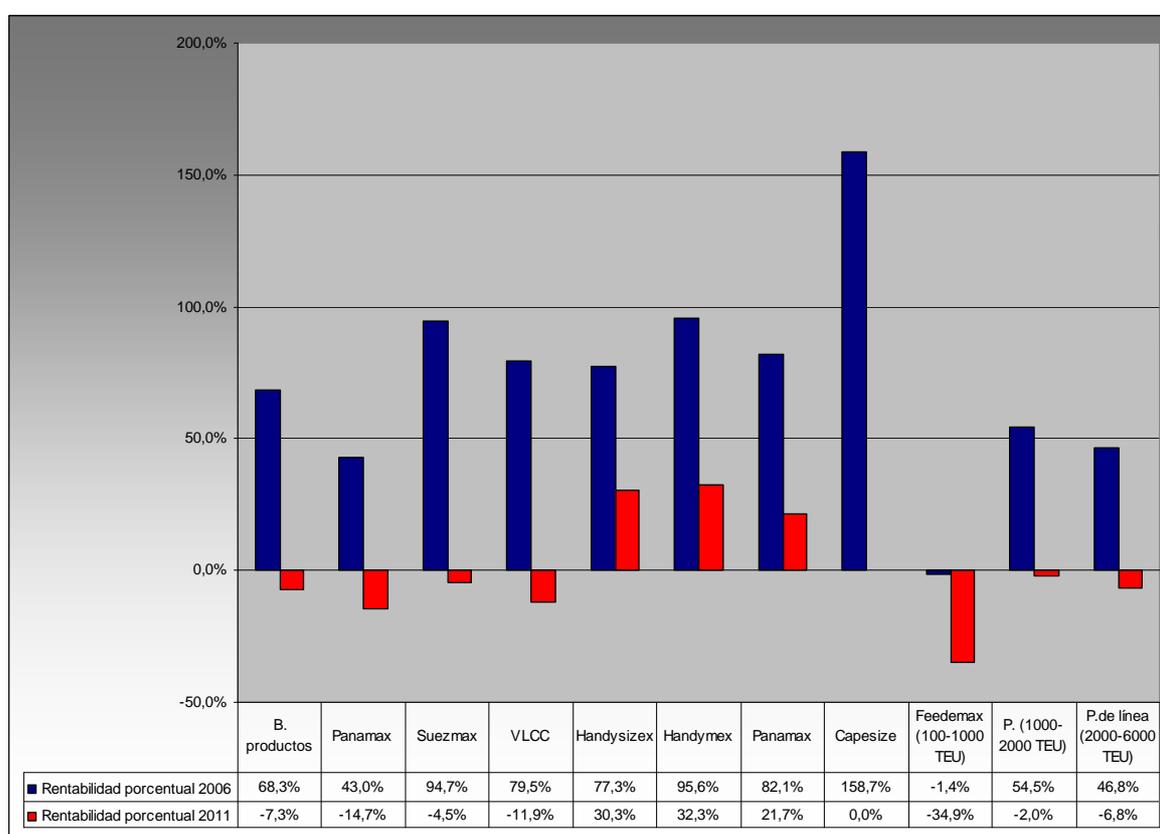
¹⁰⁵ Según la UNCTAD, el caso del Brasil demuestra que la propiedad del buque se vincula con el comercio internacional de mercancías del país. Se prevé que aprovechando el auge de sus exportaciones de productos básicos, en los próximos años Brasil logrará un mayor crecimiento de flota. Este pronóstico se basa en la cartera de pedidos del país, que constituye la mayor del mundo en relación con su flota actual (UNCTAD, 2011, p.181).

¹⁰⁶ La UNCTAD expone que China ha anunciado la intención de transportar una mayor parte de sus importaciones de petróleo por vía marítima con una flota nacional. Este objetivo estratégico se refleja en el crecimiento de la flota de petroleros de gran tamaño (VLCC). Las presiones competitivas han expulsado del mercado a algunos operadores de petroleros. Los armadores europeos han visto mermar parte de su mercado, en aproximadamente un 16% en la línea Oriente Medio - China, entre 2006 y 2011 (UNCTAD, 2012, p.71).

¹⁰⁷ Según la UNCTAD (2008, p. 60) “Hay importantes empresas de transporte marítimo de línea regular que tienen su base en países en desarrollo (en general de Asia, pero también de América del Sur), mientras que

Según Thanopoulou (1998, p.364) identificar “*competitividad con rentabilidad*” requiere que se tenga en consideración un posible y relativo valor negativo de la rentabilidad: “En el caso del transporte marítimo, la alta ciclicidad puede provocar que durante un determinado periodo de tiempo se observen valores bajos o negativos”. La excesiva volatilidad del mercado se muestra en las diferentes rentabilidades que pueden obtener los buques. En el año 2012 la UNCTAD realizó una comparación entre los costes y los beneficios del transporte marítimo en los años 2006 y 2011, las conclusiones sobre la rentabilidad por tipo de buque se muestran gráficamente (gráfico IV.3).

Gráfico IV. 3: Rentabilidad porcentual según tipo de buque en los años 2006 y 2011.



Buques tanque: Buque para productos, Panamax, Suezmax y VLCC.

Graneleros: Handysize, Handymex, Panamax y Capesize.

Portacontenedores: Feedemax (100-1000 TEU), Buque portacontenedores (1000-2000 TEU) y Portacontenedores de línea (2000-6000 TEU).

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2012).

las empresas propietarias que no son las operadoras de sus buques, están establecidas por lo general en Europa (en particular en Alemania). Por ejemplo, sólo 13 de los 82 buques explotados por CSAV (Chile) son propiedad de esa empresa, y la mayoría de los demás pertenecen a empresas alemanas como Doehle, NRS u Oskar Wehr, que no realizan actividades de explotación”.

Para todos los tipos de buques, a excepción de los graneleros, las rentabilidades en el año 2011 fueron negativas. Los pequeños portacontenedores muestran el porcentaje más bajo de rentabilidad (-34,9%). En el año 2006 se observan rentabilidades positivas para todos las tipologías de barcos (a excepción de los Feedemax), fluctuando entre el 43% de los buques tanque Panamax y del 158% en los graneleros Capesize.

IV.2.5 Evolución de la flota Europa en términos de abanderamiento y de control

La excepcionalidad de “vínculo comunitario” a los beneficiarios de las ayudas Estado¹⁰⁸, introduce un nuevo concepto: “Flota controlada”.

El control de la flota -a diferencia del abanderamiento- implica que el centro de la gestión comercial y explotación de la misma, está situado en un país de referencia (por ejemplo Francia), y la flota está abanderada en un registro abierto (Registro Internacional marítimo de Dinamarca), o pabellón de conveniencia (Panamá). Según la UNCTAD (2008, p.43) “se entiende por país de control aquel en el que radica la participación mayoritaria (es decir, la sociedad madre) de la flota. En varios casos, determinar esto ha supuesto una cuestión de apreciación. Por ejemplo, Grecia figura como país de control de los buques de propiedad de un titular griego con representación legal en Nueva York, Londres y el Pireo, aunque el propietario esté domiciliado en los Estados Unidos¹⁰⁹”.

¹⁰⁸ Según las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo (97/C 205/05) p. 10 “el objetivo de las ayudas de Estado en el marco de la política común de los transportes marítimos es fomentar la competitividad de las flotas comunitarias en el mercado mundial correspondiente. Por consiguiente, para poder acogerse a los regímenes de reducciones fiscales, es preciso demostrar un vínculo con un pabellón comunitario. Excepcionalmente, estos regímenes podrían autorizarse si se aplican a la totalidad de la flota explotada por un armador establecido en el territorio de un Estado miembro y sujeto al impuesto sobre sociedades, siempre que se demuestre que la gestión estratégica y comercial de todos los buques considerados se realiza efectivamente a partir de dicho territorio, y que dicha actividad contribuye de forma significativa a la actividad económica y al empleo en la Comunidad”.

¹⁰⁹ En el informe transporte marítimo del año 2014, la UNCTAD introdujo como conceptos la “nacionalidad del propietario efectivo”: nacionalidad del propietario del buque; y la “ubicación de la propiedad efectiva”: el país en el que está ubicada la empresa que tiene la principal responsabilidad comercial por el buque. “Así como hoy en día la mayoría de los buques enarbolan el pabellón de un país diferente al de la nacionalidad del propietario, estos están ubicando cada vez más sus empresas en terceros países/economías, añadiendo una posible tercera dimensión a la nacionalidad de un buque y su propietario”. Un ejemplo típico podría ser un

En resumen la flota controlada engloba tanto a la flota con pabellón del país de referencia (p.ej. Francia) -“pabellón nacional”-, como aquella bajo otros pabellones (p.ej. Panamá u otro pabellón diferente al nacional) propiedad de empresas nacionales (p.ej. franceses) -“pabellón extranjero”-.

Al introducir la variable control (en el marco de las ayudas de Estado), se está relegando a un segundo plano uno de los principales objetivos de la política marítima comunitaria: “fomentar el abanderamiento o reabanderamiento de la flota en los registros de los Estados miembros”, y sustituyéndolo por el objetivo “retención del negocio marítimo”.

En esa línea la Comunicación COM(96) 81 final (p.42), hacía referencia al control de la flota bajo argumentos de competitividad de los sectores a los que el transporte marítimo sirve, e “independencia económica”. Según el documento anterior, si se acepta el argumento de una flota comunitaria para mantener la independencia económica, ésta última podría garantizarse mediante el control (pabellón extranjero) del transporte marítimo por parte de la UE. La adopción de medidas de protección a empresas marítimas (que en determinados casos no serían competitivas en mercados abiertos) con el fin de mantener la independencia marítima, podría poner en peligro la competitividad de otros sectores a los que el transporte marítimo sirve.

buque granelero de propiedad de una empresa con sede en Londres, cuyos propietarios son nacionales griegos; el buque podría haber sido construido en la República de Corea, clasificado por Det Norske Veritas de Noruega, emplear a gente de mar de Filipinas y enarbolar pabellón de Chipre (UNCTAD, 2014, p.33 y 35).

Unido a lo anterior, en la respuesta al cuestionario sobre la revisión de las Directrices comunitarias sobre Ayudas de Estado al transporte marítimo, realizada por la UK chamber of shipping, 2012, p.12) se considera que en cuanto a la residencia fiscal en la UE, el Reino Unido, Países Bajos y Dinamarca han demostrado ser bases atractivas y estables para las empresas de transporte marítimo. Lo anterior supone que según los datos de la UNCTAD (2014) en el caso del Reino Unido, solo el 1,5% de los propietarios de flota en todo el mundo tienen la nacionalidad del Reino Unido, mientras que la proporción de ubicación de la propiedad efectiva de las empresas situadas en el Reino Unido asciende al 3,2% (incluidas muchas empresas cuya propiedad corresponde a nacionales griegos, en total hay 112 buques de propietarios griegos que son explotados por empresas con sede en el Reino Unido (UNCTAD, 2014, p.35).

IV.2.5.1 La Flota mundial y su verdadera nacionalidad

A finales del año 2012, según datos de la UNCTAD, las tres principales flotas mundiales enarbolaban “matriculas libres”¹¹⁰: Panamá (350,5 millones de TPM), Liberia (198 mill. TPM) e Islas Marshall (140 mill TPM). Tal y como se refleja en el gráfico IV.4, la flota registrada en estos pabellones no pertenecía a navieras nacionales -la proporción de tonelaje de propiedad extranjera era del 100%-.

Lo anterior no es exclusivo de los registros anteriormente mencionados, en otros países como Antigua y Barbuda, la Isla de Man, Islas Caimán, San Vicente y las Granadinas, y la República de Tanzania, el 100% de sus flotas pertenecían a navieras extranjeras.

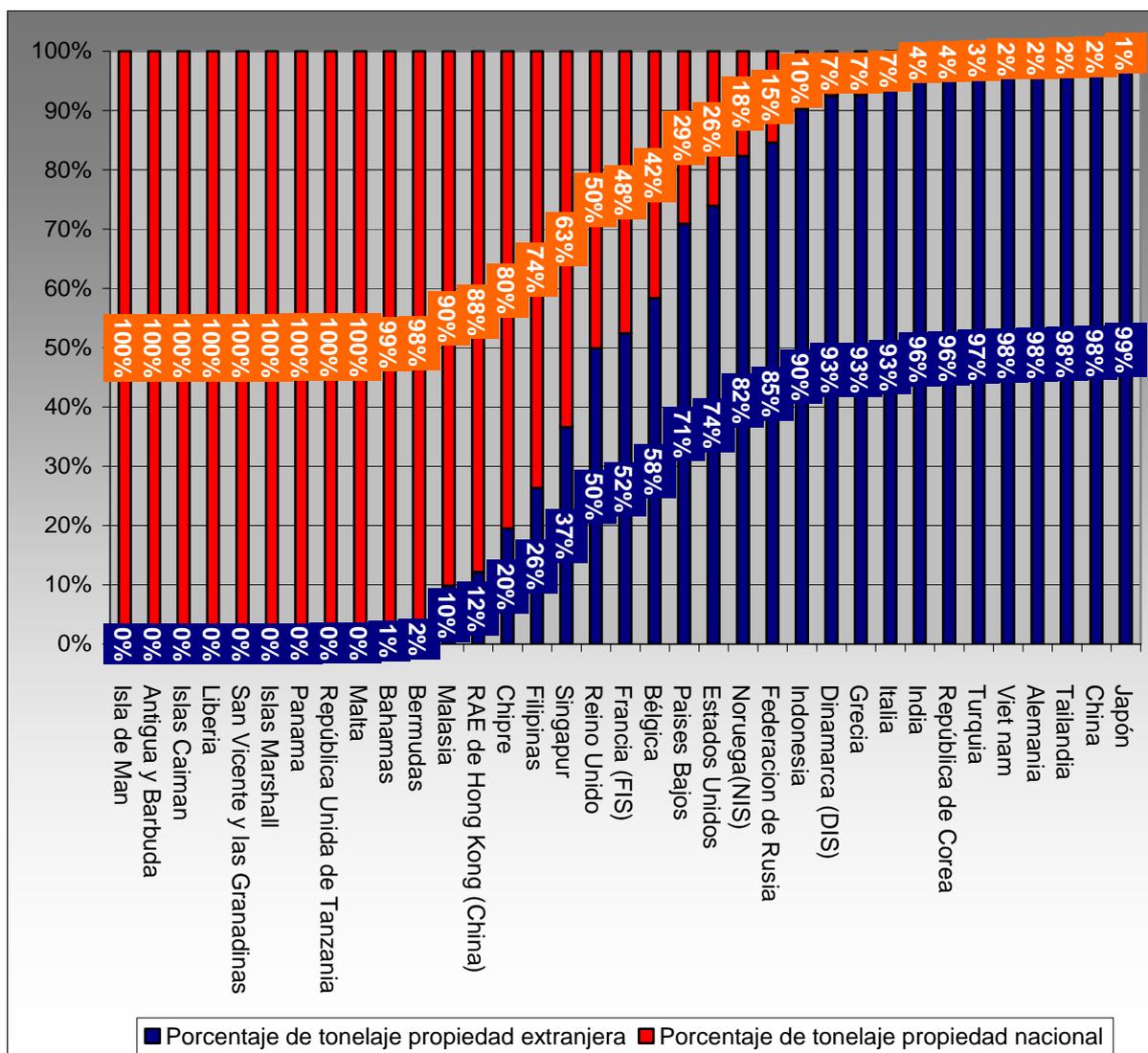
Haciendo mención a los países de la Unión Europea, se advierte que la proporción de propietarios extranjeros de los buques abanderados en Malta era del 100%, y en Chipre del 80%. En el caso de otros países pertenecientes a la UE también se mostraba una elevada participación de flota no perteneciente a propietarios de esos países¹¹¹: el Reino Unido (50%), Francia (48%) y Bélgica (42%).

En el extremo opuesto, nos encontramos con Estados cuyo pabellón era utilizado prácticamente en su totalidad por navieras nacionales: Grecia (93%), Italia (93%), Dinamarca (93%) y Alemania (98%).

¹¹⁰ Según la UNCTAD, entre las 35 principales flotas, 11 pueden considerarse genuinamente libres, en la medida en que menos del 2% de los buques que navegan bajo uno de sus pabellones pertenece a propietarios de ese país (UNCTAD, 2013, p.62).

¹¹¹ Ver apartado IV.2.4.4 Análisis de los principales países marítimos europeos.

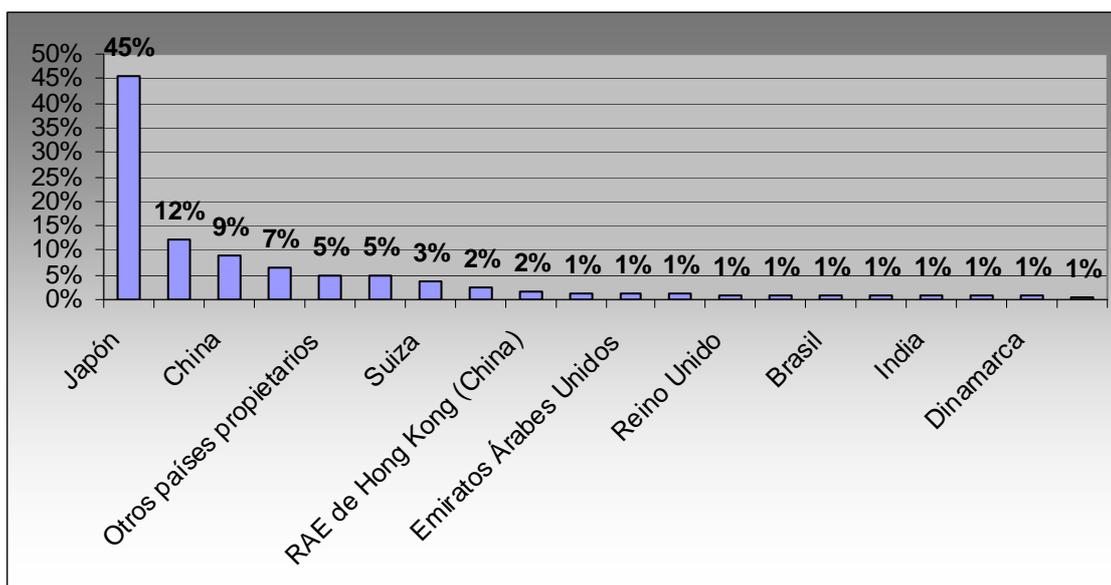
Gráfico IV. 4: Propiedad de la flota (pabellón nacional y extranjero) en porcentaje de tonelaje de los 35 pabellones de matrícula con mayor tonelaje registrado a 1 de enero del 2013.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2013).

La pregunta que se plantea a la vista de los datos anteriores es: ¿Cuál es el país de propiedad de la flota abanderada en pabellones extranjeros (banderas de conveniencia)?; o según la denominación de la UNCTAD ¿Cuál es la nacionalidad efectiva de la flota?. En el caso de los tres principales registros de libre matrícula (Panamá, Liberia, e Islas Marshall), las nacionalidades de los propietarios extranjeros varían sustancialmente de un país a otro.

Gráfico IV. 5: Nacionalidad efectiva de la flota de Panamá con relación a los 35 mayores países de control, en porcentaje de tonelaje (TPM) año 2012.

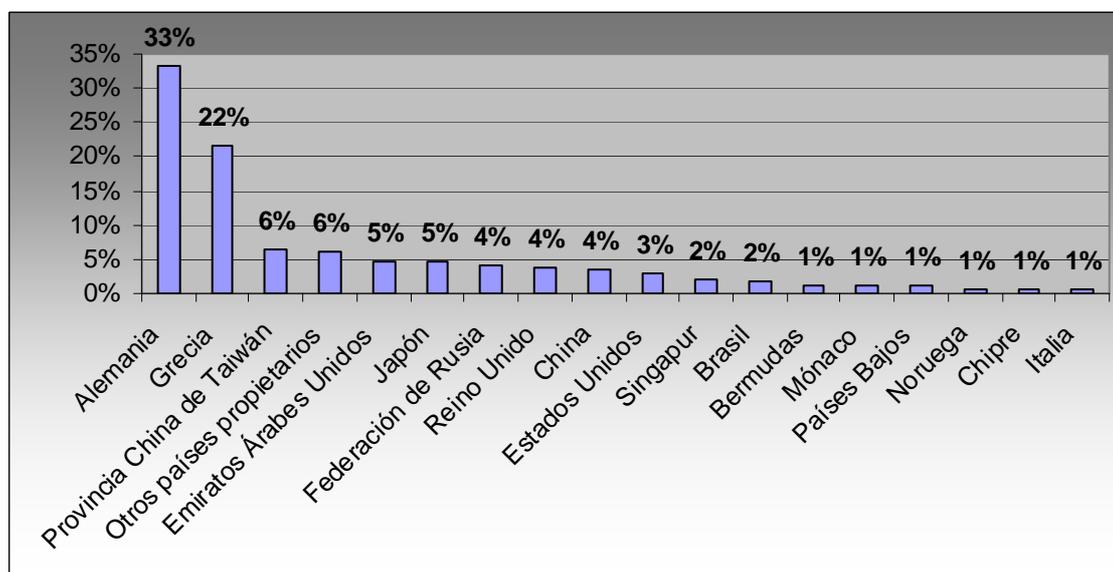


Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD 2013.

En el caso de Panamá (gráfico IV.5) la mayor proporción de abanderamiento, correspondía a navieras de países asiáticos, y particularmente a Japón: el 45% de la flota panameña pertenecía a propietarios japoneses (segunda potencia mundial marítima en el año 2012), el 12% a nacionales de la República de Corea, y el 9% a China (tercera potencia marítima).

La representatividad en este registro de los países de la UE (pertenecientes al grupo de las 35 mayores países de control: Bélgica, Chipre, Dinamarca, Francia, Alemania, Grecia, Italia, Países Bajos, Suecia y Reino Unido) era muy limitada, en conjunto los propietarios europeos representaban un 10% del registro, y dentro de éstos son los nacionales griegos los que tenían mayor contribución (7%).

Gráfico IV. 6: Nacionalidad efectiva de la flota de Liberia con relación a los 35 mayores países de control, en porcentaje de tonelaje (TPM) año 2012.

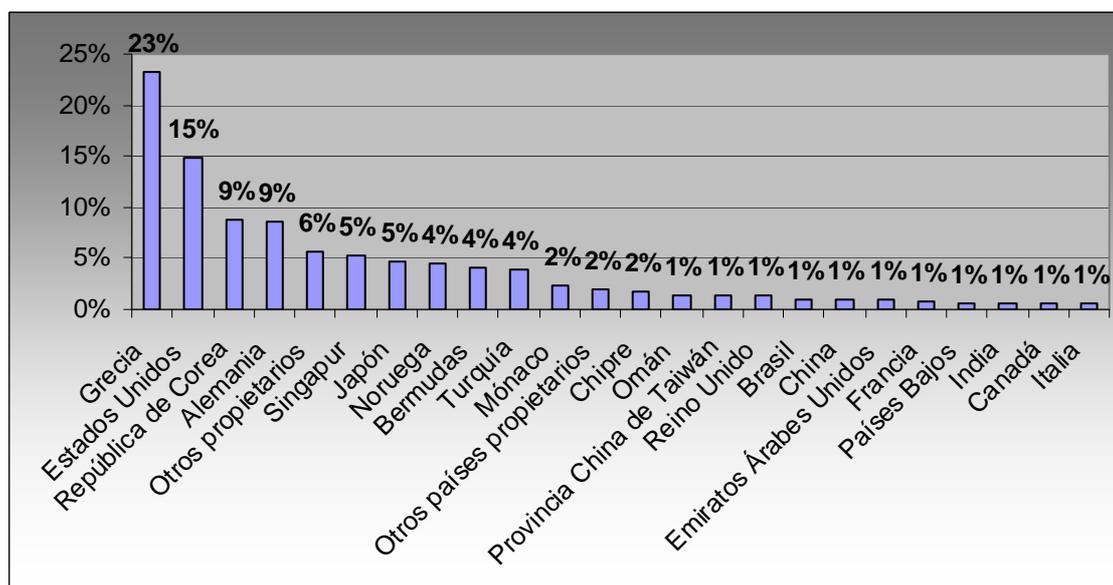


Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD 2013.

A diferencia de Panamá, en el registro de Liberia (gráfico IV.6) se observa una mayor proporción de propietarios europeos (61%). Los armadores de Alemania (cuarta potencia mundial) tenían una importante participación en este registro (33%), el segundo lugar era ocupado por Grecia (primera potencia mundial) con un 22%. En este registro la representatividad de los países asiáticos era limitada.

Según la UNCTAD algunos registros tienen relaciones históricas o de otro tipo con los países donde están domiciliadas las compañías de armadores, la relación de Liberia con Alemania viene determinada por un acuerdo de doble imposición “que hace más atractivo su registro a propietarios que desean emplear oficiales alemanes” (UNCTAD, 2011, p.56).

Gráfico IV. 7: Nacionalidad efectiva de la flota de las Islas Marshall con relación a los 35 mayores países de control, en porcentaje de tonelaje (TPM) año 2012.



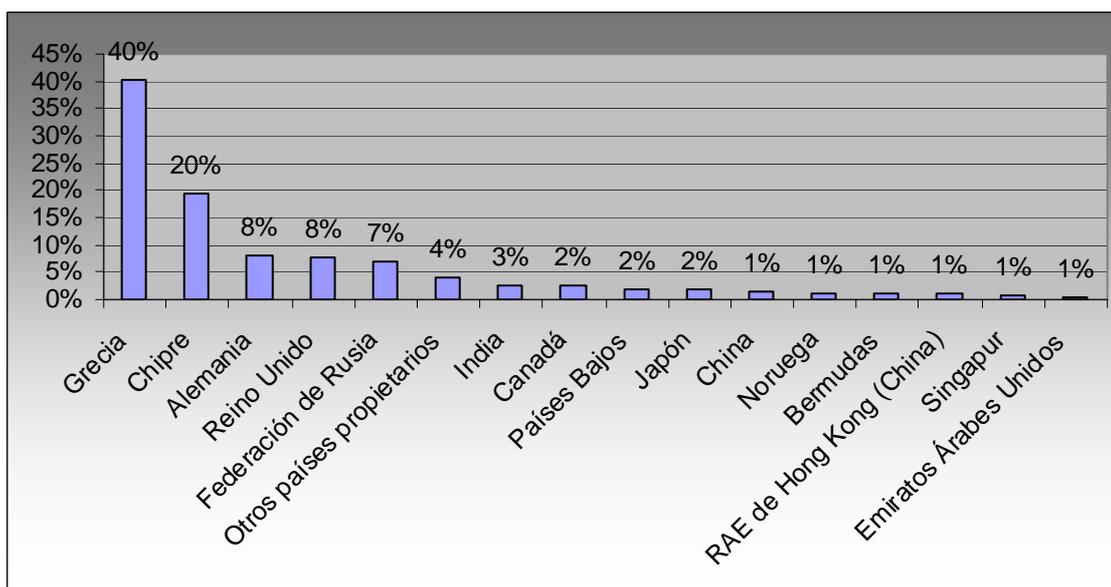
Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2013).

En el caso de las Islas Marshall (gráfico IV.7) se advierte una mayor diversidad respecto a los países de control: el 23% de la flota abanderada en este país pertenecía a Grecia, el 15% a Estados Unidos (registro *off shore* de EEUU), y el 9% a la República de Corea. La proporción de los países de la Unión europea era significativa (32%).

En el caso Chipre (gráfico IV.8), se advertía una elevada participación (40%) de armadores griegos, superior a la de los propietarios chipriotas (20%). En conjunto los nacionales europeos participaban en este registro en un 78%.

La mayor afluencia de europeos en los registros de Chipre y Malta, puede ser explicada, según la UNCTAD (2011, p.56), por la admisión de los buques abanderados en estos registros, a ciertos servicios de cabotaje en los países miembros de la Unión Europea.

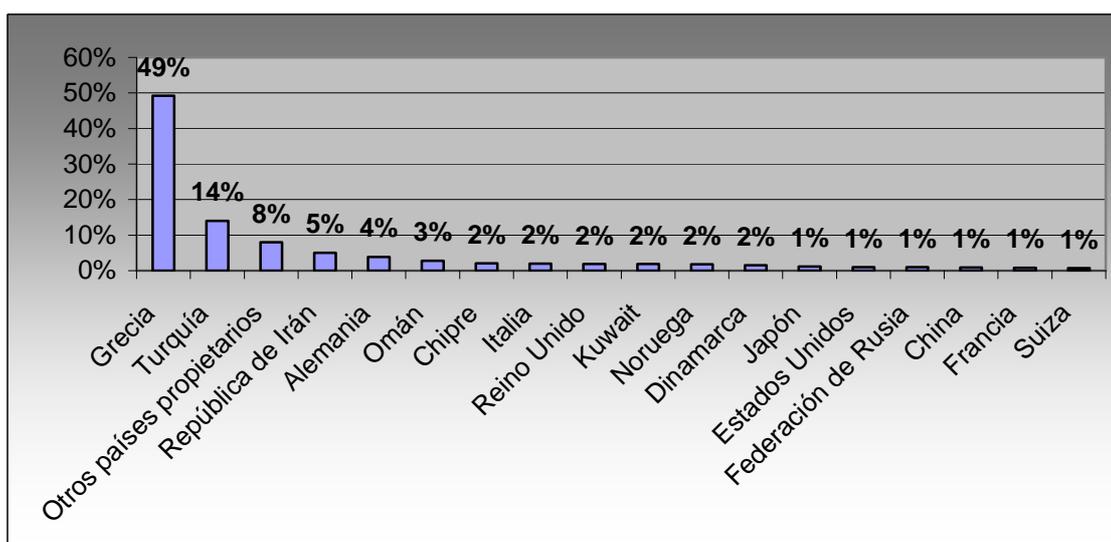
Gráfico IV. 8: Nacionalidad efectiva de la flota de Chipre con relación a los 35 mayores países de control, en porcentaje de tonelaje (TPM) año 2012.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2013).

En el caso del registro maltés (gráfico IV.9) la participación de los países de la Unión Europea era ligeramente inferior (62%) al abanderamiento en Chipre. Nuevamente, los nacionales griegos son los que más participaban en este registro (49%).

Gráfico IV. 9: Nacionalidad efectiva de la flota de Malta con relación a los 35 mayores países de control, en porcentaje de tonelaje (TPM) año 2012.



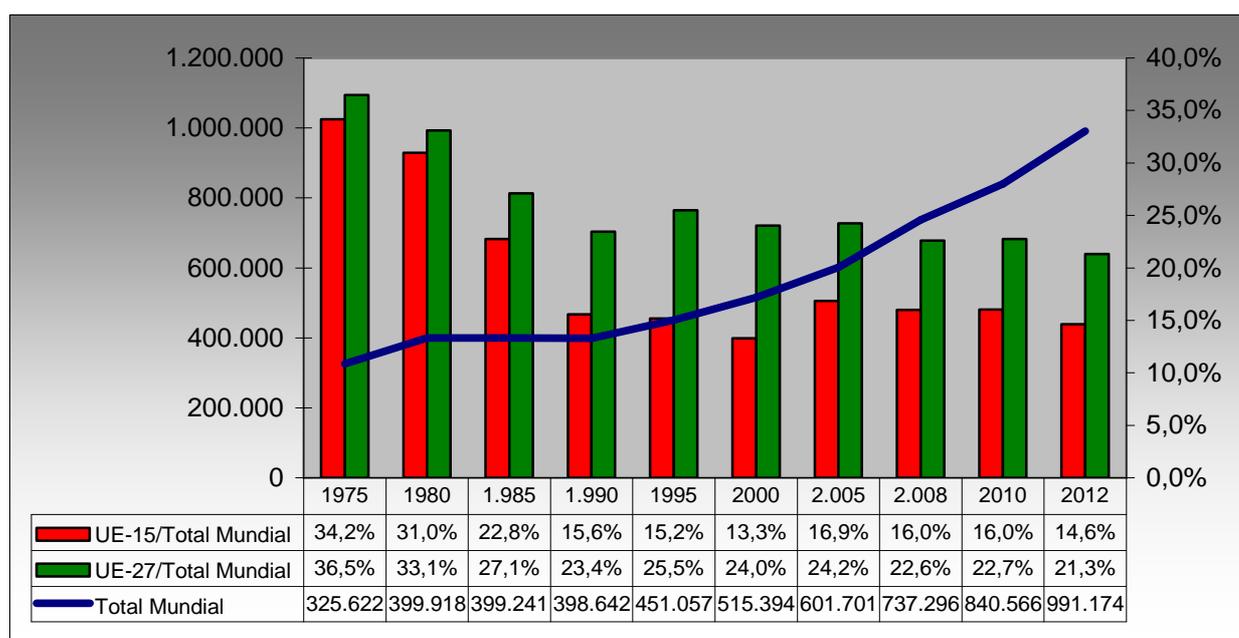
Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2013).

IV.2.5.2 Evolución de la flota europea en términos de abanderamiento y control, y del Posicionamiento mundial

IV.2.5.2.1 Evolución de la flota europea en términos de abanderamiento y análisis del impacto de ayudas comunitarias en su crecimiento

Entre los años 1975 y 2012, según datos de ANAVE la flota abanderada en los países UE-27 se incremento en un 78%, y la de la UE-15 en un 30%. A pesar de ese crecimiento y del aumento de la flota mundial (204%), su participación en el total mundial ha variado sustancialmente: en 1975 la participación de los países UE-15 era del 34,2% (36,5% de UE-27), y en el año 2012 del 14,6% (21,3% UE-27). Según los datos de la UNCTAD la participación de UE-27 era de un 36% en 1980 y de un 19,2% en el 2012.

Gráfico IV. 10: Participación de la flota abandera de los países de la Unión europea (UE-15 y UE-27) en la flota mundial, en miles de TRB (y miles de GT a partir de 1995), 1975-2012.



Fuente: elaboración propia con datos de ANAVE (varios años).

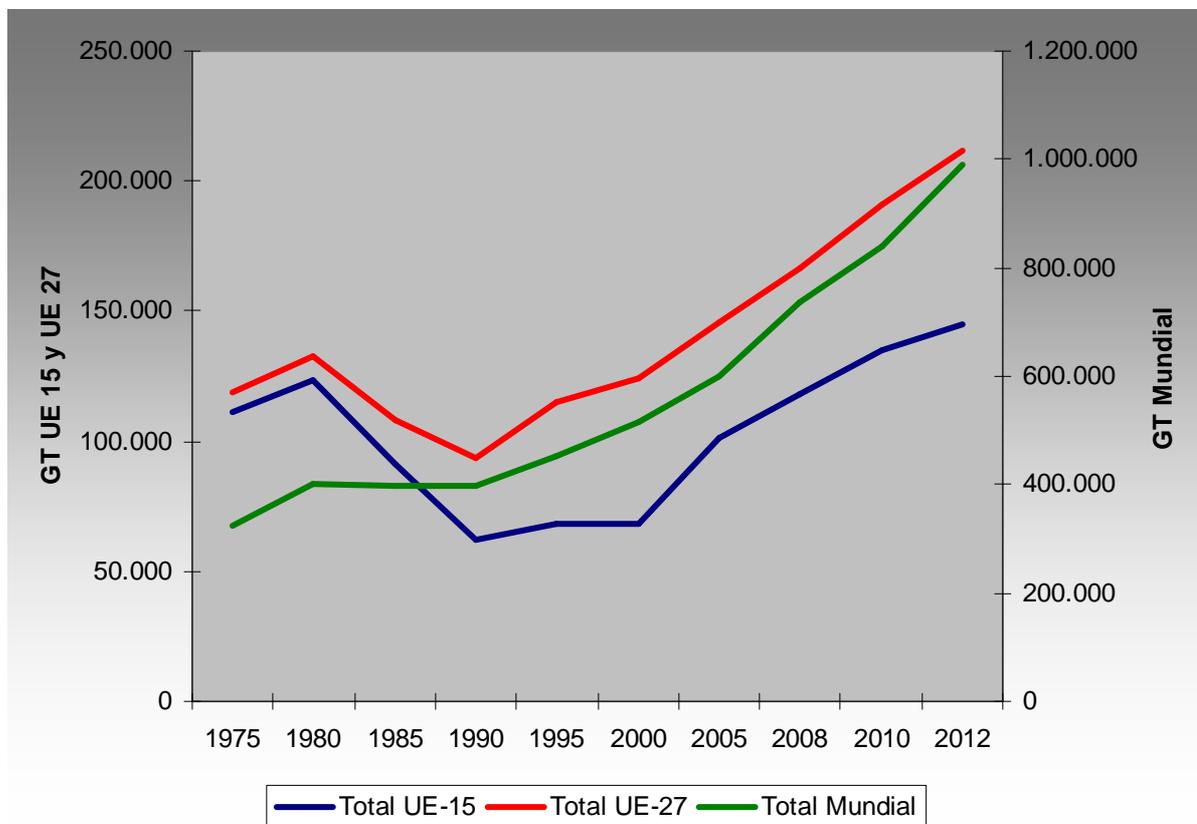
En los años previos a la adopción de las primeras medidas de apoyo al sector encuadradas en las directrices de 1989, el descenso de la flota europea abanderada era sustancial (gráfico IV.10). En el periodo comprendido entre 1975 y 1990 la capacidad de la flota de los países UE 15 disminuyó un 44%, y la de los países de la UE-27 un 21%, en ese periodo la flota mundial aumentó un 22%. Los decrecimientos anteriores se reflejaron en el importante descenso de participación de la UE en la flota mundial: la aportación de flota de los países UE-15 paso del 34,2% al 15,6%, y la de los países UE-27 del 36,5% al 23,4%.

Las medidas introducidas en 1989, -parecen- a priori tener un efecto positivo sobre el crecimiento de la flota europea -entre 1990 y 1995 la flota UE-15 aumentó en un 10%, y la UE-27 en un 23%, la flota mundial lo hizo en el 13%- . A pesar de los aumentos observados, la participación de flota UE-15 continuó decreciendo, en 1995 era del 15,2%, mientras que la aportación de la flota UE-27 mejoró (25,5%).

Entre los años 1995 (primera revisión de las ayudas de 1997) y 2005 (revisión del 2004), se observan importante crecimientos de capacidad: la flota UE-15 aumentó en un 48%, la flota UE-27 en el 27% y la flota mundial lo hizo en el 33%. Los crecimientos anteriores se reflejaron en una mejor posición en la flota mundial: la participación de los países de la UE-15 aumentó hasta situarse en el 16,9%. En el caso de la flota UE-27 se mostraban valores inferiores (24,2%) a los anteriormente observados.

Tras la nueva revisión y continuidad de las ayudas de Estado (2004), el aumento de la flota europea fue sustancial, y similar al crecimiento de la flota mundial. Entre los años 2005 y 2012, las flotas de UE-15 y UE-27 se incrementaron en un 43% y 45% respectivamente, pero la flota mundial lo hizo en un 65%. Los crecimientos anteriores no se reflejaron en la participación de la flota europea, que descendió en ambas clasificaciones: la UE-15 se situó en un 14,6% y la UE-27 en el 21,3%.

Gráfico IV. 11: Evolución de la flota abanderada europea (EU 15 y EU 27) y la flota mundial, en miles de GT (hasta 1995 miles de TRB), entre los años 1975 y 2012.

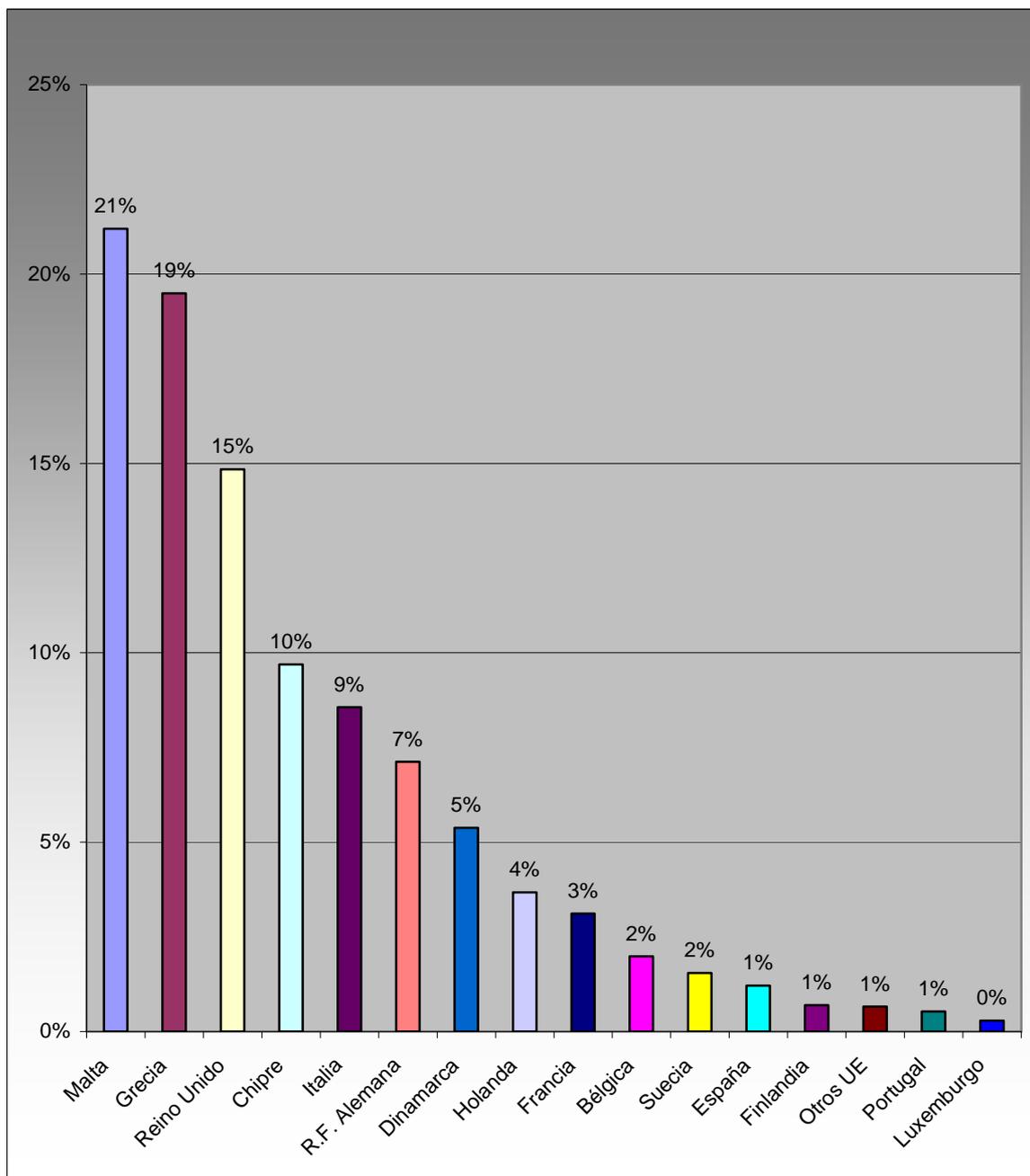


Fuente: elaboración propia con datos de ANAVE (varios años).

El hecho de que la flota europea sea la suma de flotas individuales, supone que las variaciones de aquellos pabellones con un importante peso en el total de la capacidad comunitaria, repercutan de manera importante en la evolución de la flota europea.

Como se puede observar en el gráfico IV.12, en el año 2012 el país con mayor participación en la flota comunitaria (UE-27) era Malta (21%), seguida de Grecia (19%), Reino Unido (15%), Chipre (10%), Italia (9%) y Alemania (7%). Con porcentajes por debajo de la media (6%) se encuentra Dinamarca (5%) Holanda (4%), Francia (3%), Bélgica (2%). Suecia (2%), España (1%), Finlandia (1%) y Portugal (1%).

Gráfico IV. 12: Participación de las flotas nacionales, según pabellón, en % (miles de GT) sobre el total UE 27, 2012.



Fuente: elaboración propia con datos de ANAVE (2013)

Con el fin de observar el impacto efectivo de las medidas comunitarias de apoyo al sector, es necesario analizar la evolución de la flota en función del año de incorporación de los países a la Unión Europea (tabla IV.4).

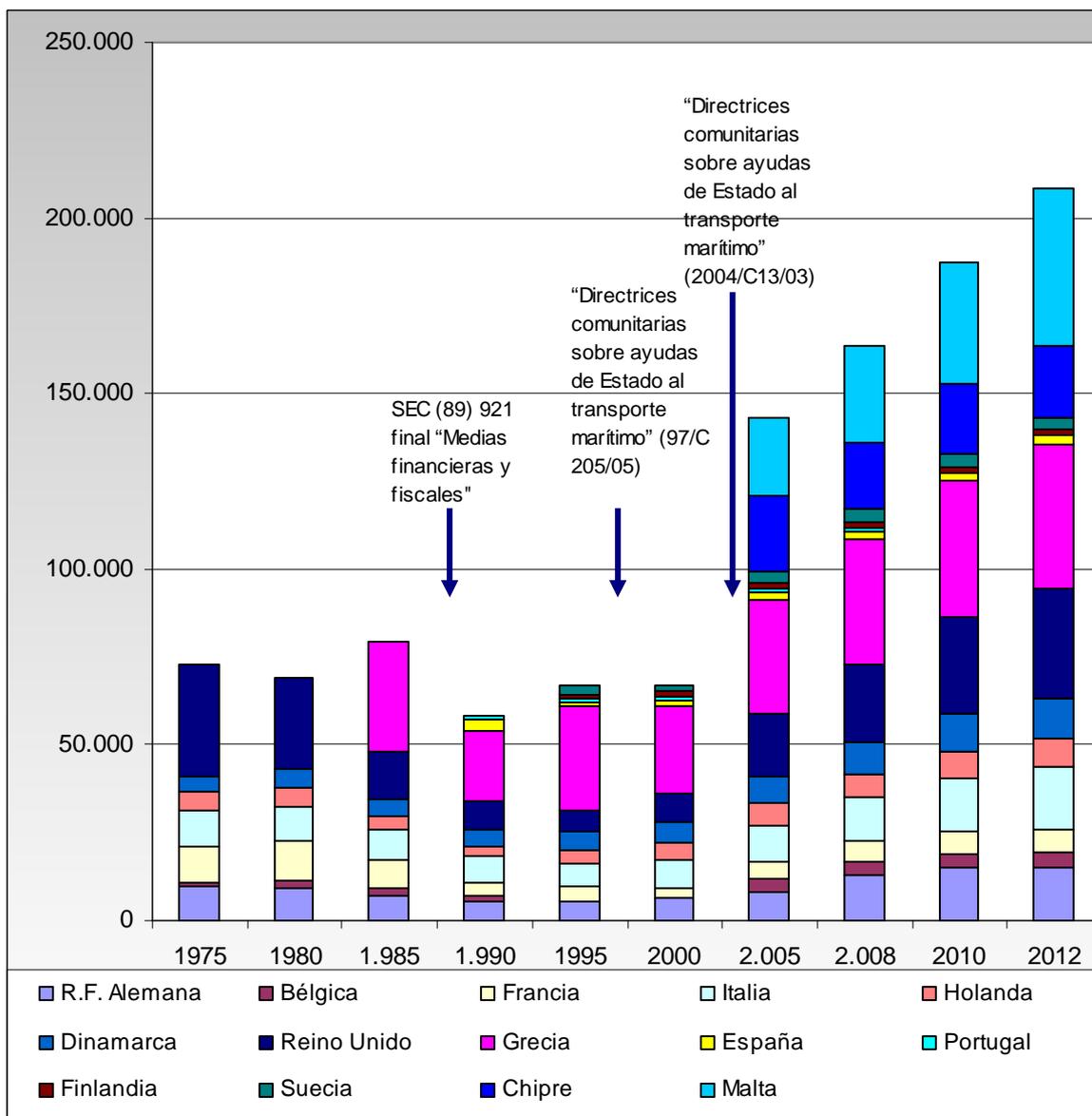
Tabla IV. 4: Evolución secuenciada en función de la incorporación de las flotas abanderadas de los países de la Unión Europea, en miles de GT (hasta 1995 miles de TRB), entre los años 1975 y 2012.

	1975	1980	1.985	1.990	1995	2000	2.005	2.008	2010	2012
R.F. Alemana	9.592	9.384	7.176	5.324	5.484	6.329	8.046	12.722	14.931	15.054
Bélgica	1.249	1.697	2.251	1.769	68	8	3.829	3.913	4.105	4.194
Francia	10.389	11.557	7.885	3.525	4.069	3.067	4.615	5.899	6.371	6.583
Italia	9.931	9.698	8.587	7.482	6.371	7.750	10.653	12.672	15.210	18.100
Luxemburgo	0	0	0	2	1.135	1.286	555	697	656	606
Holanda	5.418	5.430	3.650	3.069	3.841	5.175	6.384	6.512	7.528	7.774
Dinamarca	4.354	5.211	4.767	4.900	5.518	5.567	7.311	8.840	10.663	11.369
Reino Unido	32.231	26.105	13.942	7.778	5.867	8.305	18.238	22.197	27.590	31.386
Grecia			30.895	20.384	30.061	24.756	31.971	35.584	38.776	41.208
España				3.143	933	1.547	2.396	2.434	2.312	2.569
Portugal				716	774	1.051	1.217	948	1.172	1.115
Finlandia					1.319	1.566	1.334	1.475	1.364	1.481
Suecia					2.692	1.846	3.561	3.934	3.928	3.264
Chipre							21.147	18.797	19.842	20.493
Malta							22.220	27.532	34.760	44.799
Otros UE	198	188	167	141	280	243	2.403	2.403	1.923	1.395
Total UE	73.362	69.270	79.320	58.233	68.412	68.496	145.880	166.559	191.131	211.390
Total UE 15	111.253	123.780	90.880	62.039	68.412	68.496	101.430	117.995	134.741	144.877
Total UE 27	118.795	132.328	108.214	93.479	115.009	123.915	145.880	166.559	191.131	211.390
Total Mundial	325.622	399.918	399.241	398.642	451.057	515.394	601.701	737.296	840.566	991.174

Fuente: elaboración propia con datos de ANAVE (varios años).

Entre los años 1975 y 1980, la flota europea disminuyó en conjunto un 6%, condicionada principalmente por el decrecimiento de la flota inglesa (19%), cuyo peso en el conjunto europeo era significativo. Igualmente se produjeron disminuciones, aunque éstas fueron leves en las flotas de Alemania (-2%), Italia (-2%), e Irlanda (-5%). Otras flotas como la belga (36%), danesa (20%) y francesa (11%) se incrementaron. Según Bredima y Tzoannos (1990, p.8 y 9) casi todas las flotas de las principales potencias marítimas experimentaron un significativo crecimiento entre esos años (a pesar de la recesión provocada por el primer shock del petróleo de 1973, y su efecto negativo sobre el comercio marítimo), debido a lo que estos autores denominan el “*income effect*” resultante de los diversos instrumentos utilizados por los gobiernos para proteger su industria nacional marítima.

Gráfico IV. 13: Evolución secuenciada en función de la incorporación de las flotas abanderadas de los países de la Unión Europea, en miles de GT (hasta 1995 miles de TRB), entre los años 1975 y 2012.



Fuente: elaboración propia con datos de ANAVE (varios años).

En el periodo comprendido entre los años 1980 y 1985 la flota creció un 15%. Este incremento se debió a la incorporación de la flota griega (1981), puesto que a excepción del aumento de la flota belga (33%), se advierte un descenso generalizado de capacidad en el resto de los países de la UE, con decrecimientos significativos, como el de la flota inglesa (47%) -cuya capacidad quedó disminuida aproximadamente en la mitad de lo que representaba en el año 1975-. La mayor parte de las flotas que en el periodo anterior habían experimentado

aumentos, retrocedieron, como es el caso de Francia (-32%) y Dinamarca (-9%), como resultado de la contracción del comercio marítimo y consecuentemente de la demanda de transporte.

Entre los años 1985 y 1990, se produjo la debacle de la flota comunitaria -a pesar de la incorporación de las flotas españolas y portuguesas (1986)-, está disminuyó, situándose en 58 millones de TRB (mínimo histórico del periodo analizado). Todos los países con la excepción de Dinamarca (3%), vieron disminuir drásticamente sus flotas. La flota francesa perdió un 55%, que conjuntamente con las pérdidas de periodos anteriores dejó a la flota en un tercio de su capacidad. Valores similares se observaron en las flotas inglesa (-44%), española (-40%), y portuguesa (-44%). En el año 1990 la flota griega, una de las más importantes en términos de participación del conjunto europeo (y una de las más relevantes del ámbito mundial) alcanzó el mínimo del período en términos de capacidad (20 millones de TRB). Los descensos de capacidad prácticamente generalizados se debieron a los ajustes en la flota (aumento de los desguaces y disminución en la incorporación de buques nuevos) que se hicieron con el fin de paliar el importante exceso de capacidad que se había creado en el sector.

En la primera mitad de los años 90, se observa un incremento en términos absolutos de 10 millones de GT (17%). De ese incremento cuatro millones correspondieron a las incorporaciones en el año 1995 de las flotas de los nuevos miembros -Suecia (2,6 millones), Finlandia (1,3 millones), y Austria (0,13 millones)-. El comportamiento de las flotas del resto de países es totalmente heterogéneo, mientras que en algunos casos se observa una inversión en la tendencia de pérdida de tonelaje -Grecia (47%), Alemania (3%), Francia (15%), Holanda (25%), Irlanda (4%), y Portugal (8%), en otros se advierte una decrecimiento de capacidad -Bélgica (-96%), Italia (-15%), Reino Unido (-25%), y España (-70%). Estas diferencias de comportamiento pueden deberse a factores como, a ajustes en las capacidades de sus flotas iniciados en la etapa anterior, debido al elevado porcentaje de sobreoferta todavía existente; al efecto *time lags*, es decir a la incorporación de buques ordenados en etapas anteriores; los diferentes crecimientos económicos de los países que componen la UE y que

pueden determinar desiguales en sus demandas de transporte; y a la especialización de sus flotas en los diferentes submercados marítimos.

En el año 2000 la flota comunitaria (UE-15) se mantuvo en niveles similares a los realizados en 1995 (68 millones de GT), sin embargo su participación en el conjunto mundial alcanzó el valor más bajo del periodo analizado (13%). De nuevo, la evolución de las flotas nacionales en el periodo 1995-2000 es dispar: las flotas de Bélgica, y Austria continuaron perdiendo capacidad; en el caso de Francia, Grecia y Suecia (flotas que en el periodo anterior habían crecido) disminuyeron su tonelaje. El resto de países mantuvo una evolución positiva, con elevados crecimientos como en el caso de España (66%), Reino Unido (42%), Portugal (36%), y Holanda (35%). Las diferencias de comportamiento explicadas en la etapa anterior pueden ser aplicadas a este periodo.

Entre los años 2000 y 2005 se produjo un espectacular crecimiento de la flota comunitaria, aumentó en 77,3 millones de GT, lo que significó que su aportación a la flota mundial mejorara (24%), alcanzando el máximo valor del periodo (1975-2012). Ese aumento es atribuible parcialmente a la incorporación en el año 2004 de las flotas de dos importantes naciones marítimas: Chipre y Malta (consideradas como registros de libre matrícula) que aportaron 21 y 22 millones de GT, respectivamente. En lo que respecta al resto de tonelaje fue conseguido principalmente por el Reino Unido (9,9 mill.), Grecia (7,2 mill.), Bélgica (3,8 mill) e Italia (2,9 mill.). El resto de países de la UE-27 mostraron valores positivos a excepción de Luxemburgo. El crecimiento de la capacidad de flota en este periodo puede ser atribuible a la conjunción de dos factores, los continuados ajustes del exceso de capacidad de flota, y a un comercio dinámico.

En el periodo comprendido entre los años 2005 y 2008, la flota comunitaria nuevamente se incrementó (14%). A pesar del crecimiento mostrado, la participación de la flota UE-27 en la flota mundial disminuyó un punto en el año 2008, situándose en el 23%. Se advierte un crecimiento generalizado de la capacidad de casi todas las flotas, a excepción de Portugal (-22%), y Chipre (-11%). Nuevamente en este periodo, el crecimiento prácticamente generalizado de la capacidad de la flotas europeas puede ser atribuible al aumento de la demanda

de transporte. En el caso de Chipre, el descenso observado pudo ser motivado por una mayor equiparidad de sus condiciones con los registros europeos tras su incorporación a la UE (2004). Un aspecto importante de Chipre tras su anexión a la UE, fue la adaptación de la legislación de su registro en todos los aspectos a los estándares marcados por la política de transporte marítima europea, y al aumento de la competitividad del resto de registros de la UE tras la introducción de medidas de apoyo al sector.

La participación de la flota europea UE-27 sobre la mundial se mantuvo (23%) en el año 2010, a pesar del superior crecimiento de la capacidad europea (15%) en el periodo comprendido entre los años 2008 y 2010. La evolución de las flotas de los principales países marítimos europeos fue dispar: Alemania ralentizó su crecimiento de manera importante (17% respecto al 58% del periodo anterior), lo mismo sucedió con la flota griega (9% respecto al 11%) y francesa (8% respecto al 28%). El resto de flotas aumentaron su capacidad, a excepción de Luxemburgo (-6%), España (-5%) y Finlandia (-8%). La disparidad del crecimiento de la capacidad de las flotas de los países UE pudo ser debido al diferente comportamiento de ajuste de las flotas de los países tras la crisis del sector, al efecto de la crisis en las demandas internas de los diferentes países y al efecto *time lags*, que provocó la incorporación de nuevos buques ordenados en la etapa anterior.

A pesar de que en el año 2012, se observa un crecimiento en conjunto inferior al año 2010 (11%), ese año constituye para algunas flotas europeas el máximo del periodo comprendido entre los años 1975 y 2012: Alemania (15 millones de GT), Bélgica (4), Italia (18), Países Bajos (8), Dinamarca (11), Grecia (41) y Malta (45). La participación de la flota UE-27 en el entorno mundial continuó disminuyendo, situándose ese año en el 21%. El aumento de la capacidad de las flotas dada la situación desfavorable del mercado de fletes, debido a la crisis del sector, puede ser atribuible como en la etapa anterior al efecto *time lags*. En el caso de Malta el crecimiento puede ser explicado por dos hipótesis no excluyentes: la incorporación de Malta a la UE en el año 2004, permitió que este registro pudiera ser utilizado en el transporte de cabotaje de los países pertenecientes a la Comunidad; y por otro lado tras la crisis del sector del año

2008 se observa un aumento de los registros internacionales más competitivos, entre los que se encuentra Malta.

IV.2.5.2.2 Evolución de la flota europea en términos de control.

Según datos de Eurostat entre los años 1995 y el año 2011 la flota controlada (pabellón nacional y extranjero) de los países UE-15 se incrementó en un 114%, y la de la UE-27 en el 106%. En ese periodo la flota mundial según la misma fuente aumentó en un 99%. No obstante el crecimiento indicado no es regular.

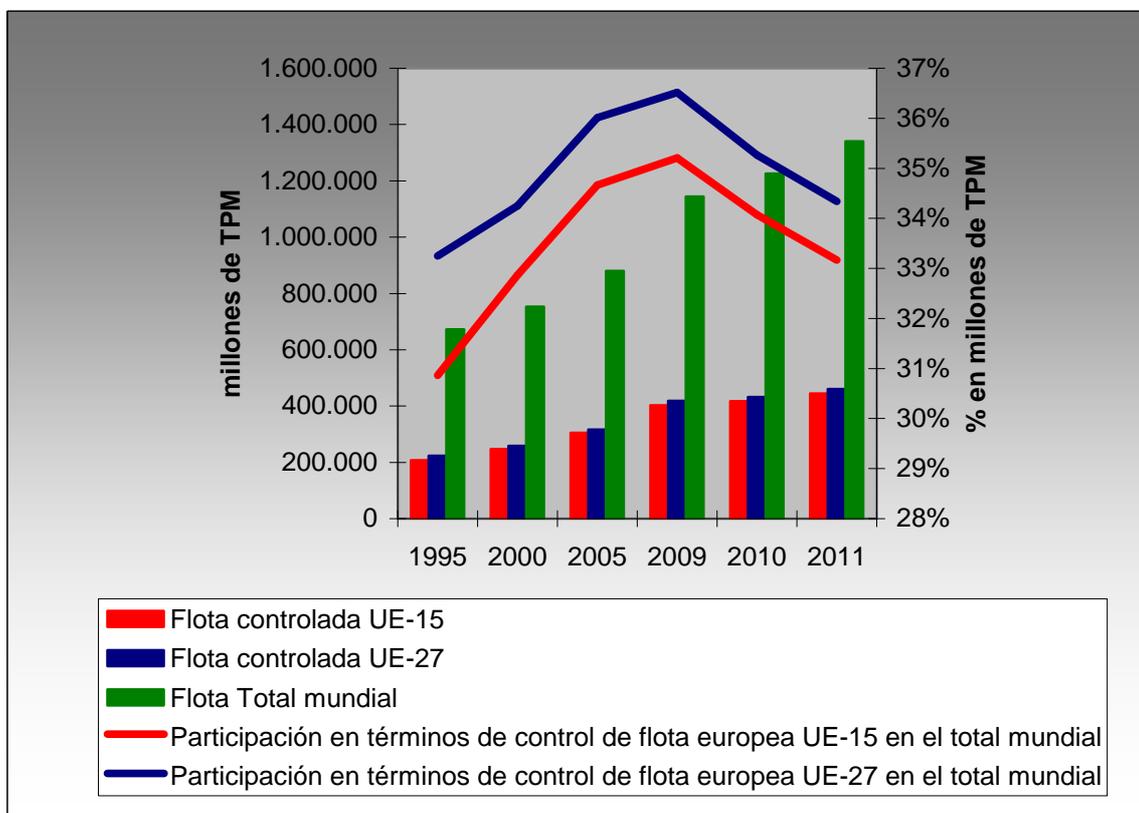
Entre los años 1995 y 2008 el crecimiento de las flotas UE-15 (22%) y UE-27 (21%) superó al promedio mundial (17%), sin embargo en los años posteriores (2010 y 2011) se advierte una importante ralentización de la flota europea a nivel de la UE-15 (9%) y de la UE-27 (8%), y los crecimientos fueron inferiores a la media mundial (12%).

Tabla IV. 5: Evolución de la Flota controlada europea (UE-15 y UE-27) en millones de TPM, Porcentaje de control sobre el total mundial y participación de la flota abanderada en el extranjero sobre la flota controlada europea.

	1995	2000	2005	2008	2010	2011
Flota controlada UE-15	207.543	247.549	305.030	377.384	417.610	444.625
Flota controlada UE-27	223.564	257.975	316.850	392.052	432.246	460.399
Flota Total mundial	672.381	753.226	879.923	1.071.033	1.225.665	1.340.655
Participación en términos de control de flota europea UE-15 en el total mundial	31%	33%	35%	35%	34%	33%
Participación en términos de control de flota europea UE-27 en el total mundial	33%	34%	36%	37%	35%	34%
Participación de Bandera extranjera en UE-15	57,7%	67,7%	67,0%	68,7%	69,3%	69,10%
Participación de Bandera extranjera en UE-27	56,5%	68,1%	67,8%	68,6%	69,4%	69,10%

Fuente: elaboración propia con datos del Eurostat (2013).

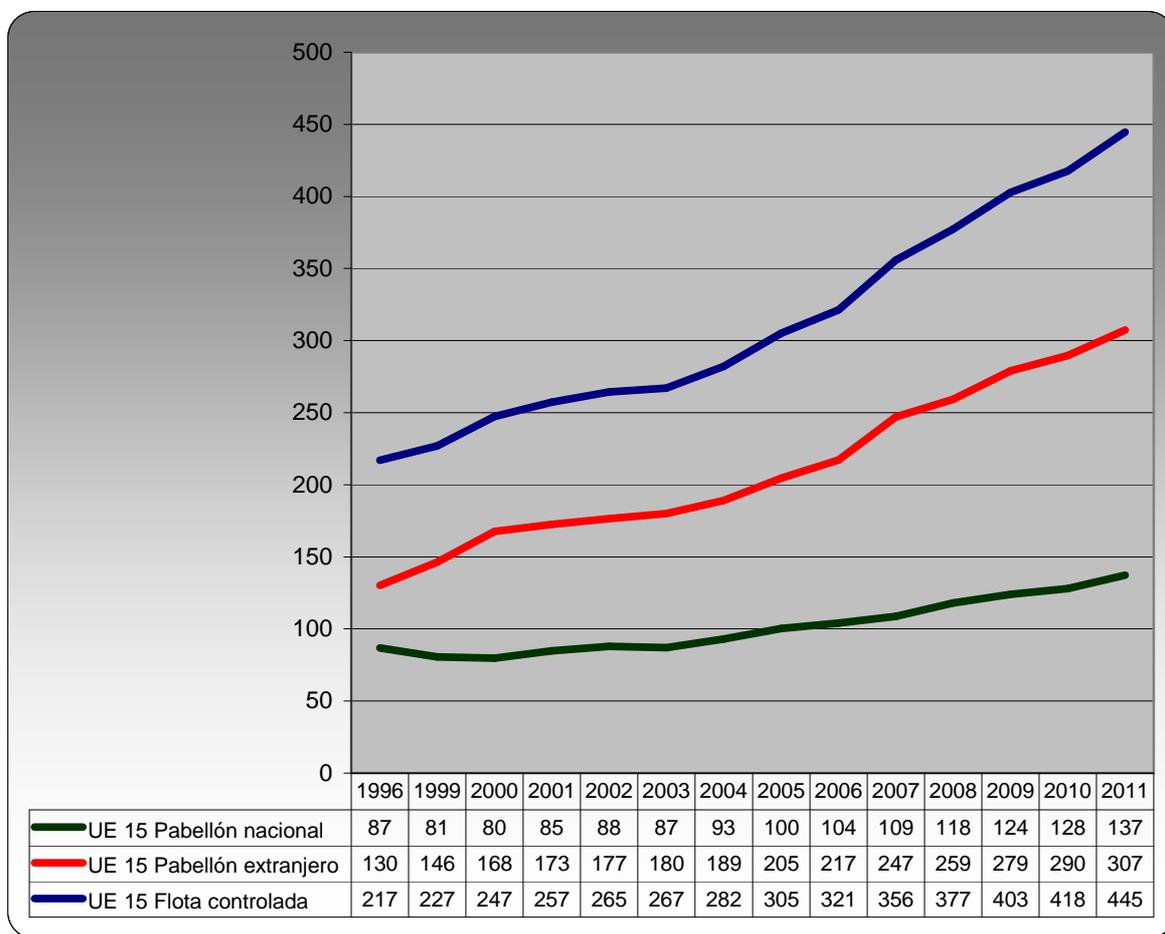
Gráfico IV. 14: Evolución de la Flota controlada europea (EU15 y EU27) en millones de TPM, Porcentaje de control sobre el total mundial y participación de la flota abanderada en el extranjero sobre la flota controlada europea.



Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat (2013).

A diferencia de la evolución de la participación de la flota europea abanderada, que disminuyó en el periodo comprendido entre los años 1995 y 2012 (de 25% a 21%), la aportación de la flota controlada europea en el entorno mundial aumentó. Ese crecimiento es atribuible principalmente al desarrollo del pabellón extranjero (gráfico IV.14). En el año 1996 la flota UE-15 representaba el 31% del total mundial y la UE-27 el 33%, y en el año 2011 las participaciones eran respectivamente del 33% y 34%. No obstante, se puede advertir que las participaciones de ambos niveles fueron disminuyendo desde el año 2008 en el que alcanzaron el máximo valor del periodo (tabla IV.4 y gráfico IV.14).

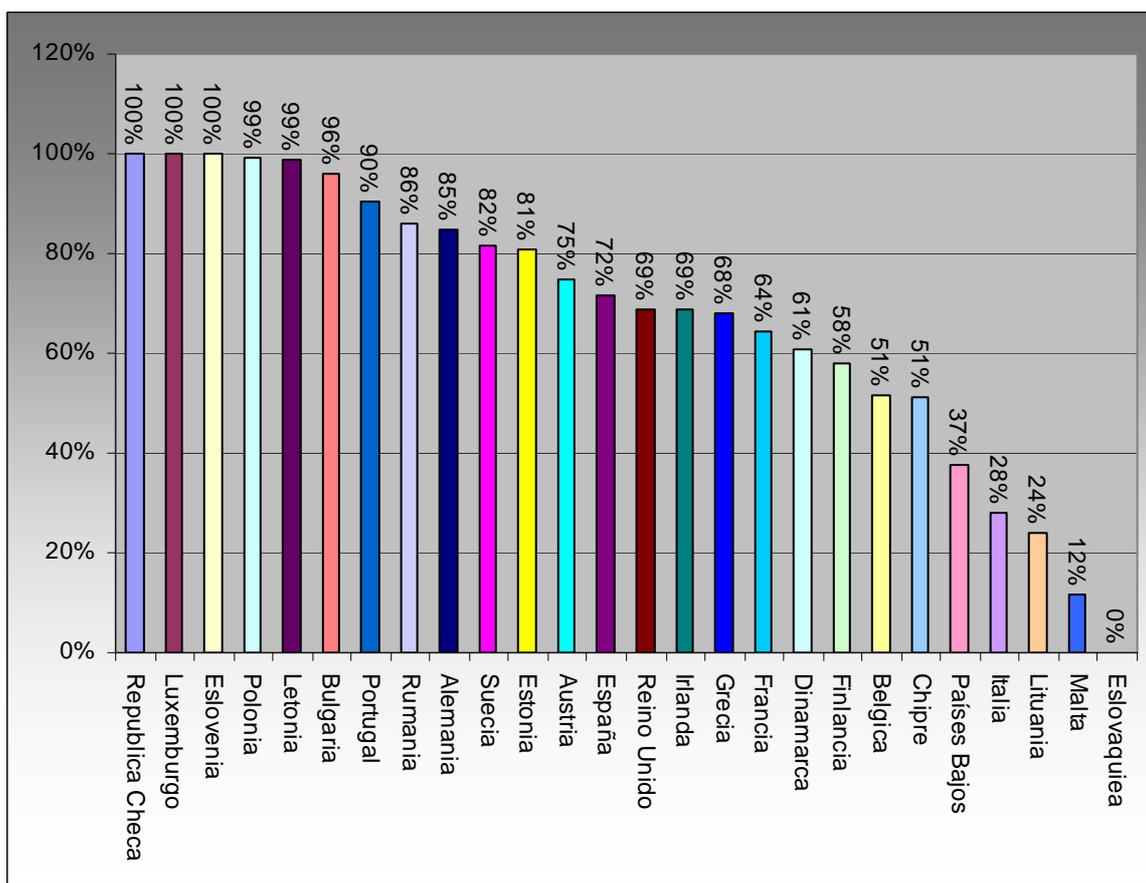
Gráfico IV. 15: Evolución de la flota europea UE-15, distribuida por banderas nacional, extranjera y la suma de ambas (flota controlada), en millones de TPM, años 1996-2011 datos al 1° de enero.



Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat (varios años).

Siguiendo la tendencia del mercado mundial, el pabellón extranjero controlado por nacionales de la Unión Europea creció de manera superior al registro nacional: entre los años 1996 y 2011 la flota UE-15 controlada aumentó un 105%, la flota con pabellón nacional lo hizo en un 58% y la extranjera en un 136% (gráfico IV.15). A pesar del crecimiento de la flota con bandera nacional la participación del pabellón extranjero en el total europeo se incrementó en el periodo de referencia (60% a 69%), en detrimento del nacional que descendió (40% a 31%).

Gráfico IV. 16: Porcentaje de flota extranjera en porcentaje (miles de TPM) en el total de la flota controlada por países europeos UE-27, al 1° de enero del 2011.



Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat (2013).

Como puede observarse en el gráfico IV.16, la proporción de pabellón extranjero en la flota controlada europea varía significativamente de un país a otro, pero su participación es en general elevada. En el año 2011 de los 27 países de la UE en 21 de ellos el 50% o más de su flota, estaba abanderada en el extranjero. En la totalidad de las flotas de la República Checa, Luxemburgo, y Eslovenia se ondeaba pabellón extranjero; en países tradicionalmente marítimos, como Alemania (85%), España (72%), Reino Unido (69%), Grecia (68%), Francia (64%) y Dinamarca (61%) se observaban valores elevados de pabellón extranjero.

IV.2.6 Análisis de los principales países marítimos europeos

La implementación por parte de los Estados miembros de las medidas contenidas en el marco de las ayudas de Estado en periodos diferentes, obliga a la realización de un análisis individual, con el objetivo de examinar las implicaciones de los incentivos introducidos, en la evolución de sus flotas nacionales, y de los pabellones extranjeros controlados por los países de la UE.

Se utilizará como fuente los datos de la UNCTAD, y en aquellos casos en los que sea posible se complementará con la información de fuentes nacionales (Administraciones marítimas, Asociación de navieros, etc.).

Siguiendo la metodología propuesta por Marlow y Mitroussi (2011, p.358) -en la que el examen de la dimensión de la flota (Reino Unido) en los años transcurridos desde la introducción de ayudas de Estado (*tonnage tax*) es informativo para evaluar la eficacia de los instrumentos (nuevo régimen) en el cumplimiento de los objetivos de aumentar el tamaño de la flota y contribuir al efecto potenciador del sector- se analizarán las siguientes variables:

- Evolución de la flota abanderada.
- Evolución del pabellón extranjero y de su participación en la flota controlada.
- Posicionamiento de la flota controlada y abanderada en el contexto mundial, en términos de capacidad.

Se analizará la evolución de las flotas de los siguientes países: Alemania, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Italia, Malta, Países Bajos, Reino Unido y Suecia, en conjunto la participación de la capacidad de éstas flotas sobre el total de la flota UE-27 es del 96% en términos de control¹¹².

Debido a que en el año 2012, la UNCTAD modificó la serie de datos utilizada como fuente en este apartado “Los 35 países y territorios con las mayores flotas

¹¹² Fuente: Eurostat, EU transport in figures, statistical pocketbook 2013, datos al 1 de enero del 2011).

bajo su control (TPM)”, incluyendo en el pabellón extranjero los datos de flota de los segundos registros nacionales, incluido como pabellón nacional en los datos hasta el año 2011, el análisis de la flota controlada se realizará tomando el periodo de referencia comprendido entre los años 1996 y 2011.

IV.2.6.1 Análisis transversal y comparativo

En la década de los 80 y posteriores, como hemos visto en el capítulo III, el recurso de los armadores a abanderar sus buques en el extranjero se volvió una práctica común en el sector naviero. Ante esa situación los gobiernos de los Estados miembros habilitaron medidas financieras y fiscales, con el objetivo de aumentar la pérdida de competitividad de sus banderas nacionales, que fueron instrumentadas de “manera aislada” o “bajo la cobertura de segundos registros”¹¹³.

Los argumentos más comúnmente utilizados los países analizados, para la introducción de medidas de apoyo al sector marítimo han sido:

- Proporcionar un marco adecuado para aumentar la competitividad de la flota abanderada en los pabellones nacionales, la repatriación de buques abanderados en pabellones de terceros países (banderas de conveniencia y pabellones extranjeros).
- Aumentar el empleo.
- Potenciar los sectores auxiliares asociados al transporte marítimo: seguros, brokers, asesorías técnica y jurídica, etc.

Ejemplos de los argumentos anteriores, a los que se ha tenido acceso, han sido utilizados por las administraciones de España¹¹⁴, Dinamarca¹¹⁵, Francia¹¹⁶, Italia¹¹⁷ y Reino Unido¹¹⁸.

¹¹³ Informe Derecho de la competencia en las Comunidades Europeas. Volumen II A Normas aplicables a las ayudas estatales. Situación a 31 de diciembre de 1994, (p. 474).

¹¹⁴ Establecer un marco adecuado para la repatriación de aproximadamente 120 buques (1,2 millones de TRB) controlados por navieras españolas con pabellones de terceros países (principalmente de Bahamas y Panamá). “Se prevé que a corto y medio plazo se repatrió alrededor del 60% de los buques abanderados en pabellones extranjeros (750.000 TRB). Así pues, en el curso de los próximos dos años el tonelaje sujeto al régimen tributario en función del tonelaje podría superar los 3 millones de TRB”; Aumentar el empleo: Los

IV.2.6.1.1 Principales Ayudas de Estado introducidas por los Estados miembros

Las naciones marítimas europeas más importantes, como se puede advertir en la tabla IV.6, han utilizado las principales ayudas, contenidas en el marco de las Ayudas de Estado al transporte marítimo, aunque es importante observar la temporalidad en la introducción de las mismas, así como la ampliación o modificaciones de éstas en años posteriores.

Cronológicamente se puede advertir una primera etapa en la que prolifera el establecimiento de los registros especiales marítimos (segundos registros y registros *off-shore*¹¹⁹). Entre los años 1986 y 1997, prácticamente todos los países que establecieron registros especiales lo hicieron en ese periodo: Francia (1986),

efectos sobre el empleo serían significativos, se prevé “un efecto directo de al menos 3.000 puestos de trabajo en la hipótesis de una repatriación mínima de 750.000 toneladas de registro bruto, aunque esta cifra podría aumentar significativamente en caso de constatarse un incremento sensible en la actividad de las navieras españolas como consecuencia de la instauración de esta medida”; Potenciar los sectores auxiliares del transporte marítimo: seguros, brokers, asesorías técnica y jurídica, etc. (Documento nº 736/2001 “Régimen de tributación de las entidades navieras en función del tonelaje”)

¹¹⁵ El 18 abril del año 2002, el Parlamento danés aprobó el *tonnage tax* (N 563/2001), argumentando que “los propietarios de buques sólo podían continuar desarrollando sus actividades en Dinamarca y bajo “bandera danesa”, si las condiciones impositivas y de inversión se adaptaban para prevenir la competencia, que obligaría a los armadores a relocalizar su futuro crecimiento fuera de Dinamarca”. Según la información contenida en el documento C(2002) 931 fin, se estimaba que con la introducción del nuevo sistema impositivo, un 66% de las nuevas adquisiciones se registrarían bajo bandera danesa. Eso debería incrementar la flota registrada en un 23%.

¹¹⁶ Reforzar la competitividad de la flota francesa cara a la competencia internacional promover el aumento o la consolidación de la flota gestionada desde el territorio francés, y de los empleos en el sector (creación de 200 puestos de trabajo directo, y de 150 a 200 puestos indirectos); Retener los conocimientos técnicos y potenciar los sectores auxiliares: banca, seguros, corretaje y gestión de cadenas de suministro.

¹¹⁷ Los objetivos del sistema impositivo por tonelaje eran: inducir a los propietarios italianos a traer de vuelta al Registro internacional italiano las naves abanderadas en pabellones extranjeros; y mantener o desarrollar actividades marítimas (gestión estratégica y comercial de buques)”. Ayuda de Estado Nº 114/2004.

¹¹⁸ Los posibles efectos de la introducción del *tonnage tax* serían: Duplicar la flota registrada en los 3 años siguientes a la introducción de la medida, con un crecimiento sostenido a partir de entonces del orden del 5%. El reabanderamiento de una parte importante de la flota operada por navieras del Reino Unido, y que actualmente enarbolan pabellón extranjero, lo que supondría aumentar el tonelaje en el registro del Reino Unido en el 75%. En el año 1998 solamente el 20% de la capacidad estaba registrada en el Reino Unido (54% en territorios de ultramar y dependencias de la Corona, el 1% en otros Estados de la UE, y el 25% en otros pabellones extranjeros); Aumentar el empleo: para ello se estableció la obligación de un “mínimo de formación”, con el objetivo de proteger los conocimientos marítimos (en líneas generales es obligatorio la formación de un estudiante por año cada 15 oficiales). Documento de la Comisión Nº 790/99.

¹¹⁹ Según la Comunicación C(2004) 43, p.3, “los segundos registros incluyen, por una parte, los registros offshore pertenecientes a territorios que gozan de una mayor o menor autonomía en relación con un Estado miembro y, por otra parte, los “registros internacionales” directamente vinculados al Estado que los ha creado.

Países Bajos (1987), Dinamarca (1988), Alemania (1989), Bélgica (1990), España (1992) e Italia (1997). Sin embargo como se reconoce en las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo del año 1997, las medidas introducidas (entre ellas la creación de segundos registros) para reducir la tendencia a cambiar de pabellón, no han sido plenamente satisfactorias. Sobre este asunto Sletmo y Holste (1993, p.243) afirman que la creación de registros internacionales, por las naciones tradicionalmente marítimas, no ha sido suficiente para detener el declive de sus flotas marítimas.

Otra de las principales ventajas atribuida a las banderas de conveniencia o registros de libre matrícula era un favorable sistema impositivo, lo que llevo a los estados a una segunda etapa, que coincide prácticamente con la etapa final de la creación de los registros internacionales, en la que se observa la implementación por parte de los estados analizados del impuesto sobre tonelaje o *tonnage tax*, y que va desde los años 1996 hasta el año 2003: Países Bajos (1996), Alemania (1999), Reino Unido (2000), Dinamarca (2002), Bélgica (2003), España (2003), Italia (2003) y Francia (2004).

Tabla IV. 6: Cronograma temporal en la adopción por los países de la UE de las principales ayudas de Estado

	1986	1987	1988	1989	1990	1992	1996	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ALEMANIA				2º R.					I. T. Red. IRPF			Introd. Red. S/S		Dotación				
BÉLGICA					2º R								I.T. Dotación Red. S/S Red. IRPF					
DINAMARCA			2º R.									I. T.				Plan acción		
ESPAÑA						2º R.		Ampliac. bonif. 2º R.					I. T.					
FRANCIA	2º R													I. T.	2º R.			
GRECIA												Modif. I.T.						Red. IRPF Dotación
ITALIA								2º R.	Red. S/S buques cabotaje				I. T.					
PAISES BAJOS		2º R.					I.T. Dotación Ampliac. bonif.											Modif. I.T.
REINO UNIDO										I. T.								
SUECIA											Salario neto Dotación							

2º R= segundos registros y registros off-shore.

I.T.=Impuesto sobre tonelaje.

Fuente: elaboración propia

En el año 1986, Francia creó un registro *off-shore* en Kerguelen (Tierras Australes y Antárticas Francesas-TAAF), sin embargo los buques franceses matriculados en ese registro no podían acceder a los servicios de cabotaje marítimo de otros Estados Europeos¹²⁰. Según ANAVE (2008, p.2) las condiciones poco competitivas del registro TAAF conjuntamente con la inaccesibilidad del mismo al tráfico de cabotaje de otros estados miembros, provocó que en el año 2005 se creará el segundo registro francés RIF (French International Register), sin embargo este registro no fue operativo hasta el año 2006 (ECSA, 2004-2005, p.45). Previo a la introducción del RIF, en el año 2004 se implementó el impuesto sobre tonelaje.

Al año siguiente en 1987, los Países Bajos aprobaron la legislación que establecía un registro especial en las Antillas Holandesas (la oficina de registro se estableció en el puerto de Curasao). Se trataba de un registro *off-shore* abierto a los propietarios de todo el mundo, que no formaba parte de los beneficiarios del reglamento de cabotaje 3577/92. Posteriormente en el año 1996, el gobierno holandés introdujo un paquete de medidas entre las que se incluían: el establecimiento del impuesto sobre tonelaje (N 738/1995)¹²¹; y la intensificación de medidas de apoyo sobre las cargas fiscales, y de seguridad social que pagan los armadores (Comunicación COM(2002) 203 final).

En 1988 se creó el registro internacional danés (DIS), y catorce años después, el 18 de abril del año 2002 el Parlamento danés aprobó el *tonnage tax* (N 563/2001)¹²². En el año 2006 con el objetivo de continuar con el desarrollo de

¹²⁰ La condición de matriculación en un Estado miembro presupone que el registro en cuestión esté situado en un territorio donde son aplicables el Tratado y el Derecho derivado. Así pues, los buques matriculados en los registros Kerguelen, las Antillas Neerlandesas, la Isla de Man, las Bermudas y las Islas Caimán, no se incluyen entre los beneficiarios del Reglamento 3577/92. Ver apartado III.2.2.2.5 Libre prestación de servicios de cabotaje marítimo.

¹²¹ Esta ayuda fue modificada en el año 2008 (N 457/2008) “Reducción del impuesto sobre el tonelaje de los buques grandes, y empresas de gestión de los buques”.

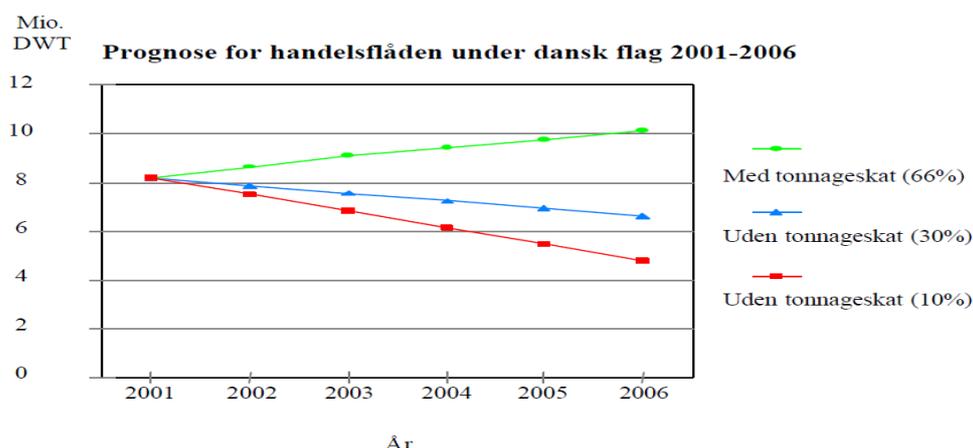
¹²² Según la información contenida en el documento C(2002) 931 fin, se estimaba que con la introducción del nuevo sistema impositivo, un 66% de las nuevas adquisiciones fueran registradas bajo bandera danesa. Eso debería incrementar la flota registrada en un 23% (Figura IV.3).

Dinamarca como una importante nación marítima, el Ministerio de Asuntos económicos publicó un plan de acción que incluía más de 60 iniciativas agrupadas bajo siete epígrafes, que cubrían aspectos tales como: formación, contratación, reglamentos técnicos específicos, normas fiscales, etc. El plan de acción también contenía propuestas de ajuste en el sistema impositivo por tonelaje, considerando el hecho de que otras naciones de la Unión Europea y Asia tenían condiciones más ventajosas, en algunas áreas que Dinamarca (ECSA, 2006-2007, p.48).

Un año después, en 1989 el gobierno alemán estableció el segundo registro de buques denominado ISR o GIS (German International Register)¹²³, y diez años después, en 1999 se implementó el *tonnage tax*. Además de las medidas anteriores, en el año 2002 se redujeron las cotizaciones sociales (mediante subsidios individuales en función de la categoría profesional).

En el año 1990 se creó el registro de Luxemburgo para los buques belgas¹²⁴, el cual fue aperturado en el año 1994 para buques de cualquier nacionalidad

Figura IV. 3: Previsión de la flota mercante bajo bandera danesa entre los años 2001-2006.



Fuente: Documento C(2002) 931 final.

¹²³ El segundo registro alemán está orientado a mejorar la competitividad de las empresas navieras cuyo mercado son los tráficos internacionales, y según la información disponible no existe la obligación de abanderamiento nacional de los buques controlados por las empresas navieras registradas en el GIS. Según ECSA (2005-2006, p.48) el 1 de enero del 2006 el tonelaje controlado por armadores alemanes era de 2.729 buques, de éstos 603 estaban abanderados en Alemania, y 2.126 utilizaban pabellón extranjero, de los cuales 1.751 estaban registrados en el German sea-ship register (GIS).

¹²⁴ Según del Pino (2004, p.107): “Países como Bélgica han modificado su registro nacional de buques basado en un sistema altamente subvencionado, lo que provocó que la totalidad de la flota abandonara el pabellón nacional, optando por el pabellón luxemburgués, conocido como el segundo registro belga”.

(Verstuyft, 2010). Según Carlisle (2009, p.327-328), el segundo registro en Luxemburgo (1987-2003) varió en su constitución del resto de segundos registros, aunque la motivación era la misma (reducir los costes de explotación, y el desabanderamiento de los buques), este sistema fue único puesto que Luxemburgo es un país sin litoral, y aunque está estrechamente relacionado con Bélgica en numerosos acuerdos económicos y diplomáticos, no es una "dependencia de ultramar". Este complejo sistema finalizó en el año 2003 en función del Real Decreto del 7 de mayo del 2003. En el año 2002 el Gobierno belga introdujo una serie de modificaciones en su política marítima "integrada", que entraron en vigor en el año 2003, los principales elementos incorporados fueron: la modificación en el sistema impositivo de las compañías marítimas, que operan en tráficos internacionales: el establecimiento del impuesto sobre tonelaje; y la variación en los requerimientos de tripulación: y la reducción en las cotizaciones de la seguridad social e IRPF (ECSA 2002-2003).

En el año 1992, se creó en España el Registro Especial de Buques y Empresas Navieras de Canarias (REBECA o REC), cuyos primeros incentivos se introdujeron en el año 1994 y posteriormente modificados en los años 1995 y 1997. Conjuntamente con las medidas anteriores, el 27 de febrero del 2002 fue autorizada por la Comisión (N 736/2001)¹²⁵ el régimen de tributación de las entidades navieras en función del tonelaje (Real Decreto 252/2003).

Antes de la finalización de la década de los 90, el 30 de diciembre de 1997¹²⁶ se creó el segundo registro italiano, denominado "Registro Internazionale Italiano". Conjuntamente con la medida anterior, en 1999 se aprobó un esquema de reducción de las cotizaciones a la seguridad social de los armadores de buques que realizaban servicios de cabotaje en puertos italianos (Ayuda de Estado n° 396/99)¹²⁷. En el año 2003 se introdujo el *tonnage tax* (Ayuda de Estado n° 114/2004), el cual fue operativo en el año 2005 (ECSA, 2005-2006, p.49), ese

¹²⁵ Ayuda estatal N 572/2002 - España: Introducción de un régimen de impuesto sobre el tonelaje en Vizcaya (Diputación Foral de Bizkaia).

¹²⁶ Se tomará el año 1998 como fecha de operatividad del segundo registro italiano.

¹²⁷ Esa ayuda fue renovada y modificada en los años 2002 (N° 519/02), 2003 (N° 019/03), 2004 (N° 599/2003), 2006 (N° 764/06) y 2008 (N° 80/2008). El porcentaje de reducción de las cotizaciones a la seguridad social era del 43% para el periodo 1999-2001, 80% para el 2002, 25% para 2003, 30% para el 2004, 50% para el 2005, 50% en el 2006-2007, y 50% en el 2008.

mismo año, como hemos visto en párrafos anteriores, fue introducido el nuevo sistema impositivo en Bélgica y España.

El 2 de agosto del año 2000, fue autorizada por la Comisión la introducción del impuesto sobre tonelaje en el Reino Unido (Nº 790/99). Además de la introducción del *tonnage tax* como medida para retener una parte de la flota, el Reino Unido dispone de los siguientes registros internacionales: Anguila, Bermudas, Islas Vírgenes británicas, Islas Caimán, Islas del Canal, Islas Malvinas (Falkland Islands), Gibraltar, Isla de Man, Islas Turcos y Caico (OIT, 2001¹²⁸). De los registros activos exclusivamente los buques registrados en Gibraltar son beneficiarios del Reglamento 3577/92, pudiendo acceder al cabotaje del resto de los Estados miembros.

En el año 2001, el gobierno sueco instrumentó una serie de medidas (SFS 2001: 770), en línea con las Directrices sobre ayudas de Estado al transporte marítimo: se estableció un modelo de “salario neto”, que supuso la reducción de los costes laborales¹²⁹ (ECSA, 2001-2002).

Y por último en el año 2002, Grecia introdujo modificaciones¹³⁰ en el sistema impositivo vigente. Aunque Grecia fue el primer país en establecer el impuesto sobre tonelaje en el año 1939, su actual sistema se remonta al año 1975.

¹²⁸ Sin embargo los registros de Anguila, Islas Vírgenes, Islas del Canal, Islas Malvinas, y las Islas Turcos y Caicos pueden clasificarse según el informe OIT (2001, p.20) como no activos -por su volumen de operaciones y significación internacional-.

¹²⁹ Desgravación de la totalidad de los impuestos pagados sobre la renta de trabajadores, más una ayuda adicional de 58.000 SEK por empleado a tiempo completo por las contribuciones a los costes sociales (Comunicación COM(2002) 203).

¹³⁰ En enero de 2002, se introdujeron reducciones en el modelo impositivo existente. En concreto, los factores de edad previstas en la Ley 27/1975 se redujeron en un 40% y se mantuvieron sin cambios hasta el 31.12.2007. Por otra parte, se concedieron reducciones de impuestos del 50% a los buques de 40.001 toneladas de registro bruto a 80.000, y una reducción adicional del impuesto del 75% para los buques de más 80.001 toneladas de registro bruto.

Conjuntamente con la intervención de los gobiernos en la reducción de los costes impositivos y salariales (mediante reducciones o exenciones en el IRPF y costes de seguridad social), se advierte (tabla IV. 6) la adopción o modificación de medidas relativas a la dotación de los buques o los requerimientos de la nacionalidad de la tripulación, como instrumento en la reducción de los costes laborales. Como se ha visto en el apartado IV.2.2, los requisitos relativos a la nacionalidad de la tripulación varían de un país a otro, y entre los propios registros de un país (1º y 2º registro). Nos encontramos con registros, como el segundo registro alemán (ISR) en el que no existen restricciones relativas a la nacionalidad de la tripulación, mientras que en el segundo registro español (REC) limita la participación de extranjeros al 50% de la dotación.

En el año 1996 los Países Bajos, introdujeron regulaciones más flexibles de dotación: el capitán debía ser de nacionalidad holandesa, y el resto de la tripulación debían tener certificados STCW reconocidos por las autoridades holandesas (Comunicación COM(2002) 203 final).

En el año 2001 en Suecia, bajo el marco de los acuerdos de ayuda temporal al empleo, se admitió que una cierta parte de la dotación empleada a bordo de buques de transportes de mercancías en tráficos internacionales, pudiera ser extranjera (Informe the Swedish maritime sector, 2005, p.30).

Figura IV. 4: Factores de edad en el *tonnage tax* griego.

Table 2: Age factors of the tonnage tax system in Greece

Ship Age	Factors in US dollars per grt	
	1975	2002–2007 for ships registered under the provisions of Article 13 of the Legislative Decree 2687/1953
0–4	0.53	0.318
5–9	0.95	0.570
10–19	0.93	0.558
20–29	0.88	0.528
30+	0.68	0.408

Source: Moraitis (2003)

Fuente: Marlow y Mitroussi (2008)

En el año 2003, Bélgica rebajo los requerimientos de la tripulación, exclusivamente el capitán debía ser de nacionalidad belga.

Según ECSA (2003-2004), entre las medidas adoptadas por el gobierno alemán se produjo un cambio en los requisitos de la tripulación, que permitía a los armadores emplear a marinos no europeos, si no había disponibilidad de marinos alemanes o europeos.

Y por último en el año 2007, Grecia atendiendo a una de las preocupaciones más importantes de la comunidad naviera griega, sobre el efecto de las restricciones de nacionalidad de los oficiales y la tripulación aplicables a los buques de bandera griega, se rebajaron los requisitos de nacionalidad en la dotación¹³¹, con la excepción del capitán que debía ser griego.

IV.2.6.1.1.1 Elementos comunes y diferenciadores en las Ayudas de Estado Introducidas

Se observan determinados elementos comunes y diferenciadores, entre los segundos registros y/o las ayudas individuales introducidas por los diferentes países de la UE.

¹³¹ Figura IV. 5: Requerimientos de nacionales griegos.

Table 3: Requirements for minimum number of Greek nationals for Greek flag

1997–2006		2007 onwards	
Types of vessels	Number of Greek nationals	Types of vessels	Number of Greek nationals
Dry bulk and tankers of 3,000–20,000 GT	Min. 5 officers (incl. necessarily master) and 3 ratings	Dry bulk and tankers of 3,000–30,000 GT	Min. 4 officers and ratings (incl. necessarily master)
Dry bulk and tankers of 20,001–45,000 GT	Min. 6 officers (incl. necessarily master) and 3 ratings	Dry bulk and tankers of 30,001–80,000 GT	Min. 5 officers and ratings (incl. necessarily master)
Dry bulk and tankers of 45,001–100,000 GT	Min. 6 officers (incl. necessarily master) and 4 ratings	Dry bulk and tankers over 80,001 GT	Min. 6 officers and ratings (incl. necessarily master)
Dry bulk and tankers over 100,001 GT	Min. 7 officers (incl. necessarily master) and 4 ratings		

Source: Authors

Fuente: Marlow y Mitroussi (2008)

En términos generales, en todos los segundos registros se introducen medidas de apoyo en los costes salariales y fiscales, si bien éstas adquieren diferentes formas que son mostradas de manera resumida en la tabla IV.7.

- Reducción o exoneración en el IRPF.
- Reducción o exoneración en las cotizaciones de seguridad social.
- Reducción en el impuesto de sociedades.

En determinados casos ha sido imposible acceder o ampliar la información disponible.

Tabla IV. 7: Resumen de las principales medidas introducidas de apoyo en costes salariales y fiscales.

País	IRPF	Seguridad social	Impuesto sociedades
Alemania (GIS)	Reducción del 40% del IRPF ¹³²	Subsidios en función de la categoría ¹³³	
Bélgica	Reducción del IRPF	Exención total en las cotizaciones patronales. Exención parcial en las de os trabajadores.	

¹³² El empresario esta obligado a retener a la gente a bordo del buque el 100% de la cuantía correspondiente, ingresando exclusivamente un 60% de la misma, y creando una provisión con el 40%.

¹³³ Estos subsidios, como puede observarse en la figura IV.6, fueron introducidos en el año 2002 y modificados en los años 2003 y 2004 (Ayuda de Estado NN19/2004). Ese último año los incentivos fueron superiores en un 40% a los establecidos en años anteriores. A pesar de que las ayudas anteriores finalizaban en el año 2005, el gobierno alemán amplió dicho periodo hasta el año 2009 (Ayuda NN 63/06(ex N 609/06), y en la actualidad continúan en vigor.

Figura IV. 6: Subsidios individuales en las cotizaciones a la Seguridad Social en Alemania, año 2014

Individual subsidies in Euro for the calendar year 2014		
Capacity on board	Size of slip	
	< = GT 3,000	> GT 3,000
Master	13,000,00	16,700,00
Chief Mate/Chief Engineer	13,000,00	15,000,00
Navigational/Engineering Watch Officer Second Engineer/First Mate (Novice officers who graduated not earlier than four years before publication of the guidelines)	15,400,00	15,400,00
Other Officers	12,200,00	12,200,00
Ship mechanic Ship Foreman	12,700,00	12,700,00
Ratings and other employees, involved in ship Operations on board	9,400,00	9,400,00

Fuente: (<http://www.deutsche-flagge.de/en/financial-matters>)

País	IRPF	Seguridad social	Continuación
			Impuesto sociedades
Dinamarca (DIS) ¹³⁴	Exoneración total del IRPF	Exoneración total de las contribuciones sociales	
España (REC) ¹³⁵	Reducción del 50% del IRPF	Reducción del 90% de la cotización patronal de la Seg. Social	Bonificación del 90% de la cuota del impuesto de sociedades
Francia (RIF)	Exoneración total IRPF	Exoneración de las cotizaciones patronales a la seguridad social por riesgo de accidente, enfermedad e invalidez.	
Grecia	Los oficiales pagan un 6 % del IRPF, y los demás miembros el 3 %. ¹³⁶		
Italia Registro Internazionale Italiano	Exoneración total del IRPF	Exoneración total de las cotizaciones a la seguridad social	
Países Bajos	Intensificación de medidas en cargas fiscales	Intensificación de medidas en las cotizaciones de seguridad social	

¹³⁴ Las compañías danesas pagan exclusivamente salarios netos, y no tienen ningún otro coste por los trabajadores. Según el documento 2009/380/CE, una de las características de este régimen es que la exención tributaria se contabiliza al fijar los salarios, lo que implica que la ventaja fiscal se otorga a la compañía marítima y no a los marinos en sí.

¹³⁵ Según Carlier (2002, p.8) "Las únicas medidas que contenía el REC en su nacimiento, eran de tipo laboral -se relajaba el requisito sobre la nacionalidad de la dotación del buque, admitiendo que el 50% de la tripulación no fuera de nacionalidad española, europea, o perteneciera al EEE, a excepción del capitán y primer oficial, condición que se mantiene en la actualidad. Hubo que esperar hasta la aprobación de la Ley 19/94, de 6 de julio, del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (BOE del 7.7.94), en la que se incorporaron bonificaciones en el IRPF y Seguridad Social". Las bonificaciones introducidas inicialmente fueron modificadas en diversos años, concluyéndose en 1997 las definitivas y vigentes en la actualidad.

Figura: IV. 7: Desarrollo de las medidas fiscales y de Seguridad Social del REC

Concepto	Dic 92	Jul 94	Ene 95	Desde 1.1.97
	-Jul 94	-Dic94	-Dic 96	
I. sociedades	0	35%	35%	90%
IRPF tripulación	0	15%	25%	50%
Cotización Seg. Social	0	50 %	70%	90%

Fuente: Carlier (2002)

¹³⁶ ECSA (2001-2002).

País	IRPF	Seguridad social	Continuación
			Impuesto sociedades
Suecia	Desgravación total del IRPF ¹³⁷	Ayuda adicional de 58.000 SEK en las contribuciones de seguridad social	

Fuente: elaboración propia con datos de varias fuentes.

Entre los elementos diferenciadores mostrados por los registros europeos podemos distinguir, por un lado, el distinto grado de utilización de los incentivos contenidos en el marco de las ayudas de Estado al transporte marítimo (porcentajes de reducción o exenciones), analizados en la tabla IV.7; y por otro, el acceso de los buques a éstos en función del mercado en el que operan (internacional o cabotaje): en países como Alemania y Francia, el registro alemán (ISR)¹³⁸ y el registro francés (RIF)¹³⁹, respectivamente, son elegibles exclusivamente para aquellos buques dedicados al comercio internacional.

Por otro lado, nos encontramos con registros que, aunque inicialmente fueron creados con la intención de inscribir exclusivamente buques que operaban en el mercado internacional, posteriormente sus disposiciones fueron modificadas con el objetivo de admitir navíos dedicados al tráfico de cabotaje, tal como en el

¹³⁷ Comunicación COM(2002) 203.

¹³⁸ El ISR es elegible exclusivamente para los buques que operan en el mercado internacional (<http://www.deutsche-flagge.de/en/german-flag/registration/gis>). Según la Comunicación COM (2002) 203 final, los buques que realizan cabotaje más de la mitad del año, no pueden inscribirse en el ISR (sólo pueden emplear a extranjeros si no hay nacionales disponibles, y no se benefician de deducciones fiscales ni de subsidios).

¹³⁹ Según la información de la Direction des affaires maritimes, exclusivamente pueden inscribirse aquellos buques que operan en tráficos de larga distancia (comercio internacional) y cabotaje internacional, quedan excluidos: los buques de líneas regulares intracomunitarias, los buques que operan únicamente en cabotaje nacional, los buques de asistencia portuaria (remolcadores portuarios o los buques faro), los buques de pesca profesional y los buques de líneas regulares de transporte de pasajeros entre un país miembro de la UE y Argelia, Marruecos o Túnez). <http://www.rif.mer.developpement-durable.gouv.fr/quel-navire-immatriculer-r60.html>.

caso del registro internacional danés (DIS)¹⁴⁰, el segundo registro español (REC)¹⁴¹ y el registro internazionale italiano¹⁴².

Todos los países a excepción de Suecia, como hemos visto, habían implementado -al cierre de esta tesis- un régimen de tributación en función del tonelaje (impuesto de tonelaje) como sistema alternativo al impuesto de sociedades. Sin entrar a definir las características particulares del *tonnage tax*¹⁴³ de cada país, dada la amplitud del tema, existe un elemento común en los sistemas impositivos de casi todos los países, a excepción de Italia¹⁴⁴, y es lo que se denomina “la neutralidad de la bandera”. Lo anterior implica que pueden ser beneficiarios de esta figura impositiva aquellos buques que enarbolan pabellón extranjero, y sean explotados por un armador establecido en la Comunidad, siempre que la gestión estratégica y comercial de los mismos sea realizada desde los estados miembros, y que dicha gestión contribuya de forma significativa a la actividad económica y el empleo.

Otro elemento común en casi todos los estados, a excepción de Grecia, es la elegibilidad del *tonnage tax* como sistema alternativo al impuesto de sociedades. Una característica del sistema tributario aplicable a los buques que enarbolan

¹⁴⁰ En sus inicios, en el año 1988 exclusivamente eran elegibles aquellos buques que operaban en tráficos internacionales. Una primera modificación introducida en el año 1996, admitía que los buques de carga DIS accedieran al cabotaje nacional-, y posteriormente en el año 2000 se amplió el rango de buques elegibles, excluyendo la inscripción en este registro a los buques de guerra, de pesca, recreativos, y de pasaje entre puertos daneses

http://www.maritimeadvocate.com/ship_registration/flying_the_flag_in_denmark.htm

¹⁴¹ En su constitución en el año 1992, los buques elegibles para ser inscritos en el REC eran aquellos que realizaban transportes internacionales, excluyéndose la inscripción de los buques que realizaban tráficos de cabotaje nacional entre puertos españoles. Sin embargo la liberalización de este tráfico tras la aprobación del Reglamento CEE 357/92, supuso una apertura paulatina del registro a este tipo de tráficos (Carlier 2002, p.8): En 1993 (RD 897/1993) se autorizó a los buques del REC a participar en tráfico de cabotaje entre puertos peninsulares, de mercancías no estratégicas (excluyéndose los productos petrolíferos y el agua potable). En 1996 (RD 392/1996) se amplió el rango de mercancías: productos estratégicos (productos petrolíferos y agua potable), tanto en tráficos peninsulares como con las islas; En 1998 (RD 2221/98) se autorizó la inscripción en el REC de todos los buques de cabotaje (inmediatamente antes de la apertura final de los tráficos de cabotaje insular, que tuvo lugar el 1.1.99).

¹⁴² En su inicio, 1997, exclusivamente se permitía el registro de buques utilizados en el comercio internacional. En el año 2004 (Ayuda de Estado Nº 45/2004) se amplió el acceso, a buques que operaban tráficos regulares de cabotaje (siempre que la distancia del servicio fuera superior a 100 millas náuticas).

¹⁴³ Ver Opportunities and challenges for the shipping industry. PricewaterhouseCoopers, 2007. <http://www.pwc.com/gx/en/transportation-logistics/opportunities-challenges-shipping-industry.jhtml>

¹⁴⁴ Según la información contenida en el documento Ayuda de Estado Nº 114/2004, para poder optar a este sistema impositivo, los buques tienen que estar inscritos en el Registro internacional y enarbolar bandera italiana.

pabellón griego es que no es elegible, no existe un impuesto de sociedades como sistema alternativo.

Un elemento diferenciador en los regímenes tributarios, en función del tonelaje, aplicados por los estados miembros, al igual que en el caso de los segundos registros o las ayudas individuales, es el ámbito de aplicación en función del mercado en el que operan los buques: En Dinamarca, España, Grecia, Italia y Reino Unido pueden beneficiarse de este sistema aquellas flotas dedicadas a tráficos de cabotaje y no sujetas a una competencia internacional. Existen excepciones en países como en Alemania, Bélgica, Francia, y Países Bajos, en los cuales este instrumento es aplicable exclusivamente a compañías que operan en tráficos internacionales.

IV.2.6.2 Impacto de las ayudas de Estado en las flotas de las principales naciones marítimas. Análisis comparativo

El análisis comparativo del impacto de las ayudas de Estado de las flotas de las principales naciones marítimas conlleva una dificultad marcada por la temporalidad en el que las medidas de apoyo han sido introducidas en los diferentes estados miembros. Con el fin de clarificar en la medida de lo posible el problema planteado, se analizarán las especificidades propias de cada país y se utilizará exclusivamente como unidad de medición la capacidad de la flota (TPM), omitiendo el análisis en términos de unidades. Por otro lado, y con el fin de homogenizar e intentar realizar un análisis comparativo de los datos, se utilizará como fuente la UNCTAD, aunque en determinados casos se hayan observado importantes discrepancias entre los datos de esta fuente y los ofrecidos por fuentes nacionales.

IV.2.6.2.1 Evolución de las flotas controladas de las principales naciones marítimas europeas

Entre los años 1996 y 2011, como puede observarse en la tabla IV.8 y el gráfico IV.17, las flotas controladas de todos los estados, a excepción del Reino Unido y Suecia, incrementaron su capacidad. En el caso de Alemania (596%), Bélgica (241%) y Dinamarca (219%) con importantes crecimientos, superiores a los de la flota mundial (123%). Sin embargo, esos aumentos no son determinantes de un impacto positivo de los incentivos introducidos por los estados miembros. Para ello, es necesario determinar, por un lado, la composición de los crecimientos por segmentos de flota -pabellón nacional y extranjero-, y, por otro, analizar cual ha sido el efecto de las ayudas en los años posteriores a su introducción.

Tabla IV. 8: Evolución de la flota controlada por las principales naciones marítimas europeas, en miles de TPM, entre los años 1996-2011.

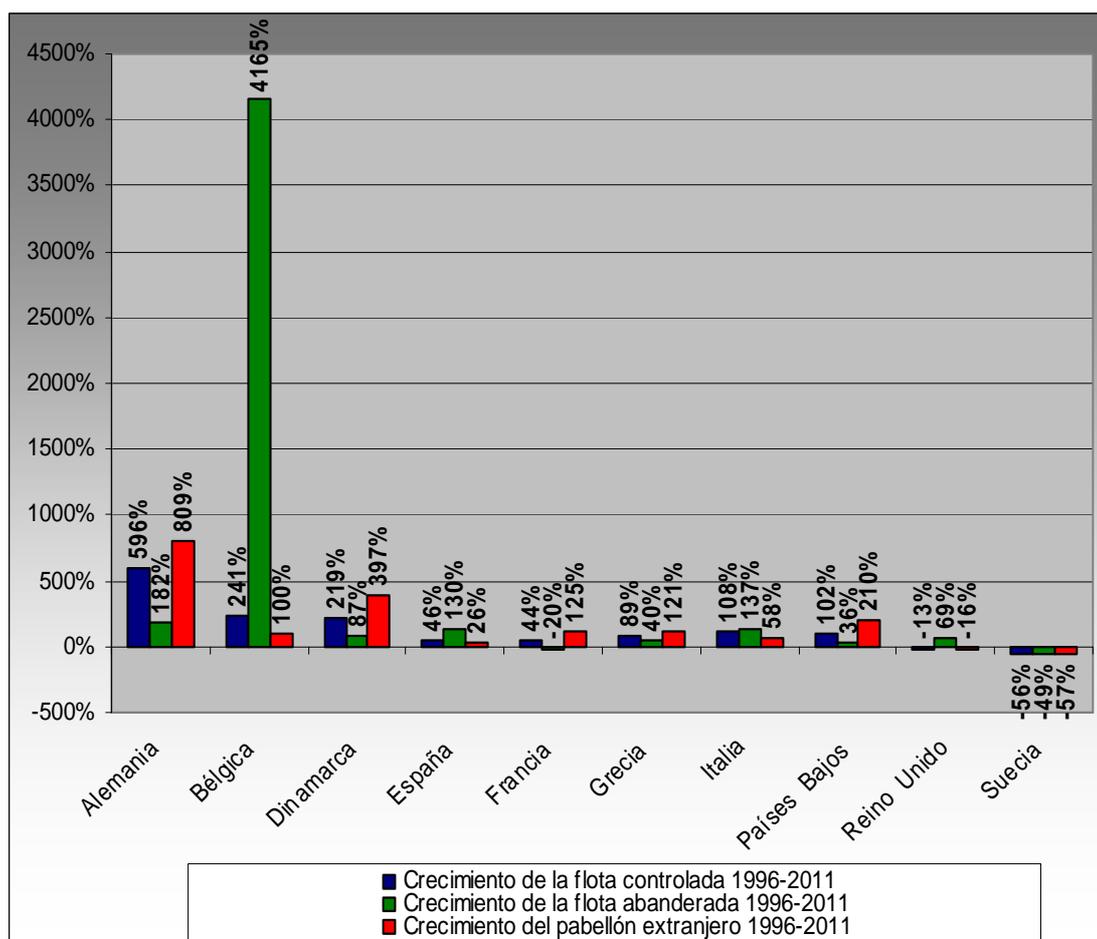
País	Alemania	Bélgica	Dinamarca	España	Francia	Grecia	Italia	Países Bajos	Reino Unido	Suecia
1996	18.060	4.253	12.553	3.421	7.759	118.400	12.014	5.794	21.145	14.589
1997	21.616	4.193	12.149	3.474	7.598	123.842	11.823	5.442	21.857	19.190
1998	27.000	7.695	13.740	3.617	4.662	129.835	11.978	5.413	19.893	20.790
1999	29.314	7.620	16.097	3.754	5.448	133.382	13.573	6.082	19.026	15.191
2000	32.872	6.472	18.124	3.832	5.540	143.107	13.215	6.281	19.316	10.324
2001	37.919	7.552	17.042	3.894	6.108	145.792	13.033	6.800	19.187	7.996
2002	40.749	6.177	16.512	4.293	6.002	149.861	12.202	7.202	18.094	6.897
2003	48.987	6.389	16.292	4.908	4.966	157.339	12.460	7.310	19.623	5.836
2004	57.910	8.124	16.867	4.363	6.694	155.144	13.446	6.898	25.843	5.419
2005	71.517	11.559	19.556	4.096	4.863	163.394	14.489	8.808	21.295	6.376
2006	85.043	12.490	21.878	4.420	5.966	170.182	15.962	8.745	26.756	6.418
2007	94.223	13.160	26.002	4.421	6.526	174.570	18.037	10.257	28.632	7.258
2008	104.953	13.447	31.596	4.448	6.565	169.427	19.750	8.405	30.917	7.438
2009	103.895	12.548	33.198	5.245	7.386	186.095	22.454	8.818	26.212	7.023
2010	114.773	12.955	35.111	4.991	9.068	202.388	23.331	9.433	22.324	5.643
2011	125.627	14.521	39.991	n.d	11.170	224.052	24.989	11.701	18.430	6.396

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

A excepción de Bélgica, España, Italia y el Reino Unido, en el resto de países -Alemania, Dinamarca, Francia, Grecia y los Países Bajos- ha habido un mayor desarrollo de los pabellones extranjeros, con espectaculares crecimientos como en el caso de Alemania (809%) y Dinamarca (397%). Las especificidades de los crecimientos por segmentos (pabellón nacional y extranjero), en las etapas

posteriores a la adopción de medidas serán analizadas en el apartado siguiente, IV.2.6.2.2.

Gráfico IV. 17: Crecimiento porcentual (miles de TPM) de las flotas controlada, abanderada y pabellón extranjero de las principales naciones marítimas europeas, entre los años 1996-2011



(a) En el caso de España el periodo de análisis está comprendido entre los años 1996 y 2010. No hay datos en el año 2011.

(b) En el caso del Reino Unido, el periodo de análisis de los datos de flota abanderada y pabellón extranjero ésta comprendido entre los años 1996 y 2010, debido a que en el año 2011 la UNCTAD modificó la serie de datos, incluyendo como pabellón extranjero los buques registrados en la Isla de Man (incluidos en años anteriores en el segmento de flota nacional).

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

IV.2.6.2.2 Evolución de las flotas abanderadas y pabellones extranjeros

Cuando hablamos de pabellones extranjeros, no solamente se incluyen en este segmento de flota las denominadas *banderas de conveniencia*. Casi todos los

armadores de los países de la UE, en mayor o menor medida, tienen abanderados una parte de sus buques en los registros de otros países de la UE. Lo anterior es determinante a la hora de observar una posible distorsión de la competencia entre los Estados miembros, según la Dirección general de la marina mercante española: *No hay obstáculos importantes en la UE al registro de buques o al establecimiento de una empresa naviera en otro Estado. Por eso es tan positivo el enfoque de las Directrices y no produce distorsiones sensibles de la competencia. Si un Estado decide no conceder ayudas de Estado, los armadores de ese Estado tienen la posibilidad de transferir sus buques a otro registro de la UE que le resulte más atractivo, sin necesidad de recurrir a registros de países terceros como Panamá o Liberia, y, por tanto sin perder la posibilidad de participar en los tráficos de cabotaje nacional de los países miembros de la UE* (respuesta de la Dirección General de la marina mercante al cuestionario sobre la revisión de las Directrices comunitarias sobre Ayudas de Estado al transporte marítimo, 2012, p.9).

Los países europeos no siguen una pauta común a la hora de abanderar sus buques en registros de países extranjeros. Como puede observarse en la tabla IV.9, la elección de un pabellón extranjero u otro puede venir determinado, entre otras causas, por la tipología del comercio, acuerdos internacionales, o relaciones comerciales existentes con otros países. La mayor afluencia de buques europeos en los registros de Chipre y Malta, puede ser explicada, como hemos visto, por la ventaja comparativa de estos registros en servicios de cabotaje, aunque también se advierte una elevada participación de los buques pertenecientes a armadores franceses y suecos en el registro del Reino Unido y de armadores belgas en el registro griego¹⁴⁵. Por ejemplo, en el caso de Alemania, el principal país de abanderamiento de la flota extranjera controlada por armadores alemanes es Liberia (47.7%), según la UNCTAD (2011, p.56) la elevada participación de este país se debe al acuerdo de doble imposición que mantienen estos países, “que hace más atractivo el registro a propietarios que desean emplear a oficiales alemanes”. En el caso de Dinamarca, uno de los principales mercados en los que opera es el Lejano Oriente, particularmente

¹⁴⁵ Según la Dirección general de la marina mercante española (Revisión de las Ayudas de Estado, 2012, p.8) en el ámbito europeo Grecia es uno de los registros más atractivos para los armadores extranjeros.

China y Japón (ECSA 2001-2002), lo que puede ser un indicativo del elevado porcentaje del pabellón extranjero de flota controlada por daneses (30,2%) abanderada en Singapur.

Tabla IV. 9: Nacionalidad efectiva de la flota controlada por navieras europeas, en porcentaje de capacidad (miles de TPM). Año 2011.

	Alemania	Bélgica	Dinamarca	España	Francia	Grecia	Italia	Países Bajos	Reino Unido	Suecia
Alemania	Ver Pabellón nacional	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%
Antigua y Barbuda	10,3%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	0,0%
Bahamas	1,9%	0,6%	3,1%	13,4%	6,9%	6,1%	2,0%	24,7%	2,2%	6,4%
China	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
China, Hong Kong	0,8%	3,1%	6,9%	0,0%	2,2%	0,8%	0,0%	0,0%	5,5%	0,0%
Chipre	4,9%	0,0%	0,2%	4,9%	5,7%	5,5%	0,1%	4,0%	2,3%	0,2%
Dinamarca (DIS)	0,0%	0,0%	Ver Pabellón nacional	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,5%
Grecia	0,0%	20,3%	0,0%	0,0%	0,0%	Ver Pabellón nacional	0,1%	0,0%	3,3%	0,0%
India	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%
Isla de Man	0,8%	0,0%	2,1%	0,0%	0,0%	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Islas Marshall	9,6%	0,0%	0,9%	0,0%	4,5%	14,5%	0,1%	7,4%	0,7%	1,2%
Italia	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,2%	0,2%	Ver Pabellón nacional	0,2%	0,1%	0,1%
Japón	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Liberia	47,7%	10,8%	0,7%		2,0%	16,6%	11,4%	4,1%	7,1%	10,8%
Malta	1,9%	0,0%	3,0%	3,1%	5,0%	14,3%	4,0%	1,1%	1,9%	0,8%
Noruega (NIS)	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	13,3%
Panamá	2,9%	0,1%	3,3%	4,5%	2,5%	8,2%	3,5%	0,5%	3,0%	2,4%
Reino Unido	1,3%	0,0%	5,9%	0,0%	27,1%	0,0%	0,3%	0,3%	Ver Pabellón nacional	9,2%
República de Corea	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Singapur	1,0%	0,4%	30,2%		3,3%	0,2%	0,5%	0,3%	2,2%	4,7%
Principales Registros	83,1%	35,5%	57,3%	25,9%	60,2%	69,3%	22,0%	43,6%	28,6%	51,6%
Pabellón extranjero	86,2%	56,5%	66,3%	69,8%	69,3%	71,0%	27,5%	58,1%	60,0%	83,3%
Pabellón nacional	13,8%	43,5%	33,7%	30,2%	30,7%	29,0%	72,5%	41,9%	40,0%	16,7%
Isla de Man									23,4%	
Reino Unido									9,4%	
Total Flota controlada	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Nota: los países europeos han sido reseñados en color azul para una más fácil lectura de la tabla.

El porcentaje de capacidad de las flotas europeas se calcula en base a las 20 principales flotas mundiales

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años). Año 2010 para España y Reino Unido

En términos generales, se advierte un recurso a la bandera de Liberia, como principal país de abanderamiento de los buques de los armadores europeos, seguido de Bahamas. También se observa que, a excepción de Bélgica y Francia con una elevada proporción de flota que abandera pabellones europeos, en el resto de los países se advierte que la mayor proporción de flota controlada abandera pabellones extranjeros no europeos. Lo anterior podría ser un indicativo de una mayor competitividad adquirida entre los pabellones europeos, por las medidas introducidas en las flotas europeas (ayudas de Estado), o de una mayor equiparidad de las condiciones de los registros de Chipre y Malta con los registros europeos, tras su incorporación a la UE.

Las variaciones anuales de la capacidad de flota, como se puede observar en la tabla IV.12, indican un comportamiento muy diferente en las evoluciones de las flotas de los países analizados, que puede venir determinado por varios factores, siendo los principales: la temporalidad de las ayudas introducidas; la especialización en los diferentes subsectores marítimos (petroleros, graneleros, portacontenedores, etc.); y el mercado principal en el que operan (internacional o cabotaje).

Tabla IV. 10: Evolución de los fletes de los petroleros y graneleros en miles de dólares por día, 1997-2012.

	Fletes Petroleros			Fletes graneleros			
	VLCC	Suezmax	Aframax	Handymax	Panamax	Capesize	
1997	36,6	23,8	25,1	8,8	10,3	14,2	
1998	33,3	23,7	22,0	6,7	6,7	9,6	
1999	19,6	11,0	16,0	6,8	7,5	8,5	
2000	53,4	33,1	40,3	9,6	11,1	17,6	
2001	34,7	31,9	31,6	8,4	8,7	13,5	
2002	22,7	21,8	17,7	8,0	8,0	12,8	
2003	50,6	39,9	32,1	14,8	20,3	35,6	
2004	88,7	65,2	47,5	28,0	35,2	62,5	
2005	55,5	48,5	40,2	21,1	25,2	47,2	
2006	56,3	48,2	38,5	22,6	23,8	43,4	
2007	51,0	40,4	35,2	47,5	57,2	104,6	
2008	88,4	67,2	48,1	41,7	50,3	95,7	
2009	28,0	25,9	14,9	17,1	19,7	39,1	
2010	34,8	28,0	21,4	22,4	25,8	32,8	
2011	14,9	16,7	12,9	14,4	14,6	16,2	
2012	20,9	14,7	15,4	9,4	8,1	9,7	

Fletes graneleros: trip charter.
 Fletes petroleros: single voyage.
 Fuente: Platou (varios años).

Por otro lado, existen factores externos que han podido influir en la evolución de las mismas, siendo el principal el desarrollo de los fletes, que debe ser tenido en cuenta, y que probablemente haya condicionado la evolución de las flotas de los diferentes países de la UE. El problema que se plantea es identificar qué parte de los crecimientos son atribuibles a uno u otro factor, debido a la coincidencia temporal de la situación de mercado favorable (niveles de fletes), que se observa entre los años 2003 y 2008, (tabla IV.10), con la introducción de incentivos. Además de lo anterior, hay que tener en cuenta a la hora de analizar la evolución de las flotas, el efecto *time lags*, que probablemente haya provocado un aumento de la entrega de buques nuevos, ordenados en años anteriores a la crisis del sector.

Tabla IV. 11: Evolución de la flota abanderada por las principales naciones marítimas europeas, en miles de TPM, entre los años 1996-2011.

	Alemania		Bélgica		Dinamarca		España		Francia		Grecia		Italia		Países Bajos		Reino Unido		Suecia	
	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e
1996	6.141	11.919	148	4.105	7.215	5.338	657	2.764	4.313	3.446	46.445	71.955	7.654	4.359	3.598	2.196	5.270	15.876	2.099	12.490
1997	7.761	13.855	107	4.086	6.712	5.437	407	3.067	4.426	3.172	42.683	81.159	6.714	5.108	2.699	2.743	7.419	14.438	1.785	17.404
1998	9.369	17.631	98	7.597	6.630	7.110	334	3.282	2.362	2.300	42.779	87.056	7.350	4.628	3.069	2.344	6.093	13.800	1.330	19.460
1999	7.500	21.814	115	7.505	7.192	8.905	300	3.454	2.554	2.894	40.677	92.704	8.753	4.820	3.393	2.688	7.168	11.858	1.552	13.639
2000	7.436	25.436	131	6.341	7.931	10.193	223	3.609	3.416	2.124	43.580	99.527	8.712	4.503	3.589	2.692	8.343	10.973	1.500	8.824
2001	7.173	30.746	155	7.397	8.049	8.993	118	3.776	2.986	3.122	45.708	100.085	8.601	4.432	3.996	2.804	8.330	10.857	1.376	6.620
2002	7.231	33.518	169	6.008	8.541	7.971	146	4.147	2.964	3.038	44.850	105.011	8.315	3.887	4.045	3.156	7.868	10.226	1.429	5.468
2003	6.740	42.247	1.192	5.197	8.607	7.685	232	4.676	2.608	2.358	50.160	107.179	8.786	3.674	3.786	3.525	9.192	10.430	1.461	4.375
2004	9.033	48.877	4.429	3.695	8.376	8.491	248	4.115	2.318	4.376	50.997	104.147	9.360	4.086	4.358	2.540	10.865	14.978	1.530	3.889
2005	13.120	58.397	5.902	5.657	9.228	10.328	871	3.225	2.208	2.655	47.466	115.928	10.192	4.297	4.520	4.288	8.961	12.334	1.692	4.684
2006	12.843	72.200	6.462	6.028	9.817	12.061	918	3.502	2.865	3.101	49.771	120.411	11.559	4.403	4.338	4.407	9.504	17.252	1.888	4.530
2007	14.588	79.635	6.431	6.729	10.479	15.522	2.472	1.949	3.036	3.490	55.766	118.804	5.986	12.051	5.080	5.177	16.440	12.192	4.808	2.450
2008	17.428	87.525	6.283	7.164	11.959	19.637	1.562	2.886	2.988	3.577	52.833	116.593	12.853	6.897	4.218	4.187	11.175	19.741	1.740	5.698
2009	16.926	86.969	5.581	6.967	12.937	20.261	1.406	3.839	2.995	4.391	58.478	127.617	15.278	7.176	4.829	3.989	8.949	17.263	1.453	5.570
2010	17.149	97.623	6.120	6.835	13.998	21.113	1.508	3.483	3.180	5.888	64.659	137.729	16.557	6.774	4.357	5.076	8.928	13.396	1.162	4.482
2011	17.296	108.331	6.319	8.202	13.464	26.528			3.430	7.740	64.921	159.130	18.114	6.875	4.901	6.800			1.071	5.326

P.n.: Pabellón nacional.

P.e: Pabellón extranjero.

(a) En el caso del Reino Unido, el periodo de análisis de los datos de flota abanderada y pabellón extranjero ésta comprendido entre los años 1996 y 2010, debido a que en el año 2011 la UNCTAD modificó la serie de datos, incluyendo como pabellón extranjero los buques registrados en la Isla de Man, incluidos en años anteriores en el segmento de flota nacional.

Color verde: Introducción del Impuesto de tonelaje; Color naranja: Creación de segundos registros; Color amarillo: Introducción de otras medidas; Color verde y amarillo; Introducción del impuesto de tonelaje y otras medidas.

Comprende los buques que enarbolan el pabellón nacional pero están registrados en dependencias territoriales o territorios autónomos asociados tales como la Isla de Man (Reino Unido) así como en segundos registros tales como DIS (Dinamarca), NIS (Noruega) o FIS (Francia). En el caso del Reino Unido, entre los buques que enarbolan su pabellón se incluye a los que están abanderados con ese pabellón nacional salvo en el caso de las Bermudas.

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Tabla IV. 12: Evolución de las variaciones en términos porcentuales respecto al año anterior del pabellón nacional y extranjero, de las principales naciones marítimas europeas, en miles de TPM, entre los años 1996-2011.

	Alemania		Bélgica		Dinamarca		España		Francia		Grecia		Italia		Países Bajos		Reino Unido		Suecia		
	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	P.n.	P.e	
1996																					
1997	26%	16%	-28%	0%	-7%	2%	-38%	11%	3%	-8%	-8%	13%	-12%	17%	-25%	25%	41%	-9%	-15%	39%	
1998	21%	27%	-8%	86%	-1%	31%	-18%	7%	-47%	-27%	0%	7%	9%	-9%	14%	-15%	-18%	-4%	-26%	12%	
1999	-20%	24%	17%	-1%	8%	25%	-10%	5%	8%	26%	-5%	6%	19%	4%	11%	15%	18%	-14%	17%	-30%	
2000	-1%	17%	15%	-16%	10%	14%	-26%	4%	34%	-27%	7%	7%	0%	-7%	6%	0%	16%	-7%	-3%	-35%	
2001	-4%	21%	18%	17%	1%	-12%	-47%	5%	-13%	47%	5%	1%	-1%	-2%	11%	4%	0%	-1%	-8%	-25%	
2002	1%	9%	9%	-19%	6%	-11%	24%	10%	-1%	-3%	-2%	5%	-3%	-12%	1%	13%	-6%	-6%	4%	-17%	
2003	-7%	26%	607%	-13%	1%	-4%	59%	13%	-12%	-22%	12%	2%	6%	-5%	-6%	12%	17%	2%	2%	-20%	
2004	34%	16%	272%	-29%	-3%	10%	7%	-12%	-11%	86%	2%	-3%	7%	11%	15%	-28%	18%	44%	5%	-11%	
2005	45%	19%	33%	53%	10%	22%	251%	-22%	-5%	-39%	-7%	11%	9%	5%	4%	69%	-18%	-17,7%	11%	20%	
2006	-2%	24%	9%	7%	6%	17%	5%	9%	30%	17%	5%	4%	13%	2%	-4%	3%	6%	39,9%	12%	-3%	
2007	14%	10%	0%	12%	7%	29%			6%	13%	12%	-1%			17%	17%					
2008	19%	10%	-2%	6%	14%	27%	70%	-18%	-2%	2%	-5%	-2%	11%	57%	-17%	-19%	18%	14,4%	-8%	26%	
2009	-2,9%	-1%	-11%	-3%	8%	3%	-10%	33%	0%	23%	11%	9%	19%	4%	14%	-5%	-20%	-12,6%	-16%	-2%	
2010	1,3%	12%	10%	-2%	8%	4%	7%	-9%	6%	34%	11%	8%	8%	-6%	-10%	27%	0%	-22,4%	-20%	-20%	
2011	0,9%	11%	3%	20%	-4%	26%			8%	31%	0%	16%	9%	1%	12%	34%			-8%	19%	

P.n.: Pabellón nacional.

P.e.: Pabellón extranjero.

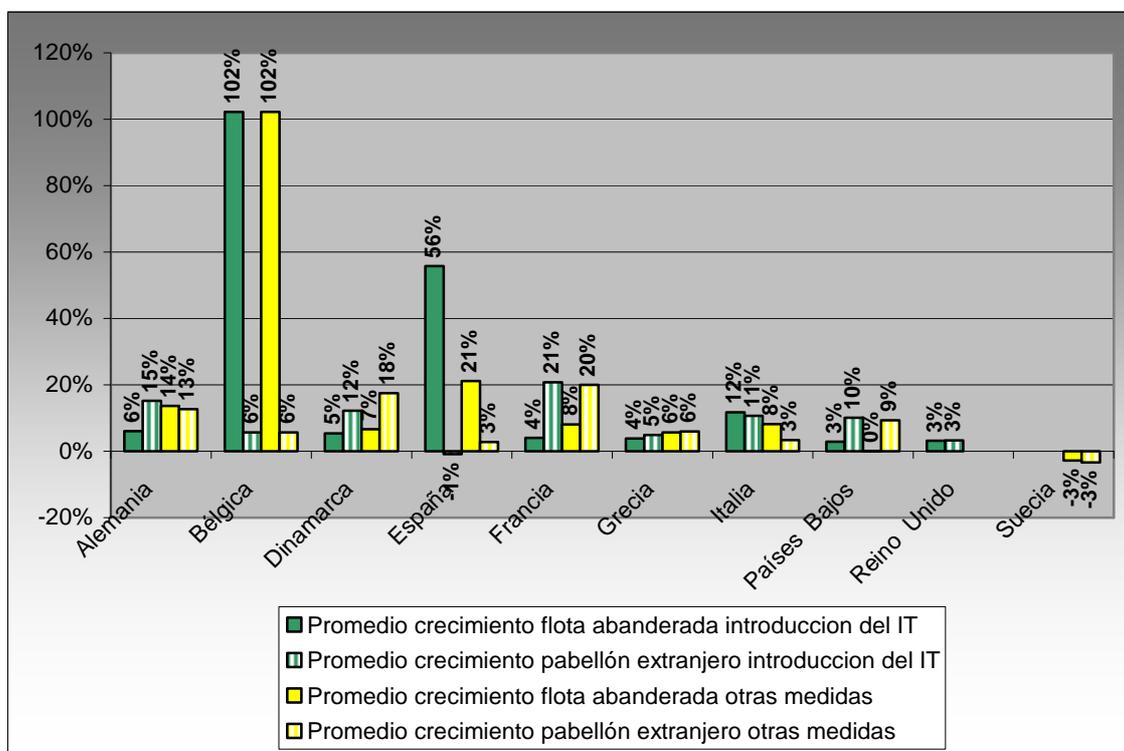
En el caso de España, Italia, Reino Unido y Suecia, se han omitido las variaciones del 2007 respecto al año anterior, tomando como referencia de la variación del 2008 el año 2006, debido a que los datos de ese año no parecen tener una relación con los datos del año anterior y siguiente en la serie de origen.

Color verde: Introducción del Impuesto de tonelaje; Color naranja: Creación de segundos registros; Color amarillo: Introducción de otras medidas; Color verde y amarillo; Introducción del impuesto de tonelaje y otras medidas.

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Debido a la elevada ciclicidad del crecimiento de la capacidad de las flotas en el periodo de referencia, observado en general en todos los países (tabla IV.12), analizaré el impacto de las medidas adoptadas tomando los valores promedio de las variaciones anuales. El periodo de referencia no permite realizar un análisis del impacto de los segundos registros de Alemania (GIS), Bélgica (registro luxemburgués), Dinamarca (DIS), Francia (TAAF), España (REC), y los Países Bajos (Antillas holandesas).

Gráfico IV. 18: Crecimiento promedio de las flotas abanderadas y pabellones extranjeros, de las principales naciones marítimas entre los años 1996 y 2011, desde la introducción del impuesto de tonelaje u otras medidas adoptadas.



(a) En el caso de España el periodo de análisis está comprendido entre los años 1996 y 2010. No hay datos en el año 2011.

(b) En el caso del Reino Unido, el periodo de análisis de los datos de flota abanderada y pabellón extranjero ésta comprendido entre los años 1996 y 2010, debido a que en el año 2011 la UNCTAD modificó la serie de datos, incluyendo como pabellón extranjero los buques registrados en la Isla de Man, incluidos en años anteriores en el segmento de flota nacional.

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Observando el gráfico IV. 18, se advierte que en la mitad de los países analizados (Alemania, Dinamarca, Francia, Grecia y los Países Bajos), el crecimiento promedio del pabellón extranjero supera, con la introducción del impuesto de tonelaje, el valor de la flota abanderada. Sin embargo, esta lista se

reduce al comparar los aumentos promedios tras la introducción de otras medidas; en ese caso, el valor del pabellón extranjero supera al de la bandera nacional en Dinamarca, Francia y Países Bajos. Lo anterior puede venir determinado, como hemos visto, por la neutralidad de la bandera en la elección como sistema tributario del *tonnage tax*.

El resultado del análisis sobre el efecto de las medias adoptadas en los diferentes países es tan heterogéneo que hace necesario extender la información, pormenorizando las especificidades de cada uno, de manera individualizada.

Alemania: Entre los años 1999 (introducción del *tonnage tax*) y 2011, el valor promedio de crecimiento de la flota abanderada fue positivo (6%), pero inferior al del pabellón extranjero (13%). Por etapas, se advierte lo siguiente, entre los años 1999 y 2003 se observan variaciones anuales negativas en el crecimiento de la flota abanderada (a excepción del año 2002) y positivas en el pabellón extranjero. En ese periodo el tonelaje abanderado en Alemania descendió: en 1999 era de 7,5 millones de TPM y en el año 2003 de 6,7. Las medidas adoptadas por el gobierno alemán en el año 2004 -incremento de los subsidios compensatorios de los costes de seguridad social, y el cambio en los requisitos de la tripulación-, conjuntamente con el compromiso de la asociación de armadores alemanes (VDR) de aumentar la flota bajo bandera alemana, provocaron una mejoría respecto a los datos anteriores. Otros posibles condicionantes en ese crecimiento podrían ser las estipulaciones (restricción) sobre el abanderamiento en pabellones extranjeros, recogidas en las Directrices del año 2004, y el entorno favorable del mercado de fletes. Entre los años 2004 y 2011, la media anual de crecimiento de la bandera nacional fue del 14%, superior al valor de la etapa anterior (-6%), y al del pabellón extranjero (13%). A partir del año 2009, y a pesar de las medidas introducidas, se advierte un mejor comportamiento del pabellón extranjero: entre los años 2009 y 2011 el crecimiento medio anual del pabellón extranjero fue del 8% y el de la bandera alemana del -0,2%.

Bélgica: En este caso, la operatividad del impuesto de tonelaje en el año 2003 forma parte de las medidas introducidas¹⁴⁶ por el gobierno belga en su política integrada (variaciones en los requerimientos de la tripulación y reducción en las cotizaciones de la seguridad social e IRPF (ECSA 2002-2003)). Entre los años 2003 y 2011 el crecimiento promedio anual de la flota abanderada en Bélgica fue del 102% y del pabellón extranjero del 6%. A la hora de valorar los datos anteriores, es necesario tener en cuenta que -hasta el año 2002- prácticamente la totalidad de la flota belga estaba abanderada en el pabellón luxemburgués (segundo registro belga). En el año de introducción de medidas, e inmediatamente posteriores, se observan importantes crecimientos de la flota abanderada -en el año 2003 aumentó un 607%, en el 2004 un 272% y en el 2005 un 33%- y decrecimientos del pabellón extranjero. Una parte de los espectaculares aumentos¹⁴⁷ que se produjeron en los años 2003 y 2004 es atribuible al traspaso de flota del registro luxemburgués (incluido como pabellón extranjero en los datos de la flota controlada por Bélgica). A partir del año 2005 y hasta el año 2011, el crecimiento promedio anual del registro nacional fue del 6%, inferior al observado en el pabellón extranjero (13%), lo que implica que las medidas adoptadas por el gobierno belga parecen, a priori, tener un efecto a corto plazo.

Dinamarca: Entre los años 2002 (implementación del *tonnage tax*) y 2011, el crecimiento medio de la bandera danesa fue del 5%, y del pabellón extranjero del 12%. Las variaciones en el año de implementación e inmediatamente posteriores parecen indicar un efecto a corto plazo de este instrumento en el pabellón nacional: en el año 2002 el tonelaje abanderado aumentó un 6%, en el 2003 un 1% y en el año 2004 decreció un 3%. A partir del año 2005 y hasta el 2011, la capacidad de la flota creció a un ritmo superior a la etapa anterior (7%), pero inferior al aumento del pabellón extranjero (18%). Entre los posibles factores determinantes de la evolución de la flota abanderada en este periodo se encuentran:

¹⁴⁶ Introducidas en el año 2002 y operativas en el 2003.

¹⁴⁷ Según ECSA (2003-2004), ese crecimiento no se debió exclusivamente al trasvase de flota abanderada en el extranjero al pabellón nacional, sino a la incorporación a este registro de nuevas construcciones de grandes buques, debido al desconocimiento de fuentes que detallan los movimientos entre registros (respuesta de la Dirección general de la marina mercante española al cuestionario sobre la revisión de la Directrices comunitarias sobre Ayudas de Estado al transporte marítimo, 2012, p.6).

la estipulación sobre abanderamiento (restricción) establecida en las Directrices del 2004 (a la vista del crecimiento del año 2005); la ampliación de los derechos del DIS a las tripulaciones de buques dedicados al tendido de cables¹⁴⁸; el plan de acción propuesto por el gobierno danés en el año 2006; y el entorno favorable del mercado de fletes.

España: Entre los años 1997 (última modificación de los incentivos introducidos en el segundo registro (REC) y el año 2010, la flota abanderada aumentó de media anual un 21%; en ese mismo periodo el pabellón extranjero lo hizo en un 3%. Sin embargo, es remarcable que entre los años 1997 y 2001 el crecimiento medio del pabellón extranjero fuera del 6%, mientras que la capacidad del pabellón nacional decreciera de media el 28%, lo que indica una escasa competitividad de este registro frente a otros pabellones. Entre los años 2003 y 2010, se advierte un cambio de tendencia respecto a la etapa anterior, iniciada en el año 2002¹⁴⁹: en ese periodo la capacidad del pabellón nacional aumentó de media un 56%, mientras que el valor del pabellón extranjero fue negativo (-1%). A pesar del crecimiento anterior, a partir del año 2006 y hasta el 2010, se observa un crecimiento del pabellón nacional más lento que en años anteriores; una de las posibles causas puede ser la reforma del reglamento de extranjería del año 2005. Según ANAVE (2006, p.20) “las modificaciones legales en el terreno laboral están perjudicando seriamente la competitividad de los buques españoles. Y una mayor efectividad del impuesto de tonelaje a la vista de los datos anteriores”.

¹⁴⁸ Respuesta de la Danish Maritime Authority al cuestionario sobre la revisión de las Directrices comunitarias sobre Ayudas de Estado al transporte marítimo, 2012, y Decisión de la Comisión de 13 de enero de 2009, relativa a la ayuda estatal C 22/07 (ex N 43/07) sobre la extensión a las actividades de tendido de cables y dragado del régimen que exime a las empresas de transporte marítimo del pago del impuesto sobre la renta y las cotizaciones sociales de los trabajadores del mar en Dinamarca.

¹⁴⁹ En el año 2002 se aprecia una variación positiva del pabellón nacional (24%) superior a la del pabellón extranjero (10%).

Tabla IV. 13: Variación de la flota abanderada por navieras españolas en número de buques y en GT 2002-2012

	Registro ordinario y especial Nº buques	Registro ordinario y especial GT
Petroleros y Obos	0	-96.431
Graneleros	0	0
Carga general	4	30.141
Portacontenedores	-21	-176.506
Roll on/Roll off	-24	-138.625
Frigoríficos	-7	-11.804
Gaseros	9	978.696
Pasaje y Ferries	-15	93.385
Otros	-17	-95.715
	-71	583.141

Fuente: elaboración propia con datos de ANAVE (varios años)

Es determinante, para poder evaluar el impacto de las ayudas de Estado en la evolución de la flota abanderada, conocer los crecimientos según el tipo de buque. Exclusivamente en el caso español se ha tenido acceso a esta información. Según Carlier, una gran mayoría de los buques inscritos en el registro canario -es decir, abanderados en España- se emplean única o principalmente en tráficos de cabotaje, mientras que la flota que opera en mercados internacionales lo hace generalmente en pabellones extranjeros tales como Panamá, Madeira, Chipre y Bahamas (Carlier, 2002, p.11). Según datos de ANAVE, entre los años 2002 y 2012 la flota nacional se incrementó un 32%; dicho crecimiento, como puede observarse en la tabla IV.11, se ha concentrado principalmente en sector gasero. La mayor proporción de la flota gasera pertenece a compañías extranjeras (Knutsen OAS España y Teekay Shipping Spain¹⁵⁰) cuyos barcos son fletados por compañías energéticas española Gas natural Fenosa, Repsol YPF, etc. Una explicación al abanderamiento de estos buques en España puede ser la condición impuesta por el fletador, al tratarse de una mercancía estratégica para el país. Otro sector en el que se observa un ligero crecimiento es en la carga general; midiendo la relación entre unidades y tonelaje, se advierte que se trata de buques de pequeño tamaño, dedicados principalmente al tráfico de cabotaje.

¹⁵⁰ Ver informe de ANAVE: Relación de las Empresas Navieras Asociadas a ANAVE. <http://www.anave.es/informes-y-publicaciones/de-anave>.

Francia: Entre la introducción del *tonnage tax* (2004) y el año 2011, se advierte un crecimiento promedio (4%) inferior al que se observa con la creación del registro internacional francés (8%). Los datos anteriores vienen condicionados por la tendencia decreciente que se observa tras la operatividad del *tonnage tax*, y previo a la adopción del RIF (2006): entre los años 2004 y 2006, el pabellón nacional perdió de media un 8% de capacidad, mientras que el pabellón extranjero tuvo unos crecimientos promedios del 21%. En el año de creación del segundo registro, se advierte un importante crecimiento del pabellón nacional (30%), que -según la UNCTAD- se debió en parte a la “transferencia de tonelaje” del registro TAAF (pabellón extranjero) al RIF (UNCTAD, 2008, p.51). A partir del año 2007 y hasta el 2011, el crecimiento medio se mantuvo en torno al 4%, pero no se alcanzó la capacidad del año 1997 (tabla IV.9). Según ECSA (2007-2008), en el año 2008 solamente 211 barcos ondeaban bandera francesa (principalmente pequeños buques de abastecimiento)¹⁵¹, mientras que los armadores franceses controlaban más de 1500 buques (2% de la flota mundial), a pesar del sistema impositivo, y del segundo registro.

Grecia: Entre los años 2002 (modificación del impuesto de tonelaje) y 2011, el promedio de crecimiento de la flota abanderada fue del 4%, y del pabellón extranjero del 5%. Las variaciones en el año de implementación y posteriores parecen indicar un efecto a corto plazo de este instrumento sobre la abanderamiento nacional: en el año 2002 el tonelaje griego decreció un 2%, en el 2003 aumentó un 12%, en el 2004 un 2% y en el 2005 decreció un 7%. Se observa un mejor comportamiento en el crecimiento de la flota nacional, tras la adopción de las medidas del año 2007 (se redujo el número mínimo de marinos nacionales que debían ser reclutados en la bandera nacional); entre los años 2007 y 2011 el aumento medio anual fue del 6%, similar al del pabellón extranjero.

Italia: En el periodo comprendido entre los años 1998 (segundo registro internacional) y 2011, el pabellón nacional aumentó de media anual un 8%, superior al aumento del pabellón extranjero (3%). Sin embargo, se advierte un efecto a corto plazo de los efectos de ese instrumento sobre el abanderamiento nacional: en el año 1998 la capacidad aumentó un 9%, en 1999 un 19% y en el

¹⁵¹ Ver informe anual de ECSA (2006-2007).

año 2000 el tonelaje se mantuvo constante. El importante aumento del año 1999 pudo ser atribuido a la aprobación de un esquema de reducción de las cotizaciones a la seguridad social¹⁵² de los armadores de buques que realizaban servicios de cabotaje en puertos italianos. Hasta los años 2003 y 2004 no se observan nuevos aumentos, y éstos pueden ser debidos a la ampliación en el año 2004 del registro internacional a buques que operaban tráficos regulares de cabotaje (Ayuda de Estado N 45/2004). Tras la operatividad del impuesto de tonelaje en el año 2005, se advierte un mejor comportamiento del pabellón nacional y extranjero: entre ese año y el 2011, el aumento promedio anual de la bandera nacional fue del 12% y del pabellón extranjero del 11%, impulsado principalmente por el importante aumento del año 2008 (57%) y que pudo ser debido al efecto de la crisis.

Países Bajos: En este caso la operatividad del impuesto de tonelaje (en el año 1996), forma parte de las medidas introducidas por el gobierno holandés, junto con la aplicación de regulaciones flexibles de dotación e intensificación de medidas en las cargas fiscales, y de seguridad social que pagan los armadores. Entre los años 1996 y 2011, el aumento promedio anual de la capacidad del pabellón nacional fue del 3%, inferior al 10% del pabellón extranjero. Entre los años 1998 (en el año 1997 la variación es negativa) y 2002, el crecimiento medio anual de la capacidad abanderada en los Países Bajos fue del 9%; a partir de esa fecha el aumento promedio anual se redujo al 3%. Según ECSA (varios años), la situación anterior fue debida a la pérdida de competitividad de la flota holandesa, comparada con los países europeos. Entre los años 1996 y 2002, las compañías de transporte marítimo holandesas se beneficiaron de las medidas de apoyo, en particular, de los incentivos fiscales introducidos por la política de transporte de 1996. Desde entonces, los países vecinos han estado copiando la política holandesa “considerada como un ejemplo brillante”, y en algunos casos incluso la han mejorado (consiguiendo costes menores, y una mejor posición competitiva en los mercados internacionales). Mientras tanto, la política holandesa no ha mejorado a pesar de la insistencia por parte de la asociación de

¹⁵² Esta ayuda fue renovada y modificada en los años 2002 (Nº 519/02), 2003 (Nº 019/03), 2004 (Nº 599/2003), 2006 (Nº 764/06) y 2008 (Nº 80/2008). El porcentaje de reducción era 43% para el periodo 1999-2001, 80% para el 2002, 25% para el 2003, 30% para el 2004, 50% para el 2005, 50% en el 2006-2007, y 50% en el 2008.

armadores (KVN), que reclama un marco fiscal más favorable (revisión del impuesto sobre el tonelaje y del IRPF de los marinos, con el objetivo de reducir los costes laborales de los marinos holandeses). Lo anterior sería posible gracias al margen de ampliación de las ayudas al sector, que todavía existen en el marco de las Directrices sobre ayudas de Estado al transporte marítimo. La modificación introducida en el impuesto de tonelaje en el año 2008, como se puede observar en la tabla IV.12, no parece tener una efectividad sobre la flota abanderada a la vista de los datos sobre la evolución abanderada y al mayor crecimiento promedio del pabellón extranjero (9%): en el año de introducción la flota nacional se redujo un 17%, en el año 2009 aumentó un 14% y en el 2010 se redujo un 10%. La irregularidad de la evolución del tonelaje en ese periodo puede ser debida a ajustes de capacidad debidos a la crisis del sector y a la incorporación de buques ordenados en años anteriores.

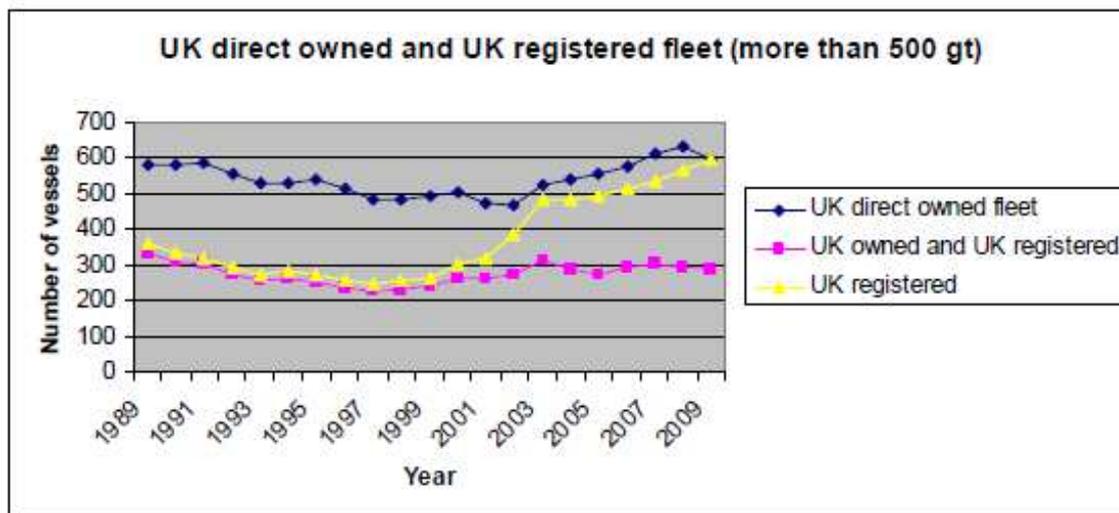
Reino Unido: En el año 2000 fue autorizada por la Comisión europea la introducción del *tonnage tax*. Entre los años 2000 y 2010, el crecimiento medio anual de la capacidad de la flota abanderada fue del 3%, similar al del pabellón extranjero. En el año 1999, previo a la adopción de este sistema impositivo, se advierte un importante crecimiento del pabellón nacional (18%), que -según el documento de la Comisión SG (2000) D/ 105768- fue debido a la confianza de las compañías en el futuro marítimo del Reino Unido, anticipándose a su introducción (22 compañías registraron 40 barcos que totalizaban 451.000 toneladas brutas desde abril de 1999, incluidas 8 nuevas construcciones; de los buques reabanderados, el principal tonelaje procede de Bahamas). Se observa un impacto de la medida a corto plazo, dada la evolución de la capacidad de la flota en el año de implementación y posteriores. En el año 2000, el tonelaje abanderado se incrementó un 16%; en el año 2001 se mantuvo prácticamente constante; y en el año 2002 descendió un 6%, situando la capacidad en niveles inferiores (7,8 millones de TPM) a los del año de implementación (8,3). Hasta el año 2003 no se advierte un nuevo aumento de tonelaje (17%), que se mantuvo en el año 2004 (18%). Entre los años 2000 y 2004, la media anual de crecimiento de la capacidad abanderada fue del 9% -superior al pabellón extranjero (6%)-, y entre los años 2005 y 2010, se advierte una media anual de decrecimiento del 3% (en ese periodo el pabellón extranjero aumentó de promedio anual un 0,3%).

Hay una serie de factores que pueden explicar este descenso, y que pueden ser aplicados -como hemos visto en párrafos anteriores- al comportamiento de muchos de los países analizados.

1. Restricción: Según la Cámara de transporte del Reino Unido, las estipulaciones sobre abanderamiento (restricción), establecidas en las Directrices del año 2004 han obligado a algunos armadores a registrar sus barcos en un estado miembro, a fin de asegurar que la compañía pase el test 60%. Sin embargo, por otro lado, los armadores extranjeros que habían sido atraídos por el *tonnage tax*, y habían considerado transferir alguna de sus operaciones a la UE, han sido disuadidos de hacerlo, por la perspectiva de tener que reabanderar sus buques en un estado miembro y perder la consiguiente libertad de responder a presiones comerciales (respuesta de la Cámara de transporte del Reino Unido al cuestionario sobre la revisión de las Directrices comunitarias sobre Ayudas de Estado al transporte marítimo, p.12, 2012).
2. Crisis: Según el departamento de transporte del Reino Unido¹⁵³, hasta el año 2008, y la consiguiente recesión del Reino Unido, la flota se había incrementado sustancialmente; sin embargo, en el período posterior (2008-2013) ésta se ha ido reduciendo a una media anual del 1%.
3. Percepción: Según Marlow y Mitroussi (2011, p.358-359), “la flota registrada por armadores nacionales ha crecido sustancialmente en los años inmediatamente siguientes a la introducción del *tonnage tax* (de 260 buques en el año 2000 a 316 en 2003), pero no ha mantenido los niveles de crecimiento en los años posteriores. Esto puede sugerir que la percepción de los armadores ingleses era que el cambio en el sistema impositivo era más beneficioso y por ello fue más atractivo en los años iniciales a su introducción” (cuadro IV.3).

¹⁵³ Ver Shipping Fleet Statistics 2013. disponible en la web: <https://www.gov.uk/government/organisations-department-for-transport/series/shipping-fleet-statistics>.

Cuadro IV. 3: Flota registrada, flota registrada por armadores nacionales, y flota controlada por armadores nacionales.



Notes: Fleet: Refers to 'trading vessels', i.e., vessels carrying cargo or passengers for commercial purposes.

UK direct owned fleet: Vessels, wherever registered, for which the nationality of the registered owner is the UK (not including the Crown Dependencies). In the case of a company, the nationality is the country in which the registered office is situated.

UK registered fleet: Excluding vessels in the Isle of Man and Channel Islands.

Source: UK Department for Transport, various years

Fuente: Marlow y Mitroussi (2011)

Para Marlow y Mitroussi (2011, p. 360), “si las banderas nacionales adoptaron un sistema impositivo favorable, con el objetivo de retener los intereses de los armadores nacionales, a la vista de las conclusiones, parece que ésto no se ha conseguido, por los menos en el Reino Unido”.

Suecia: Es el único país de los analizados que no dispone de un sistema impositivo basado en el impuesto de tonelaje¹⁵⁴. Éste es un argumento utilizado por los armadores suecos para justificar la falta de competitividad de su flota en relación al resto de flotas europeas. En línea con la Directrices de ayudas comunitarias, en el año 2001 el gobierno sueco introdujo el modelo de “salario

¹⁵⁴ Según el documento titulado “The mapping of career paths in the maritime industries” (2005, p.120), el sector marítimo sueco se caracteriza por no haber utilizado plenamente las ayudas previstas en las directrices comunitarias sobre ayudas de estado al sector. La ausencia plena de incentivos ha supuesto que el sector este compuesto principalmente de pequeños buques, dedicados al comercio doméstico y regional, y al segmento de transbordadores regionales con el norte de Europa, mientras que la flota dedicada a los tráficos internacionales ha buscado refugio en pabellones extranjeros. <http://www.sindacatomarittimi.eu/media/documenti/79.pdf>.

neto”. Las medidas adoptadas por el gobierno sueco comenzaron, a priori, a tener efecto en el año 2002: en la etapa comprendida entre los años 2002 y 2006, la capacidad de flota abanderada aumentó de media anual un 7%, con importantes crecimientos en los años 2005 y 2006 (11% y 12%, respectivamente); según ECSCA (2006-2007), estos crecimientos son atribuibles al continuo aumento de la demanda de transporte. En el mismo periodo, el pabellón extranjero decreció de media anual un 6%. A partir del año 2008, la capacidad de la flota abanderada se redujo drásticamente: entre los años 2006 y 2011 perdió un 43% de su capacidad (1,88 millones de TPM a 1,07); en ese mismo periodo el pabellón extranjero aumentó un 18%. Según la información obtenida de la administración sueca, la crisis del sector en el año 2008 supuso el desabanderamiento de los buques suecos, hacia banderas principalmente de otros países de la UE (DIS), así como a otros países europeos no incluidos en la Unión Europea, principalmente las Islas Faroe y Gibraltar (respuesta de la administración sueca al cuestionario sobre la revisión de las Directrices comunitarias sobre Ayudas de Estado al transporte marítimo, 2012, p.12).

IV.2.6.2.3 Evolución de la participación del pabellón extranjero en la flota controlada

Un indicador de la efectividad de los instrumentos introducidos por los estados de la UE, bajo el marco de las Ayudas de Estado al transporte marítimo, debería ser la disminución de la participación del pabellón extranjero en la flota controlada de las naciones marítimas europeas, si bien es necesario tener en cuenta la neutralidad de la bandera en la elección del *tonnage tax* como sistema impositivo de las empresas navieras.

En todos los países, a excepción de Bélgica, España e Italia, se advierte que, a pesar de la introducción de medidas de apoyo a las flotas nacionales, la participación del pabellón extranjero en las flotas controladas se ha incrementado. También se observa, en términos generales, un ligero descenso o contención del mismo en los años posteriores a la introducción de medidas, pero que no parecen mantenerse en el tiempo (tabla IV.14).

Tabla IV. 14: Evolución de la participación del pabellón extranjero en la flota controlada en capacidad (miles de TPM). Años 1996-2011.

País	Alemania	Bélgica	Dinamarca	España	Francia	Grecia	Italia	Países Bajos	Reino Unido	Suecia
1996	66%	97%	43%	81%	44%	61%	36%	38%	75%	86%
1997	64%	97%	45%	88%	42%	66%	43%	50%	66%	91%
1998	65%	99%	52%	91%	49%	67%	39%	43%	69%	94%
1999	74%	98%	55%	92%	53%	70%	36%	44%	62%	90%
2000	77%	98%	56%	94%	38%	70%	34%	43%	57%	85%
2001	81%	98%	53%	97%	51%	69%	34%	41%	57%	83%
2002	82%	97%	48%	97%	51%	70%	32%	44%	57%	79%
2003	86%	81%	47%	95%	47%	68%	29%	48%	53%	75%
2004	84%	45%	50%	94%	65%	67%	30%	37%	58%	72%
2005	82%	49%	53%	79%	55%	71%	30%	49%	58%	73%
2006	85%	48%	55%	79%	52%	71%	28%	50%	64%	71%
2007	85%	51%	60%	44%	53%	68%	67%	50%	43%	34%
2008	83%	53%	62%	65%	54%	69%	35%	50%	64%	77%
2009	84%	56%	61%	73%	59%	69%	32%	45%	66%	79%
2010	85%	53%	60%	70%	65%	68%	29%	54%	60%	79%
2011	86%	56%	66%		69%	71%	28%	58%		83%

Color verde: Introducción del Impuesto de tonelaje; Color naranja: Creación de segundos registros; Color amarillo: Introducción de otras medidas; Color verde y amarillo: Introducción del impuesto de tonelaje y otras medidas.

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años)

Nuevamente, el efecto de las ayudas introducidas en la evolución del pabellón nacional es tan heterogéneo que hace necesario realizar determinados apuntes de manera individualizada observando la evolución del pabellón extranjero de los países analizados.

Alemania: En el año 1998 (previo a la adopción del *tonnage tax*) la participación del pabellón extranjero era del 65%, y en el año 2011 del 86%. La implementación del nuevo sistema impositivo no tiene un efecto sobre el abanderamiento nacional, a la vista del aumento de la proporción del pabellón extranjero. Las medidas del año 2004 parecen contener a corto plazo la tendencia creciente observada en años anteriores: en el año 2003 la participación del pabellón extranjero era del 86%, y en el año 2008 ésta descendió hasta el 83%. Otros factores que pudieron influir en el descenso fueron las estipulaciones sobre abanderamiento de las Directrices de ayudas del año 2004, y el mercado favorable de fletes. A partir de esa fecha, y posiblemente debido al efecto de la crisis, la participación del pabellón extranjero aumentó hasta situarse en el año 2011 en el mismo nivel del año 2003 (86%).

Bélgica: En el caso de éste país, el espectacular descenso de participación del pabellón extranjero, que se produjo a partir del año 2003, fue debido al trasvase de flota del pabellón luxemburgués al registro belga. Sin embargo, a partir del año 2004 se advierte una tendencia de crecimiento del pabellón extranjero que se mantuvo hasta el año 2011 (aumentó del 45% al 56%).

Dinamarca: Se advierte un impacto a corto plazo del impuesto de tonelaje: en el año 2001 (previo a la implementación del nuevo sistema impositivo) la participación del pabellón extranjero era del 53% y en el año 2003 ésta descendió al 47%. A partir de ese año, se advierte una tendencia creciente, que no fue contenida por las medidas introducidas en el año 2006 (en el año 2011 la participación del pabellón extranjero era del 66%).

España: Las modificaciones de las bonificaciones del REC no tienen ningún efecto sobre el abanderamiento nacional, a la vista de la tendencia creciente de la participación del pabellón extranjero en los años posteriores. La implementación del impuesto de tonelaje en el año 2003 parecen -a priori- aumentar la competitividad de la bandera española: en el año 2002 la participación del pabellón extranjero era del 97% y en el año 2010 del 70%. Sin embargo, es necesario tener en cuenta -a la hora de valorar el aumento de la competitividad del pabellón nacional frente a otros pabellones-: el importante peso de la flota gasera en la bandera española y la tipología principal de tráfico de la flota española (cabotaje). A partir del año 2008, se observa una tendencia creciente del pabellón extranjero en la flota controlada española: ésta aumentó del 65% al 70% en el año 2010.

Francia: Se advierte un impacto a corto plazo del impuesto de tonelaje sobre la bandera francesa: en el año 2003 (previo a la introducción del *tonnage tax*) la participación del pabellón extranjero era del 47%; en el año 2004 aumentó situándose en el 65%; y a partir de ese año se observa un ligero decrecimiento que situó la misma en el año 2006 en el 52%. El dato de este último año está condicionado por la creación del segundo registro francés y por el trasvase de flota del registro francés TAFF al RIF. A partir de esa fecha, se advierte un crecimiento continuo del pabellón extranjero, que se acentuará a partir del año

2008 con la crisis del sector, y que situará la participación del pabellón extranjero en el año 2011 en el 69%.

Grecia: Las modificaciones introducidas en el impuesto de tonelaje muestran una efectividad a corto plazo sobre la bandera nacional: en el año 2002 (previo a las modificaciones) la participación del pabellón extranjero era del 69%, y en el año 2004 descendió ligeramente, situándose en el 67%. A partir de esa fecha, se advierte una tendencia creciente que se mantendrá hasta el año 2007, en el que el gobierno griego introdujo nuevas medidas de apoyo a la bandera nacional. Estos incentivos parecen contener la participación del pabellón extranjero en torno al 68%, hasta el año 2010 en el que éste se elevó al 71%.

Italia: Como se advierte en la tabla IV.12, es el que país en el que menor participación tiene el pabellón extranjero en la flota controlada. La adopción del segundo registro italiano a la vista del decrecimiento del pabellón extranjero, conjuntamente con la introducción del *tonnage tax*, parecen aumentar la competitividad de la flota italiana: en el año 1997 (previo al establecimiento del segundo registro) la participación del pabellón extranjero era del 43% y en el año 2011 del 28%, a pesar del ligero repunte que se observa en el año 2008 (35%).

Países Bajos: En el año 1996 (año de introducción de medidas), la participación del pabellón extranjero era del 38%, y en el año 2011 ésta se elevó al 58%. Entre los años 1998 y 2001, las ayudas introducidas parecen contener la tendencia creciente de la participación del pabellón extranjero, la cual se mantuvo en torno al 43%. Sin embargo, a partir del año 2002, la pérdida de competitividad de la bandera nacional supuso un importante crecimiento de la participación del pabellón extranjero en la flota controlada.

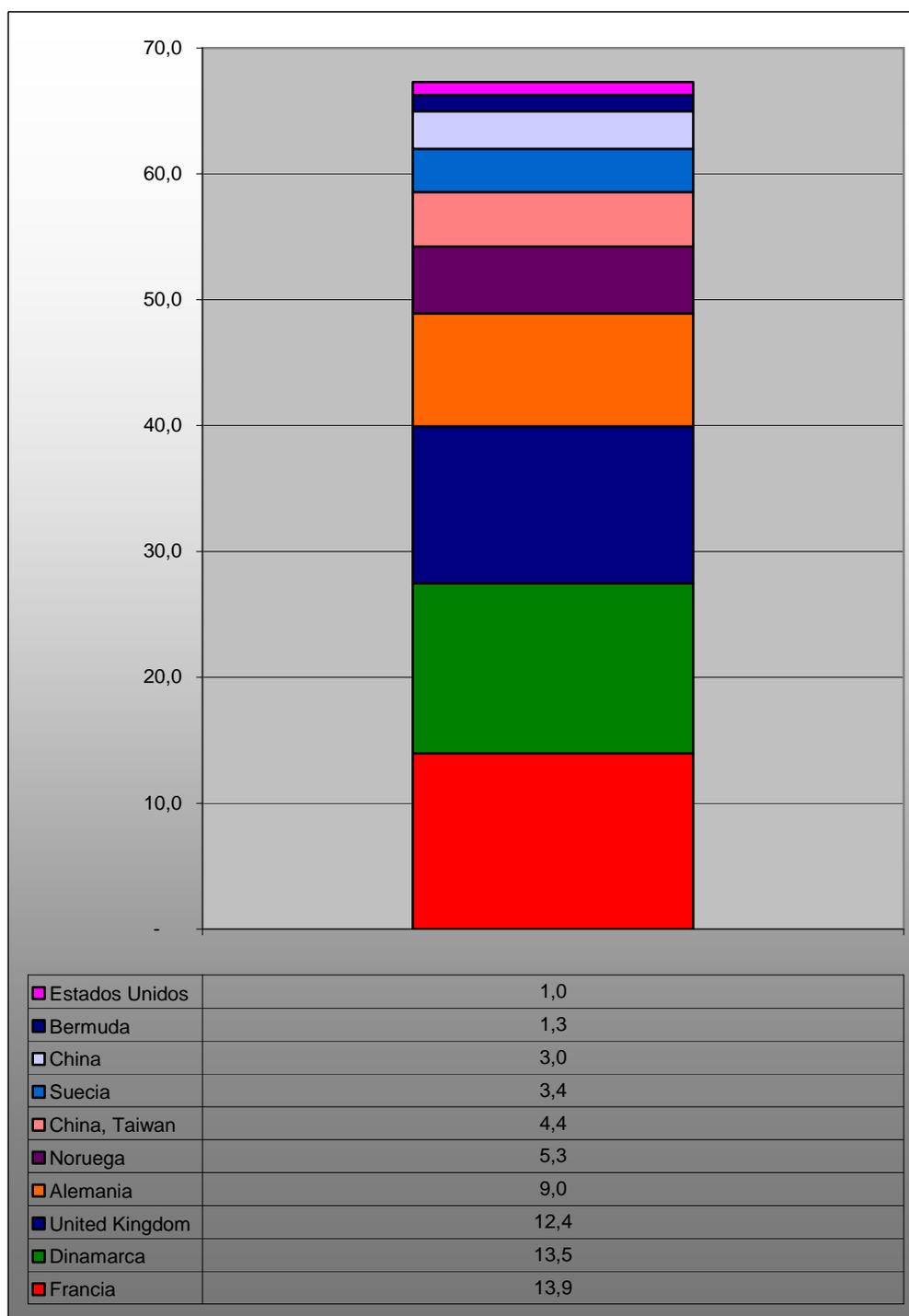
Reino Unido: En el año 1999 (previo a la adopción del *tonnage tax*), la participación del pabellón extranjero era del 62% y en el año 2010 descendió al 60%. Es difícil atribuir este descenso al impuesto de tonelaje, a la vista de la tendencia decreciente observada en los años previos a la introducción del mismo. Por otro lado, se advierte un efecto a corto plazo en la contención de la

participación del pabellón extranjero en la flota controlada: hasta el año 2003 se observa una tendencia decreciente del abanderamiento en el extranjero (la participación se situó en el 53%), a partir de ese año y hasta el año 2010, se advierte una evolución creciente de la aportación del pabellón extranjero.

En el año 2010 estaban registrados en el Reino Unido 707 buques y 16.840 TPM, de los cuales, según datos de la UNCTAD, 234 buques y 2.096 TPM pertenecían a armadores nacionales (12,4%) y el resto se concentraba en propietarios extranjeros principalmente europeos (franceses (13,9%), daneses (13,5%) y alemanes (9%)) (gráfico IV.19).

Para Marlow y Mitroussi (2011, p. 362), los datos anteriores demuestran que la introducción del sistema *tonnage tax* parece estar más conectada con el “*flagging out*” de armadores extranjeros que con el “*flagging in*” de buques de armadores nacionales. El esquema no parece atraer a barcos de armadores nacionales registrados en una bandera extranjera al registro del Reino Unido; sin embargo, atrae una gran presencia comercial de buques extranjeros mejorando el efecto cluster marítimo. Para estos autores, la diferencia fundamental entre registros abiertos y tradicionales, respecto a la adopción de sistemas fiscales favorables, radica básicamente en la distinción entre “atraer” y “retener” buques, respectivamente. Si los registros tradicionales con *tonnage tax* son más exitosos en atraer más buques extranjeros que en retener los nacionales, entonces las banderas nacionales que siguen ese camino pueden estar moviéndose cerca de las funciones de los registros abiertos, no tanto desde un punto de vista fiscal, sino más bien desde un criterio de gestión.

Gráfico IV. 19: Flota registrada en el Reino Unido y controlada por los principales propietarios extranjeros, en porcentaje de participación, año 2010.



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2011).

Suecia: En el año 2000 (previo a la introducción de medidas), la participación del pabellón extranjero era del 85%, y en el año 2011 ésta descendió hasta el

83%. Sin embargo, es discutible asociar ese decrecimiento a las ayudas implementadas, debido a que -a partir del año 1998- se advierte una tendencia decreciente (ese año la aportación del pabellón extranjero fue del 94%). Por otro lado, se advierte un efecto a corto plazo, puesto que el descenso observado se mantuvo hasta el año 2006, en la que la participación se redujo hasta el 71%. A partir de ese año, se advierte una evolución creciente de la aportación del pabellón extranjero a la flota sueca.

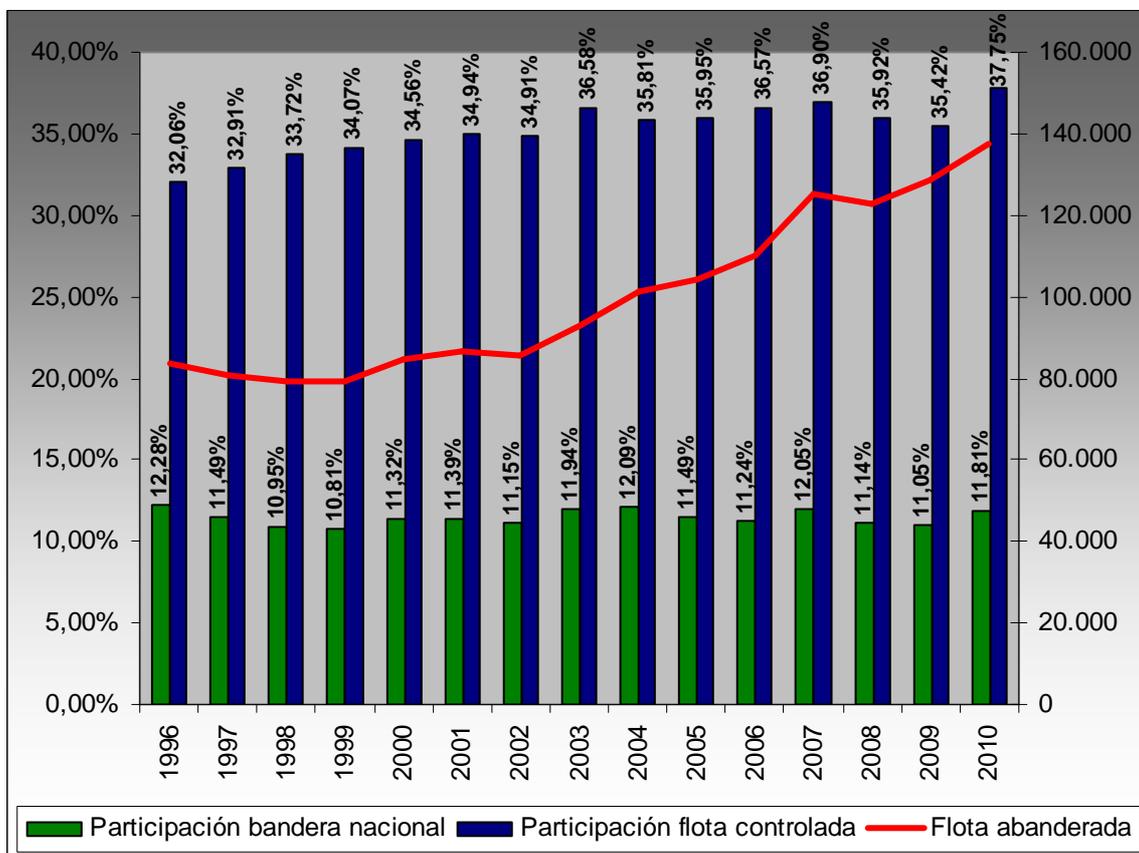
IV.2.6.2.4 Evolución de la participación de la flota controlada y abanderada en el total mundial

Un indicador del aumento de la competitividad de las flotas abanderadas europeas debería ser el incremento de la participación de la capacidad de éstas en el tonelaje mundial.

Si analizamos en conjunto las flotas abanderadas de las principales naciones marítimas (Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Italia, Países Bajos, Reino Unido y Suecia), se advierte que, -a pesar del crecimiento de la capacidad total-, su participación en términos de abanderamiento ha disminuido, mientras que su aportación en términos de control se ha incrementado entre los años 1996-2010 (gráfico IV.20).

El diferente comportamiento en la participación de las flotas en ambos términos puede sugerir, como se indica en el informe de Oxford economics, que las políticas, tales como el *tonnage tax*, han sido relativamente más efectivas en mantener a los armadores en Europa, pero la incidencia sobre otros factores que determinan la elección de la bandera han sido menos efectivas en la estabilización de la cuota de la flota abanderada en Europa. (Oxford economics, 2014, p.21).

Gráfico IV. 20: Participación porcentual de la suma de las flotas abanderadas y controladas de las principales naciones marítimas europeas. Evolución del pabellón nacional en capacidad (miles de TPM).



Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Nuevamente, nos encontramos con diferencias sustanciales en la evolución de la participación de las flotas abanderadas, condicionadas, como hemos visto en apartados anteriores, por el diferente comportamiento en la evolución de las mismas. Entre los años 1996 y 2011, a excepción de Alemania, Bélgica e Italia que aumentaron la participación de sus flotas abanderadas en el entorno mundial, en el resto de los países se advierte descensos de aportación de los pabellones nacionales en el total mundial (en España se mantiene constante).

Si agrupamos los países en función de la participación de sus flotas controladas, se observa un panorama ligeramente diferente: entre los años 1996 y 2011, las flotas controladas de todos los países, a excepción de Alemania, Bélgica y Dinamarca, descendieron su participación en el entorno mundial.

Tabla IV. 15: Evolución de la participación del pabellón nacional y la flota controlada en capacidad (miles de TPM), entre los años 1996-2011.

	Alemania			Bélgica			Dinamarca			España			Francia			Grecia			Italia			Países Bajos			Reino Unido			Suecia		
	P.n.	F.c.	P.	P.n.	F.c.	P.	P.n.	F.c.	P.	P.n.	F.c.	P.	P.n.	F.c.	P.	P.n.	F.c.	P.	P.n.	F.c.	P.	P.n.	F.c.	P.	P.n.	F.c.	P.	P.n.	F.c.	P.
1996	0,9%	2,7%	9	0,0%	0,6%	27	1,1%	1,8%	14	0,1%	0,5%	31	0,6%	1,1%	20	6,8%	17,4%	1	1,1%	1,8%	16	0,5%	0,9%	22	0,8%	3,1%	8	0,3%	2,1%	12
1997	1,1%	3,1%	9	0,0%	0,6%	27	1,0%	1,7%	15	0,1%	0,5%	31	0,6%	1,1%	20	6,1%	17,6%	1	1,0%	1,7%	17	0,4%	0,8%	23	1,1%	3,1%	8	0,3%	2,7%	10
1998	1,3%	3,7%	7	0,0%	1,1%	20	0,9%	1,9%	14	0,0%	0,5%	30	0,3%	0,6%	26	5,9%	17,9%	1	1,0%	1,7%	16	0,4%	0,7%	25	0,8%	2,7%	10	0,2%	2,9%	9
1999	1,0%	4,0%	7	0,0%	1,0%	20	1,0%	2,2%	12	0,0%	0,5%	29	0,3%	0,7%	25	5,6%	18,2%	1	1,2%	1,9%	15	0,5%	0,8%	24	1,0%	2,6%	10	0,2%	2,1%	14
2000	1,0%	4,4%	6	0,0%	0,9%	23	1,1%	2,4%	12	0,0%	0,5%	29	0,5%	0,7%	25	5,8%	19,1%	1	1,2%	1,8%	14	0,5%	0,8%	24	1,1%	2,6%	10	0,2%	1,4%	17
2001	0,9%	5,0%	6	0,0%	1,0%	20	1,1%	2,2%	12	0,0%	0,5%	29	0,4%	0,8%	25	6,0%	19,2%	1	1,1%	1,7%	14	0,5%	0,9%	21	1,1%	2,5%	10	0,2%	1,1%	19
2002	0,9%	5,3%	6	0,0%	0,8%	24	1,1%	2,2%	12	0,0%	0,6%	29	0,4%	0,8%	25	5,8%	19,5%	1	1,1%	1,6%	14	0,5%	0,9%	18	1,0%	2,4%	11	0,2%	0,9%	21
2003	0,9%	6,3%	4	0,2%	0,8%	22	1,1%	2,1%	13	0,0%	0,6%	28	0,3%	0,6%	27	6,5%	20,3%	1	1,1%	1,6%	14	0,5%	0,9%	21	1,2%	2,5%	11	0,2%	0,8%	24
2004	1,1%	6,9%	3	0,5%	1,0%	21	1,0%	2,0%	12	0,0%	0,5%	29	0,3%	0,8%	23	6,1%	18,5%	1	1,1%	1,6%	14	0,5%	0,8%	22	1,3%	3,1%	9	0,2%	0,6%	27
2005	1,4%	7,9%	3	0,7%	1,3%	17	1,0%	2,2%	12	0,1%	0,5%	31	0,2%	0,5%	28	5,2%	18,0%	1	1,1%	1,6%	14	0,5%	1,0%	22	1,0%	2,3%	11	0,2%	0,7%	24
2006	1,3%	8,7%	3	0,7%	1,3%	17	1,0%	2,2%	12	0,1%	0,5%	31	0,3%	0,6%	27	5,1%	17,4%	1	1,2%	1,6%	14	0,4%	0,9%	21	1,0%	2,7%	9	0,2%	0,7%	26
2007	1,4%	9,1%	3	0,6%	1,3%	17	1,0%	2,5%	12		0,4%	31	0,3%	0,6%	27	5,4%	16,8%	1		1,7%	14	0,5%	1,0%	21		2,8%	9		0,7%	25
2008	1,6%	9,5%	3	0,6%	1,2%	20	1,1%	2,9%	9	0,1%	0,4%	31	0,3%	0,6%	27	4,8%	15,3%	2	1,2%	1,8%	13	0,4%	0,8%	23	1,0%	2,8%	10	0,2%	0,7%	25
2009	1,5%	8,9%	4	0,5%	1,1%	21	1,1%	2,8%	9	0,1%	0,4%	32	0,3%	0,6%	28	5,0%	16,0%	1	1,3%	1,9%	13	0,4%	0,8%	26	0,8%	2,2%	12	0,1%	0,6%	29
2010	1,2%	8,3%	3	0,4%	0,9%	20	1,0%	2,5%	9	0,1%	0,4%	33	0,2%	0,7%	28	4,7%	14,7%	1	1,2%	1,7%	13	0,3%	0,7%	26	0,6%	1,6%	14	0,1%	0,4%	30
2011	1,1%	8,3%	3	0,4%	1,0%	19	0,9%	2,6%	9	n.d.	n.d.	n.d.	0,2%	0,7%	26	4,3%	14,8%	1	1,2%	1,6%	13	0,3%	0,8%	23	0,1%	1,2%	18	0,1%	0,4%	31
1996-2011	0,2%	5,6%		0,4%	0,3%		-0,2%	0,8%		0,0%	-0,1%		-0,4%	-0,4%		-2,6%	-2,7%		0,1%	-0,1%		-0,2%	-0,1%		-0,6%	-1,9%		-0,2%	-1,7%	

P.n.: Pabellón nacional.

F.c.: Flota controlada.

P.: Posición mundial.

Color verde: Introducción del Impuesto de tonelaje; Color naranja: Creación de segundos registros; Color amarillo: Introducción de otras medidas; Color verde y amarillo; Introducción del impuesto de tonelaje y otras medidas.

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Tabla IV. 16: Los 35 países y territorios con mayores flotas bajo su control, en los años 1996 y 2011

País o territorio del armador	Posición 31 de diciembre de 2011	Total 31 de diciembre del 2011	Porcentaje estimado de mercado 31 de diciembre del 2011	Total 31 de diciembre del 1996	Posición 31 de diciembre de 1996	Porcentaje estimado de mercado 31 de diciembre del 1996
Grecia	1	224.051.881	16,10	118.399.670	1	17,41
Japón	2	217.662.902	15,64	87.288.201	2	12,84
Alemania	3	125.626.708	9,03	6.140.698	9	2,66
China	4	124.001.740	8,91	36.257.694	5	5,33
Republica de Corea	5	56.185.570	4,04	23.122.746	7	3,4
Estados Unidos	6	54.622.733	3,92	49.129.398	3	7,22
Hong Kong (China)	7	45.485.988	3,27	33.480.567	6	4,92
Noruega	8	43.099.867	3,10	48.909.272	4	7,19
Dinamarca	9	39.991.334	2,87	12.553.107	14	1,85
Taiwán	10	39.045.289	2,81	15.111.867	11	2,22
Singapur	11	38.562.727	2,77	14.421.736	13	2,12
Bermudas	12	29.996.046	2,16			
Italia	13	24.988.732	1,80	12.013.591	16	1,77
Turquía	14	23.480.628	1,69	9.105.405	19	1,34
Canadá	15	21.849.996	1,57			
India	16	21.362.954	1,53	12.425.248	15	1,83
Federación Rusa	17	20.368.207	1,46	17.345.372	10	2,55
Reino Unido	18	18.429.755	1,32	21.145.410	8	3,11
Bélgica	19	14.521.311	1,04	4.253.310	27	0,63
Malasia	20	14.445.096	1,04	3.693.492	30	0,54
Brasil	21	13.761.528	0,99	9.716.788	18	1,43
Arabia Saudí	22	12.740.115	0,92	10.827.937	17	1,59
Países Bajos	23	11.701.244	0,84	5.793.907	22	0,85
Indonesia	24	11.592.966	0,83	4.215.256	28	0,62
Irán	25	11.464.389	0,82			
Francia	26	11.170.913	0,80	7.759.426	20	1,14
Emiratos Árabes	27	8.796.135	0,63			
Chipre	28	7.137.105	0,51			
Viet Nam	29	6.695.009	0,48			
Kuwait	30	6.692.219	0,48			
Suecia	31	6.396.416	0,46	14.589.488	12	2,15
Isla of Man	32	6.358.211	0,46			
Tailandia	33	5.153.550	0,37	4.043.014	29	0,59
Suiza	34	4.890.262	0,35	5.168.649	23	0,76
Qatar	35	4.627.351	0,33			
Irán				6.340.192	21	0,93
Ucrania				4.849.429	24	0,71
Filipinas				4.602.571	25	0,68
Rumanía				4.485.125	26	0,66
España				3.421.357	31	0,5
Finlandia				3.385.632	32	0,5
Croacia				3.288.034	33	0,48
Australia				3.286.907	34	0,48

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

El descenso prácticamente generalizado de la participación de las flotas controladas por los países de la UE, a pesar del aumento de capacidad de las mismas, puede deberse principalmente a dos factores:

- una mayor concentración del sector: en el año 2011 las cinco principales flotas (Grecia, Japón, Alemania, China, y República de Corea) controlaban un 53,72% (en el año 1996 la participación era del 49,99%);
- una reordenación en la composición de la flota mundial, acorde al cambio de estructura del comercio mundial, con un importante aumento del crecimiento de capacidad, y de la participación de las flotas de los países en desarrollo principalmente asiáticos (tabla IV.16).

CAPÍTULO V- VALIDACIÓN DE LAS HIPÓTESIS Y CONCLUSIONES

En el transcurso de la tesis, por un lado se han contrastado las hipótesis planteadas al inicio del trabajo pero, además, se han obtenido un conjunto de conclusiones muy relevantes en el análisis del sector.

Expondré en primer lugar el resultado de la validación de las hipótesis.

V.1 Validación de las hipótesis

Hipótesis 1: La correlación entre las variables crecimiento económico, y comercio marítimo no es perfecta.

Como se ha visto en la capítulo II, existe una correlación positiva entre la producción industrial y el comercio marítimo; sin embargo ésta no es perfecta debido a la existencia de otros factores de dependencia, tales como:

1. Composición del crecimiento económico: La estructura económica de un país establece la intensidad en la demanda de capacidad de carga, y los requerimientos respecto a la tipología de buques necesarios para cubrir la demanda de su nueva estructura económica. Los países con una importante participación en sectores como la agricultura, la minería, las manufacturas y la construcción tendrán una mayor participación en el transporte marítimo debido a la intensidad marítima de estos sectores productivos. Por lo tanto, los países desarrollados en los que la participación del sector servicios es muy elevada, requerirán menores necesidades de transporte. Respecto a la tipología de los buques, el desarrollo de las economías de los países supondrá la sustitución del comercio de materias primas por productos terminados, que generarán nuevas necesidades respecto a las características de los buques: sustituir la demanda de graneleros o cargueros

convencionales por otro tipo de buques, acordes a la nueva estructura de su comercio.

2. Participación de los países en el comercio marítimo: En el año 1980, la contribución de las economías desarrolladas era del 71%, muy superior al 23% de los países en vías de desarrollo. Esta situación provocaba que las fluctuaciones de las economías de los países desarrollados tuvieran un fuerte impacto sobre el comercio marítimo mundial. Sin embargo, el crecimiento de las economías de los países desarrollados ha supuesto un importante cambio en la participación de ambas economías en el comercio marítimo mundial. En el año 2012, la aportación de las economías desarrolladas era del 40% y la de los países en desarrollo del 58%. Este nuevo contexto ha creado una nueva ordenación en el comercio marítimo mundial.

3. Contribución de las mercancías: No todas las mercancías tienen la misma participación en el comercio marítimo mundial, hay productos que contribuyen con un elevado porcentaje, tal es el caso del petróleo y derivados, que en el año 2012 participaba en un 30,9%, o los graneles principales (29,1%).

4. Competencia con otros modos de transporte: En el caso del comercio entre continentes existe una clara prevalencia del transporte marítimo frente al aéreo, determinada por dos factores: su coste y capacidad técnica. En el caso del transporte de corta distancia (nacional o el generado entre países europeos), la mayor flexibilidad del transporte por tierra (carretera o tren), puede implicar una desviación hacia este modo.

Los ejemplos más significativos de la imperfección existente entre variaciones de producción y de comercio, fueron las que se produjeron en los años 1998, 2009 y 2010. En el año 1998 la disminución de la correlación se debió a un mayor peso de los países asiáticos en el ámbito del transporte marítimo que en la economía mundial. Según la UNCTAD (2009, p.6) en el año 2009, la disminución que se registró en el comercio fue mayor que en coyunturas similares, debido a la escasez de financiación

(los bancos dejaron de emitir cartas de crédito) existente para el comercio, lo que supuso que no pudieran reunirse cargamentos, ni ejecutarse las transacciones económicas. En el año 2010, el crecimiento del comercio fue impulsado nuevamente por las economías en desarrollo y por la reposición de existencias.

Hipótesis 2: Una característica específica de este sector desde el lado de la oferta es el “time lags”: tiempo que transcurre desde que el armador adopta la decisión de ordenar un buque y la puesta a disposición de éste en el mercado, que según diversas fuentes se estima entre uno y cuatro años.

El *time lags*, o tiempo que transcurre entre que se ordena un buque y se incorpora a la flota, es un importante factor determinante de los desequilibrios que se producen en el sector marítimo. Se ha visto que, cuando la demanda de transporte aumenta, su efecto sobre los fletes impulsa a los armadores a contratar nuevas construcciones, que muy posiblemente se incorporaran a la flota en situaciones de mercado diferentes a las que fueron ordenados. Lo anterior ha supuesto que, en determinados periodos y ante un mercado en recesión, se creen excesos de oferta, que acentúan los efectos de la crisis en el sector, y que provocan que las empresas busquen mejorar su competitividad en el mercado internacional, abanderando sus flotas en pabellones extranjeros (incluidas banderas de conveniencia).

De manera similar a lo sucedido tras la primera crisis del petróleo, la crisis financiera del año 2008 sorprendió al mercado con un importante tonelaje ordenado (debido a las favorables condiciones del mercado de fletes en años anteriores), y una demanda de transporte deprimida, lo que provocó un exceso de oferta. Según datos del Platou el ratio de utilización de la flota activa mundial en el año 2008 era de un 90% y en el 2012 descendió al 84% (los datos anteriores varían dependiendo del tipo de buque).

Hipótesis 3: La diversidad de mercancías que son transitadas vía marítima, así como las especificidades de los buques que las transportan, crean diferentes submercados marítimos.

En el capítulo II se ha analizado los principales submercados de transporte marítimo, creados por las diferentes características de los productos que son transportados vía marítima: mercado petrolero, de carga seca a granel, y de carga general.

Además de las características propias de cada submercado, hay un aspecto distintivo observado principalmente en el subsector del petróleo y carga seca a granel, y es la modificación en la estructura oferta-demanda. Lo anterior será determinante a la hora de entender los crecimientos de las flotas según economías, que condicionarán las dimensiones y especialización de las mismas; esta información será ampliada en la hipótesis 4 b).

Por el lado de la demanda de mercancías, se advierte una participación creciente de las economías en desarrollo, principalmente asiáticas, en los mercados de petróleo y carga seca a granel, condicionada por el desarrollo industrial de las mismas, y una desaceleración de las economías en desarrollo en estos mercados.

En el año 1970, el mercado de petróleo estaba prácticamente dominado por los países desarrollados, que controlaban el 81% del comercio de esta mercancía, y en el año 2012 descendió al 56%; aunque mantienen su posición dominante, las economías en desarrollo elevaron su participación en el 44%.

En el caso de la carga seca a granel, en el año 1970 las economías desarrolladas participaban en el 68%; su continuo descenso situó su aportación en el año 2012 en un 32%, perdiendo el liderazgo de este mercado a favor de las economías en desarrollo, que elevaron su participación al 65%. Lo anterior ha supuesto que las variaciones en el

comercio mundial de estas mercancías sean inducidas exclusivamente por el comportamiento de la demanda de las economías en desarrollo.

Por el lado de la oferta, en el caso del crudo, se advierte la configuración de un nuevo mapa de suministros debido a: nuevos descubrimientos en diferentes regiones a las habituales de suministro; estrategias de diversificación, como en el caso de China (que para asegurarse el suministro de energía realiza inversiones en el extranjero); la caída de la demanda de Estados Unidos (principal consumidor del mundo); y la reorientación de los flujos hacia Asia. Este cambio en la localización geográfica de la oferta de petróleo es singularmente importante a la hora de determinar la necesidad de capacidad de transporte por parte de las diferentes economías.

Hipótesis 4: La composición de la flota mundial ha experimentado importantes cambios. Los principales determinantes que han afectado a su estructura han sido: la deslocalización del sector, y la aparición de nuevos países en el marco marítimo mundial.

Hipótesis 4 a): El flagging out (desabanderamiento de la flota) surge como una estrategia de las compañías navieras para aumentar su competitividad en el mercado mundial.

El registro de la flota en pabellones extranjeros se ha convertido en un instrumento generalizado a lo largo de la geografía mundial: en el año 1989 el 41,5% de la flota mundial estaba abanderada en otros pabellones (pabellones extranjeros) diferentes a los nacionales, y en el año 2011 esta participación ascendió al 71,5%. Aunque es un fenómeno predominante de los países en desarrollo (con elevados costes de explotación), también es utilizado por las economías en desarrollo. En el año 2011, las cinco principales naciones marítimas tenían un elevado porcentaje de su flota abanderada en pabellones extranjeros: Grecia (71,02%), Japón (90,60%), Alemania (86,23%), China (58,29%), y la República de Corea (69,56%).

La deslocalización o *flagging out* de la industria marítima fue, en un principio, atribuida como una estrategia de las compañías marítimas para aumentar su competitividad en los mercados internacionales, ante los bajos niveles de fletes que sufrió el mercado tras la crisis del petróleo, y que en el caso europeo fue acentuado por el reconocimiento contenido en el Reglamento 4055/1986 del libre acceso al tráfico marítimo internacional de la U.E. a los buques inscritos en pabellones extranjeros.

Sin embargo, el recurso continuo a pabellones extranjeros, a pesar de las medidas introducidas en las políticas marítimas (reducción de los costes de explotación e impuesto sobre tonelaje) y de situaciones de mercado favorables (en determinados años), parece indicar la existencia de otros factores que pudieran influir en el cambio de bandera. Los diferentes estudios ponen de manifiesto que, aunque la reducción de costes sea la razón principal para cambiar de pabellón, existen otros factores que afectan al uso de las banderas extranjeras:

- Necesidad de escapar del control burocrático, y de ese modo liberalizar la actividad marítima (p. ej. requerimientos relativos a la nacionalidad del cuadro de tripulación).
- Disponibilidad de personal marino (p. ej. ley de extranjería en el caso español).
- Costes de cumplimiento de los estándares que la bandera nacional impone. Este factor es más significativo como un signo de desregularización que como un indicativo de bajos requerimientos de calidad o seguridad.
- Características de los barcos: edad, tamaño, tipo de comercio al que se dedican, y tipo de buque.

Hipótesis 4 b): El surgimiento de nuevas naciones marítimas, principalmente del sudeste asiático, ha supuesto para los países tradicionalmente marítimos una significativa competencia.

De idéntica manera a otros sectores productivos, el sector marítimo ha sufrido la competencia de los nuevos países industrializados (NICs). La

contribución de la flota de estos países se ha incrementado en detrimento de los países legendariamente marítimos, entre los que se incluyen numerosos Estados de la Unión Europea.

En el año 1970, la distribución de la flota mundial era la siguiente: 65% países desarrollados, 6% países en desarrollo y 22% países de libre matrícula. En el año 2012, los porcentajes de participación eran: 16% países desarrollados, 26% países en desarrollo y 57% países de libre matrícula.

El desarrollo de la flota de estas nuevas naciones marítimas vino principalmente asociada, como se ha explicado en el capítulo III, a cuatro factores: el desarrollo de una política comercial orientada al comercio exterior, que genera la disposición de cargas necesarias para desarrollar una flota propia; las inversiones en infraestructuras, que permiten un transporte marítimo eficaz y competitivo; el capital necesario para abordar las inversiones en barcos; y, en determinados casos, la disposición de mano de obra más barata.

En relación con lo anterior, el desarrollo de la flota de estos estados (vinculada a la tipología del comercio que generan) ha supuesto un cambio en la composición tradicional de la flota mundial, no solamente en términos de participación, sino de especialización en determinados segmentos de buques.

La importancia de lo anterior radica en que la presión competitiva de estos países, en determinados segmentos de flota, ha supuesto la reducción o la expulsión del mercado de operadores europeos (según la UNCTAD, entre los años 2006 y 2011, el desarrollo de la flota petrolera china para transportar bajo bandera nacional una mayor proporción de sus importaciones de petróleo ha supuesto para los armadores europeos una reducción del 16% del mercado en la línea Oriente Medio - China).

Ejemplos de especialización, o de correlación entre flota y comercio, los encontramos principalmente en los segmentos petrolero y de carga seca a granel: Entre las economías exportadoras de petróleo (Kuwait, Arabia

Saudita, la República Islámica del Irán, la Federación de Rusia, los Emiratos Árabes Unidos e Indonesia) se advierte un dominio de las flotas petroleras. En el caso de los principales países exportadores agrícolas (Brasil, Viet Nam, Indonesia, Tailandia, la India y Turquía), o de los principales países importadores de mineral de hierro, cereales y otros graneles secos (China, Hong Kong (China), la República de Corea, y la Provincia china de Taiwán) se observa una mayor participación de flota correspondiente a buques graneleros.

Hipótesis 5: Históricamente las políticas marítimas de los estados pertenecientes a la Unión Europea se han caracterizado por un elevado grado de intervención tanto regulatorio como promotor y/o protector de sus flotas mercantes nacionales.

Podemos decir que la flota europea, como hemos visto en el capítulo III, se ha desarrollado bajo un marco de política proteccionista. En la casi totalidad de los países de la Unión Europea fueron utilizados diferentes instrumentos de apoyo estatal para desarrollar o proteger sus flotas nacionales, en base a diversos argumentos, algunos de los cuales siguen utilizándose en la actualidad (promover la formación y el empleo de los marinos y apoyar el cluster marítimo).

Los factores principales que condicionaron el proteccionismo en este sector fueron:

- La recesión de la economía mundial (a partir de la primera crisis del petróleo en el año 1973), que supuso una reducción de la demanda de transporte, lo que creó una importante sobrecapacidad en el mercado mundial del transporte marítimo.
- La competencia potencial de las nuevas naciones marítimas, que utilizaban políticas proteccionistas para el desarrollo de sus flotas.
- Las banderas de conveniencia, que ofrecían un entorno más competitivo que los registros europeos.

La pérdida de competitividad de las flotas de los países tradicionalmente marítimos supuso una importante reducción de la capacidad de las flotas nacionales -por el reabanderamiento en registros internacionales (pabellones de conveniencia) o por pérdida neta de tonelaje (desguace, venta, etc.)-, lo que provocó que los gobiernos nacionales de los países de la UE habilitaran de manera unilateral medidas de apoyo: subsidios directos, indirectos y prácticas discriminatorias. La consecuencia de todo ello fue una gran diversidad de medidas que provocaron una distorsión de la competencia entre los propios registros nacionales de los países pertenecientes a la UE.

En el año 1989, se creó un marco de aproximación entre las medidas aplicadas por los Estados miembros- con el objetivo de evitar la distorsión de la competencia creada entre los diferentes Estados- que fueron recogidas en el documento SEC(89) 921 final “Medidas financieras y fiscales con respecto a las operaciones de transporte marítimo con buques registrados en la Comunidad”, revisadas y redefinidas en 1997 (97/C 205/05), y mantenidas en el año 2004 (C(2004) 43).

Aunque en el seno de la Unión Europea se han eliminado determinadas prácticas proteccionistas en el sector, no se puede hablar de una política totalmente liberal. Continúan manteniéndose ayudas de Estado al transporte marítimo, y Reglamentos como el 3577/92 (libre prestación de servicios de cabotaje) que no apertura el tráfico de cabotaje a todas las nacionalidades, sino que es limitado a los buques abanderados en la Unión Europea.

Hipótesis 6: Los desarrollos de la Unión Europea en materia de política de transporte marítimo puede afirmarse que son tardíos.

Se puede afirmar que los desarrollos de la política común de transporte marítimo son tardíos. Hasta el año 1985, no se observaron desarrollos en esta materia, los cuales vinieron condicionados principalmente por los siguientes factores: el declive de las flotas comunitarias, y la presión de los nuevos países que se habían incorporado a la UE con importantes intereses

marítimos (Grecia en 1981). Ambos factores dieron como resultado la promulgación de la Comunicación COM(85) 90 final “Hacia una Política de transportes marítimos”. Los objetivos fundamentales de este documento eran tratar los problemas de competitividad del sector, y aplicar al transporte marítimo los principios fundamentales del Tratado Constitutivo de la CEE. (Reglamentos 4055/86, 4056/86, 4057/86, 4058/86).

Un aspecto importante que es necesario tener en consideración en el desarrollo de la Política marítima de la Unión Europea, como ponen de manifiesto Bredima y Tzoannos, es que ésta fue constituida sobre la base de los diferentes intereses de los gobiernos y grupos de poder (asociaciones empresariales y sindicatos) de los países que componían la Unión, focalizándola en su propia industria nacional. Como consecuencia de lo anterior, la legislación resultante no tuvo un enfoque armonizado en determinados aspectos como, las condiciones de explotación, las exigencias técnicas del buque, los requerimientos de la tripulación, o el tratamiento fiscal de las empresas navieras. Los Estados miembros adoptaron medidas unilaterales que, en determinados casos, distorsionaron la competencia en el mercado interior de la Unión Europea.

Hoy en día, se observa una situación similar, a pesar de existir un marco de desarrollo de las Ayudas de Estado al transporte marítimo que establece los límites máximos de ayuda a los que pueden acogerse los Estados de la Unión Europea en esta materia. Las diferentes legislaciones nacionales tienen potestad para establecer la dimensión de las mismas y su aplicación a los diferentes tipos de tráfico. Por otro lado, se observan divergencias en otros aspectos como requerimientos de tripulación (cuadro de tripulación mínima y nacionalidad de los marinos). Ambos aspectos parecen crear, como hemos visto en el capítulo IV, diferencias de competitividad entre los registros europeos, que provocan trasvases de flota de un Estado miembro a otro, posiblemente en lo referente al tráfico de cabotaje.

Hipótesis 7: Las ayudas de Estado, en el marco de la política comunitaria de transporte marítimo, habrían ayudado a lograr una flota mercante europea competitiva.

Como se ha visto en el capítulo III, uno de los principales factores que tuvieron una importante implicación en el desarrollo de la política marítima comunitaria fue el declive de la flota abanderada en los Estados miembros, debido a la falta de competitividad de la misma en el entorno mundial.

Se aborda la falta de competitividad, principalmente, desde un doble enfoque: elevados costes de explotación e inexistencia de un entorno fiscal favorable. Y sobre esos aspectos, la mayoría de los Estados miembros, bajo el marco de las Ayudas de Estado, han intervenido para aumentar la competitividad de sus registros nacionales, y crear condiciones que permitieran a sus flotas nacionales poder competir en el mercado internacional.

Según lo anterior, el crecimiento de la flota bajo pabellón nacional debería ser un indicador de la eficacia de los incentivos introducidos. Sin embargo, dada la composición del sector (pabellón nacional y pabellón extranjero), la efectividad de las ayudas, desde mi punto de vista, debe ser medida comparando el crecimiento de la flota abanderada en los registros nacionales y extranjeros. Siendo el objetivo principal el aumento de la competitividad de las flotas nacionales, el indicador de referencia de la eficacia de los instrumentos introducidos se correspondería con el descenso de la participación de los pabellones extranjeros en la composición de la flota controlada por los armadores nacionales.

Otro indicador que ha sido utilizado, conjuntamente con el anterior, es la evolución de la participación del pabellón nacional en el entorno mundial. Un aumento de la competitividad de la flota nacional debería implicar un incremento de su participación en el entorno mundial.

V.2 Conclusiones

Por otro lado y al margen de responder a estas preguntas formuladas al empezar la investigación, nos gustaría sintetizar un conjunto de conclusiones que consideramos muy relevantes:

Conclusión 1: El impacto aparente de las ayudas en la evolución de la flota de los países de la UE 15 y UE 27 ha sido escaso.

Del análisis de la evolución de la flota abanderada y controlada de la UE-15, que engloba las principales naciones marítimas a excepción de Malta y Chipre, se obtienen las siguientes conclusiones:

- Según los datos de Eurostat, entre los años 1996 y 2011, la capacidad de la flota abanderada en la UE-15 aumentó un 58%, y el pabellón extranjero (incluidos otros países de la UE.) lo hizo en un 136%. En el año 1996, la participación del pabellón extranjero en la flota controlada por armadores europeos era del 60% y en el año 2011 se elevó al 69%. Se observa la misma tendencia de crecimiento del pabellón extranjero, seguida en el mercado mundial.
- Según la misma fuente, la participación de las flotas controladas (pabellón nacional y extranjero) de la UE-15 y de la UE-27 en el total mundial se ha incrementado, entre los años 1995 y 2011: en 1995 la aportación de la flota de la UE-15 era del 31%; de la UE-27 del 33%; y en el año 2011 éstas eran del 33% y 34%, respectivamente. Los valores máximos del periodo fueron alcanzados en el año 2009, cuando la UE-15 alcanzó una participación del 35% y la UE-27 del 37%.

Conclusión 2: Los países comunitarios han ido adoptando las medidas de promoción de la flota con distinta intensidad y en momentos diferente.

Podemos concluir, por un lado la temporalizada en la introducción de las principales ayudas por parte de las naciones marítimas europeas, y por otro el distinto grado de utilización por los estados miembros de los incentivos contenidos en el marco de las ayudas de Estado al transporte marítimo (porcentajes de reducción o exenciones). Ambos aspectos pueden ser observados en las tablas IV.6 y IV.7.

Conclusión 3: Los segundos registros y el impuesto sobre tonelaje no han provocado los efectos inicialmente previstos.

Impacto de los Segundos registros:

El análisis sobre la efectividad de los segundos registros en el aumento de la competitividad de las flotas nacionales, frente a los pabellones extranjeros, debería venir determinado por la evolución de las flotas que componen esos registros, no exclusivamente en términos de crecimiento del pabellón nacional, sino en términos del área geográfica en la que realizan sus operaciones (nacional o internacional) y de la tipología de buque.

Como hemos visto en el capítulo IV, existen segundos registros que son elegibles exclusivamente para aquellos buques que operan en el mercado internacional (como es el caso del ISR alemán) o limitado (como en el caso del FIS francés). El registro internazionale italiano, aun cuando inicialmente sólo admitía buques dedicados al comercio internacional, posteriormente amplió sus beneficios a buques que operaban tráficos de cabotaje; lo mismo sucedió con el registro especial canario (REC) o el DIS danés.

Las ayudas de Estado al transporte marítimo, como hemos visto, se orientan en todo momento a mejorar la competitividad de la flota abanderada en

Europa, frente a la competencia internacional de las banderas de conveniencia y otros registros extranjeros. Y, sin embargo, la accesibilidad de buques dedicados al tráfico de cabotaje implica que flotas no sujetas a una competencia internacional se benefician de los incentivos introducidos en los segundos registros. Debemos tener en cuenta, además, que la libre prestación de los servicios de cabotaje (Reglamento 3577/92) no apertura esta tipología de tráfico a todas las nacionalidades, sino que lo limita a los buques de la Unión Europea, y, por lo tanto, sujeto a las diferentes competitividades de los pabellones de los países de la UE. Por otro lado, uno de los temores que planteó la apertura del cabotaje era la penetración de pabellones extranjeros en los mercados nacionales, debido principalmente a la diferencia de costes de los registros. En todos los informes de seguimiento presentados por la Comisión, se observó una escasa penetración de éstos.

Debido a la falta de datos, es muy difícil determinar qué tipo de buques y tráficos componen las flotas de los registros especiales (y registros nacionales en los que se han incorporado incentivos para el desarrollo de sus flotas). En determinados casos (y como ejemplo España), según la información obtenida, un importante porcentaje de la flota inscrita el REC se dedica exclusivamente al tráfico de cabotaje, no sujeto a competencia internacional, y beneficiaria de las ayudas (una situación similar se observa en Bélgica¹⁵⁵).

Impacto del Impuesto sobre tonelaje:

La necesidad de un entorno fiscal favorable fue considerada como un factor sustancial en el cambio de bandera, y, por lo tanto, como un instrumento para aumentar la competitividad de las flotas nacionales frente a los pabellones extranjeros beneficiarios de esta medida. Así fue recogido en las Directrices sobre ayudas al transporte marítimo comunitario. Sin embargo,

¹⁵⁵ No se dispone de información sobre la tipología de buques que componen la bandera belga, sin embargo según ECSA (2010-2011) el aumento de tonelaje observado en el año 2010 fue debido a la incorporación de buques de pequeño tamaño, mientras que los buques grandes abandonaron el registro.

el impuesto sobre tonelaje o *tonnage tax* está basado, como hemos visto, en la neutralidad de la bandera (se puede aplicar a aquellos buques que enarbolan pabellón extranjero y son explotados por un armador establecido en la comunidad), a excepción de Italia, que establece la obligatoriedad del abanderamiento nacional a los buques que se beneficien de este sistema tributario.

Lo anterior implica que este esquema no promueve directamente el abanderamiento nacional. Se sustituye el objetivo de aumentar la competitividad de los pabellones nacionales por el de control de la gestión estratégica y comercial, y su contribución a la actividad económica y al empleo en la Comunidad. Se pasa de un sistema de desregularización de los pabellones extranjeros (incluidos las banderas de conveniencia) a un sistema de regularización de los mismos.

Según la información contenida en el documento de la Comisión N° 736/2001 (en el que se autoriza a España la aplicación de un régimen de tributación de las entidades navieras en función del tonelaje), un posible efecto de este instrumento sería reducir los costes que implica la radicación de instalaciones permanentes y de empresas residentes en el exterior, al crearse un marco en el que los navieros pudieran llevar a cabo sus actividades de control comercial y estratégico de los buques abanderados en el extranjero, desde sus propios Estados, es decir, la repatriación de las actividades *on shore*.

Con el objetivo de realizar un estudio en profundidad sobre la efectividad de este instrumento, sería necesario cuantificar los armadores sujetos al impuesto de tonelaje, la repatriación de las actividades de gestión estratégica y comercial de las empresas navieras a los Estados nacionales, y la composición de las flotas en pabellones nacionales y extranjeros. Exclusivamente en el caso de Alemania, y según la información de ECSA (2005-2006), se ha tenido acceso a la siguiente información: el 1 de enero del 2006 los armadores alemanes controlaban 2.729 buques de los que 603 estaban abanderados en Alemania y 2.126 utilizaban pabellón extranjero (de los cuales 1.751 estaban registrados en el *German sea ship register*).

Por otro lado, en determinados países, pueden beneficiarse de este sistema aquellas flotas dedicadas a tráficos de cabotaje y no sujetas a una competencia internacional. Según la información disponible, existen excepciones en países como Alemania, Bélgica, Francia y Países Bajos, en los cuales este instrumento exclusivamente es aplicable a compañías que operan en tráficos internacionales.

Conclusión 4: Se ha observado un comportamiento diferenciado por países respecto a la evolución de la participación del pabellón extranjero en la composición de las flotas controladas.

El aumento del pabellón extranjero en la composición de la flota UE-15, y UE-27, entre los años 1996 y 2011, es un indicativo de que las banderas nacionales de los países que componen el bloque no son tan competitivas en el mercado internacional, o en sus propios mercados nacionales, a pesar de la introducción de ayudas. En el año 1995, la participación del pabellón extranjero (incluidos los registros de la UE) en la flota controlada UE-15 era del 58% (57% en la UE-27), y en el año 2011 se elevó al 69% (69% en la UE-27).

Por países, se observa un comportamiento diferente respecto a la evolución de la participación del pabellón extranjero en los años posteriores a la introducción de incentivos, y, aunque en determinados países se observa un decrecimiento del mismo, también se advierte una tendencia hacia el crecimiento del segmento extranjero en la composición de la flota:

Tabla V. 1: Países en los que aumenta la participación del pabellón extranjero.

Alemania	1996	66%	2011	86%
Dinamarca	1996	43%	2011	66%
Francia	2003	47%	2011	69%
Grecia	2001	69%	2011	71%
Países Bajos	1996	38%	2011	58%

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

Tabla V. 2: Países en los que disminuye la participación del pabellón extranjero.

Bélgica (1)	2002	97%	2011	56%
España	1996	81%	2010	70%
Italia	1997	43%	2011	28%
Reino Unido (2)	1999	62%	2010	60%
Suecia (3)	2000	85%	2011	83%

(1) Hay que tener en cuenta que una parte importante del descenso del pabellón extranjero es debido al trasvase de flota del pabellón luxemburgués, al registro nacional. A partir del año 2004 se advierte una tendencia de crecimiento del pabellón extranjero que se mantuvo hasta el año 2011, éste aumentó del 45% al 56%.

(2) A pesar del decrecimiento, a partir del año 2004, se advierte una tendencia creciente de este segmento de flota, en el año 2003 la participación del pabellón extranjero era del 53%, y en el año 2010 del 60%.

(3) A pesar del decrecimiento, a partir del año 2006 se advierte una tendencia creciente, ese año la participación del pabellón extranjero fue del 71%, y en el año 2011 del 83%.

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (varios años).

El aumento de la aportación del pabellón nacional en determinados países no es concluyente para afirmar que la competitividad de los mismos haya mejorado en el mercado internacional. Es necesario conocer el área geográfica en la que operan las compañías marítimas, y la tipología de los buques que componen la flota nacional.

Conclusión 5: En la mayoría de los países europeos se ha registrado un aumento de la participación del pabellón extranjero en los años posteriores a la crisis

Las condiciones favorables del mercado de fletes en los años previos a la crisis (2003-2007) provocaron un aumento de las órdenes de buques nuevos que fueron entregados en plena crisis mercado (*time lags*), lo que generó un excedente de oferta. En los años posteriores a la crisis del año 2008, se advierte, en la mayoría de Estados, una tendencia creciente de la participación del pabellón extranjero en la composición de sus flotas, lo que puede ser un indicativo del descenso de competitividad de las banderas nacionales (ante un mercado deprimido).

Tabla V. 3: Países en los que aumenta la participación del pabellón extranjero a partir de la crisis del sector en el año 2008.

Alemania	2008	83%	2011	86%
Bélgica	2008	53%	2011	56%
Dinamarca (1)	2008	62%	2011	66%
España	2008	65%	2011	70%
Francia	2008	54%	2011	69%
Grecia	2008	69%	2012	72%
Suecia	2008	77%	2012	79%

(1) En el caso de este país se advierte una tendencia creciente en el uso de pabellones extranjeros en los años anteriores a la crisis, concretamente desde el año 2004.

Fuente: elaboración propia con datos de la UCTAD (varios años)

Conclusión 6: Muchas de las medidas adoptadas por los estados miembros sólo han mostrado efectividad a corto plazo.

Las ayudas de Estado parecen ser efectivas durante los primeros años de aplicación de las mismas. Una vez que la ventaja competitiva desaparece, se observa a priori un aumento del pabellón extranjero en la composición de sus flotas.

- Alemania, se advierte que las medidas de apoyo (*tonnage tax*) del año 2004 parecen ser efectivas ese año y posterior. En el año 2004 el pabellón nacional aumentó un 34% y en 2005 un 45%, superior a los crecimientos del pabellón extranjero (16% y 19% respectivamente). Entre los años 2006 y 2011 los crecimientos promedios del pabellón extranjero fueron superiores.
- Bélgica, las medidas introducidas en el año 2003 parecen ser efectivas los años 2003 y 2004. En el año 2003 la flota abanderada en Bélgica aumentó un 607% (condicionada por el trasvase de flota del registro luxemburgués) y en el año 2004 un 272%, superior a los crecimientos del pabellón extranjero (-13% y -29% respectivamente). Entre los años 2005 y 2012 los crecimientos promedios del pabellón extranjero fueron superiores.
- Dinamarca: La introducción del impuesto de tonelaje en el año 2002, parece tener una efectividad a corto plazo, en el año 2002 la flota nacional aumentó un 6% y en el año 2003 un 1%, superior a los crecimientos del pabellón extranjero (-11% y -4%). En el año anterior a

la introducción del impuesto de tonelaje, se observa que el pabellón nacional aumentó un 1%, mientras que el pabellón extranjero disminuyó un 12%. Entre los años 2004 y 2011 los crecimientos promedios del pabellón extranjero son superiores.

- Francia: En el año de implementación del 2° registro francés (2006), la bandera nacional aumentó un 30% y el pabellón extranjero un 17%. Entre los años 2007 y 2011 los crecimientos promedio del pabellón extranjero fueron superiores.
- Grecia: Las ayudas introducidas en el año 2007 (requerimientos de nacionalidad) incrementaron la capacidad de la flota abanderada ese mismo año un 12%, mientras que el pabellón extranjero decreció en un 1%. Entre los años 2008 y 2011 los crecimientos promedios del pabellón extranjero fueron superiores.
- Países Bajos: Las medidas adoptadas por el gobierno holandés (1996) parecen tener una efectividad entre los años 1998 y 2001 (puesto que en el año 1997 la capacidad abanderada descendió). En esa etapa la flota abanderada aumentó un 30% y el pabellón extranjero un 20%. Entre los años 2002 y 2012 los crecimientos promedios del pabellón extranjero fueron superiores.
- Reino Unido: La flota registrada por armadores nacional aumentó en el año de introducción (aunque se observa un importante aumento de la capacidad nacional en el año 1999), e inmediatamente posteriores, entre los años 1999 y 2003 la flota nacional se incrementó un 28% y el pabellón extranjero se redujo un 12%. Entre los años 2004 y 2010 los crecimientos promedio del pabellón extranjero fueron superiores.
- Suecia: Las medidas adoptadas por el gobierno sueco en el año 2001, parecen tener una efectividad en los años inmediatamente siguientes, puesto que entre los años 2004 y 2012 se observa una mayor preferencia de los armadores suecos a abanderar sus buques en pabellones extranjeros, en ese periodo la flota abanderada perdió un 13% de su capacidad y el pabellón extranjero se incrementó en un 32%.

Conclusión 7: Se han identificado algunos factores externos que han condicionado la evolución de la flota, principalmente los fletes.

Existen factores externos, como el desarrollo de los fletes, que deben ser tenidos en cuenta al ser un factor determinante en el crecimiento de las flotas. El problema que se plantea es determinar qué parte de los aumentos son atribuibles al aumento de los fletes o a la introducción de medidas, debido a la coincidencia temporal de ambos.

Entre los años 2003 y 2007, se advierten importantes crecimientos de los fletes en los diferentes submercados, debido al aumento de la demanda de transporte marítimo y a un mayor equilibrio entre la oferta y demanda. En ese mismo periodo (o próximo) una gran mayoría de los países analizados introdujeron medidas de apoyo al sector:

- Alemania: En el año 2004 se mejoraron los subsidios existentes (reducciones de las cotizaciones sociales; rebajaron los requisitos de la nacionalidad de la tripulación), y la asociación de armadores alemanes se comprometió a aumentar la flota bajo bandera alemana.
- Bélgica: En el año 2003 entraron en vigor una serie de incentivos en el marco de su política integrada marítima.
- Dinamarca: En el año 2002 se implementó el impuesto sobre tonelaje, y en el año 2006 se estableció el Plan de acción de apoyo a la flota danesa.
- España: En el año 2002 se introdujo el impuesto de tonelaje, operativo en el año 2003 (Real Decreto 252/2003).
- Francia: En el año 2004 se estableció el impuesto de tonelaje, y en el año 2006 fue operativo el segundo registro de buques francés (RIF).
- Grecia: En el año 2002 fue modificado el impuesto sobre tonelaje introducido en 1975, y en el año 2007 se introdujeron una serie de incentivos: reducciones en el impuesto sobre la renta, y rebajaron las restricciones sobre la nacionalidad en las dotaciones de los buques.
- Italia: En el año 2005 fue operativo el impuesto sobre tonelaje establecido en el año 2003.

Conclusión 8: Se advierte un descenso prácticamente generalizado en la participación de las flotas controladas de de la UE.

Se advierte en un descenso prácticamente generalizado de la participación de las flotas controladas por los países de la UE, a pesar del aumento de capacidad de las mismas. Entre los años 1996 y 2011, las flotas controladas de todos los países, a excepción de Alemania, Bélgica y Dinamarca, descendieron su participación en el entorno mundial.

Esta situación se debe a dos factores; por un lado, a una mayor concentración del sector (en el año 2011, las 5 principales flotas controlaban un 53,71% mientras que en el año 1996 la participación era del 49,99%) y, por otro, a una reordenación en la composición de la flota mundial acorde al cambio de estructura del comercio mundial, con un importante aumento del crecimiento de capacidad, y por lo tanto, de la participación de las flotas de los países en desarrollo principalmente asiáticos.

Conclusión 9: La falta de armonización de las políticas marítimas de los Estados miembros ha podido distorsionar la competencia intracomunitaria.

Aun cuando el panorama de medidas de los diferentes Estados miembros tiende a converger bajo el marco de las Directrices de ayudas de Estado al transporte marítimo, el grado de utilización de los incentivos contenidos en las mismas parece crear unos registros europeos más competitivos que otros (al margen del grado de flexibilidad de las normas laborales, en términos de participación de dotaciones extranjeras y cuadro de tripulación, que parece ser un factor determinante en los costes de explotación de los buques), lo que puede generar distorsiones de la competencia entre éstos.

Se han creado situaciones en las que la ventaja competitiva de otros registros europeos ha provocado que la flota abanderada en éstos tenga una

elevada participación, e incluso, en determinados casos, supere el abanderamiento nacional. Según datos de la UNCTAD, en el año 2011:

- Alemania: el número de buques abanderados en otros registros europeos (Chipre, Malta, Reino Unido y Dinamarca) era de 438, superior a las 422 unidades abanderadas en Alemania. En términos de capacidad, el tonelaje abanderado en Alemania (17,3 millones de TPM) superaba al abanderamiento en pabellones extranjeros europeos (10,2 millones de TPM).
- Francia: la capacidad de la flota controlada por armadores franceses abanderada en otros registros europeos (Reino Unido, Chipre, Malta e Italia superaba (4,24 mill. de TPM) a la flota con bandera francesa (3,43 mill. de TPM).
- Grecia: tiene una elevada proporción de flota abanderada en registros europeos, comparada con la flota abanderada en Grecia. En el año 2011 estaban abanderados en otros pabellones europeos (Malta, Chipre, Italia y Reino Unido) 692 buques con una capacidad de 44,55 millones de TPM, frente a los 738 buques y 64,92 millones de TPM abanderadas en Grecia.
- Reino Unido: muestra una elevada proporción de flota abanderada en registros europeos comparada con la flota registrada en el Reino Unido. En el año 2011 estaba abanderada en otros pabellones europeos (Grecia, Chipre, Malta e Italia) una capacidad de 1,68 millones de TPM, frente a 2,09 millones de TPM abanderada en el Reino Unido.
- Suecia: presenta una elevada proporción de flota abanderada en otros registros europeos. En el año 2011 estaban abanderados en otros pabellones europeos (Reino Unido, Dinamarca, Malta, Chipre e Italia) 816 mil TPM. Si se incluye el pabellón noruego (NIS), ésta se elevaba a 1,66 millones de TPM, superando la capacidad del pabellón nacional de 1,07 millones de TPM.

BIBLIOGRAFÍA

Acha, H.R. (2008). “Banderas de conveniencia”. *Revista Aequitas*, vol. 2 (2), p.9-18. Disponible en web: <http://p3.usal.edu.ar/index.php/aequitas-/article-/view/1492/1919>.

Adriaansens, M. (2009). *Choosing a profitable course. European tonnage tax regimes for the shipping industry*. Bélgica: Price Waterhouse Coopers, Disponible en web: https://www.pwc.be/en_BE/be/transport-logistics/pdf/Choosing-a-profitable-course-Tonnage-tax.pdf.

Alderton, P. y Rowlinson, M. (2002). “The economics of shipping freight markets”, en C. Grammenos (ed.): *The handbook of maritime economic and business* (p. 157-185). Londres: Lloyd’s of London Press.

Alderton, T. y Winchester, N. (2002). “Flag states and safety: 1997-1999”. *Maritime Policy & Management*, vol.29 (2), p.151-162.

Alonso Herrera, J. (1982). *Los medios jurídicos y económicos de la política marítima en España*. Madrid: Imprenta Fareso.

ANAVE (2003). “El marco normativo de la economía marítima”. *Cuaderno profesional marítimo* 228. Disponible en web: http://www.anave.es/images/informes/otros/Marco_normativo_economia_maritima.PDF.

ANAVE (2006). *Puntualizaciones respecto a la decisión de la UE sobre las Conferencias marítimas. Nota de prensa*. Disponible en web: <http://www.masmar.com/files/anave005.pdf>.

ANAVE (2008). “El registro Internacional francés”. *Boletín informativo* n° 481. Disponible en web: http://www.anave.es/images/tribuna_profesional-/Trib%20Prof%20dic%2008.pdf.

ANAVE (2008). “Por la ratificación de los convenios marítimos internacionales”. *Boletín informativo* n° 473. http://www.anave.es/images-/tribuna_profesional/Trib%20Prof%20abril%202008.pdf

ANAVE (2011). “La revisión del Reglamento de Extranjería, una ocasión perdida”. *Boletín informativo* n° 510. Disponible en web: <http://www.anave.es/images/editorial/5-11ReglExtranjeria.pdf>.

ANAVE (varios años). *Marina mercante y transporte marítimo*. Disponible en web: <http://www.anave.es/marina-mercante/81-marina-mercante>.

ANAVE (varios años): *Relación de las Empresas Navieras Asociadas a ANAVE*. Disponible en web: <http://www.anave.es/informes-y-publicaciones/de-anave>.

Ardila Guillén, N. (2009). “El rol de Panamá frente al Convenio sobre el trabajo marítimo”. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración Derecho social Internacional y Comunitario* n° 82, p.29-37. Disponible en web: http://www.empleo.gob.es/es/publica/pub_electronicas/destacadas/revista/numeros/82/TRABAJO82.pdf.

Arroyo Abad, C. (2008). “La política común de transportes: origen y evolución en Europa del transporte público por carretera”. *Anuario Jurídico y Económico Escuarialense* vol. XLI, p.49-68.

Asociación de Armadores de la Comunidad Europea (ECSA) (varios años). *Annual report*. Disponible en web: <http://www.ecsa.eu/policy-and-publications/annual-reports>.

Asociación de Armadores de la Comunidad Europea (ECSA) y la Federación Europea de trabajadores del transporte (ETF) (2004-2005). *The mapping of career paths in the Maritime Industries - the Career Mapping study. A project by Southampton Solent University*. Disponible en web: <http://www.sindacatomarittimi.eu/media/documenti/79.pdf>.

Auriolés Martín, A. (1998). *Las Conferencias Marítimas*. Valencia: Tirant Blanch.

Azkue Manterota, J. (2009). “Convenio marítimo 2006. Mucho más que un convenio para los trabajadores de la mar”. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración Derecho social Internacional y Comunitario* n° 82,

p.39-43. Disponible en web: http://www.empleo.gob.es/es/publica/pub_electronicas/destacadas/revista/numeros/82/TRABAJO82.pdf.

Baena Baena, P. J. (1995). *La política comunitaria de los transportes marítimos*. Madrid: Marcial Ponds.

Baena, J. (2002). *Transporte internacional*. Valencia: Marge books.

Basedow, J. (1994). “Política europea en el transporte marítimo, libertad de prestación de servicios y cabotaje marítimo”, en Eizaguirre Bermejo, J.M. (coord.): *El derecho de transporte marítimo internacional* (p.79-101). Donostia: Librería Carmelo.

Bendall, H. y Stent, A.F. (2003). “Investment strategies in market uncertainty”. *Maritime Policy & Management*, vol.30 (4), p.293-304.

Bergantino, A. y Bolis S. (2005). “An adaptive conjoint analysis of freight service alternatives: evaluating the maritime option”, en Reggiani, A. y Schintler, L. (eds): *Methods and models in transport and telecommunications: Cross-Atlantic perspectives*, (p.181-198). Berlín: Springer-Verlag.

Bergantino, A. y Marlow, P. (1998). “Factors influencing the choice of flag: empirical evidence”. *Maritime Policy & Management*, vol.25 (2), p.157-174.

Blanco Álvarez, A. (1997). *Los transportes marítimos de línea regular*. Valencia: Instituto Portuario de Estudios y Cooperación. Autoridad Portuaria de Valencia.

Boet Serra, E. (2000). *La Libre competencia en el transporte marítimo*, Barcelona: Bosch.

Boisson, P. (2012). “Historia de la Seguridad marítima”. *ANAVE, Tribuna Profesional* 15. Disponible en web: http://www.anave.es/images-tribuna_profesional/trib%20sept%2012.pdf.

Branch, A.E. (1996). *Elements of Shipping* (7ª ed). Routledge.

Bredima Savopoulou, A. y Tzoannos, J. (1990). *The Common Shipping Policy of the EC*. Amsterdam: Elsevier Science Publishers B.V.

Brook, A.M., Price, R.W., Sutherland, D., Westerlund, N. y André, C. (2004). "Oil price developments: drivers, economic consequences and policy responses". *OECD Economics Department Working Papers*, nº 412, OECD Publishing. Disponible en web <http://dx.doi.org/10.1787-/303505385758>.

Brooks, M. R. (2009). "Liberalization in Maritime Transport". *Forum Paper 2009-2*. OECD/ITF-International Transport Forum, Paris. Disponible en web: <http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/09FP02.pdf>.

Brownrigg, M., Dawe, G., Mann, M. y Weston, P. (2001). "Developments in UK shipping: the tonnage tax". *Maritime Policy & Management*, vol.28 (3), p.213-223.

Buhigas, S. (1984). "Consecuencias de una nueva política marítima en el tráfico de cabotaje", en Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones: *Jornadas sobre transporte marítimo y Política Económica* (p.129-161). Madrid: Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones, Servicio de Publicaciones.

Butcher, L. (2010). *Shipping: EU policy*. Londres: British Parliament. Disponible en web: www.parliament.uk/briefing-papers/SN00055.pdf.

Calvo Caravaca, A.L. y Carrascosa González, J. (2002). *Mercado único y libre competencia en la Unión Europea*. Madrid: S.A. Codex.

Carbone, V. y De Martino, M. (2003). "The changing role of ports in supply-chain management: an empirical analysis". *Maritime Policy & Management*, vol.30 (4), p.305-320.

Carlier de Lavalle, M. (2002). "Consideraciones sobre el transporte marítimo de corta distancia y la asociación española para su promoción". *ANAVE, boletín Informativo*, nº 401.

Carlier de Lavalle, M. (2002). *El Registro Especial de Canarias. Ventajas y situación hoy*. Ponencia del Director General de ANAVE, Tenerife, 26-28

de septiembre de 2002. Disponible en web: <http://www.anave.es/images/informes/otros/RECponenciaSEP02.pdf>.

Carlier de Lavalle, M. (2003). *El Transporte marítimo en Europa*. Ponencia del Director General de ANAVE, XXI Semana de Estudios del Mar, Melilla 26 de septiembre de 2003. Disponible en web: <http://www.asesmar.org/conferencias/temas/puertosytransportemaritimo.htm>.

Carlier de Lavalle, M. (2004). *La normativa marítima internacional relativa a la seguridad y al medio ambiente*. Madrid: ANAVE. Disponible en web: http://www.anave.es/images/informes/otros/JORNADAS_DERECHO_AMBIENTAL.pdf.

Carlier de Lavalle, M. y Polo Sánchez, G. (2009). “Comercio internacional y tráfico marítimo”, en Pardo Bustillo, M. y Pérez, J.E.: *Economía del sector marítimo* (p.35-141). Madrid: Instituto Marítimo Español (IME) y Fondo Editorial de Ingenieros Navales (FEIN).

Carlier de Lavalle, M. y Polo Sánchez, G. (2009). “El mercado de Fletes”, en Pardo Bustillo, M. y Pérez, J.E.: *Economía del sector marítimo* (p.308-344). Madrid: Instituto Marítimo Español (IME) y Fondo Editorial de Ingenieros Navales (FEIN).

Carlier de Lavalle, M. y Polo Sánchez, G. (2009). “Mecanismos de apoyo oficial”, en Pardo Bustillo, M. y Pérez, J.E.: *Economía del sector marítimo* (p. 657-696). Madrid: Instituto Marítimo Español (IME) y Fondo Editorial de Ingenieros Navales (FEIN).

Carlisle, R. (2009). “Second Registers: Maritime Nations Respond to Flags of Convenience, 1984-1998”. *The Northern Mariner/le marin du nord*, XIX nº. 3, p.319-340.

Charbonneau, A. (2009). “Bienestar de los marinos: el procedimiento para la interposición de quejas en tierra”. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración Derecho social Internacional y Comunitario* nº 82, p.357-382. Disponible en web: http://www.empleo.gob.es/es/publica/pub_electronicas/destacadas/revista/numeros/82/TRABAJO82.pdf.

Cipoletta Tomassian, G. y Sánchez, R.J. (2010). “La industria del transporte marítimo y las crisis económicas”. *Serie recursos naturales e infraestructuras* n° 149. CEPAL Disponible en web: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6352/lcl3206e.pdf?sequence=1>.

Coghlin, J.H. (1990). “Common Maritime Transport Policy for the EEC: The Commission Does Battle with Flags of Convenience”. *Boston College International and Comparative Law Review* vol. 447. Disponible en web: <http://lawdigitalcommons.bc.edu/iclr/vol13/iss2/8>.

Comisión Europea (1985). *Comunicación y propuestas de la Comisión transmitidas al Consejo: Hacia una política común de transportes marítimos*. Bruselas, COM(1985) 90 final, de 19 de marzo de 1985.

Comisión Europea (1989). *Comunicación de la Comisión: El futuro del transporte marítimo comunitario medidas para mejorar las condiciones de funcionamiento de la flota comunitaria*. Bruselas, COM(89) 266 final, de 3 de agosto de 1989. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:51989DC0266&rid=5>.

Comisión Europea (1989). *Medidas financieras y fiscales con respecto a las operaciones de transporte marítimo con buques registrados en la Comunidad*. SEC(89) 921 final, de 3 de agosto de 1989.

Comisión Europea (1991). *Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento y al Comité Económico y Social: Nuevos desafíos a las industrias marítimas*. Bruselas, COM(91) 335 final, de 14 de octubre de 1991. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:51991DC0335&rid=3>.

Comisión Europea (1992). *Comunicación de la Comisión al Consejo, el Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social: Las industrias marítimas europeas: Nuevas medidas para fortalecer la competitividad*. Bruselas, COM(92)490 final, de 18 de noviembre de 1992. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=-1432832659239&uri=CELEX:51992DC0490>.

Comisión Europea (1992). *Comunicación de la Comisión: El curso futuro de la Política común de transportes. Un enfoque global para la elaboración de un marco comunitario de movilidad sostenible*. Bruselas, COM(92)494 final, de 2 de diciembre 1992. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:51992DC0494&rid=1>.

Comisión Europea (1993). *Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al comité económico y social: Hacia la aplicación de una política general para las industrias marítimas: Primeros resultados tangibles*. Bruselas, COM(93) 526 final, de 4 de noviembre de 1993. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:51993DC0526&rid=1>.

Comisión Europea (1993). *Comunicación de la Comisión: Por una Política común de seguridad marítima*. Bruselas, COM(93) 66 final, de 24 de febrero de 1993. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1433005451490&uri=CELEX:51993DC0066>

Comisión Europea (1994). *Informe Derecho de la competencia en las Comunidades Europeas. Volumen II A. Normas aplicables a las ayudas estatales*. Disponible en web: bookshop.europa.eu.

Comisión Europea (1995). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, el Consejo, el Comité Económico y Social y el Comité de las Regiones: El desarrollo del transporte marítimo de corta distancia en Europa. Perspectivas y desafíos*. Bruselas, COM(95) 317 final, de 5 de julio de 1995. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:51995DC0317&qid=1432834705034&from=ES>.

Comisión Europea (1995). *Informe de la Comisión al Consejo: Aplicación del Reglamento 3577/92 por el se que se aplícalle principio de libre prestación de servicios a los transportes marítimos dentro de los Estos miembros (1993-1994)*. Bruselas, COM(1995) 383 final, de 6 de setiembre de 1995. Disponible en web: http://eur-lex.europa.eu/search.html?DTN=0383&DTA=1995&qid=1433003702826&DB_TYPE_OF_ACT=comJoin&CASE_LAW_SUMMARY=false&DTS_DOM=ALL&typeOfActStatus=C

OM_JOIN&type=advanced&SUBDOM_INIT=ALL_ALL&DTS_SUBDOM=ALL_ALL.

Comisión Europea (1996). *Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones: Hacia una nueva estrategia marítima*. Bruselas, COM(96) 81 final, de 13 de marzo de 1996. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:51996DC0081&rid=1>.

Comisión Europea (1997). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, el Consejo, el Comité Económico y Social y el Comité de las Regiones: Intermodalidad y transporte intermodal de mercancías en la Unión Europea*. Bruselas, COM(97) 243 final. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:51997DC0243&rid=1>.

Comisión Europea (1997). *Derecho de la competencia en las Comunidades Europeas. Volumen II B. Explicación de las normas aplicables a las ayudas estatales, Situación en diciembre de 1996*. Disponible en web: bookshop.europa.eu.

Comisión Europea (1997). *Directrices comunitarias sobre ayudas al transporte marítimo*. Bruselas, C1997/205/05, de 5 de julio de 1997. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:C1997/205/05&rid=5>.

Comisión Europea (1997). *Documento de trabajo de la Comisión: Informe de aplicación de los servicios de la Comisión en respuesta a la Resolución del Consejo sobre transporte marítimo de corta distancia de 11 de marzo de 1996*. Bruselas, SEC(97) 877, de 6 de mayo de 1997.

Comisión Europea (1999). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, el Consejo, el Comité Económico y Social y el Comité de las regiones: El desarrollo del transporte marítimo de corta distancia en Europa: Una alternativa dinámica en una cadena de transporte sostenible Segundo informe bienal de aplicación*. Bruselas, COM(1999) 317 final, de

29 de junio de 1999. Disponible en web: http://ec.europa.eu/transport/maritime/sss/doc/com_99_317_es_final.pdf.

Comisión Europea (2000). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre la Seguridad Marítima del transporte de petróleo*. Bruselas, COM(2000) 142 final/2, de 22 de junio de 2000. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52000DC0142&from=ES>.

Comisión Europea (2000). *Informe de la Comisión: Tercer informe sobre la aplicación del Reglamento 3577/92 por el se que se aplícate principio de libre prestación de servicios de servicios de cabotaje marítimo (1997-1998)*. Bruselas, COM(2000) 99 final, de 24 de febrero de 2000. Disponible en web: http://eurlex.europa.eu/search.html?DTN=0099&DTA=2000&qid=-1433004155282&DB_TYPE_OF_ACT=comJoin&CASE_LAW_SUMMARY=false&DTS_DOM=ALL&typeOfActStatus=COM_JOIN&type=advanced&SUBDOM_INIT=ALL_ALL&DTS_SUBDOM=ALL_ALL.

Comisión Europea (2000). *Propuesta de Reglamento del Parlamento Europea y del Consejo relativo a la constitución de un fondo de indemnización de daños causados por la contaminación de hidrocarburos en aguas europeas y medidas complementarias*. COM(2000) 802 final, de 7 de diciembre de 2000. Disponible en web: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52000PC0802\(02\)&rid=2](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52000PC0802(02)&rid=2).

Comisión Europea (2000). *Reglamento (CE) n° 823/2000 de la Comisión, de 19 de abril de 2000, sobre la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas entre compañías de transporte marítimo de línea regular (consorcios)*. Reglamento (CE) n° 823/2000, de 19 de abril de 2000. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1432922648226&uri=CELEX:32000R0823>.

Comisión Europea (2000). *State aid n° 790/99 - United Kingdom*. Disponible en web: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases-/135316/135316_1154173_14_2.pdf.

Comisión Europea (2001). *Libro Blanco: La política Europea de transportes de cara al 2010: la hora de la verdad*. Bruselas, COM(2001) 370 final, de 12 de setiembre de 2001. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52001DC0370&qid=1432917966982&from=ES>.

Comisión Europea (2002). *Ayuda de Estado n° 736/2001 - España, Régimen de tributación de las entidades navieras en función del tonelaje (Tributación del tonelaje)*. Bruselas, C(2002)582fin, de 27 de febrero de 2002. Disponible en web: <http://ec.europa.eu/competition/elojade-isef/index.cfm>.

Comisión Europea (2002). *Informe de la Comisión: Cuarto informe sobre la aplicación del Reglamento 3577/92 por el se que se aplica el principio de libre prestación de servicios a los transportes marítimos dentro de los Estados miembros (cabotaje marítimo) (1999-2000)*. Bruselas, COM(2002) 203 final, de 24 de abril de 2002. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52002DC0203&rid=1>.

Comisión Europea (2002). *Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del consejo por el que se modifica el Reglamento 417/2002 relativo a la introducción acelerada de normas en materia de doble casco o de diseño equivalente para petroleros de casco único y por el que se deroga el Reglamento (CE) n° 2978/94 del Consejo*. Bruselas, COM(2002) 780 final, de 20 de diciembre de 2002. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52002PC0780&rid=1>.

Comisión Europea (2003). *Ayuda estatal n° 572/2002 - España. Introducción de un régimen de impuesto sobre el tonelaje en Vizcaya (Diputación Foral de Bizkaia)*. Bruselas, 05 de febrero de 2003.

Comisión Europea (2003). *Europa en la encrucijada La necesidad de un transporte sostenible*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Disponible en web: <http://bookshop.europa.eu/es/europa-en-la-encrucijada-pbNA4702365/>.

Comisión Europea (2004). *Decisión de la Comisión relativa a un conjunto de medidas fiscales que Bélgica tiene previsto ejecutar en favor del transporte marítimo*. C(2004) 2040, de 30 de junio de 2004. Disponible en web: <http://old.eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:-32005D0417:ES:NOT>.

Comisión Europea (2004). *Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo*. Bruselas, Comunicación C(2004) 43, de 17 de enero de 2004. Disponible en web: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004XC0117\(01\)&rid=1](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004XC0117(01)&rid=1).

Comisión Europea (2005). *Comunicación de la Comisión: Tercer paquete de medidas legislativas para la seguridad marítima en la Unión Europea*. Bruselas, COM(2005) 585 final, de 23 de noviembre de 2005. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:-52005DC0585&rid=2>.

Comisión Europea (2005). *Propuesta de reglamento del Consejo por el que se deroga el Reglamento (CEE) n° 4056/86, se determinan las modalidades de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado a los transportes marítimos y se modifica el Reglamento (CE) n° 1/2003 ampliando su alcance con objeto de incluir el cabotaje y los servicios internacionales de tramp*. Bruselas, COM(2005) 0651 final - CNS 2005/0264, de 14 de diciembre de 2005. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1432927104664&uri=CELEX:52005PC0651>.

Comisión Europea (2006). *Libro Verde: Hacia una futura política marítima de la Unión: perspectiva europea de los océanos y los mares*. Bruselas, COM(2006) 275 final, de 7 de junio de 2006. Disponible en web: http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:e8d402fa-fdda-4aac-bdf4-032ffd28-04bc.0005.02/DOC_1&format=PDF.

Comisión Europea (2007). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Conclusiones de la consulta sobre una política marítima europea*. Bruselas, COM(2007) 574 final, de 10 de octubre de 2007.

Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007DC0574&rid=1>.

Comisión Europea (2007). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Una política marítima integrada para la Unión Europea*. Bruselas, COM(2007) 575 final, de 10 de octubre de 2007. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0575:FIN:ES:PDF>.

Comisión Europea (2008). *Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Orientaciones para un planteamiento integrado de la política marítima: hacia mejores prácticas de gobernanza marítima integrada y consulta de las partes interesadas*. Bruselas, COM(2008) 395 final, de 26 de junio de 2008. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0395&rid=1>.

Comisión Europea (2009). *Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Objetivos estratégicos y recomendaciones para la política de transporte marítimo de la UE hasta 2018*. Bruselas, COM(2009) 8 final, de 21 de enero de 2009. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009DC0008&qid=1432920099492&from=ES>.

Comisión Europea (2009). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, el Consejo, el Comité Económico y Social y el Comité de las Regiones: Comunicación y plan de acción para la creación de un espacio europeo de transporte marítimo sin barreras*. Bruselas, COM(2009) 11 final, de 21 de enero de 2009. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009DC0010&rid=1>.

Comisión Europea (2009). *Comunicación de la Comisión que establece orientaciones sobre las ayudas estatales a las compañías de gestión naviera*. Comunicación 2009/C 132/06. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52009XC0611%2801%29>.

Comisión Europea (2009). *Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se deroga el Reglamento (CEE) n° 954/79 del Consejo relativo a la ratificación por los Estados miembros del Convenio de las Naciones Unidas relativo a un código de conducta para las conferencias marítimas, o a la adhesión de dichos Estados al Convenio*. Bruselas, COM(2009) 869 final, de 30 de enero de 2007. Disponible en web: http://eur-lex.europa.eu/search.html?DTN=0869&DTA=2006&qid=-1433266105406&DB_TYPE_OF_ACT=comJoin&CASE_LAW_SUMMARY=false&DTS_DOM=ALL&typeOfActStatus=COM_JOIN&type=advanced&SUBDOM_INIT=ALL_ALL&DTS_SUBDOM=ALL_ALL.

Comisión Europea (2010). *State aid n° 37/2010 - Cyprus Introduction of a tonnage tax scheme in favour of international maritime transport*. Disponible en web: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases-/234932/234932_1098092_35_1.pdf.

Comisión Europea (2012). *Consultation on review of the Community guidelines on state aid to maritime transport*. Disponible en http://ec.europa.eu/competition-/consultations/2012_maritime_-transport.

Comisión Europea (2012). *Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifica la Directiva 2009/16/CE sobre el control de los buques por el Estado rector del puerto*. Bruselas, COM(2012) 129 final. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012PC0129&rid=1>.

Comisión Europea (2012). *State aid SA.33829 (2012/C, ex-2012/NN, ex-2011/CP) - Malta. Tonnage tax scheme and other State measures in favour of shipping companies in Malta*. Bruselas, C(2012) 5072 final. Disponible en web: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/245531-/245531_1350580_16_2.pdf.

Comisión Europea (2014). *Informe de la Comisión al Consejo: Quinto informe sobre la aplicación del Reglamento 3577/92 por el que se aplique principio de libre prestación de servicios a los transportes marítimos dentro de los Estados miembros (cabotaje marítimo) (2001-2010)*. Bruselas, COM(2014) 231 final, de 24 de abril de 2014. Disponible

en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0231&rid=1>.

Comité de las Regiones (2009). *Dictamen del Comité de las Regiones: paquete marítimo y costero*. Bruselas, 2009/C 211/10, de 4 de setiembre de 2009. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008AR0416&qid=1432920099492&from=ES>.

Comité Económico y Social (1998). *Dictamen del Comité Económico y Social sobre la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones: Intermodalidad y transporte intermodal de mercancías en la Unión Europea. Enfoque sistémico del transporte de mercancías. Estrategias y acciones destinadas a fomentar su eficacia, servicios y desarrollo sostenible*. Bruselas, 98/C 19/07, de 21 de enero de 1998. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/?qid=1432839425033&uri=CELEX:51997AC1176>.

Comité Económico y Social (2002). *Dictamen del Comité Económico y Social sobre el Libro Blanco: La política europea de transportes de cara al 2010: la hora de la verdad*. Bruselas, COM(2001) 370 final, (2002/C 241/32), de 7 de octubre de 2002. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/?qid=1432917966982&uri=CELEX:52002AE0869>.

Comité Económico y Social (2009). *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones - Objetivos estratégicos y recomendaciones para la política de transporte marítimo de la UE hasta 2018*. Bruselas, COM(2009) 8 final, 2010/C 255/19, de 22 de setiembre de 2010. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009AE1949&qid=1432920099492&from=ES>.

Comité Económico y Social (2010). *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y*

del Consejo sobre las formalidades informativas exigibles a los buques a su llegada o salida de los puertos de los Estados miembros de la Comunidad y por la que se deroga la Directiva 2002/6/CE, COM(2009) 11 final - 2009/0005 (COD) y la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. Comunicación y plan de acción para la creación de un espacio europeo de transporte marítimo sin barreras. Bruselas, COM(2009) 10 final, 2010/C 128/25, de 18 de mayo de 2010. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52009AE1695&qid=1432921018930&from=ES>.

Comité Económico y Social Europeo, Sec. de transportes y comunicaciones (1993). *Dictamen sobre la comunicación de la Comisión: El curso futuro de la política común de transportes.* Bruselas, 93/C 352/05, de 20 de octubre de 1993. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:51993AC1006&qid=1432834159284&from=ES>.

Comité Económico y Social Europeo, Sec. de transportes y comunicaciones (1996). *Dictamen del Comité Económico y Social sobre la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones: Hacia una nueva estrategia marítima.* Bruselas, 97/C 56/04, de 31 de octubre de 1996. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:51996AC1257&rid=2>.

Consejo de la Unión Europea (1968). *Reglamento (CEE) del Consejo por el que se aplican las normas de la competencia a los sectores de los transportes por ferrocarril, por carretera y por vía navegable.* Bruselas, Reglamento 1017/68, de 19 de julio de 1968. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/?qid=1432926026682&uri=CELEX:31968R1017>.

Consejo de la Unión Europea (1979). *Reglamento del Consejo relativo a la ratificación por los Estados miembros del Convenio de las Naciones Unidas relativo a un código de conducta para las conferencias marítimas, o a la adhesión de dichos Estados al Convenio.* Bruselas, Reglamento (CEE) n°

954 / 79, de 15 de mayo de 1979. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:31979R0954&rid=2>.

Consejo de la Unión Europea (1986). *Reglamento del Consejo relativo a la aplicación del principio de libre prestación de servicios al transporte marítimo entre Estados miembros y entre Estados miembros y países terceros*. Bruselas, Reglamento (CEE) 4055/86, de 22 de diciembre de 1986. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1432829994303&uri=CELEX:31986R4055>.

Consejo de la Unión Europea (1986). *Reglamento del Consejo relativo a las prácticas de tarifas desleales en los transportes marítimos*. Bruselas, Reglamento (CEE) 4057/86 de 22 de diciembre de 1986. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/?qid=1432830336394&uri=CELEX:31986R4057>.

Consejo de la Unión Europea (1986). *Reglamento del Consejo sobre una acción coordinada con objeto de salvaguardar el libre acceso al tráfico transoceánico*. Bruselas, Reglamento (CEE) 4058/86 de 22 de diciembre de 1986. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=-1432830731703&uri=CELEX:31986R4058>.

Consejo de la Unión Europea (1986). *Reglamento por el que se determinan las modalidades de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado a los transportes marítimos*. Bruselas, Reglamento (CEE) 4056/86 de 22 de diciembre de 1986. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT-/?qid=1432831190139&uri=CELEX:31986R4056>.

Consejo de la Unión Europea (1993). *Directiva sobre las condiciones mínimas exigidas a los buques con destino a los puertos marítimos de la Comunidad o que salgan de los mismos y transporten mercancías peligrosas o contaminantes*. Directiva 93/75/CEE, de 13 de setiembre de 1993. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:31993L0075&rid=1>.

Consejo de la Unión Europea (1994). *Directiva del Consejo relativa al nivel mínimo de formación en profesiones marítimas*. Directiva 94/58/CE, de 22

de noviembre de 1994. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:31994L0058&rid=2>.

Consejo de la Unión Europea (1994). *Directiva del Consejo sobre reglas y estándares comunes para las organizaciones de inspección y peritaje de buques y para las actividades correspondientes de las administraciones marítimas*. Directiva 94/57/CE, de 22 de noviembre de 1994. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:-31994L0057&rid=3>.

Consejo de la Unión Europea (1994). *Reglamento del Consejo sobre la aplicación de la Resolución A. 747 (18) de la OMI relativa a la aplicación del arqueo de los tanques de lastre en los petroleros equipados con tanques de lastre separado*. Reglamento (CE) n° 2978, de 21 de noviembre de 1994. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:31994R2978&rid=1>.

Consejo de la Unión Europea (1995). *Directiva sobre el cumplimiento de las normas internacionales de seguridad marítima, prevención de la contaminación y condiciones de vida y de trabajo a bordo, por parte de los buques que utilicen los puertos comunitarios o las instalaciones situadas en aguas bajo jurisdicción de los Estados Miembros (control del Estado del puerto)*. Directiva 95/21/CE, de 19 de junio de 1995. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/?qid=1433015844495&uri=CELEX:31995L0021>.

Consejo de la Unión Europea (2002). *Reglamento del Consejo relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado*. Bruselas, Reglamento (CE) 1/2003, de 16 de diciembre de 2002. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1432926414324&uri=CELEX:02003R0001-20061018>.

Consejo de la Unión Europea (2006). *Reglamento del Consejo que deroga el Reglamento (CEE) n o 4056/86 por el que se determinan las modalidades de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado a los transportes marítimos y se modifica el Reglamento (CE) n o 1/2003 ampliando su alcance con objeto de incluir el cabotaje y los servicios internacionales de tramp*.

Bruselas, Reglamento (CE) 1419/2006, de 25 de setiembre de 2006. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1432926843550-&uri=CELEX:32006R1419>.

Coto Millán, P. (1990). “La industria de la construcción naval y el transporte marítimo: un estudio de las intervenciones públicas”. *Anuario de Derecho Marítimo*, vol. VIII, p.303-315.

Coto Millán, P. (1996), “Maritime transport policy in Spain (1974-1995)”. *Transport Policy*, vol. 3, nº 1/2, p.37-41.

Cruz Miramontes, R. (1980). *El código de conducta de las conferencias marítimas y su repercusión en el usuario*. México: Colegio de Abogados.

De Langen, P.W (2002). “Clustering and performance: the case of maritime clustering in The Netherlands”. *Maritime Policy & Management*, vol.29 (3), p.209-221.

Del Pino Domínguez Cabrera, M. (2004). *El registro especial de buques de Canarias*. La Rioja: Revista electrónica del Departamento de Derecho de la Universidad de la Rioja. Disponible en web: <http://www.unirioja.es/dptos/dd/redur/numero2/dominguez.pdf>

Dirección general de energía y transporte de la Comisión Europea y Eurostat (varios años). *European Union Energy & Transport in Figures*. Disponible en web: http://europa.eu.int/comm/energy-_transport/etif-/index.html.

Drewry (varios años). *The Drewry annual*. Londres: Drewry Shipping Consultants L.t.d.

Durand, M. , Madaschi, C. y Terribile, F. (1998). “Trends in OECD countries’ international competitiveness”. *OECD Economics Department Working Papers* N. 195. Organisation for economic co-operation and development (OECD). Disponible en web: <http://www.oecd.org>.

Elsner, W (2003). “Transporte maritime de corta distancia en europa: Oportunidades y desafíos”. *ANAVE, Boletín informativo* N. 414. Ponencia

presentada durante el X Congreso de tráfico marítimo y gestión portuaria, Tarragona, 24-29 de marzo de 2003.

Estepa Montero, M. (2010). “Las Conferencias marítimas en el ámbito de la Unión Europea: el final de una exención libre”. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, XLIII, p.59-82.

Fearnley Consultants AS., Global Insight, Holman Fenwick, Willan y European Commission. Directorate General for Competition (2007). *Legal and Economic Analysis of Tramp Maritime Services*. Disponible en web: http://ec.europa.eu/competition/sectors/transport/reports/tramp_-report.pdf.

Fernández Marín, F. (2007). *El régimen de las entidades navieras en función del tonelaje en el Impuesto sobre Sociedades*. Derecho Tributario. Valencia: CISS Wolters Kluwer.

Fink, C., Mattoo, A. y Neagu, I. C. (2002). “Trade in international maritime services: how much does policy matter?”. *World Bank Economic Review* vol. 16, p.81-107. Disponible en web: <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1093/wber/16.1.81?journalCode=wber>.

Frankel, E.G. (1992). “Hierarchical logic in shipping policy and decision making”. *Maritime Policy & Management*, vol.29 (3), p.211-221.

García Gabaldón, J.L. (1986). “El progreso hacia una política comunitaria sobre transporte marítimo”. *Anuario de Derecho Marítimo*, vol. IV, p.315-338.

García Gabaldón, J.L. (1989). “Pabellones de conveniencia y pabellones tradicionales. Ventajas e Inconvenientes de la creación de un registro especial en Canarias”. *Anuario de Derecho Marítimo*, vol VII, p.253-289.

Gerencia del Sector naval (GERNAVAL). Dirección General de Industria, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (varios años). *Información Básica sobre la Evolución del Tráfico marítimo y la Construcción Naval*.

Gilman, S. (2003). “Sustainability and national policy in UK port development”. *Maritime Policy & Management*, vol.30 (4), p.275-291.

Global Insight (2005). *The application of competition rules to liner shipping, final report*. Bruselas: European Comisión. Disponible en web: http://ec.europa.eu/competition/consultations/2005_reg_4056_86/shipping_report_26102005.pdf.

Goss, O. (1984). “Transporte marítimo y balanza de pagos: aspectos teóricos”, en Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones: *Jornadas sobre transporte marítimo y Política Económica* (p.165-181). Madrid: Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones, Servicio de Publicaciones.

Goss, R. (1993). “The decline of British shipping: a case for action?. A comment on “The decline of the U.K. merchant fleet: an assessment of government policies in recent years””. *Maritime Policy & Management*, vol. 20 (2), p. 93-100.

Goss, R. y Marlow, P.B. (1993). “Internationalism, Protectionism and Interventionism in shipping”, en Trueba J.L. (coord): *Libro X Aniversario* (p.469-493). Vitoria: Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia.

Goulielmos, A.M. (1998). “Flagging out and the need for a new Greek maritime policy”. *Transport Policy*, vol.5, p.115-125.

Goulielmos, A.M. (2000). “A proposed Shipping Policy to Counteract Flagging out: The Paradigm of Greece”. *International Journal of Maritime Economics* vol. 2, p 27–47.

Gutiérrez Fraile, R. (2009). “Normativa marítima internacional relativa a la seguridad y al medio ambiente”, en Pardo Bustillo, M. y Pérez, J.E.: *Economía del sector marítimo* (p.782-795). Madrid: Instituto Marítimo Español (IME) y Fondo Editorial de Ingenieros Navales (FEIN).

Haralambides, H. y Yang, J. (2003). “A fuzzy set theory approach to flagging out: Towards a new Chinese shipping policy”. *Marine Policy*, vol. 27, p. 13-22.

Hoffmann, J. (1999). *Concentración en los servicios de líneas regulares: causas del proceso y sus efectos sobre el funcionamiento de los Puertos y*

de los servicios de transporte marítimo de las regiones en desarrollo. Chile: CEPAL. Disponible en web: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/4316/indice.htm>.

Hoffmann, J. (2004) *Asian countries' specialization in different maritime businesses: Challenges and opportunities arising from the process of concentration in shipping*. Ginebra: UNCTAD. http://www.researchgate.net/profile/-/Jan_Hoffmann6/publications.

Hoffmann, J., Sánchez, R.J. y Talley, W.K. (2005). "Determinants of Vessel Flag", en Cullinane, K.: *Shipping Economics*, (p.173-219). Amsterdam: Elsevier.

Inge Jenssen, J. (2003). "Innovation, capabilities and competitive advantage in Norwegian shipping". *Maritime Policy & Management*, vol.30 (2), p.93-106.

Inland Revenue and Department for Transport (2004). *Post Implementation Review of Tonnage tax*. Londres: Report Inland Revenue and Department for Transport. Reino Unido: Gobierno del Reino Unido. Disponible en web: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20080814090418/http://hmrc.gov.uk/consult_new/pir_tt.pdf.

Institute of Seatrtransport [Consulta: 2 de junio de 2011]. Disponible en web: <http://www.seatrtransport.org/>.

Institute of Shipping Economics and Logistics (varios años). *ISL Shipping Statistics and Market Review (SSMR)*. Institute of Shipping Economics and Logistics.

Instituto marítimo español (1994). *Enciclopedia marítima*. Madrid: IME.

International Energy Agency (IEA) (2004). *Analysis of the Impact of High Oil Prices on the Global Economy*. Francia: International Energy Agency. Disponible en web: http://www.iea.org/textbase-/npsum/high_oil04sum.pdf.

International Transport Worker's Federation (ITF) (2011). *Flags of convenience*. Londres: International Transport Federation. Disponible en

web: <http://www.itfglobal.org/en/transport-sectors/seafarers/in-focus/flags-of-convenience-campaign/>

Japan Maritime Research Institute (1983). *Medium and Long-Term Analysis of The Shipping market. (1983-1990)*. Tokio: Japan Maritime Reserch Institute.

Jarle Kind, H. y Pettersen Strandenes, S. (2002). "Causes and effects of FDI by the Norwegian maritime industry". *Maritime Policy & Management*, vol.29 (3), p.223-239.

Kiriazidis, T. y Tzanidakis, G. (1995). "Recent aspects of the EU maritime transport policy". *Maritime Policy & Management*, vol.22 (2), p.179-186.

Kumar, S. y Hoffmann, J. (2002). "Globalization: the Maritime Nexus", en C. Grammenos (ed.): *Handbook of Maritime Economics and Business* (2^a ed.) (p.35-62). Londres: Lloyds List.

Leggate H. (2005). *Tonnage tax and Employment UK Seafarers. Memorandum*. Londres: British Parliament. Disponible en web: <http://www.publications.parliament.uk/pa/cm200405/cmselect/cmtran/299/299we04.htm>.

Leggate, H. (2004). "The future shortage of seafarers: will it become a reality?". *Maritime Policy & Management*, vol. 31 (1), p.3-13.

León Arias, A., Zamora Terrés, J. (2003). *Série Prestige: ISM Code*. Barcelona: UPC. Disponible en Web: http://www.upc.edu/celsem/download/prestige_banderas.pdf.

Li, K.X. y Cheng, J. (2007). "The determinants of maritime policy". *Maritime Policy & Management*, vol.34 (6), p.521-533.

Limao, N. y Venables, A.J. (2000). *Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade*. Washington: World Bank. Disponible en web: http://siteresources.worldbank.org/EXTEXPCOMNET-/Resources/24635931213976610278/01_Infrastructure_geographical_disadvantage_and_transport_costs.pdf.

Lloyd, M. y AMRIE (2006). *Maritime State Aids Towards and Assessment and Monitoring Framework*. Bélgica: Maritime Transport Coordination Platform. Disponible en web: http://www.maritimetransport.net/mtso/downloads/Public_Information/MTCP_report_Impact_of_State_Aid_study.pdf.

Lloyd's Register-Fairplay: OPTIMAR (2008). *Benchmarking strategic options for the EU Maritime Transport System in the horizon 2008-2018*. : Reino Unido: Lloyd's Register-Fairplay Disponible en web: http://ec.europa.eu/transport/themes/strategies/2018_maritime_transport_strategy_en.htm.

Lloyd's Marine Intelligence Unit (2009). *Measuring seaborne trade*. Nueva Orleans: International Maritime Statistics Forum. Disponible en web: http://www.imsf.info/media/1129/4-wally_-mandryk_lmiu_imsf09.pdf.

López Eady, J.R. (2009). “Financiación Naval”, en: Pardo Bustillo, M. y Pérez, J.E.: *Economía del sector marítimo* (p.697-764). Madrid: Instituto Marítimo Español (IME) y Fondo Editorial de Ingenieros Navales (FEIN).

López Quiroga, C. (2002). “La Financiación de Buques: Nuevas medidas de apoyo a las empresas navieras”. *Actualidad Jurídica Uría & Menéndez*, N. 1/2002. Disponible en web: <http://www.uria.com/documentos/publicaciones/856/documento/financiacionbuques.pdf?id=1990>.

Luo, M., Fan, L. y Li, K.X. (2013). *Flag choice behavior in the world merchant fleet*. Pre-Published Version. Disponible en web: <https://repository.lib.polyu.edu.hk/jspui/bitstream/10397/5074/1/FOC%20paper%20IR%20version.pdf>.

Marlow, P. (2002). “Ships, Flags and Taxes”, en C. Grammenos (ed.): *The handbook of maritime economic and business* (p. 512-529). Londres: Lloyd's of London Press.

Marlow, P. y Mitroussi, K. (1998). “EU Shipping Taxation: The Comparative Position of Greek Shipping”. *Maritime Economics & Logistics*, vol. 10, p.185-207.

Marlow, P. y Mitroussi, K. (2011). "Shipping Taxation: perspectives and impact on flag choice". *International Journal Shipping and Transport Logistics*, vol. 3 (4), p.349-364.

Marlow, P. y Mitroussi, K. (2012). "Shipping Taxation", en Talley, W.K. (ed.): *The Blackwell Companion to Maritime Economics* (p.304-320). Chichester: Wiley-Blackwell.

Martín Cáceres, A.F. (2005). "El Registro Especial de Buques y Empresas Navieras". *Hacienda Canaria*, N. 12. Disponible en web: http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/portal/recursos/pdf/revista/Revista12/RevistaHC_12_3.pdf.

Martínez Bárbara, G. (2010). "La tributación por tonelaje: esa rara avis del Impuesto sobre Sociedades de Bizkaia tan común en la UE". *Forum Fiscal de Bizkaia* 2/2010. Valencia: CISS Wolters Kluwer.

McConville, J. (1999). *Economics of Maritime Transport: Theory and Practice*. Londres: Witherby & Company Ltd.

Metaxas, B.N. (1985). *Flags of Convenience. A Study of Internationalisation*. Aldershot: Gower Publishing Company.

Miñarro Yanini, M. (2009). "Acerca de las disposiciones sobre niveles de dotación y protección de la seguridad y salud a bordo de buques contenidas en el Convenio de la OIT sobre el trabajo marítimo, 2006". *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración Derecho social Internacional y Comunitario* nº 82, p.341-355. Disponible en web: http://www.empleo.gob.es/es/publica/pub_electronicas/destacadas/revista/numeros/82/TRABAJO82.pdf.

Mitroussi, K. (2003). "Third party ship management: The case of separation of ownership and management in the shipping context" *Maritime Policy & Management*, vol.30 (1), p.77-90.

MORI (1998). *Seafarers' survey: Research study conducted for the ITF*. Londres: Market and Opinion Research International.

Morrall Soldevila, R. (1993). “El cambio de registro de buques en la CEE”. *Anuario de Derecho Marítimo*, vol. X, p.427-435.

Musso, E. y Marchese, U. (2002). “Economics of shortsea shipping”, en C. Grammenos (ed.): *The handbook of maritime economic and business* (p. 280-306). Londres: Lloyd’s of London Press.

Nordman, V.D. (1984). “Modelos de política económica en el sector del transporte marítimo: Análisis comparativo”, en Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones: *Jornadas sobre transporte marítimo y Política Económica* (p.17-29). Madrid: Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones, Servicio de Publicaciones.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (1996), *Comparative Advantages Obtained by Some Shipowners as a result of Non-observance of Int. Rules and Standards*. OECD/GD (96) vol. 4. Disponible en web: <http://www.oecd.org>.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2001). *Regulatory Issues in International Maritime Transport*. Paris: Directorate for Science, Technology and Industry, Division of Transport. Disponible en web: <http://www.oecd.org>.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2002), *Competition Policy in Liner Shipping*. DSTI/DOT 2. Disponible en web: <http://www.oecd.org>.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Directorate for Science, Technology and Industry (2003). *Ownership and control of ships*. Disponible en web: <http://www.oecd.org>.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2001). *El impacto en las condiciones de vida y de trabajo de la gente de mar de los cambios en la estructura de la industria naviera*. Doc. JMC/29/2001/3. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo,

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2002). *Reunión de expertos sobre las condiciones de vida y de trabajo de la gente de mar a bordo de*

buques de registro internacional, Informe I. Ginebra: OIT. Disponible en web: <http://www.ilo.org/>.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2006). *Convenio sobre el trabajo marítimo, preguntas frecuentes.* Ginebra: OIT. Disponible en web: <http://www.ilo.org/>.

Organización marítima internacional (OMI) (1998). *Responsabilidad e Indemnización.* Reino Unido: OMI. Disponible en web: L:\LED\INF\FOCUS\SPANISH\LIABILITY&COMPENSATION SPANISH FOCUS JUNE 1998.DOC.

Organización marítima internacional (OMI) (1999). *Resumen de los Convenios de la OMI.* Reino Unido: OMI. Disponible en web: L:\LED\INF\FOCUS\SPANISH\SUMMARYOFCONVENTIONS.DOC.

Organización mundial del comercio (OMC) (1998). *Servicios de transporte marítimo.* Ginebra: OMC. Disponible en web: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/w62.doc.

Organización mundial del comercio (OMC) (2003). *Informe sobre el comercio mundial.* Ginebra: OMC. Disponible en web: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report_2003_s.pdf.

Organización mundial del comercio (OMC) (2008). *Informe sobre el comercio mundial. El comercio en un mundo en proceso de globalización.* Ginebra: OMC. Disponible en web: https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr08_s.htm.

Organización mundial del comercio (OMC) (2010). *Comunicado de prensa Press/598.* Ginebra: OMC. Disponible en web: https://www.wto.org/spanish/news_s/-pres10_s/pr598_s.htm.

Oxford Economics (2014). *The economic value of the EU shipping industry.* Oxford: Oxford Economics. Disponible en web: <https://www.oxfordeconomics.com/my-oxford/projects-/272456>.

Pachá Vicente, E. (2009). “Normativa marítima internacional relativa a la seguridad y al medio ambiente”, en Pardo Bustillo, M. y Pérez, J.E.: *Economía del sector marítimo* (p.795-830). Madrid: Instituto Marítimo Español (IME) y Fondo Editorial de Ingenieros Navales (FEIN)

Paixao, A.C. y Marlow, P.B. (2001). “A review of the European Union shipping policy”. *Maritime Policy & Management*, vol. 28 (2), p.187-189.

Pallis, A.A. (2005). “Maritime interest representation in the EU”. *European Political Economy Review*, vol. 3, nº 2 (Winter 2005-2006), p.6-28. Disponible en web: <http://aei.pitt.edu/8372/1/pallis.pdf>.

Pallis, A.A. (2007). “Greek Maritime Transport: A View from Within”, en Pallis, A.A. *Maritime Transport: The Greek Paradigm* (p.1-22). Research in Transportation Economics, nº 21. Amsterdam: Elsevier Science Publishers B.V

Pardo Bustillo, M. (2009). “La cuenta de explotación del buque”, en Pardo Bustillo, M. y Pérez, J.E., *Economía del sector marítimo* (p.346-414). Madrid: Instituto Marítimo Español (IME) y Fondo Editorial de Ingenieros Navales (FEIN).

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2001). *Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifica la Directiva 95/21/CE del Consejo sobre el cumplimiento de las normas internacionales de seguridad marítima, prevención de la contaminación y condiciones de vida y de trabajo a bordo, por parte de los buques que utilicen los puertos comunitarios o las instalaciones situadas en aguas bajo jurisdicción de los Estados miembros (control del Estado del puerto)*. Directiva 2001/106/ CE, de 19 de diciembre de 2001. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/?qid=1433021326612&uri=CELEX:32001L0106>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2001). *Directiva del Consejo sobre reglas y estándares comunes para las organizaciones de inspección y peritaje de buques y para las actividades correspondientes a las administraciones marítimas*. Directiva 2001/105/CE, de 9 de diciembre

de 2001. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32001L0105&rid=1>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2002). *Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa al establecimiento de un sistema comunitario de seguimiento y de información sobre el tráfico marítimo y por la que se deroga la Directiva 93/75/CEE del Consejo*. Directiva 2002/59/CE, de 27 de junio de 2002. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/?qid=1433060547132&uri=CELEX:32002L0059>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2002). *Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la introducción acelerada de normas en materia de doble casco o de diseño equivalente para petroleros de casco único, y por el que se deroga el Reglamento 2978/94 del Consejo*. Reglamento (CE) 417/2002, d 18 de febrero de 2002. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002R0417&rid=1>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2002). *Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se crea la Agencia Europea de Seguridad Marítima*. Reglamento (CE) 1406/2002, de 27 de junio de 2002. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002R1406&rid=2>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2003). *Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 417/2002 relativo a la introducción acelerada de normas en materia de doble casco o de diseño equivalente para petroleros de casco único*. Reglamento (CE) 1726/2003, de 22 de julio de 2003. Disponible en web: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003-R1726&rid=1>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2009). *Directiva del Parlamento Europeo y del consejo sobre el control de los buques por el Estado rector del puerto*. Directiva 2009/16/CE, de 23 de abril de 2009.

Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0016&rid=3>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2009). *Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el cumplimiento de las obligaciones del Estado de abanderamiento*. Directiva 2009/21/CE, de 23 de abril de 2009. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0021&rid=1>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2009). *Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo, por la que se modifica la Directiva 2002/59/CE relativa al establecimiento de un sistema comunitario de seguimiento y de información sobre el tráfico marítimo*. Directiva 2009/17/CE, de 23 de abril de 2009. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0017&rid=1>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2009). *Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre reglas y normas comunes para las organizaciones de inspección y reconocimiento de buques y para las actividades correspondientes de las administraciones marítimas*. Directiva 2009/15, de 23 de abril de 2009. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0015&rid=1>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2009). *Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se establecen los principios fundamentales que rigen la investigación de accidentes en el sector del transporte marítimo y se modifican las Directivas 1999/35/CE del Consejo y 2002/59/CE del Parlamento Europeo y del Consejo*. Directiva 2009/18/CE, de 23 de abril de 2009. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0018&rid=1>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2009). *Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa al seguro de los propietarios de buques para las reclamaciones de Derecho marítimo*. Directiva 2009/20/CE, de 23 de abril de 2009. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0020&rid=2>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2009). *Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre reglas y normas comunes para las organizaciones de inspección y reconocimiento de buques*. Reglamento (CE) 391/2009, de 23 de abril de 2009. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009R0391&rid=3>.

Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea (2009). *Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la responsabilidad de los transportistas de pasajeros por mar en caso de accidente*. Reglamento (CE) 392/2009, de 23 de abril de 2009. Disponible en web: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009R0392&rid=2>

Parlamento Europeo, Dirección General de Estudios (1999). *Working Paper on Outflagging and Second Ship Registers: Their Impact on Manning and Employment*. Disponible en web: http://www.uni-mannheim.de/edz/pdf/dg4-/SOCI107_EN.pdf.

Parra Iglesias, E. (2003). *Petróleo y gas natural: Industria, mercados y precios*. Madrid: Ediciones Akal.

Pastor, S. (1984). “Política marítima española en nuestro pasado más reciente: valoración e implicaciones de futuro”, en Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones: *Jornadas sobre transporte marítimo y Política Económica* (p.33-41). Madrid: Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones, Servicio de Publicaciones.

Pérez, R. (1990). *Inversión naviera: Evolución económica y financiera*. Buenos Aires: Poligrafik Proamar.

Pinacho Bolaño Rivadeneira, J. (1996). *Tráfico marítimo*. Madrid: Javier Pinacho Bolaño Rivadeneira.

Pinacho, J. (1984). “Consecuencias de una nueva política marítima en el tráfico exterior”: en Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones: *Jornadas sobre transporte marítimo y Política Económica* (p.119-128). Madrid: Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones, Servicio de Publicaciones.

Platou (varios años). *The Platou Report*. Oslo. Disponible en web: www.Platou.com.

Policy Research Corporation NV., European Commission. Directorate General for Enterprise (2000). *Economic Impact of Maritime Industries in Europe: Final Report*. Bélgica: PRC, 2000.

Powrie, P. (1984). “Política comunitaria en materia de transporte marítimo”, en Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones: *Jornadas sobre transporte marítimo y Política Económica* (p.47-54). Madrid: Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones, Servicio de Publicaciones.

Precious Associates Limited (2003). *Availability and training of seafarers. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)*, París: Directorate for Science, Technology and Industry. Disponible en web: <http://www.oecd.org>.

Pricewaterhousecoopers [Consulta 27 de febrero de 2013]. *Opportunities and challenges for the shipping industry*. Madrid. Disponible en web: <http://www.pwc.com/gx/en/industries-/transportationlogistics/opportunities-challenges-shipping-industry.html>.

Reguero Naredo, M.A. (1984). “Sistemas Internacionales de Financiación Naval”, en Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones: *Jornadas sobre Transporte Marítimo y Política Económica* (p.213-227). Madrid: Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones, Servicio de Publicaciones.

Rodrigue, J.P., Comtois, C, y Slack, B. (2006). *The Geography of Transport Systems*. Londres: Routledge.

Rodrigue, J.P, Comtois, C, y Slack, B. (2009). *The Geography of Transport Systems* (2ª ed.). Londres: Routledge.

Roe, M. (2002). “Shipping policy in the globalisation era: The interrelationship between international, supra-national and national

shipping policies”, en C. Grammenos (ed.): *The handbook of maritime economic and business* (p. 495-511). Londres: Lloyd’s of London Press.

Roe, M. (2003). “The death of national shipping policy”. *Lloyd’s Shipping Economist*, vol. 25, nº 6, p.26-28.

Ruiz Caro, A. (2003). *Tendencias recientes del mercado internacional del petróleo*. Chile: CEPAL, Serie recursos naturales e infraestructura. Disponible en web: <http://archivo.cepal.org/pdfs/2003/S0311850.pdf>.

Sánchez Albavera, F. y Vargas, A. (2005). *La volatilidad de los precios de petróleo y su impacto en América Latina*. Chile: CEPAL, Serie recursos naturales e infraestructura. Disponible en web: <http://archivo.cepal.org/pdfs-/2005/S050719.pdf>.

Sánchez, R.J. (2005). “El ciclo marítimo y las tendencias de la industria en América Latina”. *Boletín Facilitación del Comercio y el transporte marítimo en América latina y el Caribe*, edición nº 228. CEPAL. Disponible en web: <http://www.cepal.org/Transporte/noticias/bolfall/5/22205/FAL-228.htm>.

Sánchez, R.J. y Ulloa, M. (2007). “Fletes, ciclo marítimo y capacidad de transporte hacia finales del año 2006”. *Boletín Facilitación del Comercio y el transporte marítimo en América latina y el Caribe*, edición nº 247. CEPAL. Disponible en web: <http://www.cepal.org/transporte/noticias-/bolfall/6/27936/FAL247.htm>.

Savopoulou A.B., y Tzoannos J. (1990). *The Common Shipping Policy of the EC*. Ámsterdam: North Holland.

Selkou, E. y Roe, M. (2002). “UK tonnage tax: subsidy or special case?”. *Maritime Policy & Management*, vol.29 (4), p.393-404.

Sirvent Zaragoza, G. (1997). “La Flota Mercante Española”. *Cuadernos de estrategia* nº 88, p.115-168. Disponible en web: <http://dialnet.unirioja.es-/servlet/articulo?codigo=2781375>.

Sletmo, G.K. (2002). "The rise and fall of national shipping policies", en C. Grammenos (ed.): *The handbook of maritime economic and business* (p. 471-494). Londres: Lloyd's of London Press.

Sletmo, G.K. y Holste S. (1993). "Shipping and the competitive advantage of nations: the role of international ship registers". *Maritime Policy & Management*, vol. 20 (3), p.243-255.

Sobrino Heredia, J.M. y Rey Aneiros A. (2007). *Estudio de la normativa internacional y europea en materia de seguridad marítima*. Informe final. La Coruña: Instituto Universitario de estudios Europeos Salvador de Madariaga.

Sornn Friese, H. y Jes Iversen, M. (2014). "The establishment of the Danish International Ship Register (DIS) and its connections to the maritime cluster". *International Journal of Maritime History*, vol. 2014 26: 82. Disponible en web: <http://ijh.sagepub.com/content/26/1/82>.

Soubbotina T.P. y Sherman K.A. (2000). *Beyond Economic Growth, Meeting the Challenges of Global Development*. Washington: The World Bank. Disponible en web: <http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyond.htm>.

SSY Consultancy & Research Ltd (2001). *The cost to users of substandard shipping*. París: Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Directorate for Science, Technology and Industry. Disponible en web: <http://www.oecd.org>.

Steinerts, G. (2012). *Effectiveness of the European Maritime Policy Instruments*. Polonia: International Journal on Marine Navigation and Safety of Sea Transportation. Disponible en web: http://www.transnav.eu/Article_Effectiveness_of_the_European_Steinerts,22,362.html#

Stephens, M. (2013). *UK tonnage tax: EU flagging rules*. Londres: Moore Stephens. Disponible en web: http://www.moorestephens.co.uk/EU_flagging_rules.aspx.

Stopford, M. (1997). *Maritime economics* (1^a Ed.). Londres: Routledge.

Stopford, M. (2009). *Globalization & the Long Shipping Cycle*. Londres: Royal Institute of Naval Architects. Disponible en web: <http://www.clarksons.net/archive/research/freestuff/RINA%20President%27s%20Invitation%20Lecture%2011%20Nov%202009.pdf>

Stopford, M. (2009). *Maritime economics* (3^a ed.). Londres: Routledge.

Sulpice, G. (2011). *Study on EU seafarers employment*. Bruselas: Directorate-General for mobility and transport. Directorate C - Maritime transport. Disponible en web: <http://ec.europa.eu/transport/modes-maritime/studies/doc/2011-05-20-seafarers-employment.pdf>.

Swedish maritime administration (2005). *The Swedish Maritime Sector-progress report*. Estocolmo. Disponible en web: http://www.sjofartsverket.se/upload/Listadedokument/Rapporter_Remisser/EN/2005/sektorrappport_2004_eng.pdf.

Tamvakis, M. (2002). "The economics of shipping freight markets", en C. Grammenos (ed.): *The handbook of maritime economic and business* (p. 157-185). Londres: Lloyd's of London Press.

Tenold, S. (2009). "Specialisation strategies in Norwegian shipping – a Vernon product cycle approach". *Institute for research in economics and business administration* working paper n° 20/09. Bergen.

Thanopoulou, H.A. (1995). "The growth of fleets registered in the newly-emerging maritime countries and maritime crisis". *Maritime Policy and Management*, vol.22(1), p.51-62.

Thanopoulou, H.A. (1998). "What price the flag? The terms of competitiveness in shipping". *Marine Policy*, vol.22 (4-5), p.359-374.

Thanopoulou, H.A. (2002). "Investing in ships: an essay on constraints, risk and attitudes", en C. Grammenos (ed.): *Handbook of Maritime Economics and Business* (2^a ed.) (p.623-641). Londres: Lloyds List.

The World Bank (2000). *Beyond Economic Growth*. Washington. Disponible en web: <http://www.worldbank.org-/depweb/beyond/beyond.htm>.

Theotokas, I. y Harlaftis, G. (2009). “Internacional freight markets and Greek-owned shipping, 1945-2000”, en Palgrave Macmillan: *Leadership in World Shipping: Greek Family Firms in International Business* (p.11-28). New York : Palgrave Macmillan.

Togan, S. (2007). *Policy Reform in Maritime Transport Sector: The Case of Turkey*. Working paper n° 0712 Economic Reserch Forum. Disponible en web: http://www.erf.org.eg/CMS/uploads/pdf/-1194103803_Togan.pdf.

Totland, T. (1980). “Protectionism in international shipping and some economic effects”. *Maritime Policy & Management.*, vol.7 (2), p.103-114.

UK Chamber of Shipping (2012). *Review of the community guidelines on state aid to maritime transport*. Londres. Disponible en web: http://ec.europa.eu/competition/consultations/2012_maritime_transport/index_en.html.

UNCTAD (varios años). *El Transporte marítimo*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Ginebra.

Valdaliso Gago, J.M. (2001). *Entre el mercado y el Estado: la marina mercante y el transporte marítimo en España en los siglos XIX y XX*. Madrid: Fundación de los Ferrocarriles Españoles. Disponible en web: http://www.tstrevista.com/tstpdf/tst_01/dossier2.pdf.

Van Der Linden, J.A. (2001). “The economic impact study of maritime policy issues: Application to The German case”. *Maritime Policy & Management*, vol. 28 (1), p.33-54.

Varela, J. (2008). *Conferencias marítimas y mercado*. La voz de Galicia. Disponible en web: http://www.consellogalegodacompetencia.es/publicaciones/medios/conferencias_maritimas_mercado.pdf.

Veenstra, A.W. y Bergantino, A.S. (2000). “Changing Ownership Structures in the Dutch Fleet”. *Maritime Policy & Management*, vol.27 (2), p.175-189.

Verstuyft, P. (2010). *The Belgian Shipping Policy*. Bélgica: Royal Belgian Shipowners' Association. Disponible en web: <http://www.br.v.be>.

Yannopoulos, G.N. (1988). "The Economics of "Flagging out"". *Journal of Transport Economics and Policy*, vol. 22, p.197-207.

Yats, A.J. (1990). "Maritime transport", en Messerlin, P.A. y Sauvant, K.P: *The Uruguay Round: Services in The World Economy*, (p.84-93). Washington D.C.: The World Bank.

Zamora Roselló, M.R. (2008). *Los incidentes marítimos en el Atlántico Europeo y su influencia en la evolución del derecho de la seguridad marítima*. La Coruña: IUE, Instituto Universitario de Estudios Marítimos. Disponible en web: www.udc.es/iuem.