

**EL PAÍS****ECONOMÍA**

## El sector náutico pide un salvavidas

La Unión Europea explora medidas para sacar a flote una industria muy tocada

SUSANA BLÁZQUEZ | 24 MAY 2013 - 15:46 CET

1

**Archivado en:** Náutica Sector naval Deportes acuáticos Deportes Economía Industria



Un grupo de jóvenes se divierte a bordo de un yate en Puerto Banús (Marbella). / JULIÁN ROJAS

La industria náutica europea, líder mundial por su calidad, se va a pique si las autoridades comunitarias no toman rápidas medidas. El mercado interior es fuerte (48 millones de europeos practican actividades náuticas), pero la crisis ha hundido las ventas a la mitad, solo en sus dos primeros años, y ha puesto el mercado de segunda mano en manos de los bancos, que embargan por impagos embarcaciones compradas a crédito. La exportación sufre un calvario de normativas y aranceles en sus principales mercados, difíciles de superar para una industria de pymes. El sector se queja de que los países

asiáticos venden barcos a mitad de precio e incumplen la normativa europea de seguridad y contaminación gracias a la escasa inspección. La situación española se agrava, a ojos de Bruselas, por una fiscalidad injustificada.

El dictamen Industrias náuticas: una transformación acelerada por la crisis, del Comité Económico y Social Europeo (CESE), consensuado con el sector, urge a adoptar una política común para defender una industria formada por 37.000 empresas que dan empleo directo a 234.000 personas y facturó 20.000 millones de euros en 2011. El coautor del dictamen, Patrizio Pesci, copresidente del Comité Consultivo de Transformaciones Industriales del CESE, ve el futuro incierto. “Antonio Tajani, responsable de Industria y Emprendimiento y vicepresidente de la Comisión Europea, nos ha garantizado defender la industria, y la Comisión nos ha prometido hacer un Libro Verde, pero la burocracia en Bruselas es desesperante y, mientras tanto, las empresas cierran o son compradas por los chinos”, explica Pesci.

La industria náutica mundial construye barcos bajo un enjambre de normativas. “Esto frena las exportaciones europeas a EE UU, que exige embarcaciones construidas bajo su normativa. Solo la multinacional francesa Groupe Beneteau puede cumplirlo fácilmente. El resto son pymes”, aclara Pesci. Astondoa, Rodman y Starfisher, los tres mayores astilleros españoles, “superan con mucha dificultad las exigencias del mercado estadounidense”, dice el secretario general de la Asociación Nacional de Empresas Náuticas (ANEN), Carlos Sanlorenzo.

Es indispensable invertir en productos innovadores, reducir los costes de producción, armonizar la normativa, hacer una marca europea y potenciar las ventas de forma conjunta. “Somos la primera potencia mundial, pero estamos perdiendo mercado a favor de Turquía y de los países asiáticos. Hay que hablar menos, y hacer una piña para defendernos ante ellos”, afirma Pesci. Europa, Norteamérica, Australia y Nueva Zelanda son los principales compradores de barcos europeos, y urge acudir a mercados emergentes con dinero. Brasil y China lo tienen, pero dan demasiados problemas. Brasil impone unos aranceles que llegan a doblar el precio de los barcos, y China exige a los astilleros la normativa técnica de los barcos adquiridos “para copiarlos al día siguiente”, según Pesci. “Debemos negociar las exportaciones de forma conjunta con normativa y marchamo europeo”, apostilla.

**Europa es el primer destino mundial para la navegación de recreo, con 66.000 kilómetros de costa**

Los problemas de la náutica no se quedan en la industria. Alcanzan a 4.500 puertos deportivos con 1,75 millones de amarres. Una flota de 6,3 millones de barcos arrastra un enjambre de empresas de mantenimiento, servicios financieros y de seguros, escuelas o el propio turismo. Europa es el primer destino mundial para la navegación de recreo, con 66.000 kilómetros de costa, y solo el Mediterráneo concentra el 70% de la actividad chárter. Una maraña de tratamientos fiscales y normativas nacionales (licencias, matriculación, reglamentos de seguridad, fiscalidad, etcétera) complica el negocio hasta el paroxismo. “Tales diferencias de trato no existen para otros medios de transporte como el automóvil, el tren o el avión”, asegura Pesci.

Las industrias más afectadas son las de Italia y España. Rafael Rodríguez Valero, director general de la Marina Mercante, ha puesto manos a la obra para allanar el problema español. “Estamos desarrollando una normativa de construcción acorde a la realidad europea para facilitar la exportación, armonizando la legislación para potenciar el sector y negociando con Hacienda para quitar el impuesto de matriculación”, que asciende al 12% del precio de embarcaciones particulares con más de ocho metros de eslora y de yates chárter superiores a 15 metros, y solo lo tiene España dentro de la UE.

El sector español depende de ello. Solo la venta de embarcaciones ha caído más del 70%. La industria náutica, los puertos deportivos y la industria y el comercio auxiliares todavía facturan más de 18.000 millones de euros, aportan casi 1.000 millones de euros a la riqueza nacional y dan trabajo directo e inducido a 107.000 personas. “La industria náutica española es menor a la de otros países europeos con menos costa que España”, explica Joseph Santos, de la consultora Roland Berger. “Ponerla a la altura multiplicaría hasta por 10 su tamaño y abastecería a los astilleros convencionales que agonizan”.

## Oportunidad perdida

España tiene 7.880 kilómetros de costa y 368 puertos deportivos de primer orden. Puerto Banús e Ibiza Magna están entre los cuatro puertos más exclusivos del mundo. “Podemos ser el Caribe náutico europeo por clima e instalaciones”, asegura Carlos Sanlorenzo. “Cada turista náutico multiplica por nueve el desembolso de uno convencional. Dejarían más de 3.000 millones de euros al año y generarían unos 70.000 puestos de trabajo”, asegura Carlos Sanlorenzo.

El 70% de los megayates de uso turístico se mueven por el Mediterráneo. Son 767, pero

solo 11 atracan en España. “Evitan el pago del impuesto de matriculación, un gravamen descalificado por una resolución de la UE porque solo está en España”, explica Sanlorenzo. Según la Mediterranean Yacht Brokers Association, las tres cuartas partes de estos megayates atracarían en España y la tercera parte lo harían de forma permanente con la armonización fiscal europea. Incluso, inspectores de Hacienda lo tachan de injusto. “Se debería valorar su armonización con la fiscalidad de los países del resto de la UE y las pérdidas que tenerlo pueda suponer para el turismo náutico”, puntualiza Bernardo Ruiz Lima, responsable del área de Derecho Marítimo y Transporte de KPMG Abogados.

El atraque de un barco con bandera extranjera en un puerto español durante más de 183 días obliga al pago del impuesto. “Eliminarlo nos atraería negocio, y los puertos inducimos un valor añadido ocho veces superior a nuestra facturación. La crisis nos ha bajado un 20% la facturación y debemos mantener los barcos abandonados, un 5% de la flota amarrada”, explica Gabriel Sandoval, de la Federación Española de Asociaciones de Puertos Deportivos y Turísticos.