



ESTUDIO  
DE MERCADO

---

2020



# El mercado de la construcción y reparación naval en Australia

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Sídney

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO  
DE MERCADO

25 de mayo de 2020  
Sídney

Este estudio ha sido realizado por  
David Fernández García

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Sídney

<http://australia.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-20-020-9



# Índice

1. Resumen ejecutivo	5
2. Definición del sector	9
3. Oferta – Análisis de competidores	12
3.1. Tamaño de mercado	12
3.1.1. Sectores	16
3.1.2. Comercio exterior	19
3.1.3. Producción local	23
4. Demanda	26
5. Precios	29
6. Percepción del producto español	31
7. Canales de distribución	33
7.1. Sector militar	33
7.2. Sector comercial	34
8. Acceso al mercado – Barreras	35
8.1. Aranceles e impuestos	36
9. Perspectivas del sector	37
10. Oportunidades	39
11. Información práctica	42
12. Anexos	45





# Gráficos y tablas

2.1 Sector naval: militar y comercial.....	10
2.2 Sector naval de buques de 50 o más toneladas.....	11
2.3 Clasificación arancelaria (Sistema Armonizado) .....	11
3.1 Facturación de la industria .....	12
3.2 Variación anual de la facturación .....	13
3.3 Empleabilidad en el sector naval.....	14
3.4 Facturación en el sector naval .....	15
3.5 Naval Shipbuilding Plan .....	17
3.6 Cifras de comercio exterior de Australia.....	19
3.7 Variación anual del comercio exterior.....	19
3.8 Importaciones Australianas .....	20
3.9 Exportaciones Australianas.....	21
3.10 Importaciones y exportaciones en 2019.....	22
3.11 Evolución de las importaciones australianas (acumulado) .....	22
3.12 Evolución de las exportaciones australianas (acumulado) .....	23
3.13 Concentración de la industria local.....	23
3.14 Principales compañías .....	25
3.15 Principales estados según construcción naval .....	25
5.1 Principales licitaciones para la construcción de navíos militares .....	30
6.1 Gasto en I+D.....	32

# 1. Resumen ejecutivo

La industria de **construcción y reparación naval en Australia** está claramente segmentada en **dos sectores**: el **militar** y el **comercial**. Estos se distinguen entre sí por su usuario final: bien el Departamento de Defensa o usuarios civiles y empresas, respectivamente. Por otra parte, la clasificación australiana de industrias (ANZIC), contempla una división en la industria según naval según el desplazamiento de las embarcaciones sea mayor o menor de 50 toneladas.

En su totalidad, **el sector que proporciona un mayor impulso a la producción naval es el militar**. En 2019, la fabricación de buques militares acaparó un **62% de la producción** de embarcaciones con desplazamiento **mayor a 50 toneladas**. Aproximadamente, **1.900 millones** de AUD de un total de 3.046, lo que refleja la dependencia del gasto público en Defensa.

La otra división de la industria, dedicada a embarcaciones con desplazamiento **menor a 50 toneladas**, principalmente destinadas a uso comercial y recreativo, ha facturado 1.201 millones.

La suma de ambas registra en total **4.247 millones en 2019 en construcción y reparación naval**.

Volviendo a las grandes embarcaciones (desplazamiento mayor a 50 toneladas), el restante de ese 62% de producción militar se reparte entre los servicios de reparación y mantenimiento (23%) y la construcción comercial (15%). En el **segmento comercial**, Australia destaca por su especialización en la fabricación de **catamaranes de alta velocidad**, producto que exporta con éxito a otros mercados. Sin embargo, los **altos salarios y costes operacionales** juegan en contra de la industria australiana, situación que se repite en la producción de otro tipo de embarcaciones. En este sentido, destacan los países asiáticos por su gran competitividad en precio y creciente especialización, lo que los ha convertido en los principales proveedores de estos productos. Mención especial requieren China, Singapur y Corea del Sur.

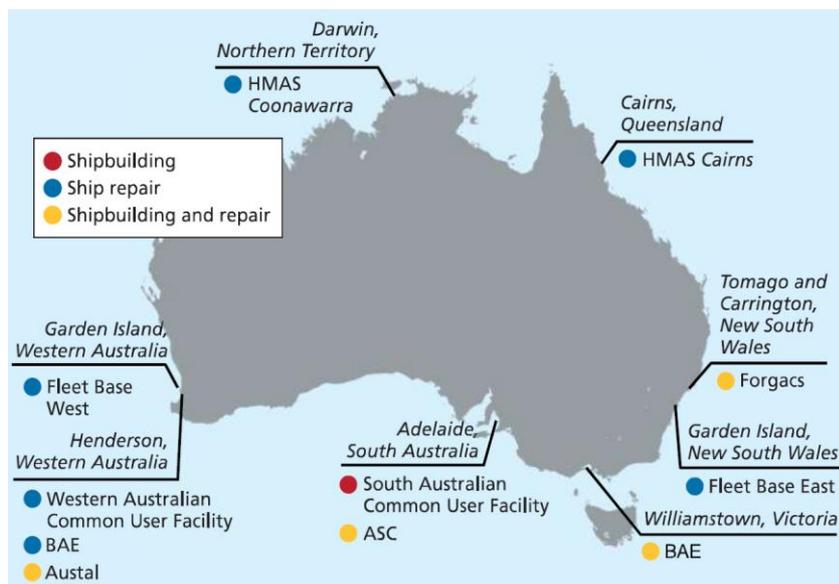
Como principales empresas del grueso del mercado australiano figuran **ASC, BAE Systems** y los astilleros **Thales Australia**, entre los cuales ostentan una **cuota de mercado del 56%** de grandes embarcaciones. En **pequeñas embarcaciones** (desplazamiento menor a 50 toneladas), destacan las empresas **Riviera y Telwater**.

En el plano militar, desde comienzos del siglo XXI, se han ejecutado importantes contratos para la **Real Marina Australiana** (RAN, por sus siglas en inglés), y otros tantos están en proceso de ejecución. Entre ellos, el **mayor proyecto naval de la historia de Australia**: la renovación de su flota de **submarinos**, adjudicado al grupo francés Naval Group, por un importe de 90.000 millones de AUD.

Todo ello constituye una **nueva etapa** para Australia, en la que está apostando por promover, **desarrollar y perfeccionar la industria naval nacional**. En este aspecto, cabe destacar la publicación en **2017** del **Naval Shipbuilding Plan** por parte del Gobierno. Este documento es la

### ASTILLEROS MILITARES EN AUSTRALIA

*Astilleros con mayor relevancia y su función principal*



Extraído del Naval Shipbuilding Plan (Department of Defence, 2017).

hoja de ruta y estrategia principal del sector naval australiano en el medio y largo plazo. Expresa la necesidad de modernizar y mejorar la industria australiana, la cual está posicionada en clara desventaja respecto a la de otros países desarrollados como España, Francia o Reino Unido.

Bajo estas declaraciones, con el fin de aumentar la productividad y conseguir las capacidades técnicas y tecnológicas necesarias, en los últimos años Australia ha adjudicado los mayores **contratos militares a empresas extranjeras**,

aunque siempre con la condición de desarrollar la mayor parte de esos proyectos en suelo australiano. El objetivo principal es **conseguir una transferencia de propiedad industrial e intelectual que permanezca en el sector australiano**, así como aumentar la cantidad y calidad de personal cualificado.

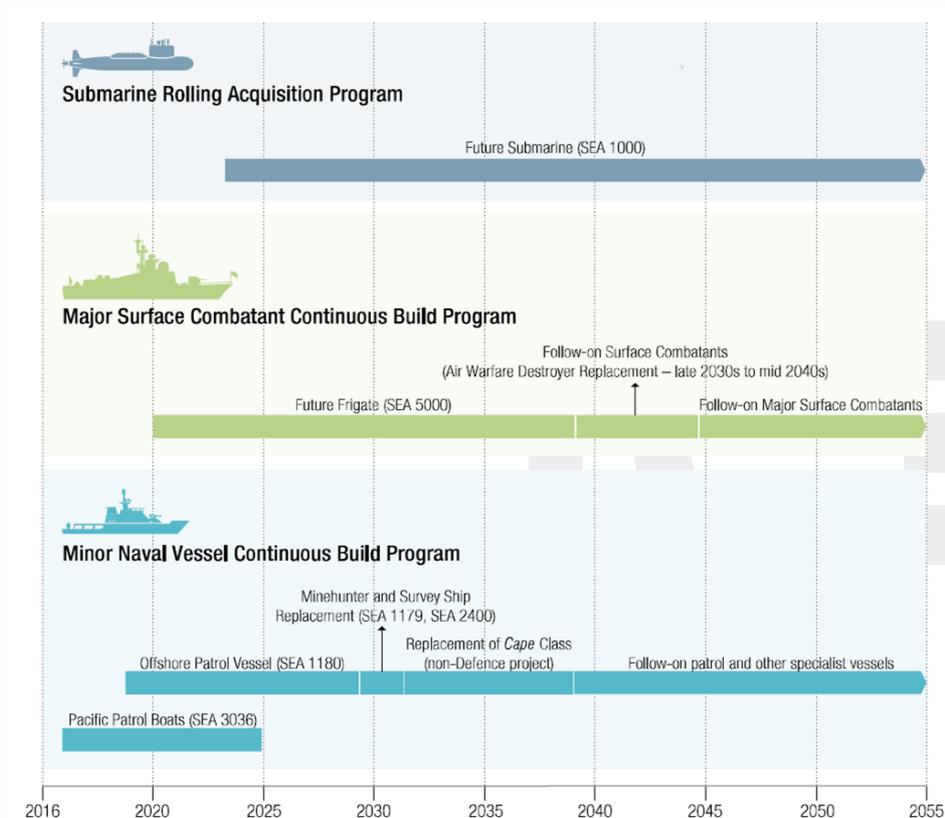
El *Plan* se ha materializado a través de **3 programas principales**, detallados a continuación:

- El *Future Submarine Program* (SEA 1000), prevé la compra de **12 nuevos submarinos** para reemplazar a la flota actual. El contrato fue adjudicado en 2016 a la compañía francesa Naval Group (antes DCNS) por un valor inicial de 50.000 millones de AUD, aunque está viviendo un constante aumento de presupuesto debido a la problemática existente con su ejecución. En la actualidad se habla ya de 90.000 millones.
- El *Future Frigate Program* (SEA 5000), de 35.000 millones de AUD, es un programa para la construcción de **9 fragatas de guerra**. El contrato fue adjudicado en junio de 2018 a los astilleros británicos BAE Systems, quienes lo ejecutarán en colaboración con ASC (la empresa pública australiana será filial del grupo inglés durante la duración del contrato).

- El *Minor Naval Vessel Continuous Build Program*, el cual contemplan la construcción de **embarcaciones menores**. Destaca el *Offshore Patrol Vessel Program*, de 3.600 millones, el cual prevé la construcción a manos de los astilleros alemanes Lürssen, de 12 embarcaciones. En él también participarán los astilleros australianos ASC y Civmec.

## NAVAL SHIPBUILDING PLAN

Esquema cronológico del programa militar de construcción de embarcaciones



Extraído del *Naval Shipbuilding Plan* (Department of Defence, 2017).

De esta manera, el *Naval Shipbuilding Plan* es el camino que el Gobierno ha trazado para alcanzar “*un potencial naval asequible y viable a través de una base industrial soberana reformada, segura, productiva y competitiva en coste*”. Por ahora, la **actividad está asegurada hasta 2055**, año de entrega planeado para el último de los submarinos.

En cuanto al **segmento comercial** de la industria, responsable de la construcción de navíos para el transporte de mercancías y pasajeros, Australia está centrada en la manufactura de productos de nicho: **catamaranes y trimaranes**, usados principalmente para servicios de *ferry* rápido. La especialización permite a esta industria competir en un mercado global en el que los costes salariales y operativos son mucho menores a los australianos.

Por otro lado, la fabricación de **pequeñas embarcaciones**, destinadas en su mayor parte al **uso recreativo**, ha bajado en los últimos años, mientras, por el contrario, los servicios de reparación y mantenimiento de las mismas han aumentado. Asimismo, una parte importante de estas ventas se lleva a cabo en mercados extranjeros, los cuales, debido a la diferencia de coste mencionada, pueden ofrecer mejores precios.

La situación actual ofrece un **pronóstico positivo** para el sector en general gracias a la planeada **inversión en Defensa**, trazada en el *Naval Shipbuilding Plan*. **No es así para el segmento comercial**, tanto de grandes como de pequeñas embarcaciones. En el primero, se espera que el número de empresas decaiga por la baja competitividad en costes y precio, en comparación con otros competidores internacionales (especialmente los asiáticos). El segundo, al tratarse de un sector que depende fundamentalmente del consumo privado, es probable que se vea afectado por la crisis del Covid, cuyas consecuencias económicas tendrán, previsiblemente, una importante repercusión.

En definitiva, se puede afirmar que las **oportunidades** de la industria naval en Australia giran en torno a la inversión pública detrás de la renovación de la **flota militar**. En concreto, tanto el programa de los nuevos submarinos, como el de las nuevas fragatas, constituyen dos proyectos que, por sus enormes dimensiones, verán la participación de un elevadísimo número de compañías. Una **empresa española** podría, por ejemplo, ser proveedora tanto de un contratista principal, como de un distribuidor local que a su vez ya haya conseguido un contrato con el contratista principal.

Una buena estrategia a seguir podría ser la **aproximación a algunas de las empresas** que se hayan asegurado participación en alguno de estos contratos. Para ello, puede resultar muy útil el uso de los **servicios personalizados** de la Oficina Económica y Comercial (Agendas de Negocios, Identificación de Socios Comerciales, apoyo en destino, etc.).

Por otro lado, la consolidada y respetadísima imagen de **Navantia** en el país austral, como símbolo de experiencia y competencia en el sector, contribuye a la excelente consideración de la **marca España**.



El HMAS Adelaide parte de los astilleros de Ferrol hacia Australia. Foto extraída de la web de la Real Marina Australiana.

## 2. Definición del sector

El sector de la construcción y servicios de reparación naval engloba las industrias de construcción, transformación y reparación de buques (cualquiera que sea su destino de uso: comercial o militar), incluidos submarinos y plataformas marinas.

Se puede segmentar en los siguientes productos:

- Construcción de buques militares.
- Construcción de submarinos.
- Construcción de buques comerciales y de recreo.
- Servicios de reparación y mantenimiento.

De acuerdo con la clasificación de industria utilizada por Australia y Nueva Zelanda desde 2006 (*Australian New Zealand Standard Industry Classification*, o ANZSIC), la industria de construcción y servicios de reparación naval se puede desglosar según el siguiente esquema:

**División C** – Manufactura/Producción.

**Subdivisión 23** – Producción de equipos de transporte.

**Grupo 239** – Producción de otros equipos de transporte.

**Clase 2391** – Construcción y reparación de buques de 50 o más toneladas.

**Clase 2392** – Construcción y reparación de buques de menos de 50 toneladas.

Los códigos de industria ANZSIC objetos de estudio son el **2391** y **2392**, que distinguen entre la construcción y reparación de buques de 50 o más toneladas y de menos de 50 toneladas, respectivamente.

Por otra parte, cabe diferenciar entre los segmentos militar y comercial de construcción y reparación naval, gran parte de los cuales se encuadra dentro de la industria de embarcaciones 50 o más toneladas. Se distinguen por el tipo de usuario final, bien el Departamento de Defensa o usuarios civiles. Algunas de sus similitudes y diferencias se muestran en la siguiente tabla.

## 2.1 SECTOR NAVAL: MILITAR Y COMERCIAL

*Principales diferencias entre los dos segmentos*

Sector militar	Sector comercial
Los proyectos dependen del Gobierno.	Los proyectos son consecuencia de la demanda de mercado, influenciada por la industria del turismo.
Es intensivo en electrónica, ingeniería e integración de sistemas, lo que requiere personal especializado.	Se centra más en la fabricación en sí, y trabajos técnicos y comerciales.
Un diseño sirve de base para varios navíos de una flota (los cuales en conjunto dan lugar a una “clase” de buques).	Los diseños se adaptan a las necesidades del cliente para cada proyecto (tipo de ruta, capacidad, etc.).
La entrega del buque está acompañada por numerosa documentación sobre sus características, capacitación profesional y otras particularidades legales.	La entrega es menos compleja.
Su mantenimiento y reparación puede ser menos predecible, ya que las condiciones a las que va a estar expuesto pueden ser más o menos comprometedoras según las necesidades militares del momento.	Normalmente el mantenimiento es repetitivo y es sencillo planificarlo según el uso programado.

Extraído del estudio *Australia's Marine Industry Capability*, KPMG (2017).

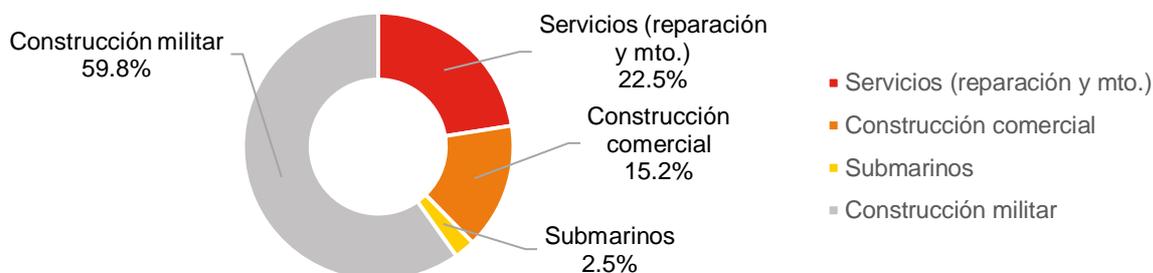
Por tanto, se configura un sector en el cual las principales distinciones estriban en el tipo de uso (militar, comercial y recreacional), y en el tamaño de la embarcación (más o menos de 50 toneladas). En el presente estudio se analizarán y compararán las características de estos segmentos.

Ahora bien, conviene mencionar que **el mayor volumen de facturación y tamaño** se corresponde con la industria de **buques militares y comerciales**, con desplazamiento **igual o superior a 50 toneladas**. Dentro de esta industria, como se puede observar en el gráfico a continuación, la construcción militar de buques y submarinos para la Real Marina Australiana (**RAN**, por sus siglas en inglés) **acapara un 62,3% de la producción total**. La parte de la industria dedicada a la fabricación de navíos comerciales ocupa un 15,2%. El 22,5% restante corresponde a los servicios de reparación y mantenimiento naval.<sup>1</sup> Por tanto, se puede afirmar que **el gasto público en Defensa es el mayor impulsor de la industria**.

<sup>1</sup> IBISWorld: Shipbuilding and Repair Services Industry in Australia (2019).

## 2.2 SECTOR NAVAL DE BUQUES DE 50 O MÁS TONELADAS

Productos y servicios en el sector de la construcción y reparación naval de 50 o más toneladas



IBISWorld: Shipbuilding and Repair Services Industry in Australia (2019).

Por último, se expone la clasificación arancelaria empleada en el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, normalmente referido simplemente como Sistema Armonizado o HS. Bajo la *Sección XVII – Material de transporte*:

## 2.3 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA (SISTEMA ARMONIZADO)

Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

### CAPÍTULO 89: BARCOS Y DEMÁS ARTEFACTOS FLOTANTES.

#### 8901

Transatlánticos, barcos para excursiones (de cruceros), transbordadores, cargueros, gabarras (barcazas) y barcos similares para transporte de personas o mercancías.

#### 8902

Barcos de pesca; barcos factoría y demás barcos para la preparación o la conservación de los productos de la pesca.

#### 8903

Yates y demás barcos y embarcaciones de recreo o deporte; barcas (botes) de remo y canoas.

#### 8904

Remolcadores y barcos empujadores.

#### 8905

Barcos faro, barcos bomba, dragas, pontones grúa y demás barcos en los que la navegación sea accesoria en relación con la función principal; diques flotantes; plataformas de perforación o explotación, flotantes o sumergibles.

#### 8906

Los demás barcos, incluidos los navíos de guerra y barcos de salvamento excepto los de remo.

#### 8907

Los demás artefactos flotantes (balsas, depósitos, cajones, incluso de amarre, boyas y balizas, etc.)

#### 8908

Barcos y demás artefactos flotantes para desguace.

Datos extraídos de la página de la Comisión Europea (Trade Helpdesk).

## 3. Oferta – Análisis de competidores

### 3.1. Tamaño de mercado

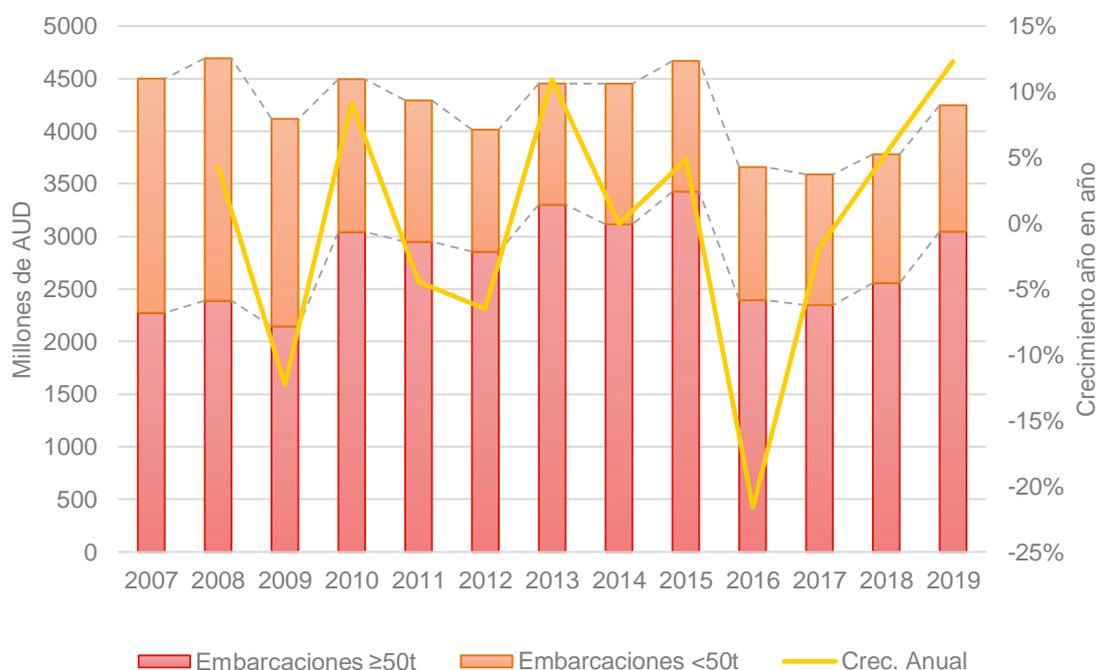
Como se ha visto en el epígrafe anterior (2. *Definición del sector*), existen dos grandes segmentos en este mercado según ANZSIC, según el desplazamiento de las embarcaciones.

Las estadísticas del Australian Bureau of Statistics (ABS) muestran unos ingresos de 4.703 millones de AUD para el año fiscal 2017/18 en el conjunto del sector.

En el siguiente gráfico se puede observar la evolución general de esta industria a lo largo de los últimos años. La fuente utilizada predice un crecimiento continuado de la industria hasta 2023.

#### 3.1 FACTURACIÓN DE LA INDUSTRIA

*Evolución de la facturación del sector entre 2000 y 2026*



Datos extraídos de IBISWORLD (2019 y 2020).

A la vista de lo anterior, se pueden advertir las variaciones un tanto bruscas en la facturación anual de la industria. Esta condición queda reflejada en el siguiente gráfico, donde cabe destacar la mayor volatilidad en la facturación del sector de embarcaciones de igual o más de 50 toneladas.

### 3.2 VARIACIÓN ANUAL DE LA FACTURACIÓN

Cambio porcentual en la facturación año tras año, 2000-2019



Análisis de datos extraídos de Euromonitor International (2020).

Esta **variación de la facturación anual** se debe principalmente a la dependencia del sector público y del gasto gubernamental en defensa, que implica inversiones en **grandes proyectos puntuales**, que en ocasiones **no tienen una continuidad temporal**. En consecuencia, hay años en los que la industria recibe una facturación más o menos regular (en función del tipo de pago acordado), mientras trabaja en la construcción y entrega de alguno de estos proyectos. En otros años, la facturación decae hasta que entran nuevos encargos.

En cuanto al **tipo de pago**, si se utiliza lo que se denomina *balloon payment* (en el que el comprador sufraga la cantidad principal en la entrega del proyecto), se acentúan más aún los picos de facturación, pues el proyecto se paga casi en su totalidad a su término (y son proyectos que pueden durar años). En definitiva, la **construcción y reparación de grandes buques es un sector en el que no suele haber fuentes de ingresos regulares** a lo largo del tiempo.

En el período 2014-2019 se han entregado muchos de los proyectos pendientes a la Real Marina Australiana, principal cliente de esta industria, de ahí el decrecimiento durante esos años. No obstante, los ingresos aumentarán durante los próximos años debido a la adjudicación de nuevos proyectos, como el Programa de fragatas de clase Hunter (SEA 5000)<sup>2</sup>.

Por otro lado, la industria de las embarcaciones de recreo y deportivas tiene una facturación más regular y está influenciada en su mayor parte por la renta disponible y el consumo privado. Al ser un producto de lujo de compra única, la confianza del consumidor y la situación económica influyen de manera importante en su demanda.

En cuanto a la proyección a futuro de la industria, cabe mencionar la complejidad que esto entraña, por lo que conviene tener en mente el probable incumplimiento de las cifras previstas a continuación, dado su elevado carácter multifactorial. No obstante, ayudan a obtener una idea sobre la situación

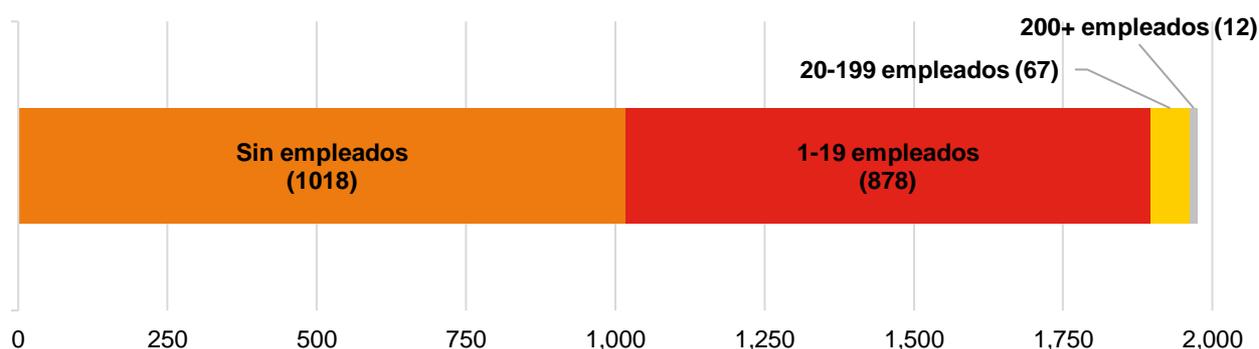
<sup>2</sup> Hunter Class Frigate Program: <https://www.defence.gov.au/CASG/EquippingDefence/SEA%205000%20Phase%201.asp>.

y el sentimiento actual del sector. Para los 5 próximos años, las previsiones de las agencias Euromonitor e IBISWorld coinciden en un crecimiento anual de entre el 3 y 6%, en el total del sector. Sin embargo, difieren al analizar por separado los segmentos de embarcaciones comerciales y militares ( $\geq 50t$ ) y de embarcaciones recreativas ( $< 50t$ ). Desde Euromonitor prevén un crecimiento más contenido del sector comercial y militar (1-2%), en relación al de pequeñas embarcaciones, para el que estiman un crecimiento del 5%. IBISWorld, por su parte, pronostica un aumento del 6% en el sector comercial y militar y un discreto 0,4% para las embarcaciones de recreo. Esto se analizará con más profundidad en el epígrafe 9. Perspectivas del sector.

En cuanto al **número de compañías**, en los documentos más recientes del ABS figuran **1.975**, todas ellas dedicadas a los negocios de construcción y mantenimiento de barcos. Al mismo tiempo, el **empleo en la industria**<sup>3</sup> ha oscilado **entre 12.728 y 16.440 contratos** en los años 2016 y 2018. Sin embargo, cabe puntualizar que, del total de 1.975 empresas registradas al término del año fiscal (junio de 2019), más del 50% de ellas (1.018 en total), constan como empresas sin empleados<sup>4</sup>. Se deduce por tanto que éstas son empresas que se adjudican contratos, pero son sus subcontratistas los que ejecutan de forma efectiva las tareas adjudicadas en el contrato. En definitiva, existe un elevado número de subcontratistas en el sector que realizan trabajos para estas sociedades. De las otras 957 empresas restantes, 220 pertenecen al sector de construcción y reparación de buques de más de 50 toneladas y 737 al sector de buques de menos de 50 toneladas, representado esencialmente por embarcaciones de recreo y deportivas. Además, aquellas que tienen 200 empleados o más son solo 12, todas ellas perteneciente al sector de buques de 50 o más toneladas.

### 3.3 EMPLEABILIDAD EN EL SECTOR NAVAL

*Clasificación de empresas de la industria según número de empleados*



Análisis de datos extraídos del Australian Bureau of Statistics (2019).

<sup>3</sup> Subconjuntos 2391 y 2392, según la clasificación ANZSIC, comentada en el epígrafe 2. *Definición del sector.*

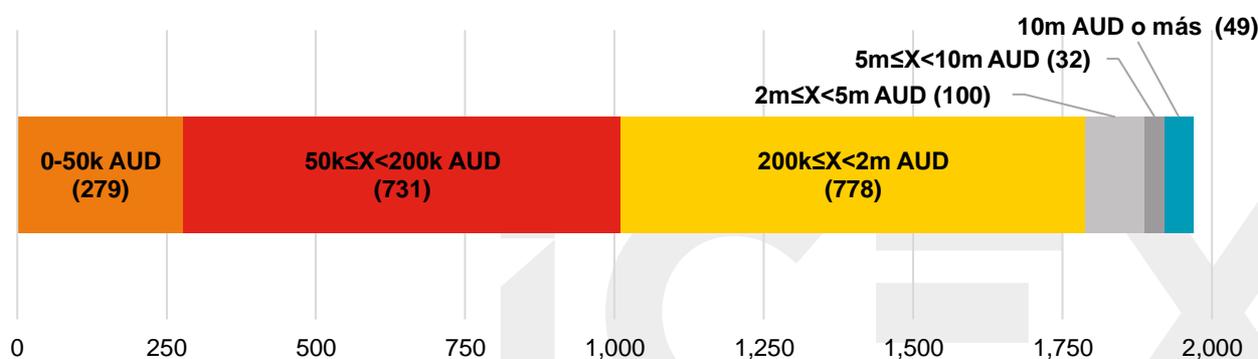
<sup>4</sup> El Gobierno de Australia define las "empresas sin empleados" como: *empresas unipersonales y sociedades civiles privadas (SCP) sin empleados.*

En cuando a facturación, se puede observar cómo el grueso de las empresas se reparte en dos segmentos principales: el 61% factura menos de 200.000 AUD y el 39% restante factura entre 200.000 y 2 millones AUD.

Aquellas con facturación igual o mayor a 2 millones de dólares suman un conjunto de 181 empresas, equivalente al 9% del total. De las grandes empresas que facturan más de 10 millones, 26 pertenecen al sector de grandes embarcaciones y 23 al de embarcaciones de recreo.

### 3.4 FACTURACIÓN EN EL SECTOR NAVAL

*Clasificación de empresas de la industria según facturación*



Análisis de datos extraídos del Australian Bureau of Statistics (2019).

Por segmento de actividad, el conjunto de **empresas relacionadas con la construcción militar de embarcaciones** (construcción a medida según las especificaciones técnicas y necesidades de defensa) **es el que mayor facturación genera, con un 62,3% del total del segmento de embarcaciones de más de 50 toneladas**. Le sigue el de servicios de reparación y mantenimiento (22,5%) y el de construcción de embarcaciones comerciales (15,2%). La actividad de reparación y mantenimiento, además de servir a la industria militar, presta servicios a la industria del oil & gas (incluido GNL), transporte de pasajeros, y de mercancías.

En el segmento de embarcaciones de menos de 50 toneladas, la mayor parte se corresponde con servicios de reparación y mantenimiento (47,8%), seguida por la construcción de embarcaciones medianas (26,7%) y pequeñas (25,5%), clasificadas según su desplazamiento: entre 50 y 5 toneladas, o menor a 5 toneladas, respectivamente.

En el ámbito internacional, **las empresas australianas** de construcción de embarcaciones comerciales cuentan con una **buena reputación**, sobre todo en las actividades de **diseño y construcción de ferris de alta velocidad**, así como de **embarcaciones de aluminio**. Actualmente, ferris construidos en Australia están siendo utilizados en Londres, las islas griegas o en distintas rutas en China, Japón o Emiratos Árabes Unidos. Entre otros, la naviera española Armas encargó a mitad de 2017 un nuevo *fast ferry* a la compañía australiana Incat. Debido a la

alta competencia internacional del segmento de construcción de embarcaciones comerciales, **la industria australiana se ha concentrado en estos dos nichos de mercado.**

### 3.1.1. Sectores

Tal y como se ha comentado, la industria marítima australiana está fuertemente segmentada entre los productos y servicios militares, y los comerciales y recreativos.

#### *Sector militar*

El segmento mayor es el de la construcción de navíos y submarinos para la Real Marina Australiana. Es un producto hecho a medida del cliente, el cual especifica dimensiones, tonelaje, capacidad y tipo de uso. Esto hace que el mercado sea muy dependiente del gasto federal en Defensa, lo cual lo convierte en un mercado especialmente volátil, como ya se ha indicado. Esta condición se ve intensificada cuando se adjudican contratos en los que las condiciones permiten un pago total al término del mismo, lo que, con razón de su larga duración e importe, hacen fluctuar enormemente las estadísticas entre años consecutivos.

Históricamente, el Gobierno Federal australiano ha encargado las grandes partes de sus proyectos a compañías australianas, a través de lo cual se pretende estimular la economía local y crear oportunidades de empleo. Jugadores locales como ASC se han adjudicado importantes contratos, entre los que destaca el *Hobart-class Air Warfare Destroyers Project*: un proyecto de 9.000 millones para la construcción de 3 destructores.

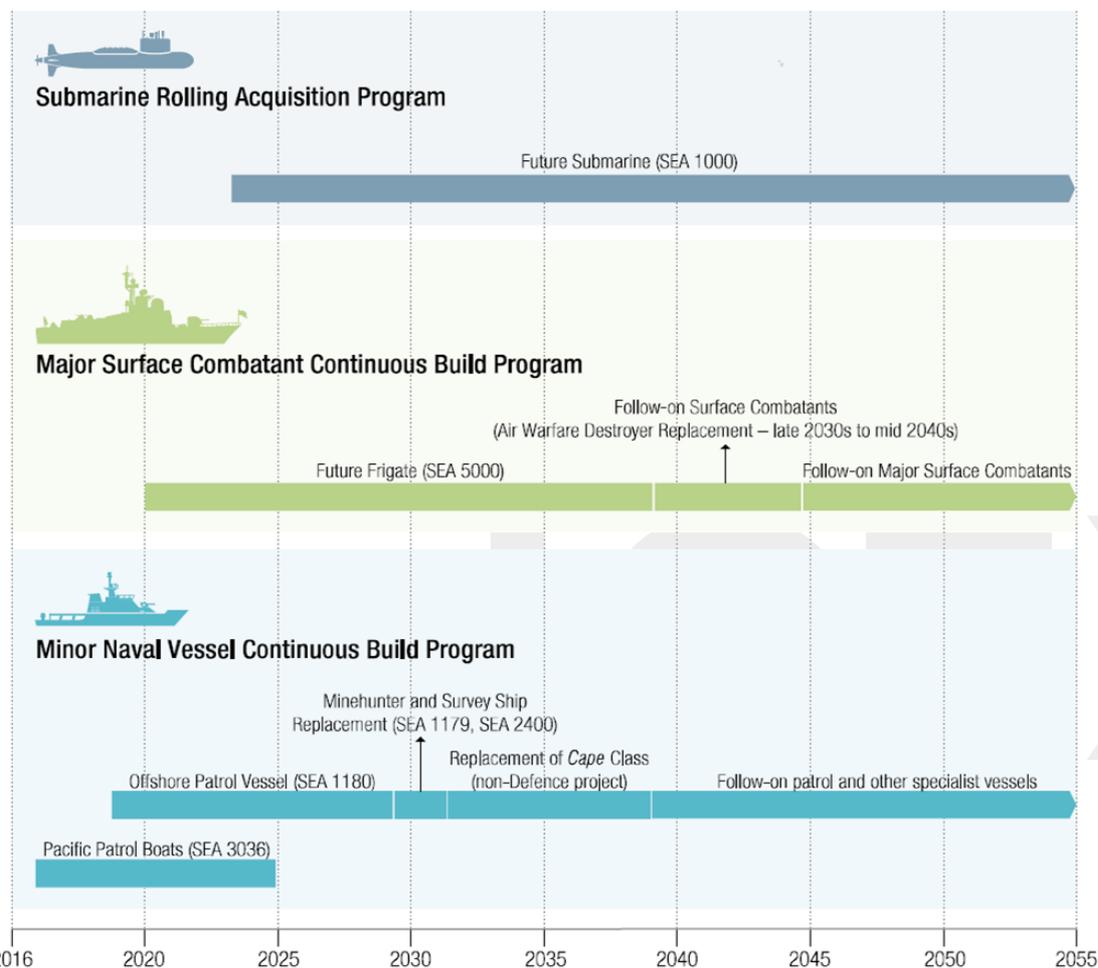
Sin embargo, aproximadamente desde 2012, con el fin de incrementar la productividad, adaptar el sector a los nuevos tiempos y generar una transferencia de propiedad industrial e intelectual hacia el sector, el gobierno ha optado por adjudicar los contratos de construcción de embarcaciones de defensa a empresas extranjeras. No obstante, el objetivo que persigue el Gobierno federal es que el mayor número posible de esos proyectos se desarrollen en suelo australiano, con objeto de promover la industria naval local. Esto implica rebajar los costes de la industria de construcción naval australiana, aumentar la capacidad y productividad de los astilleros y obtener acceso a avances tecnológicos provenientes de mercados extranjeros.

Bajo estas premisas de promoción de la industria local se publicó el *Naval Shipbuilding Plan* en 2017, un programa nacional en el que el gobierno señala su decidido compromiso para desarrollar una “industria fuerte, sostenible e innovadora”.

En ese documento se describe la construcción de navíos como una industria con una curva de aprendizaje muy larga, y en la que Australia se ve limitada por la falta de profesionales de alta competencia y alta productividad. También se menciona la escasez de personal con experiencia y *middle managers*, todo un rango de trabajadores cualificados que esperan suplir con los equipos de trabajo de los contratistas extranjeros, y de esta manera llevar a cabo la transferencia de conocimiento.

### 3.5 NAVAL SHIPBUILDING PLAN

Esquema cronológico del programa militar de construcción de embarcaciones



Extraído del *Naval Shipbuilding Plan* (Department of Defence, 2017).

Como resultado, armadores extranjeros, como el español Navantia, el inglés BAE Systems o el francés Naval Group (antes DCNS), han conseguido grandes contratos. En concreto, Navantia consiguió en 2007 el contrato para participar en la construcción 3 destructores de la clase Hobart y en 2016 se adjudicó un nuevo contrato para el diseño, construcción y mantenimiento de dos buques logísticos tipo AOR (1.200 millones AUD). BAE Systems logró el contrato del *Canberra-Class Landing Helicopter Dock Project*, una plataforma de aterrizaje para helicópteros de 3.000 millones de AUD, para cuya realización contaron con la colaboración de Navantia<sup>5</sup>. El grupo francés (Naval

<sup>5</sup> Tanto en el proyecto de los buques logísticos AOR como los anfíbios LHD, la construcción se ha llevado a cabo en los astilleros de Ferrol (en el caso de los buques LHD, sólo ciertos módulos de la embarcación). Navantia también ha participado en el diseño y ejecución de los navíos de la clase Hobart (3 destructores basados en las fragatas españolas F100), construidos en astilleros australianos, y el último de los cuales fue entregado con éxito en febrero de 2020. Más información en <https://www.navy.gov.au/hmas-adelaide-iii>; <https://www.navy.gov.au/hmas-canberra-iii>; <https://www.navy.gov.au/supply-class-aor>; <https://www.navy.gov.au/fleet/ships-boats-craft/ddg>.

Group), asimismo, construirá los nuevos submarinos de la clase Attack de la Marina Australiana, a través del que constituye el mayor contrato de defensa en la historia de Australia y por ahora asciende a 80.000 millones de AUD<sup>6</sup> (cantidad que podría aumentar debido a la depreciación del AUD durante la crisis del Covid – ver epígrafe 10. Oportunidades). Los astilleros británicos BAE Systems serán los encargados de las nuevas fragatas de la clase Hunter<sup>7</sup>, y los alemanes Lürssen construirán la nueva flota de patrulleras de la clase Arafura conocidas como OPV por sus siglas en inglés (*Offshore Patrol Vessel*)<sup>8</sup>. Estos contratos y los programas que los contienen se analizarán con más detalle en el punto 4. Demanda.

Como se ha dicho, se busca que la mayor parte de la actividad (al menos el 60%) sea desarrollada en territorio australiano, contando con la participación de importantes empresas del sector como ASC o Civec. A modo de ejemplo, para el *Future Frigate Program*, han sido preseleccionadas un total de 500 empresas como contratistas de primer, segundo o tercer nivel por BAE Systems.

### Sector comercial

Dentro del segmento de embarcaciones mayores a 50 toneladas, el sector comercial utiliza navíos que cubren necesidades bien de transporte de mercancías, o turísticas. El transporte marítimo es especialmente importante en Australia, dada su condición de isla. Aun así, el mercado de construcción de este tipo de buques ha mermado debido al dominio de compañías extranjeras en este ámbito.

Se ha visto que ocupa alrededor del 15% de la facturación total del sector de grandes embarcaciones (2. *Definición del sector*). Es una industria en la que destaca China y otros países asiáticos, donde los menores salarios y costes operacionales permiten fijar precios de venta mucho más competitivos que los que podría ofrecer una empresa australiana, lo que ha hecho que este país, junto con Corea del Sur y Singapur sean algunos de los principales proveedores de estos productos. Un análisis detallado de los proveedores australianos se ofrece en el epígrafe siguiente sobre comercio exterior (3.1.2).

### Sector recreativo

Los pequeños yates y *ferries*, así como las embarcaciones de remo, canoas o kayaks, son los principales productos de esta parte de la industria. El sector se puede dividir en embarcaciones medianas, entre 5 y 50 toneladas, y pequeñas, o de menos de 5 toneladas. Las primeras suelen ser grandes catamaranes de lujo o lanchas motoras, ambos normalmente entre 5 y 15/20 metros. Las segundas abarcan desde pequeñas motoras (*runabouts*) hasta barcas de remo, canoas, kayaks, o cualquier embarcación de uso recreativo normalmente usada para navegación deportiva, pesca, esquí acuático, etc.

<sup>6</sup> Submarinos Attack: <https://www.navy.gov.au/fleet/ships-boats-craft/future/ssg>.

<sup>7</sup> Fragatas Hunter: <https://www.navy.gov.au/fleet/ships-boats-craft/future/ffg>.

<sup>8</sup> Patrulleras Arafura: <https://www.navy.gov.au/fleet/ships-boats-craft/future/opv>.

### 3.1.2. Comercio exterior

En cuanto al comercio exterior del capítulo 89 del sistema armonizado, **barcos y demás artefactos flotantes**, en la tabla a continuación se muestran las principales cifras de los últimos años. Para ver los **datos de comercio exterior desglosados por partida arancelaria**, consúltese el **anexo**.

#### 3.6 CIFRAS DE COMERCIO EXTERIOR DE AUSTRALIA

*Principales cifras de importaciones y exportaciones en los últimos 5 años*

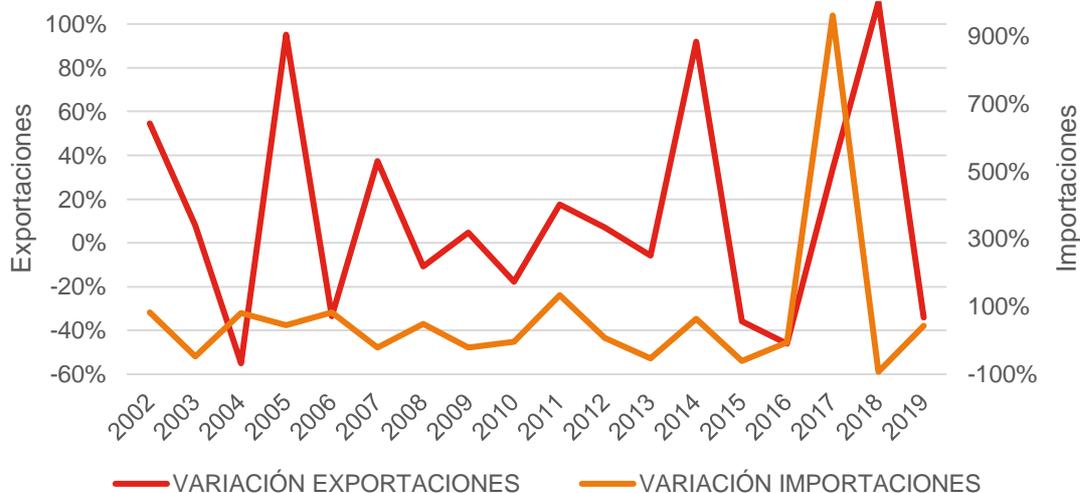
Hs 89	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Importaciones</b> (millones USD)	697,0	657,0	6.967,6	497,7	709,5
<b>Exportaciones</b> (millones USD)	329,2	177,2	237,1	498,0	328,6

Datos extraídos de la base de datos TradeMap del International Trade Centre.

Debido a los dilatados tiempos entre construcción y entrega de muchos proyectos, las cifras de importaciones son considerablemente volátiles. Esto se ve reflejado, por ejemplo, entre los años 2014 y 2018, cuando, tras 3 años de caída continua, se produjo un pico en el volumen de importación debido a la entrega del barco Prelude FLNG para Shell Australia, construido en Corea del Sur y cuyo coste ascendió a alrededor de 7.900 millones de AUD (casi 5.000 millones de EUR).

#### 3.7 VARIACIÓN ANUAL DEL COMERCIO EXTERIOR

*Exportaciones e importaciones bajo el capítulo 89 del Sistema Armonizado*



(Nótense los diferentes ejes para cada una de las categorías).

Datos adaptados a partir de publicaciones del International Trade Centre.

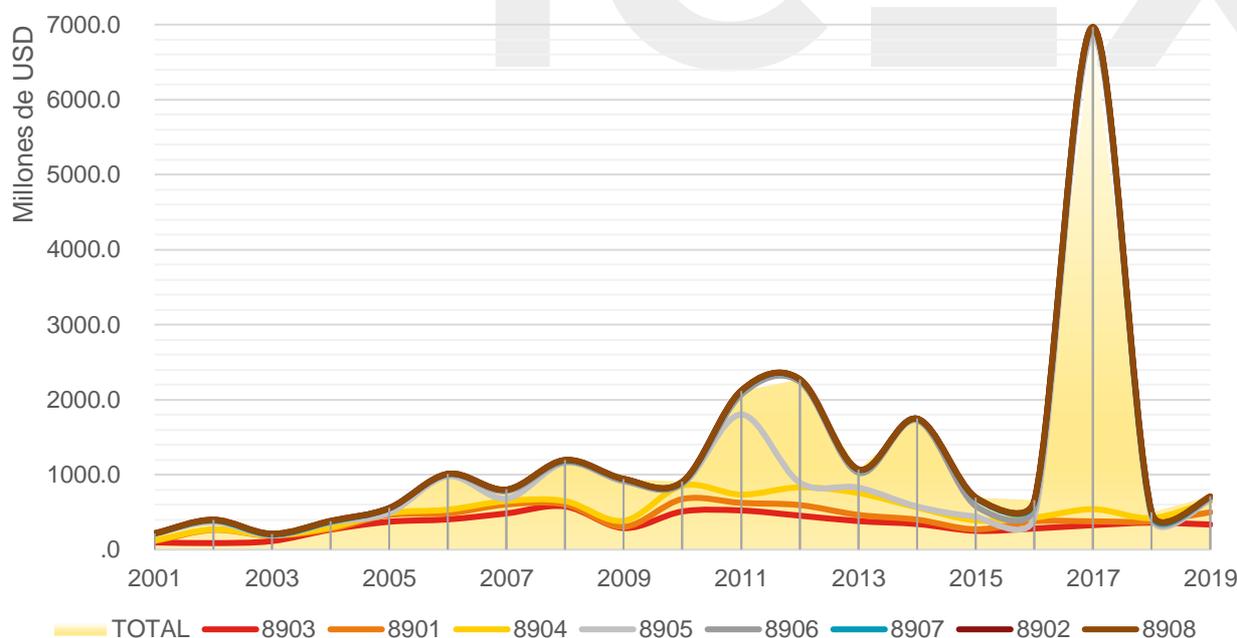
Durante los próximos años se espera crecimiento del volumen de importaciones a causa de los contratos de Defensa firmados con armadores internacionales, como los comentados más arriba. Estos contratos se extenderán a muy largo plazo, en el caso de los submarinos se estima que hasta 2055, aunque todo dependerá del cumplimiento de los hitos de entrega de material y pagos determinados en cada contrato.

Según los datos de TRADEMAP, que recoge los datos del Australia Bureau of Statistics, en 2017 y 2018, las importaciones alcanzaron valores de 6.968 millones y 498 millones de USD, respectivamente (equivalentes a más de 9.000 millones y 660 millones de AUD). La enorme diferencia de un año a otro se debe a la entrega del barco coreano Prelude FLNG.

En 2019, las importaciones superaron los 709 millones de USD (1.020 millones de AUD aproximadamente). Esto supone un 21% de la demanda nacional (estimada por IBISWorld), y 0,33% del total de productos importados por Australia. En esta línea, IBISWorld proyecta un crecimiento progresivo en los próximos años. Esta tendencia se debe principalmente a los contratos firmados por Defensa con empresas extranjeras.

### 3.8 IMPORTACIONES AUSTRALIANAS

*Evolución de las importaciones de la categoría HS89 en Australia*



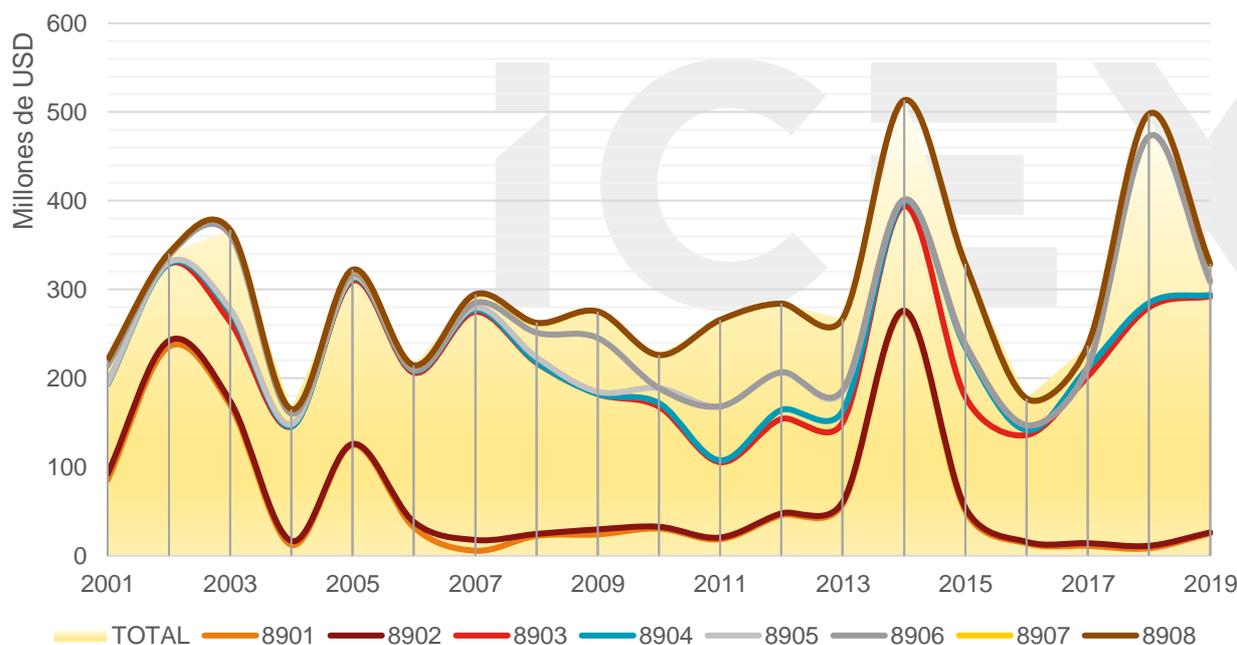
Datos extraídos de la base de datos TradeMap del International Trade Centre.

Las exportaciones suponen un porcentaje pequeño de ingresos: en 2019, apenas el 8% de la facturación del sector y el 0,1% de las exportaciones australianas al resto del mundo. En total, 328 millones de USD, aproximadamente.

Es un sector que se caracteriza por ser especialmente sensible a la competitividad en costes de otros jugadores internacionales. Por ello, las exportaciones australianas han disminuido en los últimos años, a pesar de la depreciación de la moneda local durante este periodo. IBISWorld estima un aumento en las cifras de exportaciones debido a un incremento en la demanda de productos de nicho, como catamaranes de alta velocidad, especialmente por parte de los mercados del sudeste asiático.

### 3.9 EXPORTACIONES AUSTRALIANAS

*Evolución de las exportaciones de la categoría HS89 en Australia*

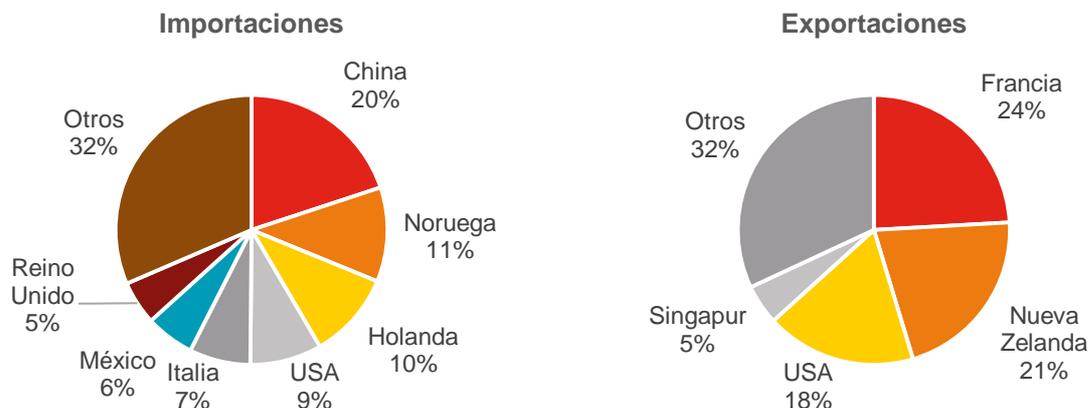


Datos extraídos de la base de datos TradeMap del International Trade Centre.

Los principales socios comerciales de Australia, en 2019, se muestran en los gráficos siguientes.

### 3.10 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN 2019

Principales socios de Australia en comercio exterior de la categoría HS89 en 2019



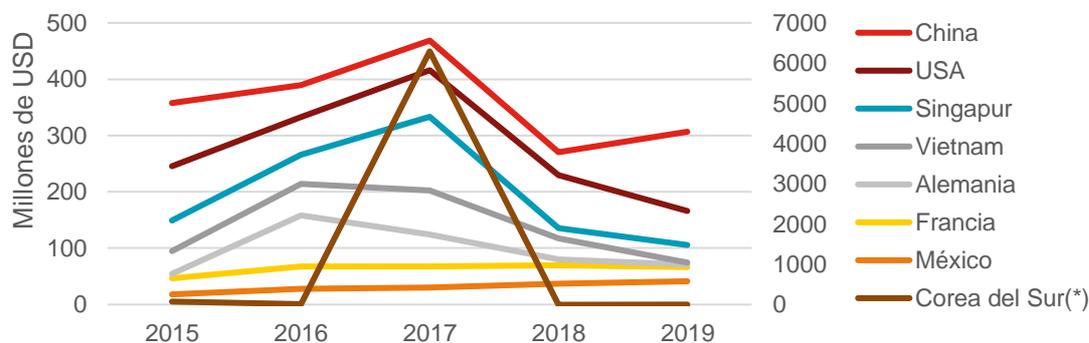
Datos extraídos de la base de datos TradeMap del International Trade Centre.

Para ofrecer una visión más amplia, en los siguientes gráficos se muestra cómo han evolucionado las importaciones y las exportaciones a los destinos que más volumen acumulan a lo largo de los últimos 5 años. En el primero, se muestran los 8 **principales países suministradores** de los últimos 5 años (aquellos que han acumulado mayor valor de exportaciones durante estos años).

En el segundo, se puede observar la evolución de los **principales países destinatarios** de las exportaciones australianas en este período (últimos 5 años). Ambos gráficos están representados con el valor acumulado entre todos los socios.

### 3.11 EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES AUSTRALIANAS (ACUMULADO)<sup>9</sup>

Principales destinos de importación por volumen acumulado en los últimos 5 años



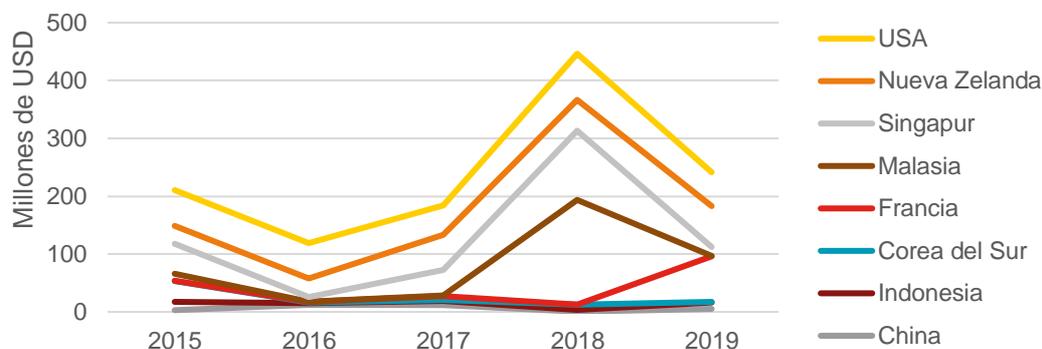
(\*) Corea del Sur se rige por el eje secundario vertical. Cabe mencionar que este país, a pesar de haber marcado una gran diferencia por la exportación a Australia de barco Prelude FLNG para Shell (con valor cercano a 7.000 millones de dólares), no destaca por ser uno de los principales proveedores en base regular en los últimos años.

Datos extraídos de la base de datos TradeMap del International Trade Centre.

<sup>9</sup> Los valores se acumulan en el eje vertical: la aportación de cada parte es la diferencia de valor con la anterior.

### 3.12 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES AUSTRALIANAS (ACUMULADO)<sup>10</sup>

Principales destinos de exportación por volumen acumulado en los últimos 5 años



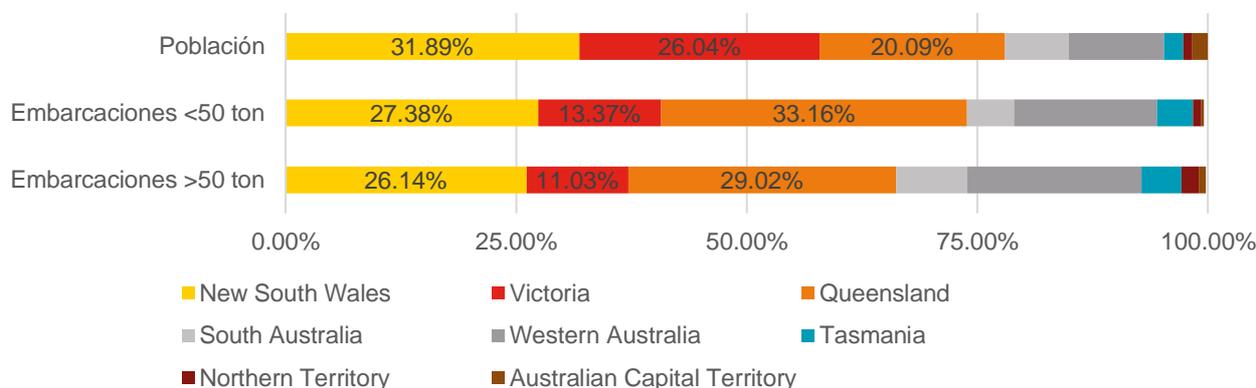
Datos extraídos de la base de datos TradeMap del International Trade Centre.

### 3.1.3. Producción local

La facturación del sector en 2019 fue de 4.247 millones de AUD, según las estimaciones de IBISWorld. Más de un 70% de las empresas del sector de grandes embarcaciones se localizan en los estados de **Queensland** (29% del total de empresas del sector), **New South Wales** (26%) y **Western Australia** (19%). A gran distancia están Victoria (11%), South Australia (8%) y Tasmania, Northern Territory y Australia Capital Territory (4%, 2% y 1%, respectivamente)<sup>11</sup>.

### 3.13 CONCENTRACIÓN DE LA INDUSTRIA LOCAL

Comparación de concentración industrial y población



Datos extraídos de la base de datos del Australian Bureau of Statistics.

<sup>10</sup> Los valores se acumulan en el eje vertical: la aportación de cada parte es la diferencia de valor con la anterior.

<sup>11</sup> Datos extraídos de las tablas del ABS correspondientes con el final del año fiscal 2018/19.

Al contrario que Victoria, Western Australia es un estado que acapara una cuota muy grande de compañías navales en comparación con su población total. Muchos proyectos del sector naval de Defensa se llevan a cabo aquí. La compañía ASC ha reformado sus instalaciones en Henderson (Perth), con lo que ha mejorado considerablemente la capacidad de esta región para acoger nuevos proyectos de este tipo. De hecho, la localidad de Henderson alberga a varios de los grandes jugadores de la industria, entre ellos ASC, BAE Systems, Austal y Cvmec (quienes adquirieron en 2016 a Forgacs Group).

Las empresas situadas en Victoria, South Australia y New South Wales están también principalmente orientadas al segmento de construcción militar, así como al mantenimiento y reparación de embarcaciones comerciales. Los astilleros de Osborne en Adelaide han sido los elegidos por el Gobierno Federal de Australia para el desarrollo de los programas de construcción de los nuevos submarinos y las fragatas (SEA 5000). El Gobierno de South Australia está haciendo un importante esfuerzo por convertir al estado en el *hub* de referencia en construcción naval. Se espera que, gracias al programa SEA 5000 (las fragatas de clase Hunter), la industria en el estado experimente un importante crecimiento.

Por otra parte, en el mercado de pequeñas embarcaciones (menores a 50 toneladas), la concentración de los negocios es muy similar. Se localizan en las costas de los distintos estados, especialmente aquellos con climas cálidos (NSW, Western Australia o Queensland). La demanda en estos lugares lógicamente es mayor, no sólo para las embarcaciones de particulares, sino también para las actividades relacionadas con el mar y el turismo. Cabe destacar el alto número de empresas que concentran Queensland o Western Australia, en comparación a su población, al contrario que New South Wales o Victoria (los dos estados con mayor población, pero una menor concentración de compañías, comparativamente).

Los dos principales representantes de esta industria, Riviera y Telwater, tienen su sede en Queensland, en la población de Coomera, cerca de Gold Coast, área famosa por su buen clima y grandes playas. Entre ambos acaparan poco más de un 25% de la cuota de mercado.<sup>12</sup>

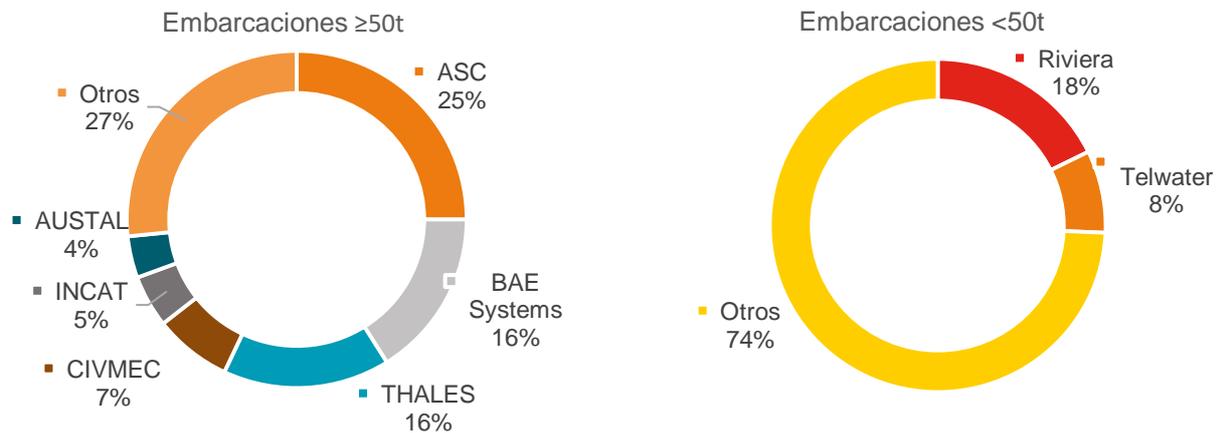
Aparte de las grandes empresas mencionadas, hay muchos operadores en la industria que fabrican partes y componentes. De acuerdo con los datos extraídos del ABS, menos del 1% de las empresas (12 en total) emplean a más de 200 trabajadores, y apenas el 2,5% (49) facturan más de 10 millones de dólares australianos. No obstante, hay más de mil compañías que no emplean a nadie o que facturan menos de 200.000 dólares (ver el punto 3.3 Empleabilidad en el sector naval).

La principal empresa del sector en 2019 fue ASC (25% de la cuota de mercado), por delante de BAE Systems (16,1%) y los astilleros Thales Australia (15,9%).

<sup>12</sup> IBISWorld Boatbuilding and Repair Services (2019).

### 3.14 PRINCIPALES COMPAÑÍAS

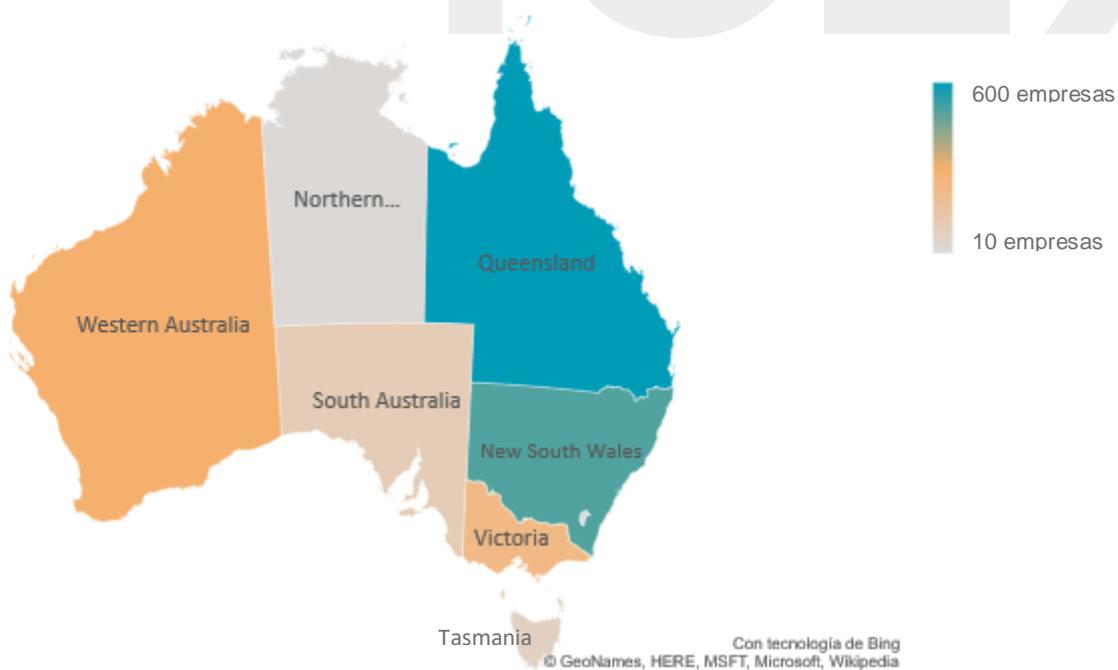
Concentración de empresas según industria



Datos extraídos de IBISWorld (2019 y 2020).

### 3.15 PRINCIPALES ESTADOS SEGÚN CONSTRUCCIÓN NAVAL

Concentración de empresas por estados



Datos extraídos de la base de datos del Australian Bureau of Statistics (2018).

## 4. Demanda

El principal impulsor de la industria es el gasto público en Defensa. El presupuesto de defensa y la política fiscal del Estado, por tanto, determinan en gran parte los ingresos del sector. Las necesidades militares de Australia, dada su condición de isla, están íntimamente ligadas a una estrategia militar y de defensa en la que los buques de guerra y los submarinos tienen gran protagonismo.

Incluso, en el momento de redacción de este informe, en plena crisis mundial por el COVID-19, cabe mencionar que el Gobierno australiano ha asegurado que va a mantener inalterado el gasto en Defensa para llevar a cabo los proyectos planeados.

Al no estar la industria australiana suficientemente desarrollada para asumir por sí sola esta demanda, el Gobierno anunció en 2015 su decisión de implementar una estrategia para su desarrollo a largo plazo. A raíz de esto, se conocen distintos documentos publicados, entre los que destacan el *RAND report*<sup>13</sup>, en 2015, y el *Defence White Paper*<sup>14</sup>, en 2016, los cuales dieron paso a la publicación del *Naval Shipbuilding Plan*<sup>15</sup>, en 2017. Es por ello que la demanda del segmento militar se espera se mantenga a medio y largo plazo.

En efecto, el Gobierno de la Commonwealth se ha comprometido a dar impulso a la industria australiana, caracterizada hasta la fecha por una baja productividad y falta de competitividad y de desarrollo tecnológico en comparación con otros países desarrollados (EE. UU., España o Francia). Este compromiso se ha traducido en el anuncio y adjudicación de tres importantes proyectos de construcción naval:

- El *Future Submarine Program* (SEA 1000), prevé la compra de 12 nuevos submarinos para reemplazar a la flota de submarinos de la clase Collins. Su construcción comenzará entre 2022 y 2023 en los astilleros Osborne Naval Shipyard (South Australia). El contrato fue adjudicado en 2016 a la compañía francesa Naval Group (antes DCNS) por un valor de 50.000 millones de AUD. Como se detallará más adelante (10. Oportunidades), este programa, desde el principio, está viendo su desarrollo plagado de problemas, y en la actualidad se habla de un presupuesto de 90.000 millones.
- El *Future Frigate Program* (SEA 5000), contrato valorado en unos 35.000 millones de AUD, prevé la construcción de 9 fragatas de guerra para la renovación de las actuales fragatas

<sup>13</sup> Estudio encargado por el Departamento de Defensa, en 2014, a la compañía RAND con objeto de analizar la industria naval australiana.

<sup>14</sup> Documento en el que se establece la futura política de defensa y las necesidades del país en este ámbito, con horizonte 2035.

<sup>15</sup> Programa nacional en el que el gobierno precisa su compromiso para desarrollar una "industria fuerte, sostenible e innovadora".

ANZAC. El contrato ha sido adjudicado en junio de 2018 a los astilleros británicos BAE Systems, y se espera comience a ejecutarse en 2020 en colaboración con ASC Shipbuilding.

- Y, por último, un programa para construcción de embarcaciones de defensa, de dimensiones inferiores, que incluye el *Pacific Boat Replacement Program* (SEA 3036) y el *Offshore Patrol Vessel Program* (SEA 1180). El primero de ellos está valorado en unos 330 millones y el segundo en 4.000 millones. El PBRP prevé la construcción de un total de 21 embarcaciones que serán donadas a 13 países del Pacífico, como parte del compromiso de Australia para la seguridad a través del *Pacific Maritime Security Program*. El contrato de construcción fue adjudicado a la compañía australiana Austal. El OPVP para la construcción de 12 embarcaciones ha sido adjudicado a los astilleros alemanes Lürssen, y su construcción se desarrollará entre los astilleros Osborne Naval Shipyard en Adelaide (los 2 primeros) y el Henderson Maritime Precinct, en Western Australia (las restantes 10 embarcaciones). Participarán en la construcción de las OPV los astilleros australianos ASC y Civmec.

Con estos tres proyectos, el sector se asegura un programa de actividad al menos hasta el año 2055, cuando el último de los nuevos submarinos (SEA 1000) debería ser entregado a la armada australiana, si bien se espera que la actividad alcance su pico máximo entre 2020 y 2023, cuando los tres proyectos se solaparán en el tiempo.



Imagen extraída de la plataforma australiana Defence Connect.

Más allá del gasto en Defensa, la demanda comercial es la responsable de la construcción y reparación de navíos para el transporte de mercancías o de pasajeros. El incremento del turismo aumenta esta demanda, ya que los operadores necesitarán nuevos medios de transporte y mantenimiento de los actuales. Otros factores, como el tipo de cambio o el coste del combustible, también pueden influir en la demanda, ya que pueden hacer la construcción de barcos o el transporte por agua más o menos competitivo respecto a mercados exteriores o a otros medios de transporte.

A pesar de estos matices, se puede decir que en Australia el sector comercial está centrado en productos de nicho, como catamaranes y trimaranes de alta velocidad, los cuales trabajan como *ferries* rápidos, esencialmente. Es una industria no competitiva con sus análogas en otros mercados internacionales y, por ello, sufre las consecuencias. A diferencia del segmento militar, no percibe ayuda directa del Gobierno y los costes salariales en Australia son mucho mayores que en otros países.

Empresas australianas exitosas como Incat (Tasmania) o Austal (Western Australia), se dedican a la producción de catamaranes para clientes, que varían desde operadores de *ferries* de transporte de mercancías y pasajeros, hasta encargos del gobierno para embarcaciones militares. Sus productos tienen éxito en Oceanía, Oriente Medio, Europa o Estados Unidos.

El segmento de las embarcaciones menores a 50 toneladas, dado que se puede considerar un mercado de consumo de lujo, depende fundamentalmente de los ingresos de la población. Parte de la demanda también se corresponde con operadores de turismo.

Según datos de IBISWorld, en los últimos 5 años ha sido notorio el aumento de los servicios de reparación y mantenimiento de estas embarcaciones, en comparación con la producción y compra de nuevos productos. Las condiciones económicas han determinado que los usuarios hayan preferido reparar sus barcos actuales, en lugar de sustituirlos por nuevas adquisiciones.

Por otra parte, una fracción importante en el porcentaje de compras de nuevas embarcaciones se lleva a cabo en mercados extranjeros, debido a la diferencia de precio, por lo que no aumentan las ventas de la industria australiana. Sin embargo, estas sí contribuyen a aumentar el número de servicios de reparación y mantenimiento en los años siguientes.



Imagen extraída de la página web de Incat.

## 5. Precios

En un sector como el naval, la compra de los materiales necesarios para la construcción o reparación de navíos es el mayor coste al que se enfrentan los operadores. En concreto, algunos insumos necesarios son: acero, madera, plástico, módulos de armamento, equipamiento naval, prefabricados y otros tipos de maquinaria. Entre ellos, el acero es el que mayor peso tiene en términos económicos. En los últimos 5 años su precio ha aumentado y con él los costes asumidos por la industria.

Además, los precios de los productos vienen determinados en gran medida por la capacidad de optimización de costes a lo largo de la cadena de producción.

Por otra parte, los salarios conforman también un parte importante del coste estructural del sector. Es una industria intensiva en mano de obra, ya que se requiere un elevado número de personal especializado, tanto para la construcción, como para el diseño y la supervisión de los proyectos. Como consecuencia, los salarios son altos en comparación con otras industrias. Según Ibisworld, en los últimos años en Australia ha descendido la proporción del coste asociado a salarios en relación a la facturación. Ello ha sido resultado de la combinación entre un aumento en la automatización de procesos y una disminución en el número de proyectos en marcha.

Aun así, los elevados salarios evitan que Australia se presente como un país competitivo en el sector naval. De hecho, según la OCDE, el país presenta uno de los salarios mínimos más altos del mundo. Por poner un ejemplo, en 2018 este era de 23.975 USD, el segundo mayor<sup>16</sup>. En Luxemburgo, el primero de la lista, era de 24.553 USD. Tras ellos se situaron Holanda, Alemania, Bélgica, Nueva Zelanda y Francia, en ese orden. En comparación, en España era de 14.289 USD. De esta manera, países como China, Turquía, Corea del Sur, España o Brasil pueden ofrecer precios más competitivos.

Estos datos los corrobora el estudio publicado por la organización RAND<sup>17</sup> en 2015, en los que indicaba que la industria australiana de construcción naval militar es entre un 30 y un 40% más cara que la de otros fabricantes internacionales.

Los astilleros australianos se centran por tanto en competir por especialización. Centrarse en un nicho de mercado les ayuda a maximizar su capacidad de producción y reducir costes. Las economías de escala juegan un rol esencial, y hacen rentables aquellos negocios que las alcanzan.

<sup>16</sup> Salario mínimo real según la OCDE. Expresado en dólares americanos internacionales a precios de 2018, utilizando PPA.

<sup>17</sup> AUSTRALIA'S NAVAL SHIPBUILDING ENTERPRISE: Preparing for the 21st Century, RAND Corporation (2015).

Algunos de los productos destacados de esta industria son las barcasas, los portacontenedores, los ferries y los catamaranes.

De todas maneras, el Gobierno pretende girar las tornas de esta situación y lleva años haciendo un esfuerzo por mejorar la competitividad de la industria australiana, sobre todo a través de ganancias en productividad derivadas del uso de la tecnología y la transferencia de *know-how*. La demostración más palpable es el programa público *Naval Shipbuilding Plan*.

### 5.1 PRINCIPALES LICITACIONES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE NAVÍOS MILITARES

*Contratos adjudicados bajo el marco del programa NSP (Naval Shipbuilding Plan) y anteriores*

Proyecto	Buques	Contratista	Importe (millones AUD)	Año
<b>Air Warfare Destroyer</b> <sup>18</sup>	3 destructores (clase Hobart)	Air Warfare Destroyer Alliance (ASC, Raytheon, Navantia y Commonwealth) <sup>19</sup>	9.100	2005
<b>Amphibious Assault Ship – Landing Helicopter Dock</b> <sup>20</sup>	2 buques anfibios (clase Canberra)	Navantia y Tenix (adquirida por BAE Systems en 2007)	3.000	2007
<b>Auxiliary Oiler Replenishment Vessels</b> <sup>21</sup>	2 Buques logísticos AOR (clase Supply)	Navantia	640	2016
<b>Submarine Program</b> <sup>22</sup>	12 Submarinos (clase Attack)	Naval Group	80.000	2016 (NSP)
<b>Future Frigate</b> <sup>23</sup>	9 Fragatas (clase Hunter)	ASC (BAE Systems)	35.000	2017 (NSP)
<b>Offshore Patrol Vessels</b> <sup>24</sup>	12 Patrulleras OPV (clase Arafura)	Luerssen	3.600	2017 (NSP)

*Elaboración propia.*

<sup>18</sup> <https://www.navy.gov.au/fleet/ships-boats-craft/ddg>.

<sup>19</sup> Primer contrato de defensa en la historia de Australia ejecutado a través de una alianza empresarial.

<sup>20</sup> <https://www.navy.gov.au/fleet/ships-boats-craft/lhd>.

<sup>21</sup> <https://www.navy.gov.au/supply-class-aor>.

<sup>22</sup> <https://www.navy.gov.au/fleet/ships-boats-craft/future/ssg>.

<sup>23</sup> <https://www.navy.gov.au/fleet/ships-boats-craft/future/ffg>.

<sup>24</sup> <https://www.navy.gov.au/fleet/ships-boats-craft/future/opv>.

## 6. Percepción del producto español

La presencia española en el mercado australiano está representada en primer lugar por los astilleros españoles Navantia, gracias a contratos con el Ministerio de Defensa australiano. Los productos de Navantia se perciben como de la más alta calidad, provistos por una empresa líder.

Navantia se ha convertido en una referencia en gestión y diseño de ingeniería naval en Australia, desde que en 2007 firmó su primer contrato con el Gobierno para la construcción de dos megabuques militares de asalto, parte de la clase Canberra. En ese mismo año recibió el encargo de diseñar y prestar asistencia técnica para el desarrollo de 3 destructores de clase Hobart, el último de los cuales fue entregado el pasado mes de febrero de 2020<sup>25</sup>.

Más adelante, también consiguió la adjudicación de dos buques logísticos (AOR) y doce lanchas de desembarco (LLC). El haber entregado todos sus proyectos cumpliendo la fecha y el presupuesto programado no ha hecho sino fortalecer su relación con el Gobierno de Australia y situarla como un importante participante de la industria naval del país oceánico.

España, además, destaca en otro aspecto. La inversión en innovación y desarrollo (I+D) es vital para la industria de construcción de barcos, especialmente en el sector militar, tan sensible a la obsolescencia a nivel tecnológico. En Australia son ejemplo de ello Austal o Incat, compañías que han desarrollado sistemas innovadores en el ámbito naval gracias a sus departamentos de I+D<sup>26</sup>.

En este ámbito, cabe mencionar que España se posiciona como líder mundial en inversión en I+D en relación al tamaño de su industria, solo por detrás de Francia (y por encima de Alemania), tal como se puede observar en el gráfico a continuación.

También se observa el aumento de inversión en I+D llevada a cabo por gigantes de la industria naval como Reino Unido o Corea del Sur. Australia, según los datos disponibles, no tiene un mal desempeño en este aspecto, ya que se mantiene por encima de la media de la OCDE respecto al tamaño de su industria.

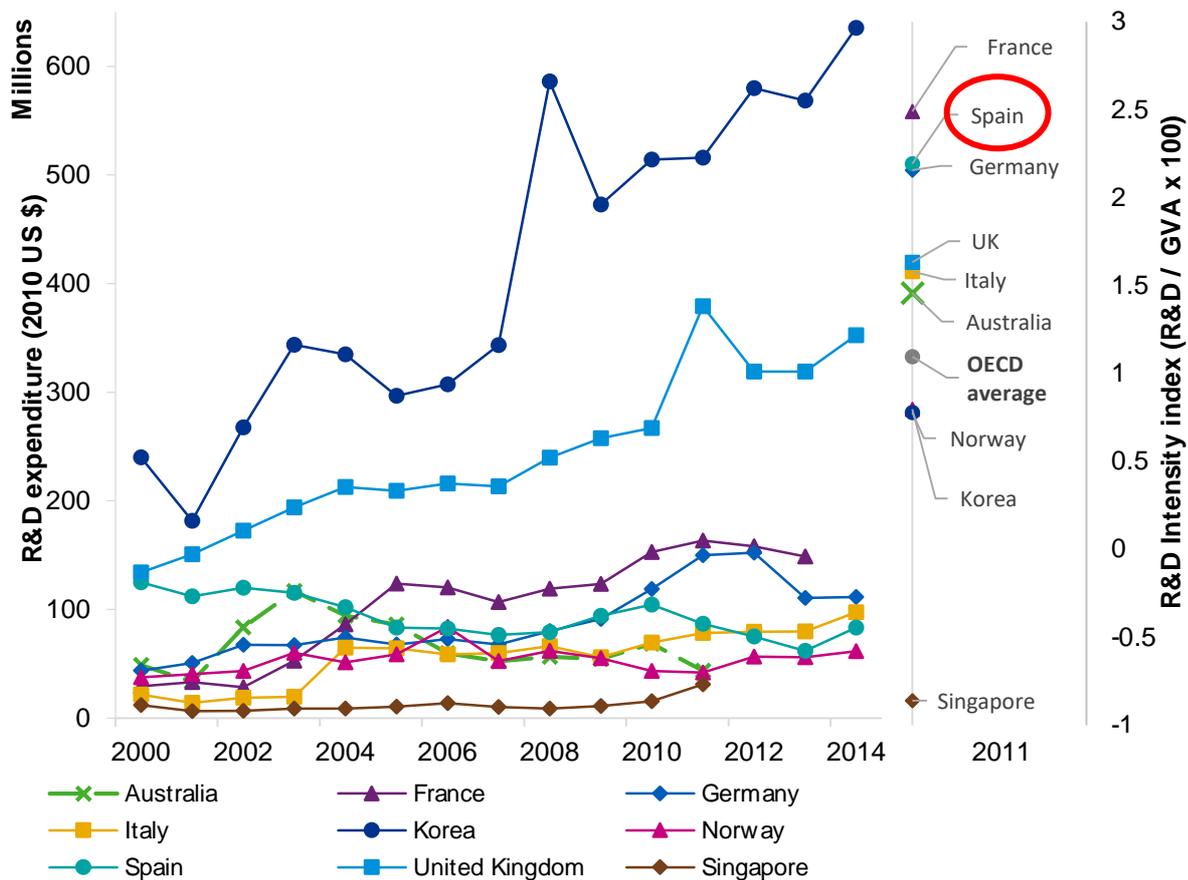
Aunque publicado por KPMG en su informe, los datos disponibles provienen de la base de datos de la OCDE, concretamente de la sección dedicada al análisis del I+D de empresas comerciales (ANBERD, por sus siglas en inglés). En la actualidad, los datos no están disponibles para todos los países, ni para todos los años. Aun así, es un buen indicador del desempeño de los distintos participantes.

<sup>25</sup> Noticia publicada por ICEX en febrero de 2020, [aquí](#).

<sup>26</sup> Australia's Marine Capability Industry Report, KPMG (2017).

### 6.1 GASTO EN I+D

Gasto en innovación y relación con el tamaño de la industria



Extraído de Australia's Marine Capability Industry Report, KPMG (2017).

## 7. Canales de distribución

Las compañías de este sector operan a través de astilleros, instalaciones destinadas a la construcción y reparación de embarcaciones. Cuentan con diques secos en los que se lleva a cabo la construcción de barcos de mercancías, *ferries*, barcos de pesca, patrulleras, barcos de vela, etc.

Como se puede esperar, son actividades que requieren de la presencia física en el país del cliente. Por otra parte, existe la posibilidad de llevar a cabo exportaciones a través de un distribuidor especializado en el caso del equipamiento para los barcos, ya que se trata de producto especializado cuyo valor puede alcanzar un porcentaje muy alto en relación al valor total del buque. No obstante, puede darse el caso de que un contratista extranjero, como se ha visto en el caso de Navantia, ejecute los contratos de construcción en su país de origen (caso de los buques anfibios o de los buques logísticos AOR). Esta es una posibilidad que se plantea más improbable desde la entrada en funcionamiento del *Naval Shipbuilding Plan*. Una **oportunidad evidente** es la de participar en los contratos como subcontratista. Al tratarse de proyectos de gran envergadura, siempre es necesaria la subcontratación de distintos productos y servicios por parte del adjudicatario principal (bien para servicios de ingeniería o piezas y equipamiento especial). Este proceso de **subcontratación** se lleva a cabo, para los grandes proyectos, a través de las **licitaciones que el contratista principal publica**.

### 7.1. Sector militar

La principal forma de entrada al mercado para empresas especializadas en construcción naval militar es a través de la participación en licitaciones públicas, para lo que se requiere necesariamente presencia física en el país. Para el caso de pequeñas y medianas empresas subcontratistas (proveedoras de componentes, material, servicios de ingeniería, etc.) es necesario participar en los distintos procesos de licitaciones privadas o mediante la presentación de expresiones de interés. La normativa federal sobre licitaciones públicas<sup>27</sup> obliga a los adjudicatarios de licitaciones superiores a 20 millones de AUD, a desarrollar lo que en Australia se denomina *Australian Industry Capability Plan*, es decir, un plan de carácter público de participación de la industria australiana, que especifique de manera detallada las necesidades de trabajos que el adjudicatario busca subcontratar. De esa forma, el posible subcontratista puede encontrar de forma clara y fácil los diferentes componentes demandados y hacer un cruce con su propia oferta de productos/servicios.

<sup>27</sup> La licitación pública de proyectos está regulada según las reglas *Commonwealth Procurement Rules*, sustentadas en los principios de competencia, transparencia, rendición de cuentas, *value for money*, gestión de riesgos, eficacia, eficiencia y ética.

Los planes existentes en la actualidad en materia de defensa naval pueden consultarse en la página web del Departamento de Defensa<sup>28</sup>. Otra forma de identificar oportunidades de negocio en este ámbito es a través del portal [ICN Gateway](#).

Como se ha comentado, los últimos contratos de construcción de buques de guerra están siendo la base para el desarrollo de la industria australiana. Esto se lleva a cabo a través de su adjudicación a, en muchos casos, empresas extranjeras a las cuales se les exige que involucren a la industria local. Dichas condiciones estipulan porcentajes contractuales dirigidos a compañías australianas (componentes a nivel de suministro o de contratos de mantenimiento). Además, aseguran que exista una transferencia de conocimiento para el desarrollo de la industria australiana. Los contratos de mantenimiento de los buques de defensa, en general, suelen ser otorgados a empresas locales.

Esta exigencia ha resultado, en la práctica, en que muchos contratistas extranjeros desarrollen parte del proyecto en su país de origen, donde tienen sus instalaciones centrales, para después completarlo en Australia, donde entra en juego la industria local. Un claro ejemplo de ello serían los buques de clase Canberra, los cuales vieron sus orígenes en los astilleros de Ferrol en España, para más tarde ser trasladados a Victoria para su ensamblaje final.

## 7.2. Sector comercial

Tanto la construcción de embarcaciones comerciales, como la prestación de servicios de reparación y mantenimiento de la flota comercial, necesitan de la presencia física en el país.

Las distintas actividades se concentran en zonas portuarias repartidas por todo el país, sobre todo en las próximas a los principales puertos principales (Sídney, Melbourne, Newcastle, Brisbane y Fremantle). La industria es también especialista en la prestación de servicios *offshore*, fundamentalmente a la industria del *oil & gas*.

<sup>28</sup> Australian Industry Capability Public Plans – Maritime (<https://www.defence.gov.au/spi/Industry/PublicPlans.asp#maritime>)

## 8. Acceso al mercado – Barreras

Se trata de un sector con barreras considerablemente altas. En el caso de querer establecer una nueva empresa, se requiere una fuerte inversión en gastos de capital, en relación a costes de puesta en marcha.

Además, las empresas participantes en el sector son jugadores consolidados con una trayectoria y una reputación consolidada. Esto cobra especial importancia en el segmento de la construcción militar, donde el reconocimiento internacional es esencial. En general, es un sector donde la experiencia y el conocimiento cobran gran valor, lo que dificulta el acceso a nuevos entrantes.

En cuanto a costes, un proyecto naval requiere una importante infraestructura donde poder llevarlo a cabo, y su optimización a través de economías de escala sitúa a las empresas multinacionales con cierto recorrido en un rango de costes inalcanzable para un nuevo participante en la industria. Tanto es así, que esto afecta también a los actuales participantes, y les limita a la hora de competir con otros jugadores internacionales. Es un hecho contra el que las compañías australianas tienen que luchar especialmente. En este aspecto, empresas de China y de Singapur, donde los costes estructurales son menores, están mucho mejor posicionadas para ofrecer precios más competitivos.

A continuación, se enumera una lista con los principales obstáculos con los que se encontrarán nuevos participantes en el mercado de la construcción y reparación naval en Australia:

- Necesidad de presencia física en el país.
- Reputación internacional reconocida para el acceso al segmento militar.
- Alta competencia internacional en los segmentos comercial y recreativo (especialmente en Asia, debido a su cercanía).
- Alta competencia nacional en el nicho de construcción de *ferries* y catamaranes de alta velocidad.
- Dificultad en el acceso a mano de obra cualificada y no cualificada local, así como dificultad en la obtención de visados para el personal extranjero.
- Adecuación a los estándares nacionales de construcción de embarcaciones.
- Acceso y participación en los procesos de licitación pública.
- Discriminación positiva hacia la industria local para estimular su desarrollo.

La competencia internacional es la mayor barrera para los aspirantes a participar en este mercado, especialmente poniéndose en el lugar de una empresa nacional australiana. Los salarios son considerablemente más altos y el desarrollo de la industria en el país es mucho menor que en otros países occidentales o asiáticos. La condición de aislamiento y la dispersión del país sobre un vasto territorio no han ayudado a la hora de consolidar un mercado nacional que agrupe una demanda suficientemente importante como para estimular el crecimiento de una industria como la naval.



Como resultado, las empresas que operan en el país no han sido capaces de desarrollar la estructura y las economías de escala que otras compañías extranjeras tienen.

Desde el punto de vista de una empresa extranjera, la competencia internacional sigue siendo una importante barrera, por las razones de costes ya comentadas, especialmente en los segmentos comercial y recreativo.

Adicionalmente, contar con algún tipo de establecimiento permanente se erige como otra dificultad. En la práctica, sin presencia física en el país que facilite la comunicación y el trato con las autoridades correspondientes, o con potenciales socios y clientes de la industria, es altamente improbable la posibilidad de éxito, a no ser que se cuente con los contactos previos en las empresas adjudicatarias que permitan entrar como subcontratista.

Por otra parte, el sistema de licitaciones públicas, aunque transparente y competitivo, obliga a las empresas participantes a incurrir en un coste considerable. Por un lado, debido a la complicación administrativa que supone y, por otro, a los largos plazos que requieren este tipo de procesos. Más allá, la exigencia de involucrar a la industria local y la preferencia de ésta para ciertos tipos de servicios (como el mantenimiento), constituyen también una barrera.

Como barrera técnica, cabe mencionar la adopción de los **estándares australianos** establecidos por la Autoridad de Seguridad Marítima Australiana (AMSA, por sus siglas en inglés)<sup>29</sup>, publicados bajo el nombre de *National Standard for Commercial Vessels*.

## 8.1. Aranceles e impuestos

El Australian Border Force<sup>30</sup> es el cuerpo nacional e independiente encargado del control fronterizo y los servicios de aduanas. Forma parte del abanico de organismos que conforman el *Department of Home Affairs*. Como tal, impone y administra los aranceles y otras medidas cuantitativas restrictivas, todas ellas recogidas bajo la ley de aranceles aduaneros *Customs Tariff Act 1995*. En el apéndice III de dicha ley, está tabulada la clasificación de los aranceles y la tasa aplicable, según el Sistema Armonizado. Cabe recordar que la industria objeto de estudio se encuentra en la Sección XVII (*Material de transporte*), Capítulo 89 (*Barcos y demás artefactos flotantes*).

Los aranceles correspondientes para las distintas partidas del *Capítulo 89 – Barcos y demás artefactos flotantes*, se pueden consultar con detalle en la página que el Australian Border Force dedica al respecto<sup>31</sup>. Se distingue entre dos tipos: **los más restrictivos del 5% y el resto, libres de aranceles**.

<sup>29</sup> *National Standard for Commercial Vessels*: <https://www.amsa.gov.au/about/regulations-and-standards/national-standard-commercial-vessels-nscv>.

<sup>30</sup> <https://www.abf.gov.au/about-us/who-we-are>

<sup>31</sup> <https://www.abf.gov.au/importing-exporting-and-manufacturing/tariff-classification/current-tariff/schedule-3/section-xvii/chapter-89>

## 9. Perspectivas del sector

Como se ha venido describiendo, el sector naval se caracteriza por una alta volatilidad en los ingresos y una clara dependencia del sector público y del gasto en defensa. Los contratos que lleva a cabo el Gobierno marcan la diferencia en la variación de la facturación total. Esto es debido a que, en Australia, el segmento militar es responsable de casi dos tercios de los ingresos del sector.

Las previsiones durante los próximos años son positivas. Como se comentaba en el epígrafe de tamaño de mercado, para los 5 próximos años, las previsiones tanto de Euromonitor como de IBISWorld muestran un **crecimiento anual del 3 y 6%** para el total del sector (construcción y reparación de barcos).

Sin embargo, estas fuentes no coinciden al analizar por separado los segmentos de embarcaciones comerciales y militares ( $\geq 50t$ ) y de embarcaciones recreativas ( $< 50t$ ). Desde Euromonitor prevén un crecimiento anual más contenido del sector comercial y militar (1-2%), que del de pequeñas embarcaciones, para el que estiman un crecimiento del 5% anual. IBISWorld, por su parte, pronostica un aumento del 6% en el sector comercial y militar, y un discreto 0,4% para las embarcaciones de recreo. A continuación, se profundiza en las posibles razones de esta disparidad.

La causa principal de que los pronósticos para el total del sector para los próximos años sean positivos la constituye la inversión del Gobierno en Defensa. Desde el lanzamiento del *Naval Shipbuilding Plan* en 2017, el estado australiano ha manifestado su deseo por mejorar la flota naval y contribuir al desarrollo de la industria, tanto por razones de defensa nacional, como económicas. En otro documento ya mencionado, el denominado *Defence White Paper* (2016), el Gobierno establece un compromiso de gasto en Defensa del 2,0% del PIB.

Por otra parte, varias de las grandes compañías del sector han invertido recientemente en ampliación y mejora de sus instalaciones. Entre ellas, Thales y Cvmec, una en Newcastle y la otra en Henderson (WA), respectivamente. Sus intenciones son ampliar la capacidad de sus industrias y contribuir al crecimiento esperado del sector.

Según la consultora IBISWorld, en el segmento comercial de grandes embarcaciones ( $\geq 50$  toneladas), se espera que el número de empresas decaiga, debido a la menor competitividad en precio en comparación con los vecinos asiáticos.

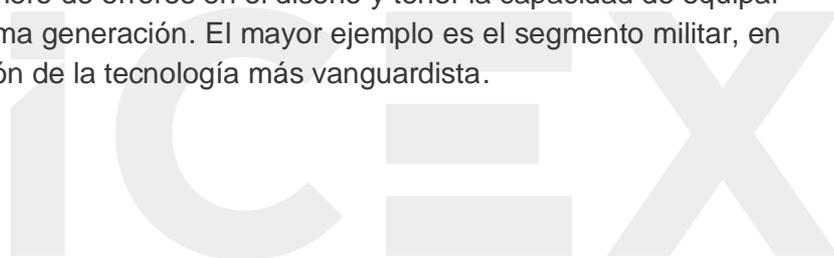
El segmento de pequeñas embarcaciones, al depender sustancialmente del consumo privado, es probable que experimente cierto declive en el corto plazo, a pesar de las predicciones. Todo indica que la crisis del virus COVID-19, cuyas consecuencias son todavía inciertas a fecha de redacción de este documento, tendrá una fuerte repercusión sobre el poder adquisitivo de la población. Ello,



sumado a la tendencia de penetración de las importaciones procedentes de países asiáticos, más competitivos en precio (de igual manera que el segmento comercial), hará que el sector vea comprometido su crecimiento.

Esta situación, a pesar de reducir la demanda sobre el producto nacional, que en principio mermaría el crecimiento del sector, puede significar un incremento en el segmento de servicios de mantenimiento y reparación, lo cual puede ser un alivio para la industria. Los consumidores, dada la menor confianza y el menor poder adquisitivo, tenderán a mantener y reparar en lugar de comprar un producto nuevo. Por otro lado, en el sector militar de la industria, la ejecución de los nuevos proyectos de defensa brindará una clara oportunidad en este segmento, la cual se materializará a través de la salida a concurso de las licitaciones correspondientes para el mantenimiento de las nuevas embarcaciones militares.

Por último, otra característica del sector naval es la continua actualización tecnológica a la que se ven sometidas las empresas. Es determinante contar con los últimos avances en esta materia, para de esta manera cometer el mínimo número de errores en el diseño y tener la capacidad de equipar las embarcaciones con equipos de última generación. El mayor ejemplo es el segmento militar, en el que los Gobiernos exigen la utilización de la tecnología más vanguardista.



## 10. Oportunidades

Las proyecciones de crecimiento en la industria se deben esencialmente a los proyectos de **renovación de la flota de submarinos** de clase Collins **y a la construcción de las fragatas** de clase Hunter. Entre ambas inversiones **superan los 120.000 millones de AUD**, un importante gasto de fondos públicos.

El plan de submarinos por sí solo asciende a 80.000 millones de AUD, una cifra que fue actualizada en noviembre de 2019, dejando atrás los 50.000 millones inicialmente presupuestados. Adicionalmente, se espera que el presupuesto vuelva a aumentar (se habla de 90.000 millones), debido a la caída de valor del AUD durante la crisis del Covid<sup>32</sup>. El contratista principal es el grupo francés Naval Group. A pesar de ello, se ha establecido que al menos un 60% de la producción ocurra en territorio australiano, lo que está suponiendo un complicado reto para ambas partes. Cuando el proyecto fue adjudicado, los franceses pretendían construir el primero de los submarinos en Europa (en su central en Cherbourg), pero el gobierno australiano insistió en que todo se hiciera en Australia, concretamente en Adelaida, debido a los beneficios derivados para la industria local. El problema principal reside en realizar un proyecto de estas características, sin tener la certeza de que la industria en cuestión está completamente preparada para llevarlo a cabo. El riesgo de incurrir en retrasos que a su vez conllevarían costes adicionales, no presupuestados, supondría una pérdida más que considerable para el Gobierno.

Precisamente, a lo largo de los primeros meses de 2020, se han venido publicando noticias e informes que advierten de las numerosas dificultades en el desarrollo del programa de los submarinos. Entre otros, un informe publicado por el organismo federal de auditoría de proyectos públicos (ANAO, por sus siglas en inglés), en enero de 2020, señala un retraso de 9 meses, además del incremento del 60% del coste, a pesar del escaso recorrido del proyecto<sup>33</sup>. Todo ello ha creado una gran tensión alrededor del proyecto, llegando a publicarse incluso rumores de una posible cancelación del contrato.<sup>34</sup>

<sup>32</sup> Noticia del diario The Australian que habla sobre el aumento constante de coste de este proyecto: <https://www.theaustralian.com.au/nation/cost-of-submarine-project-blows-out-by-10bn/news-story/47f2ed030c4a4d02fc4378cfb3686942>

<sup>33</sup> Australian National Audit Office: <https://www.anao.gov.au/work/performance-audit/future-submarine-program-transition-to-design>; Australian Financial Review: <https://www.afr.com/politics/federal/scathing-report-on-50b-submarine-project-20200114-p53rdo>.

<sup>34</sup> Artículo del diario The Australian Financial Review sobre la posible cancelación del contrato de submarinos: <https://www.afr.com/politics/federal/friction-over-new-submarine-raises-prospect-of-son-of-collins-20200213-p540g8>.

Pese a sus muchos problemas<sup>35</sup>, el proyecto, dada su gran dimensión, involucrará a numerosas empresas. En febrero se publicaba un artículo en la página del Departamento de Defensa<sup>36</sup> en el que se hablaba de que, en la actualidad, **Naval Group ha contratado a 137 empresas australianas para trabajar en el proyecto**. De nuevo, a pesar de la controversia de esta lista<sup>37</sup>, existen oportunidades para las empresas del sector. Otro buen ejemplo es el *Future Frigate Program*. Para él se **preseleccionaron un total de 500 empresas como contratistas de primer, segundo o tercer nivel por BAE Systems**<sup>38</sup>. Recientemente (marzo 2020), se han solicitado nuevas EOI buscando proveedores para el contratista de las fragatas.

Una **empresa española**, por ejemplo, **podría ser proveedora tanto de un contratista principal, como de un distribuidor local que ya haya conseguido un contrato con el contratista principal**.

Una aproximación a estas 137 empresas, en el caso de los submarinos, o a las 500 empresas del proyecto de fragatas, sería una **buena estrategia para introducirse en los proyectos**. En este aspecto, las empresas españolas pueden beneficiarse de los servicios personalizados de la Oficina Económica y Comercial, como por ejemplo la organización de Agendas de Negocios, Identificación de Socios Comerciales u otro tipo de apoyo en destino, en función de las necesidades particulares de cada empresa<sup>39</sup>.

Por otro lado, la consolidada y respetadísima imagen de Navantia en el país austral, como símbolo de experiencia y competencia en el sector, contribuye a la buena consideración de la marca España. Ejemplo de ello es el concurso que se adjudicó en 2015, en el que la empresa ASC buscaba un socio de ingeniería naval experto en gestión y diseño. Con su anexión al proyecto, el Gobierno lo eliminó de la lista de “*proyectos preocupantes*” en ese momento.

En la búsqueda de oportunidades, conviene consultar la página web del Departamento de Defensa<sup>40</sup> y el portal ICN Gateway<sup>41</sup>. **ICN Gateway** es una plataforma en línea ideada para poner en contacto a contratistas y proveedores. Cada tipo de perfil, a través de la creación de una cuenta en *ICN*, puede tanto anunciar licitaciones para nuevos contratos de suministro, como enviar expresiones de interés a nuevas oportunidades publicadas en el portal, según les corresponda.

<sup>35</sup> Artículos de la revista especializada en Defensa Australian Defence Magazine y el diario Australian Financial Review, en los que se puede apreciar la controversia sobre el contenido local:

<https://www.australiandefence.com.au/defence/sea/senate-shipbuilding-inquiry-takes-more-submissions>

<https://www.afr.com/politics/federal/defence-companies-to-be-audited-over-promises-of-local-jobs-20200205-p53xvi>

<sup>36</sup> <https://news.defence.gov.au/media/media-releases/joint-statement-naval-group-australian-industry-involvement-attack-class>.

<sup>37</sup> La polémica radica en que muchos proveedores no forman parte del sector naval, es decir, se han incluido hoteles, agentes de viaje, abogados, contables, etc., por lo que existe una preocupación y un enfado crecientes por miedo a no alcanzar el contenido local prometido. En [este artículo](#) del diario Sydney Morning Herald, se puede leer con más detalle.

<sup>38</sup> <https://www.defenceconnect.com.au/maritime-antisub/5724-bae-calls-for-hunter-class-supplier-expressions-of-interest>.

<sup>39</sup> Sección de la página de ICEX dedicada a la Oficina Económica y Comercial de Australia: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/portada/index.html?idPais=AU>.

<sup>40</sup> Australian Industry Capability Public Plans – Maritime: <https://www.defence.gov.au/spi/Industry/PublicPlans.asp#maritime>.

<sup>41</sup> <https://gateway.icn.org.au/>

Por otro lado, la estrategia de entrada que han seguido las compañías internacionales ha sido en algunos casos la de adquirir empresas australianas consolidadas. El motivo último es la voluntad de acreditar experiencia en el mercado local, con objeto de lograr adjudicaciones con el Ministerio de Defensa. En este sentido, cabe destacar a BAE Systems Australia o Thales.

Estas compañías, tras su entrada en el mercado australiano como filiales de sendas sociedades europeas, han utilizado la mencionada estrategia de crecimiento inorgánico, o por adquisiciones. La primera es subsidiaria de uno de los mayores contratistas militares del mundo, los británicos BAE Systems, los cuales, entre muchas otras, adquirieron al contratista de defensa australiano Tenix Defence, en 2008<sup>42</sup>. Un caso particular es, en la actualidad, la adquisición *temporal* de la división marítima de la empresa pública ASC (ASC Shipbuilding), transacción que tuvo lugar después de que el Gobierno adjudicara a BAE Systems el proyecto de las fragatas<sup>43</sup>. Ello refleja la estrategia del Gobierno plasmada en el *Naval Shipbuilding Plan*: el traspaso y adquisición de la propiedad intelectual y la competencia técnica necesaria para el desarrollo de la industria australiana. La segunda empresa (Thales), pertenece a la multinacional francesa Thales Group, dedicada al desarrollo de sistemas de información y servicios para los mercados aeroespacial, de defensa y seguridad. El gran salto al mercado australiano lo materializó con la adquisición de la empresa pública ADI (Australian Defence Industries). Ambas han logrado importantes contratos.



Foto extraída de la web de Navantia Australia del navío Brisbane, unos de los 3 destructores en los que participó Navantia.

<sup>42</sup> Adquisiciones por BAE Systems Australia: <https://www.baesystems.com/en-aus/our-company/about-us/our-history>.

<sup>43</sup> Artículo del diario de Defensa Defence Connect en el que se describe el proyecto de las fragatas y las partes involucradas: <https://www.defenceconnect.com.au/major-programs/sea-5000-hunter-class-future-frigate?start=20>.

## 11. Información práctica

- **Ferias.**

Feria	Fecha	Lugar	Periodicidad	Web
Pacific 2021	18-20 de agosto 2021	Sídney	Bienal	<a href="http://www.pacificexpo.com.au">www.pacificexpo.com.au</a>

(\*) En el momento de redacción de este documento no está confirmada su celebración, aunque se espera según las fechas indicadas.

- **Publicaciones del sector<sup>44</sup>.**

- *Naval Shipbuilding Plan* (Department of Defence, 2017)<sup>45</sup>.
- *Marine Industry Capability Report* (KPMG, 2017)<sup>46</sup>.
- *Future of Australia's naval shipbuilding industry* (Parliament of Australia, 2018)<sup>47</sup>.
- *Defence White Paper* (Department of Defence, 2016)<sup>48</sup>.
- *Defence Integrated Defence Program 2016* (Department of Defence, 2016)<sup>49</sup>.
- *Defence Industry Policy Statement* (Department of Defence, 2016)<sup>50</sup>.

- **Agencias de comunicación especializadas.**

- [Defence Connect](#).
- [Australian Defence Magazine](#).

- **Organismos públicos relevantes.**

- [Department of Defence](#).
- [Department of Industry, Innovation and Science](#).
- [Centre for Defence Industry Capability](#).

<sup>44</sup> Informes más actualizados, según indicaciones provenientes de la agencia gubernamental AUSTRADE. Enumeradas por orden de importancia.

<sup>45</sup> <https://www.defence.gov.au/NavalShipbuilding/Plan/>.

<sup>46</sup> <https://www.industry.gov.au/data-and-publications/australias-marine-industry-capability-report>.

<sup>47</sup> [https://www.aph.gov.au/Parliamentary\\_Business/Committees/Senate/Economics/Navalshipbuilding45th/Report](https://www.aph.gov.au/Parliamentary_Business/Committees/Senate/Economics/Navalshipbuilding45th/Report).

<sup>48</sup> <https://www.defence.gov.au/WhitePaper/Docs/2016-Defence-White-Paper.pdf>.

<sup>49</sup> <https://www.defence.gov.au/WhitePaper/Docs/2016-Defence-Integrated-Investment-Program.pdf>.

<sup>50</sup> <https://www.defence.gov.au/WhitePaper/Docs/2016-Defence-Industry-Policy-Statement.pdf>.



- [Australian Trade and Investment Commission.](#)
- [Royal Australian Navy.](#)

- **Asociaciones profesionales.**

- [Australian Shipbuilders Association.](#)
- [Australia Shipbuilding and Repair Group.](#)
- [Australian Marine Export Group \(AIMEX\).](#)
- [Maritime Industry Australia.](#)
- [Australian Naval Institute.](#)

- **Recomendaciones para el exportador.**

- [ICN Gateway.](#)
- [Infrastructure Pipeline.](#)

- **Cultura empresarial.**

Las principales características del mercado australiano son el elevado poder de compra a pesar de su reducido tamaño, la alta concentración de la población y la marcada influencia anglosajona en sus costumbres.

Australia es un mercado relativamente pequeño, con una población de algo más de 25 millones de habitantes, en pleno crecimiento y concentrada en las ciudades próximas a la costa. Las dos ciudades principales son Sídney y Melbourne y la mayoría de las importaciones entran por los puertos de estas dos urbes. Otras ciudades con puertos importantes son Brisbane, Perth (Fremantle) y Adelaida. Más del 57,15% de la población reside en los estados costeros del sudeste Nueva Gales del Sur y Victoria; este porcentaje asciende al 77,40% si se añade el estado de Queensland.

La forma más eficaz de acercarse a la mayoría de los importadores locales es a través de una visita al mercado con entrevista personal tras un primer contacto vía email y/o telefónica. Si se desea visitar a los clientes australianos, debe tenerse en cuenta que los meses de diciembre y enero se corresponden con las vacaciones estivales en Australia y muchas empresas cierran sus puertas o ralentizan su actividad comercial. Además, el cierre del año financiero tiene lugar el 30 de junio, por lo que el periodo comprendido entre mediados de junio y mediados de julio no es bueno para contactar con las empresas australianas.

En todos los casos, la entrevista tendrá que ser concertada con antelación directamente con el importador ofreciendo siempre buenos precios de acuerdo con la calidad del producto que se desea comercializar. El australiano suele ser flexible en la negociación, pero no le gusta el regateo.



Las empresas esperan una propuesta clara, precisa y ajustada en precio, que discutirán con el potencial proveedor. Así que la primera oferta deberá ser lo suficientemente atractiva como para sobresalir sobre el resto porque, si no lo es, le costará trabajo iniciar una nueva relación comercial.

Los importadores son, por lo general, fieles a sus suministradores, con los que intentarán trabajar estrechamente. Por ello, puede ser recomendable visitar periódicamente a sus clientes australianos o intentar coincidir con ellos en alguna de las ferias internacionales de España o de terceros países.

En definitiva, el importador australiano es similar a los importadores de otros mercados desarrollados: le gusta trabajar con contratos en exclusiva y, una vez que se inicia una relación comercial, es difícil que se rompa porque son fieles a sus socios, con los que trabajan estrechamente y de los cuales esperan recibir el apoyo necesario sobre todo en un primer momento.

A la hora de las reuniones, es importante la puntualidad. Es preferible llegar unos minutos antes.

El estilo no suele ser muy formal y la comunicación es bastante directa. Les gustan los argumentos en base a datos y cifras y aprecian la brevedad. El saludo consiste en darse la mano amablemente. A pesar de que hablan inglés hay que tener en cuenta el argot australiano que puede diferir un poco del que estamos acostumbrados. Además, prefieren utilizar el nombre de pila en lugar del apellido, incluso en la primera reunión.

Por último y si lo desea, puede ver la Ficha País de Australia a través del siguiente enlace: [Ficha país Australia](#) (o en la página web de ICEX a través de: *Todos Nuestros Servicios – Información de mercados – Países – Australia – Estudios e Informes*). Esta guía proporciona una introducción al país, información sobre la estructura político-administrativa y económica, así como el marco para la actividad comercial y la inversión. Facilita datos de carácter práctico y direcciones de utilidad.

## 12. Anexos

*Anexo I. Importaciones de Australia, capítulo 89 del sistema armonizado (HS), en miles de USD*

Código	8903	8901	8904	8905	8906	8907	8902	8908	TOTAL
Descripción del producto	Yates y demás barcos y embarcaciones de recreo o deporte; barcas "botes" de remo y canoas	Transatlánticos, barcos para excursiones "de cruceros", transbordadores, cargueros, gabarras ...	Remolcadores y barcos empujadores	Barcos faro, barcos bomba, dragas, pontones grúa y demás barcos en los que la navegación sea ...	Barcos, incl. los navíos de guerra y barcos de salvamento (exc. barcas de remo y otros barcos ...	Balsas, depósitos, cajones, incl. de amarre, boyas, balizas y demás artefactos flotantes (exc. ...	Barcos de pesca, así como barcos factoría y demás barcos para tratamiento o preparación de ...	Barcos y demás artefactos flotantes para desguace	
2001	96,950	15,684	11,464	86,548	1,140	4,930	1,140	0	217,856
2002	87,456	176,427	5,878	98,752	17,642	5,443	7,855	9	399,462
2003	114,902	72,071	5,378	1,062	3,630	4,945	9,988	2	211,978
2004	266,401	8,287	20,257	67,707	5,843	6,219	8,489	0	383,203
2005	372,184	90,744	24,069	1,849	57,612	6,749	716	0	553,923
2006	403,755	79,312	50,207	445,708	19,871	8,348	3,466	0	1,010,667
2007	483,279	119,064	45,909	31,870	98,579	21,495	1,072	0	801,268
2008	576,627	25,582	44,682	513,113	9,631	19,642	6,486	0	1,195,763
2009	287,940	18,060	78,904	524,493	8,179	24,187	1,757	3	943,523
2010	509,448	165,651	180,623	21,434	5,014	18,961	6,154	0	907,285
2011	522,431	101,249	110,801	1,066,796	262,124	48,014	6,849	0	2,118,264
2012	453,338	140,880	236,769	63,673	1,344,875	30,809	2,778	0	2,273,122
2013	380,815	82,504	291,284	72,505	199,395	40,036	4,539	0	1,071,078
2014	341,823	58,617	163,018	12,245	1,149,529	20,221	1,471	9	1,746,933
2015	250,969	20,494	119,078	52,148	139,968	105,885	8,488	0	697,030
2016	282,410	95,813	50,590	5,439	128,695	80,007	14,010	4	656,968
2017	326,630	51,209	161,886	6,310,170	82,842	28,803	6,016	0	6,967,556
2018	360,480	17,468	43,583	11,538	27,889	20,694	16,131	0	497,783
2019	335,189	163,899	146,847	22,797	19,381	15,540	5,842	34	709,529



Anexo II. Exportaciones de Australia, capítulo 89 del sistema armonizado (HS), en miles de USD

Código	8901	8902	8903	8904	8905	8906	8907	8908	TOTAL
Descripción del producto	Transatlánticos, barcos para excursiones "de cruceros", transbordadores, cargueros, gabarras ...	Barcos de pesca, así como barcos factoría y demás barcos para tratamiento o preparación de ...	Yates y demás barcos y embarcaciones de recreo o deporte; barcas "botes" de remo y canoas	Remolcadores y barcos empujadores	Barcos faro, barcos bomba, dragas, pontones grúa y demás barcos en los que la navegación sea ...	Barcos, incl. los navíos de guerra y barcos de salvamento (exc. barcas de remo y otros barcos ...	Balsas, depósitos, cajones, incl. de amarre, boyas, balizas y demás artefactos flotantes (exc. ...	Barcos y demás artefactos flotantes para desguace	
2001	85,266	7,069	101,083	179	572	20,059	6,255	31	220,514
2002	235,582	6,632	86,631	250	1,479	7,634	2,566	8	340,782
2003	170,037	4,316	89,443	11,130	3,124	83,972	5,200	56	367,278
2004	12,426	4,382	128,737	326	2,261	12,190	4,819	95	165,236
2005	124,849	1,202	183,676	2,706	1,162	3,752	4,120	894	322,361
2006	32,107	6,049	168,139	2,140	1,122	0	4,774	363	214,694
2007	5,715	12,135	257,025	2,689	2,144	5,221	9,001	719	294,649
2008	22,484	2,133	193,086	733	5,309	27,714	10,438	727	262,624
2009	24,112	5,648	152,591	0	2,560	60,581	29,799	37	275,328
2010	30,708	2,026	135,247	4,071	16,935	0	37,178	0	226,165
2011	18,657	1,970	84,915	2,001	60,772	0	97,480	0	265,795
2012	45,829	1,975	106,436	10,171	42,368	0	77,416	0	284,195
2013	58,254	2,542	89,527	12,884	22,182	1,530	80,453	0	267,372
2014	274,565	1,699	117,993	4,612	2,417	0	111,755	37	513,078
2015	50,898	3,482	124,958	56,008	3,112	0	90,601	190	329,249
2016	14,127	1,643	120,225	5,713	5,425	0	29,836	275	177,244
2017	11,301	2,957	187,952	9,369	1,021	0	24,494	20	237,114
2018	8,566	2,724	268,661	4,999	187,651	0	25,091	303	497,995
2019	25,328	1,044	265,985	1,562	13,545	2,118	19,071	0	328,653

# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)  
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones