

Ante un novedoso siniestro marítimo

# Riesgos e indemnizaciones marítimas en Covid-19



➤ Los astilleros han padecido los efectos de la pandemia de la Covid-19 con la detención temporal de los trabajos, las demoras y la falta de equipos importados.

Las grandes compañías aseguradoras del sector marítimo se han enfrentado a grandes retos en este primer cuatrimestre del año. Inesperados en su magnitud, pero no en su definición y resolución al estar encuadrados en los diversos siniestros que pueden sufrir los astilleros y sus trabajadores, los buques, sus cargas, tripulantes y pasajeros. La pandemia y sus efectos es analizada por dos grandes aseguradoras y una fuerte correduría de seguros marítimos. Por su parte, la situación del desguace de buques es observado detenidamente por el Comisariado Español Marítimo, así como las novedades de firmas especializadas en seguridad de la navegación y sus equipos.

## ➤ MARCH R.S. La construcción naval tras el Covid-19

Los efectos de la pandemia Covid-19 se sintieron en la industria mucho antes de la declaración del estado de

alarma, cuando contratistas de Asia notificaron interrupciones y retrasos en el envío de equipos y materiales. China es el taller del mundo, y si hay algo que ha evidenciado la crisis es la excesiva dependencia de las economías occidentales respecto de

los países asiáticos, consecuencia directa de la globalización y deslocalización de la producción. Por otro lado, España ha perdido los principales mecanismos de regulación económica propios, en pro de la pertenencia a la Unión Europea.

Facing a new type of marine loss

## MARITIME RISKS AND COMPENSATION DURING COVID-19

*Summary:* Leading insurance companies in the maritime sector have faced huge challenges in the first quarter of the year. Although unexpected in magnitude, they were not unprecedented in definition or resolution sitting within the framework of losses sufferable by shipyards, their workers, ships, their loads, crew and passengers. The pandemic and its effects are analyzed by two large insurers and a well-known maritime insurance brokers. The article also covers the state of ship scrappers, acting under the close watch of the Spanish Maritime Commission, as well as news from firms specializing in navigational safety and equipment.

El actual modelo económico, basado en el crecimiento sostenido e indefinido, lleva décadas dando síntomas de agotamiento y la economía se ralentiza. La pandemia también ha desnudado la vulnerabilidad de los sistemas de organización *just in time*, *zero stocks*, *Lean manufacturing*, *Kaizen*, y otros. La nueva realidad es que cualquier pequeña alteración puede romper el equilibrio con consecuencias devastadoras.

La caída del sector naval, en conexión con esta crisis y a causa la globalización, en principio podría ser menor que la caída de la economía española, como ya ocurrió en la anterior crisis. La caída de la economía internacional será menor que la española, recordemos que el 90% de los clientes de los astilleros son armadores internacionales.

El Real Decreto de declaración de estado de alarma ha dado como resultado semanas de paralización de la actividad. Este periodo ha permitido a las empresas replantearse el nuevo escenario, preparándose para un futuro desconocido. Como resultado, se han implantado nuevos procesos de protección a las personas, se han creado nuevas tipologías de turnos de trabajo, se ha garantizado el distanciamiento social y la disponibilidad de equipos de protección, el teletrabajo, etc.

### Protección de personas en el astillero

Llevar a la práctica estas medidas no será fácil ya que un astillero puede tener picos de personal de hasta ocho veces su plantilla, lo que exige gestionar la seguridad propia y la de las subcontratas.



➤ La industria de la construcción naval dinamiza regiones enteras y las dota de un denso tejido industrial de empresas auxiliares.

Queda de manifiesto la simbiosis entre Astillero e Industria Auxiliar, que permite flexibilizar y adaptar la producción de un sector que trabaja por proyecto.

La Industria Naval es un sector estratégico para el desarrollo de España, generando unos 70.000 empleos a tiempo completo y contribuyendo a la economía española en unos 7.500 millones de euros anuales. También es un pilar fundamental para el desarrollo de otras actividades, como el transporte de mercancías, el aprovechamiento de recursos de origen marino o el turismo, actuando como motor de crecimiento sobre el tejido de la industria auxiliar.

Se puede definir la construcción naval en España como una industria de síntesis, que fabrica un producto único de elevada tecnología y compleja construcción, muy especializado, fabricado a la medida según los requisitos exigidos por cada armador, con elevado valor unitario y largos periodos de construcción. Pero es sensible a los ciclos económicos, opera en un mercado con exceso permanente de capacidad y enormemente competitivo, donde se

hace necesario el apoyo de las instituciones para incentivar la contratación de buques de armadores internacionales. Esta es la ventaja competitiva de los astilleros españoles.

El principal problema del sector naval en estos momentos es que se ha detenido la inversión. Sin inversión no hay clientes y sin clientes no hay nuevos pedidos. En consecuencia, son imprescindibles nuevos estímulos a la inversión. Adicionalmente existe un problema de liquidez por falta de financiación que afectará en el corto y medio plazo, dificultando la planificación establecida para proyectos en cartera y exponiendo al astillero a penalizaciones por retraso e incluso cancelaciones de contrato.

Dada la dura situación que se avecina se va a necesitar la intervención del Estado, inyectando capital en forma de ayudas que permitan mantener el nivel de inversión, modernizar las instalaciones o simplemente aportando liquidez momentánea para el desarrollo de la actividad.

La ausencia de movilidad internacional a corto plazo es otra dificultad añadida que impide las actividades obligatoriamente



presenciales, como inspecciones, puestas en marcha de equipos o reparación, afectando principalmente a proyectos en fase final de construcción. De ahí puede resultar una pérdida de clientes en busca de países donde la movilidad haya sido restablecida.

### *Impulsar y consolidar la industria*

La industria naval ha de ser capaz de nombrar un interlocutor único, capaz de transmitir un mensaje alto y claro de cuáles son sus necesidades. Dichas necesidades pasan por mantener las ayudas actuales, invertir en el sector y apoyar la firma de contratos nacionales, facilitar el acceso a la financiación, políticas económicas y fiscales. Se precisa un marco regulatorio claro, simplificación de procedimientos administrativos y burocráticos, así como cualquier otra faceta que permita competir en igualdad de condiciones con los países europeos de nuestro entorno.

Mantener la ventaja competitiva pasa por apoyar a la industria auxiliar, retener el talento, promover los centros de investigación, apoyar el emprendimiento, fomentar la excelencia, creatividad e ingenio, invertir en I+D+I, modernización, cambio tecnológico y digitalización. En definitiva, crear valor añadido como elemento diferenciador, generando una imagen de marca que transmita a los mercados sensación de fortaleza y confianza.

No basta con crear la imagen de marca, hay que promocionarla internacionalmente y esto exige un esfuerzo serio y comprometido por parte de las Administraciones Públicas, junto con las Asociaciones del Sector Naval y la empresa pública y privada.



> La explotación de la energía eólica marina es una industria en progreso por todo el norte de Europa, con fuerte presencia de empresas y tecnología españolas.

### El futuro inmediato

Hay oportunidades que se deben aprovechar. A medio plazo, el sector pesquero ha de acometer una importante remodelación de su flota para ser competitivo. Las energías renovables, particularmente la eólica marina, necesitarán buques y estructuras de apoyo. El GNL y el hidrógeno deben potenciarse como combustibles alternativos para buques. La descarbonización y la construcción del mix energético futuro.

Para MARCH R.S., los sectores militar y de defensa deberían ser potenciados. Internacionalmente habría que ir de la mano del Ministerio de Defensa y de la Armada como demostradores de tecnología y con Navantia como empresa pública tractora.

La reparación naval es un sector con mucho recorrido para desarrollar con buenas perspectivas. La clave es crear una potente red comercial internacional para atraer clientes. Para el éxito es importante que el astillero mejore la propuesta de valor ya que, normalmente, es el Armador quien contrata todos los servicios de reparación por su cuenta y el Astillero, simplemente, pone las instalaciones, perdiéndose un 80 por ciento de ingresos potenciales.

En conclusión, toca preparar un futuro incierto, potenciar la ventaja

competitiva que diferencia a España como especialista, invirtiendo en I+D+I y modernizando instalaciones, procesos y tecnologías, estableciendo nuevos objetivos y adaptando los planes estratégicos y de marketing, creando Alianzas internacionales para unir fuerzas que generen sinergias, sin perder de vista que la solución pasa por focalizarse en la contratación internacional de buques.

**Alfredo HERNÁNDEZ LLAMAZARES**  
(Ejecutivo de Grandes Cuentas Marítimo y Aviación)