

Encuentros con la Mar

Financiación marítima en la actual coyuntura

- **Federico Esteve: “La situación económica de España y del mundo es hoy mucho mejor que hace tan solo cuatro o cinco años”**
- **Carlos López Quiroga (Uría Menéndez) destacó que el BIMCO es algo novedoso que está aportando un poco de orden.**
- **María Lara (Instituto Español de Oceanografía): “El IEO es un animal exótico dentro de los armadores”**
- **Eduardo Albors (Albors, Galiano y Portales) puso de relieve la necesidad de impulsar una armonización del derecho internacional: “Este camino se plantea en el seno del CMI porque la industria financiera lo demanda”**
- **Pedro Pisonero (Iberaval) plantea un recurso financiero diferente para Pymes del sector pesquero, basado en recursos financieros bancarios, pero con decisiones basadas en criterios empresariales**
- **Antonio Pérez (Grupo Santander) afirma que el banco ha puesto en su eje central al cliente, apostando por dar un servicio diferente.**

El Clúster Marítimo Español (CME) celebró un nuevo Encuentro con la Mar dedicado a la financiación marítima, dónde se expusieron las diferentes opciones existentes para financiar la construcción de barcos, tanto en el ámbito privado como público.

Madrid, 2 de Abril de 2018. El Clúster Marítimo Español (CME) celebró el pasado 21 de marzo un nuevo Encuentro con la Mar dedicado a la financiación marítima, que puso de relieve la mejora de la coyuntura económica para todo el sector, especialmente para la construcción de nuevas embarcaciones. De esta manera, Federico Esteve, presidente de honor del CME, presentó la jornada justificando su convocatoria gracias al cambio coyuntural que estamos viviendo: “La situación económica de España y del mundo es hoy mucho mejor que hace tan solo cuatro o cinco años”. Atrás parecen haber quedado momentos adversos importantes, como fue el problema del *tax lease* o las estrechas económicas derivadas de la crisis económica, explicaba Esteve. Como síntomas de este nuevo escenario económico más positivo, Esteve puso de ejemplo la carga de trabajo de Navantia, que acaba de entregar un buque Suezmax al Grupo Ibaizábal, presidida por el presidente del CME; así como otras entregas que tiene prevista y “macropedidos, que esperamos se concreten, con lo que quedaría despejado el horizonte de los astilleros públicos”, afirmó Esteve. Otro de los aspectos destacados en este punto por el presidente de honor del CME, fue que la entrega a Ibaizábal es el primer encargo civil desde hace mucho tiempo. En definitiva, un síntoma de que las cosas están cambiando, también para los astilleros privados cuyo nivel de encargos ha dado un giro respecto a los últimos años, por lo que se justifica la celebración de una jornada como esta donde se expongan las opciones financieras que puede aprovechar el sector.

Novedades de BIMCO en la financiación de buques: SHIPTERM 2017 y BARECON 2017

Carlos López Quiroga, del bufete Uría Menéndez, centró su intervención en explicar las novedades respecto a BIMCO (Consejo Marítimo Internacional y del Báltico). La última vez que intervino en el CME comentó el tema del *tax lease*, tal y como recordó Federico Esteve en su presentación, pero López Quiroga aclara que ahora no toca porque no es un mecanismo de financiación, sino de ahorro de costes. Si bien aclara que es un instrumento muy útil, aunque tenga ciertas restricciones.

López Quiroga considera que el BIMCO es algo más novedoso, un instrumento pensado para operaciones bilaterales sencillas, sin carácter vinculante (son como plantillas para utilizar), cuyo objetivo no es sustituir otros *term sheets* más comunes en el mercado o el de los propios financiadores. Es una guía que pretende servir de punto de partida para las partes recogiendo las principales particularidades a tener en cuenta en las operaciones de financiación de buques. “No nos está descubriendo nada nuevo para los que trabajamos en este sector”, afirmó Carlos López, pero sí que está aportando un poco de orden.

Tras explicar el BIMCO, López Quiroga comentó el BARECON2017, una actualización del BIMCO de finales del año pasado. Actualiza su formulario de contrato de arrendamiento a casco desnudo, donde introdujo mejoras respecto a su antecesor (del año 2001). De esta manera, se establece la obligación del arrendador de entregar el buque en estado de navegabilidad; se incluyen cláusulas relacionadas con la familiarización/inspección del buque a su entrega/reentrega; y se modifica el régimen obligacional de los planes respecto a los cambios de tipo regulatorio. Como permitía la versión anterior, se puede adecuar su aplicación a estructuras de financiación de buques de nueva construcción, vía contrato de arrendamiento o *lease finance*, destacando el orador las cuestiones relativas al estado del buque a su entrega por el arrendador al arrendatario.

López Quiroga termina haciendo alusión al cambio de las normas contables que entrará en vigor en enero del año que viene, que afectan a los contratos de arrendamiento, donde el armador tendrá que computar el pasivo de todo el contrato durante todo el contrato de vigencia. Esto afectará a las empresas no cotizadas, porque en las cotizadas esto ya se ha perdido, algo que daba cierta flexibilidad a las empresas, porque podían ir computando el gasto derivado del contrato cada año.

La financiación naval en la construcción de buques oceanográficos del Estado

María Lara, del Instituto Español de Oceanografía (IEO), explicó las diferentes formas de financiación que tienen a su alcance entidades como el IEO, “un animal exótico dentro de los armadores”, como afirmó Lara, por las peculiaridades que tiene la financiación de este tipo de buques tan específicos, marcando una primera diferencia entre sector público y privado, y dentro del público, los organismos autónomos como el IEO. En la parte de sector privado, María Lara comentó que lo normal no es que un armador financie al 100% la construcción de un buque, sino que recurra a financiación externa, así como a mecanismos de apoyo disponibles como el *tax lease*. Pero el sector público es diferente. Están los que van con presupuesto limitativo y los estimativos, similares estos últimos a cómo funciona la actividad privada. Organismos como el IEO tienen presupuestos limitativos, ya que se financian a través de los Presupuestos Generales del Estado, estableciendo el gasto máximo permitido. Además, los organismos autónomos no pueden recibir préstamos ni acceder al *tax lease*, porque tienen que ser propietarios en todo momento del buque, y no tienen el *tonnage tax*, porque no tienen tráfico de mercancías, son oceanográficos. Entonces ¿cómo se pueden financiar? María Lara explicó que, a pesar de que los buques oceanográficos son tremendamente caros por el tipo de equipamiento que llevan, tienen dos maneras: las ayudas FEDER o las ayudas ICTS. En ambos casos la Comisión Europea tiene que aprobar las ayudas, ya que al superar los 5 millones de euros tienen consideración de gran proyecto.

El camino hacia un derecho uniforme sobre venta judicial de buques

Eduardo Albors, de Albors, Galiano y Portales, dedicó su ponencia a un aspecto diferente de la financiación, “la otra cara de la moneda, cuando la financiación falla”, cuando el armador no puede cumplir y se entra en un proceso de “patología”. Explica que no es lo mismo una hipoteca en España que en otro lugar como pueda ser Panamá, por ejemplo, introduciendo así la necesidad de unificar el derecho marítimo internacional cuando se producen ventas de buques en pública subasta. En este sentido, existe un movimiento que impulsa el Comité Marítimo Internacional (CMI), para afrontar este problema.

La falta de uniformidad en este ámbito de la financiación empieza con que el derecho de arrendamiento del buque no se reconoce en otros estados, pudiéndose dar el caso de un embargo del buque por deudas anteriores del armador, por ejemplo. Algo que la uniformidad del derecho puede solventar. Pero, ¿cómo se inicia este camino de la uniformidad? “Este camino se plantea en el seno del CMI porque la industria financiera lo demanda”, afirmó Albors, y lo demanda porque no se puede financiar con seguridad si el crédito no tiene garantizado el fin del mismo. De esta manera, un comité de expertos del CMI buscó un texto homogéneo de aplicación a los países que se acojan, texto que ha ido evolucionando hasta el 2014 con el de la reunión de Hamburgo. El fundamento de este convenio, con vocación de ser aplicado en todos los estados que lo firmen, es atajar los problemas que se han acreditado, como la incertidumbre sobre la ejecución de un crédito en caso necesario por parte del prestador.

El convenio se inspira en que la notificación de la venta judicial debe ser notificada de forma general. En este sentido, “las disposiciones del convenio se parecen mucho a las propias disposiciones del derecho español”, explicó Albors. De esta manera, el convenio prevé un procedimiento de comunicación a todos los posibles interesados, cuyo efecto final otorga seguridad jurídica a la operación por el reconocimiento de todos los estados firmantes, dejando al buque libre de cargas para seguir operando por su nuevo propietario. Para ello se genera un certificado de la venta judicial, que será reconocido por cualquier tribunal de los estados firmantes, que podría paralizar cualquier proceso eventual por cargas anteriores.

El único motivo para denegar este certificado es que inexcusablemente la venta judicial debe producirse estando el buque dentro de la jurisdicción administrativa del estado donde se produce la misma. Esto no quita que quepan recursos contra los procesos de venta judiciales, que eventualmente podrían suponer la paralización del proceso hasta su resolución.

Financiación del sector pesquero y acuícola a través de Iberaval

Pedro Pisonero, de Iberaval en representación de Cepesca, presentó un proyecto de financiación diferente, al que calificó “de humildad”, porque es inferior en volumen a lo hablado durante la jornada, estimando que como mucho financian hasta el millón de euros. Aclara que no tienen ánimo de lucro y son especialistas en el sector pesquero, fundamentalmente Pymes, pero que no tienen por qué ser del ámbito pesquero, destacando que “es una vía de financiación útil, alternativa y complementaria a la bancaria”, afirmó Pisonero. Para trabajar con ellos hay que ser socios (es una sociedad participativa), y no le busquen para la financiación de buques, porque no llegan por volumen, son números más pequeñas como las de las embarcaciones pesqueras, donde están muy presentes. La propuesta de Iberaval para el sector pesquero se dirige tanto al primario, como el transformador y comercializador, para ampliar su financiación como para operaciones de inversión o necesidades de corrientes a corto y medio plazo. Su metodología se basa en la concesión de un aval ante una entidad financiera. Trabajan con plazos largos para que las cuotas sean bajas, porque creen que así se pueden financiar mejor las empresas, y tienen tipos muy competitivos.

En resumen, los recursos financieros son bancarios, pero la decisión de riesgo no es bancaria, la toman empresarios basándose en criterios empresariales. De esta manera, en 2017 llegaron a los 25.690 socios, financiaron 253 millones en 4.478 empresas y 13.213 avales con 671 millones de euros garantizados. Para el sector pesquero financiaron 13.2 millones y 57 empresas financiadas con 7 millones.

Ante el interés suscitado por parte de los asistentes, Pisonero aclaró que también financian la náutica de recreo, siempre que hablen de Pymes y no sobrepasen sus límites de financiación.

Soluciones de financiación para el sector naval

Antonio Pérez, del Grupo Santander, cerró las ponencias explicando la oferta de su entidad para el sector naval en su conjunto, introduciendo la estrategia del Grupo Santander en la actual coyuntura del sector. En este sentido, Pérez explicó que como es un sector muy globalizado, depende tremendamente del entorno económico. Con el panorama de crisis se redujo el número de entidades bancarias en España, viéndose las empresas obligadas a llevarse bien con el mayor número de entidades posibles para tener un *pool* al que recurrir. Además, también hubo una restricción del crédito, aunque “ahora hay un exceso de liquidez”, afirmó Pérez, quien detalló otros factores determinantes del sector naval, como el nuevo marco regulatorio, que ha provocado la salida de muchas entidades a nivel internacional. En este sentido, destaca el aspecto reputacional, que ha obligado a los bancos a pedir gran cantidad de información a las empresas, una variable que reconoce que antes no se tenía muy presente o no se era consciente de su importancia.

Otro factor determinante es el barril de petróleo, que está afectando a la innovación en eficiencia energética. Para Pérez, financiar la eficacia de estos sistemas supone una oportunidad de financiación para los bancos, al igual que el ámbito tecnológico, que supone la inversión en innovación.

En cuanto a la estrategia del Santander, Pérez afirma que el banco ha puesto en su eje central al cliente, apostando por dar un servicio diferente. “Hay una gran competencia”, explica Pérez, y esto motiva que la diferenciación no sólo venga por precio, sino por el servicio que ofrecen. Según Antonio Pérez, su equipo hace una apuesta de valor que les diferencia no sólo de otras entidades, sino incluso de otros equipos dentro del propio banco. Se han especializado sectorialmente y ofrecen soluciones de financiación basadas en activos, con soluciones a medida para la adquisición de activos estratégicos o desarrollo de nuevos proyectos y/o el acceso a monetizar la generación de beneficios fiscales. Concretamente, en lo que es oferta de valor para el sector naval: *asset finance*, para financiación de buques y proyectos; estructuración e incentivos, para construcción naval y proyectos de I+D+i; *capital finance*, para financiación de infraestructuras y energías renovables; *tax lease* para I+D+i /eficiencia energética (todavía no disponible para el *tax lease* naval).

Nota para los editores:

En el siguiente enlace puedes descargar más fotografías del evento: <https://goo.gl/zD8o7o>

Para más información puede ponerse en contacto con la dirección de comunicación del Clúster Marítimo Español:
José Henríquez comunicacion@clustermaritimo.es | Tel.: 91 339 68 98 | M.: 628 26 90 82