

EL MERCADO DEL SECTOR NAVAL EN NORUEGA

2025

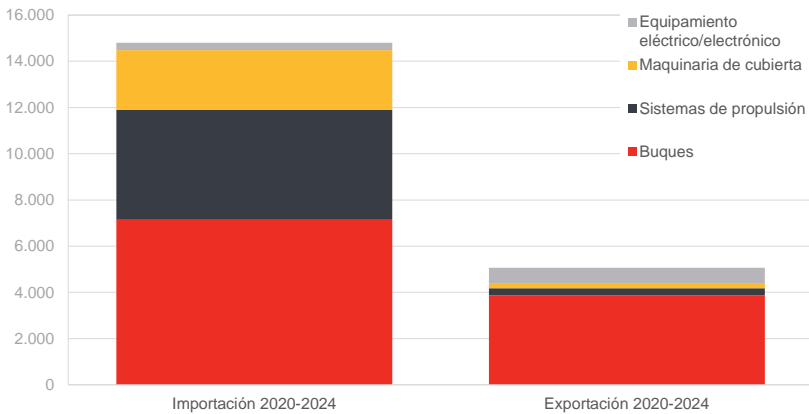
Definición del sector

Productos	Buques mercantes y de pasajeros Sistemas de propulsión y motores, maquinaria de, y equipamiento eléctrico y electrónico.	Principales regiones	Vestlandet, Østlandet y región de Ålesund
Categorías	Código TARIC: 8901, 8902, 8903, 8904, 8905, 8906, 8907, 8487, 8407, 8408, 8409, 8426	Principales productos demandados	Buques de transporte, trabajo offshore y pesca; sistemas de propulsión híbridos y eléctricos; maquinaria de cubierta de alta automatización

Comercio exterior

Importaciones y exportaciones (2024)

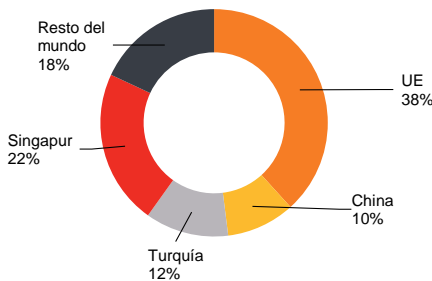
Datos en millones de euros



- Noruega mantiene una fuerte **dependencia exterior en buques**, con más de millones de euros importados.
- Aunque china y Singapur destacan en categorías concretas, **la Unión Europea es el mayor exportador** en el periodo 2020-2024.
- España es el **primer exportador de hélices y propulsores**, con 16,8 % de cuota.
- El 80 % de los buques exportados por Noruega eran barcos de transporte y embarcaciones de servicio.
- Noruega muestra una clara **preferencia por proveedores europeos** en sistemas de propulsión, maquinaria y componentes electrónicos de alta complejidad.

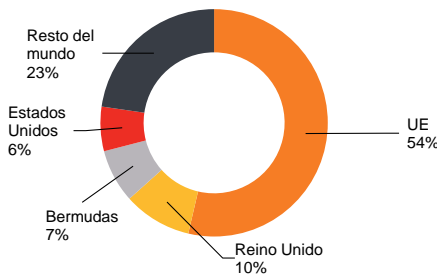
Principales países proveedores

Proveedores de buques (2020-2024)



Principales países clientes

Clientes de buques (2020-2024)



Producción local

Superficie: 190 astilleros y 532 empresas de reparación

Valor Añadido: 219.000 millones de coronas y 86.700 empleos

- Segmentos destacados:**
- Buques: transporte de mercancías y pasajeros
 - Sistemas de propulsión: hélices y motores diésel
 - Maquinaria de cubierta: grúas especializadas, cabrestantes, winches y sistemas de manipulación de carga

Zonas geográficas: Vestlandet (Zona Oeste) y Østlandet (Zona Este)

Demanda

- 556 pedidos previstos** con fecha de entrega entre 2025 y 2030, de los cuáles el 24 % será construido en astilleros nacionales.
- Se prevén **252 nuevos pedidos** en los próximos cinco años, un 31,9 % más que el año anterior.
- Crece la demanda de **buques cero emisiones**, motores duales, sistemas híbridos, baterías marinas, hidrógeno y amoníaco.
- Segmentos más demandantes de **maquinaria en cubierta**: buques offshore, barcos para pesca y acuicultura, remolcadores y barcos auxiliares, plataformas y unidades de intervención.
- La demanda en **embarcaciones de recreo** se concentra en embarcaciones pequeñas, impulsada por la concienciación en sostenibilidad y ocio al aire libre.
- El sector de **maquinaria en cubierta** tiende a hacia electrificación, automatización, control remoto y alta fiabilidad.
- Crecimiento en la demanda de equipos eléctricos y electrónicos impulsado por la **transición a buques inteligentes y autónomos**.

EL MERCADO DEL SECTOR NAVAL EN NORUEGA

2025

Percepción del producto español

- El mercado noruego considera el producto español **fiable, técnicamente competente y competitivo en precio**, destacando también la **flexibilidad en el diseño y la capacidad de adaptación** a requisitos específicos.
- En buques de pesca, acuicultura y offshore, los astilleros españoles han ganado visibilidad con contratos relevantes, consolidando la imagen de **España como socio capaz en embarcaciones profesionales exigentes**.
- En maquinaria en cubierta, España es vista como un **proveedor emergente con soluciones competitivas**.

ZAMAKONA
YARDS100
YEARS
GONDÁN
SHIPBUILDERSBALENCIAGA
SHIPYARD

Navantia

Canales de distribución

Distribuidores y agentes locales	Son el canal más habitual para fabricantes extranjeros; se encargan de la interlocución técnica, el cumplimiento normativo y el acceso a los principales armadores y astilleros noruegos
Brókers navales	Tienen un papel central en la compraventa de buques, equipos y servicios, actuando como puente entre fabricantes extranjeros y clientes noruegos.
Oficinas y sedes propias	Algunas empresas extranjeras optan por abrir oficinas propias para reforzar la presencia directa, facilitar el mantenimiento y consolidar relaciones a largo plazo.
Clústeres y asociaciones	Fomenta la colaboración entre astilleros, armadores e ingenierías y actúa como red de distribución indirecta para soluciones de equipo y servicios.

Perspectivas del sector

- Impulso de la transición energética y la eólica marina.** Noruega prevé instalar hasta 30 GW de potencia eólica offshore para 2040, exigiendo una cadena de suministro amplia de buques de instalación, operación y mantenimiento.
- Apuesta firme por la descarbonización marítima.** El gobierno está destinando inversiones significativas a embarcaciones de cero emisiones.
- Fuerte dinamismo en pesca y acuicultura.** Se prevé un crecimiento continuado en la demanda de buques especializados y de soluciones auxiliares.

Acceso al mercado

Fiscalidad	Noruega aplica exención de IVA a la importación de determinados buques y equipos para mantener la competitividad del sector, lo que resulta atractivo para armadores y proveedores extranjeros.
Normativa	Se distingue entre el registro ordinario NOR y el internacional NIS, con trámites diferenciados según la eslora y el arqueo del barco
Registro de buques	
Equipamiento marítimo	Noruega aplica la misma normativa que la UE
Auditorías	Productos deben superar ensayos en laboratorios reconocidos y auditorías de calidad en fábrica

Oportunidades

- Renovación y modernización de la flota.** Elevado porcentaje de buques con más de 15 años y previsión de más de 250 nuevos pedidos en cinco años, lo que genera demanda tanto de construcción nueva como de **retrofits** y actualizaciones tecnológicas.
- Desarrollo de offshore y eólica marina.** Objetivo de 30 GW de potencia eólica marina para 2040, que requiere buques de instalación, operación y mantenimiento, CSOV y soluciones avanzadas de manipulación de carga y equipos de cubierta.
- Transición hacia buques cero emisiones.** Inversiones estatales en proyectos de cero emisiones abren oportunidades para productores de baterías y sistemas de propulsión.
- El crecimiento de servicios para pesca y acuicultura** impulsará la demanda de barcos y equipamiento especializado.

Información práctica

Publicaciones	Ferias		Asociaciones
Maritimt Magasin https://www.maritimt.com/ Maritim verdiskapingsrapport https://static1.squarespace.com/ Maritime Outlook https://www.rederi.no/	Aqua Nor https://aquanor.no/en/ Aqua Next https://aquanext.no/en/ North Atlantic Seafood Forum https://nor-seafood.com/	North Fishing https://nor-fishing.no/en/ North Shipping https://nor-shipping.com/ ONS https://www.ons.no/	NorgesRederiforbund https://www.rederi.no/ Maritimt Forum https://www.maritimt-forum.no/ Norsk Sjømannsforbund https://www.sjmannsforbundet.no/

Más info [Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Jose Libano Barrondo08 de diciembre de 2025
OsloSupervisión
Oficina Económica y Comercial de
la Embajada de España en Oslo<http://noruega.oficinascomerciales.es/>Editado
ICEX España Exportación
e Inversiones, E.P.E.

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.

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
www.icex.es

DICIEMBRE, 2025 - NIPO 224250273