

ADOLFO UTOR MARTÍNEZ

PRESIDENTE DE BALEÀRIA

“Los armadores somos invisibles en España, desde Trafalgar no levantamos cabeza”

ANTONIO MARTÍNEZ. Dénia

– **Baleària acaba de cumplir 20 años, ¿cómo navega hoy la naviera?**

– Navegamos con rumbo firme. El horizonte es de crecimiento y existe la misma ilusión del primer día.

– **El mundo ha cambiado de la misma forma que ha hecho Baleària.**

– Estamos en un entorno de cambio y de crisis permanente. Ha habido una revolución política, cultural y tecnológica. Nuestro objetivo es estar subido a la cresta del cambio.

– **Su negocio está basado en equilibrar ingresos entre pasaje y carga.**

– Somos un servicio combinado. Si falla cualquiera de los tres elementos que transportamos, pasajeros, vehículos y carga rodada, se cae el sistema. Es fundamental que el mix funcione. En algunos barcos el peso de la mercancía es mayor, como los ro-pax, pero no serían rentables si no llevaran pasajeros y vehículos. El margen está en lo complementario, puede parecer que sea residual, pero es una crema necesaria.

– **¿Qué es más rentable?**

– Los barcos que son menos estacionales, que tienen mercancía todo el año y pasajeros residentes, tienen mejores márgenes que los buques de alta velocidad que sólo llevan pasaje y vehículos, donde el peso del combustible es mayor.

– **¿Mover sólo carga es un reto o un problema para Baleària?**

– Contemplar sólo llevar mercancías no está en nuestro modelo. Sólo hay que ver el desarrollo de los ro-pax en el norte de Europa. Allí donde hay desarrollo económico hay ferris, que ofrecen servicios *just in time*. El segmento del pasaje es muy exigente en cuanto a horario, puntualidad y servicio. La mercancía cada día lo es más. Nosotros aprovechamos el trayecto para todo.

– **En los tráficos del Estrecho no.**

– Hay situaciones en las que se fuerza el cambio de modelo por decisiones que toman los entes portuarios. Cuestan de entender. Restan competitividad al servicio. Desplazar un buque para carga y otro para pasaje y vehículos supone tener un modelo de mayor coste y menos competitivo. Hay quien no lo tiene en cuenta y supedita la competitividad del puerto a una cuestión operativa separando los tráficos de carga acompañados de los no acompañados.

– **Esa decisión del puerto de Algeciras, ¿qué le ha supuesto a Baleària?**

– Estamos moviendo la carga rodada a un coste mayor. La estiba, la

Adolfo Utor, presidente de Baleària, pasa revista en esta

entrevista a TRANSPORTE XXI al momento dulce que vive la naviera tras veinte años surcando los mares. El armador, que pide atención del Gobierno a la marina mercante española, apuesta por implantar el gas natural licuado en toda su flota compuesta por 30 buques, y espera más competencia tras la compra de Trasmediterránea por Armas, una operación que el empresario dice que tuvo cerrada en marzo de 2016.

competitividad del puerto, es un factor determinante para el progreso y el desarrollo de la economía. En Algeciras ha primado la operatividad, porque los camiones pueden llevarlos el ferri que sale con una ocupación muy baja. Los gestores del puerto tienen que ser conscientes de que han hecho que los costes del transporte sean más caros. Hoy hay más servicios de los necesarios y el coste es mayor. Algeciras ha perdido competitividad.

– **Están todas las navieras afectadas.**

– Sí, hicieron que nos tuviéramos que poner de acuerdo con un buque ro-ro para las compañías españolas y otro para las marroquíes. Lo del puerto de Algeciras es absolutamente surrealista. Si cuesta más que cueste. Si lo podemos llevar todo en un barco, ¿para qué dos?

MODELO DE NEGOCIO

Somos un servicio combinado de pasaje, vehículos y carga. Es fundamental el mix

LA FLOTA ESPAÑOLA

Estamos en la tercera división en volumen, capacidad de influencia y presencia

TRASMEDITERRÁNEA

La teníamos comprada y el talón firmado en marzo de 2016 por menos dinero

– **El sector naviero español lleva años solicitando reforzar la competitividad del negocio. Toca volver a remar con el nuevo Gobierno...**

– Sí. Entre 1992 y 2004 hubo un crecimiento progresivo en la flota con registro español. Se restringieron las condiciones en la contratación de tripulantes y el registro de Canarias ha ido cayendo. Tiene mucho que ver con la competitividad del registro. Desde Anave lo venimos peleando y vamos a volver a insistir en la necesaria recuperación del pabellón español. Hay que tomar decisiones sobre las tripulaciones y las sociedades de clasificación.

– **Sólo un 53 por ciento de los buques de armadores españoles navegan con pabellón nacional, ¿qué diferencia de costes hay con otros?**

– No es una cuestión de coste, es productividad. Nosotros tenemos buques con registro español y europeo. Lo digo con dolor, los buques con bandera europea están por encima en nuestro ranking interno. Si tenemos una tripulación diversa, con distintos orígenes, es más competitiva que una que no lo es. Tener esa combinación nos da un mayor compromiso con el proyecto, con mayor nivel de calidad.

– **¿El rumbo es el de Portugal?**

– Sí. Portugal ha establecido unas relaciones laborales más flexibles, con la posibilidad de tripulaciones un 50 por ciento extranjeras. El objetivo es dar competitividad al transporte marítimo europeo. España desperdicia una oportunidad.

– **Otro reto del negocio son las emisiones, ¿qué está haciendo Baleària?**

– Tenemos un índice de ecoeficiencia que mide el coste de emisiones por milla y tonelada de nuestra flota. Tenemos que reducirlo. ¿Por qué? Primero lo hacemos por principios, por valores, y porque tenemos compromisos con clientes a los que les trasladamos la huella de

carbono. Queremos ser sostenibles y limitar el impacto que tiene nuestra actividad sobre el planeta.

– **Han sido pioneros.**

– Sí. Hace siete años vimos que el gas natural licuado (GNL) podía ser una alternativa. Siendo sostenibles mejoramos nuestra imagen, nuestra reputación y la cuenta de resultados, porque el GNL nos va a suponer un ahorro de costes frente al fuel. Hay que recordar que el 1 de enero de 2020 hay que usar gasoil o fuel con *scrabble*. Nosotros lo descartamos, no era solución usar filtros caros. El GNL es un paso importante por la eliminación de azufre y partículas.

– **¿Toda la flota de Baleària navegará con gas natural licuado?**

– Sí, nos entregarán dos buques y remotorizamos otros cinco. Nuestra orientación está dirigida a la utilización de GNL como combustible de propulsión. Toda la flota que incorporemos irá con gas. Tenemos un acuerdo estratégico con Gas Natural Fenosa en el que nos garantizan el suministro en toda España y crecer en otros mercados.

– **Los italianos ha copado el mercado de carga en el Mediterráneo, ¿es una espina clavada para España?**

– Los armadores españoles tenemos que convivir con una realidad: Italia es una potencia mundial. Juegan la *Champions*. Nosotros estamos en tercera división en volumen, capacidad de influencia y presencia. España es el cuarto país europeo en población y PIB y ocupamos el duodécimo en flota controlada por armadores nacionales. Somos pocos y pequeños. España no ha tenido un respaldo, no ha habido una voluntad política de promocionar el sector. Se ha tenido mucha sensibilidad con los puertos y los astilleros, pero no con los navieros. Los armadores somos invisibles en España.

– **¿No es culpa del propio sector?**

– Tiene que ver con la historia. Desde Trafalgar no levantamos cabeza. Ha habido ministros de Fomento que pensaban que el transporte marítimo eran los puertos. No, mire, son el sitio donde atracan los barcos. El transporte marítimo es un ecosistema donde el naviero es el centro de decisión. En Grecia, Dinamarca, Italia, Alemania e Inglaterra lo saben. Los armadores son los que deciden donde se construyen los barcos y donde atracan. Esos gobiernos salen en defensa de sus navieros y los promocionan. En España no salimos en su agenda.

LA ENTREVISTA



– **Baleària se mostró interesada por la autopista del mar entre Gijón y Nantes, ¿cómo está el proyecto?**

– Esperamos que Puertos del Estado siga liderando este tráfico. Para hacerlo sostenible hacen falta cinco años, porque la línea es deficitaria y se necesitan ayudas que Europa contempla. Si las hay estamos dispuestos a hacer la ruta.

– **¿En el mercado de Baleares queda posibilidad de crecimiento?**

– No. En el ámbito de las mercancías no va crecer porque no hay un aumento de la obra pública.

– **El negocio en España se ha revolucionado con la compra de Trasmediterránea por parte de Naviera Armas. ¿Cuál es su opinión?**

– El escenario ha cambiado totalmente. Va a provocar más cambios. Un operador de tamaño medio ha opado a Trasmediterránea y la ha adquirido a Acciona. Nosotros tenemos que trabajar para adaptarnos a un nuevo escenario en un mercado en el que antes no nos cruzábamos con Naviera Armas, excepto en Alborán. Ahora nos cruzaremos en Baleares y en el Estrecho de Gibraltar.

– **¿Hay una guerra en el mercado?**

– Yo no hablaría de guerra. Hay competencia. La ha habido siempre, la hay y la habrá. Puede ser más civilizada o más cruenta.

– **¿Hoy cómo es?**

– Estamos expectantes. No sabemos qué es lo que va a pasar.

– **Armas ha movido ficha en el Barcelona-Menorca y en el Cádiz-Cana-**

rias con nuevos buques...

– Lo más importante que hace cada naviera cada año es el plan de flota, dónde coloca cada barco, no en función de la rentabilidad de cada uno, sino desde un punto de vista global. Ellos quieren aumentar su negocio en Baleares tras dejar las líneas de Huelva y Motril a FRS. En Baleares somos líderes indiscutibles. No lo veo como una agresión.

– **¿La mejor opción para que la compra fuera visada por Competencia era aumentar el negocio de FRS?**

– No lo hubiera hecho así.

– **¿Baleària envió muchas alegaciones a Competencia?**

– Estábamos obligados a responder a todas sus preguntas. Nos hizo muchas. A todas nosotros le dimos nuestra opinión.

– **¿Les hizo caso?**

– Casi en ninguna. Entendemos que tampoco Competencia va a hacer lo que quiere Baleària. Tiene que escuchar a todas las partes. Creo que han hecho su trabajo y ha tomado la decisión más conveniente.

– **¿Baleària llegó a pujar por Trasmediterránea en algún momento?**

– Sí. No sólo llegamos a pujar, la teníamos comprada en marzo de 2016. Pero, en el último momento, ahora ya se puede contar, no salió. Teníamos el talón firmado y la operación a punto de ser materializada. Se deshizo cuando se había avanzado en todos los planes y en ningún momento se volvió a hablar del tema. Estuvimos en conversaciones

El personaje

Vida: Adolfo Utor Martínez nació en Alhucemas el 6 de julio de 1961.

Obra: Inició su trayectoria empresarial en Baleària en 1998 cuando directivos y trabajadores de la extinta Flebasa en Dénia decidieron capitalizar sus despidos y prestaciones de desempleo para fundar Eurolíneas Marítimas (Baleària), que asumió todo el pasivo de Flebasa. La naviera empezó a progresar y en 2004 se fusionó con su rival en el tráfico de Baleares, el Grupo Umafisa, que presidía Abel Matutes. Utor ha sido presidente de Asociación Naviera Española (Anave), patronal que presidió entre 2009 y 2015 y es miembro de la junta directiva de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE).

Milagros: Convertir a Baleària en la empresa líder del transporte marítimo en las Islas Baleares y en uno de los mayores operadores del Estrecho de Gibraltar, con una apuesta por la internacionalización en el Caribe, donde proyecta un ambicioso plan de expansión.

con el grupo Acciona durante meses que se culminaron el 19 de marzo de 2016 y faltó muy poco para que la operación se concretara.

– **¿El importe era mayor o menor que los 260,4 millones de euros, ade-**

más de la asunción de la deuda de más de 127 millones, que ha pagado Naviera Armas?

– Era menor. Ahora se ha pagado bastante más. Era un operación de financiación directa, con un crédito puente. No necesitábamos emitir bonos, ni deuda.

– **La operación de compraventa vía bonos es un tanto inédita en España.**

– Sí. En España es raro, pero en Estados Unidos la financiación a través de bonos suele ser normal. Armas ha descubierto un tipo de financiación que no es tensa, en la que sólo pagas intereses, no amortizas, con un mercado de deuda que ha confiado en él. Ahora tiene que cumplir sus objetivos para que le sigan renovando la financiación.

– **¿La operación puede generar nuevas compras o alianzas en el mercado naviero español?**

– Habrá movimientos. La historia de Baleària es un ejemplo. Estamos en un proceso mundial de concentración. El tamaño importa y la economía de escala es muy importante. No creo que se vaya a desencadenar de forma inmediata, pero con el tiempo tanto en España como en el conjunto de Europa va a haber nuevas concentraciones.

– **Baleària es la perla del mercado.**

– No lo sé, pero sí que es verdad que estamos muy solicitados. Inversores y fondos tienen mucho interés en nuestra compañía y nuestro modelo de negocio, pero de momento queremos seguir navegando solos. No tenemos tentaciones.