



## **Adolfo Utor**

• **Presidente de Baleària**

“Desde el inicio vimos que el grado de implicación en Huelva era mayor que el de otros puertos” ▶ **22-23**



▶ 3 Noviembre, 2019

## ADOLFO UTOR. PRESIDENTE DE BALEÀRIA

- Cumple un año desde su llegada al Puerto de Huelva con la idea asentada de permanecer en él
- Busca convencer a las cooperativas de plátanos para lograr parte de sus tráfico desde Canarias

TIENE una de las agendas más complejas de todo el país. La niebla propicia la cita en unas oficinas a pie del Muelle Sur, que espera cambiar pronto por un espacio en un edificio que está en proceso de licitación. Habla con pasión y conocimiento de una empresa que creó y que alimenta día a día. De ideas claras, diagnóstico certero y dardos con el veneno suficiente para no hacer excesivo daño, Adolfo Utor responde a la idea de empresario amable y contundente. Rechaza las ventajas de algunos, fruto de un sistema de protección que aborrece. Cumple un año en el Puerto de Huelva y no tiene ninguna duda de por qué llegó y de que quiere quedarse.

—¿Por qué eligieron Huelva para implantar su línea con Canarias en medio de la competencia con otros puertos, especialmente el de Cádiz?

—Hay tres razones; la primera es que Huelva estaba muy bien comunicada con el Corredor central. Podíamos haber tenido la tentación de ir donde está nuestro principal competidor, que es Cádiz, pero Huelva presentaba alguna ventaja, sobre todo por la presencia de nuestro principal cliente del que parte nuestro crecimiento posterior, que es Mercadona.

—¿Y las otras dos?

—La siguiente es la accesibilidad, Huelva es más accesible que el de Cádiz al centro de la ciudad y a las mercancías. Y la tercera fue decisiva. Nosotros llegamos a Huelva porque por parte de la Autoridad Portuaria —aunque Cádiz hizo lo mismo— el recibimiento fue más que entusiasta. Además estuvo acompañada tanto por el Ayuntamiento como por la provincia entera con la Diputación. Ese calor que recibimos nos hizo pensar que aquí había algo más que un Puerto, que estaban las instituciones. Su grado de implicación era mucho mayor. Eso iba acompañado de una política incentivadora hasta donde Puertos del Estado permite, porque eso luego desaparece y se vuelve a la normalidad, veíamos una predisposición que nos hizo tanto a Baleària como a Fred Olsen a apostar por el Puerto de Huelva.

—Se acaba de cumplir el primer aniversario de su llegada. Al menos con los datos de tráfico en la mano, es más que satisfactorio.

—Una nueva línea no genera mercado. Por aumentar la oferta no sube la demanda. La cantidad de mercancías que llegan a Canarias son las mismas con diez barcos que con cinco. Tenemos que hacernos espacio; una nueva línea requiere paciencia y ya dotamos



REPORTAJE GRÁFICO: ALBERTO DOMÍNGUEZ

# “El calor recibido nos hizo pensar que en Huelva había algo más que un Puerto”

de una cantidad importante que prevé las pérdidas en los tres primeros años.

—¿Cómo les ha ido?

—Estamos dentro del presupuesto previsto. El año que viene también y en tres años llegaremos al balance equilibrado. Vamos bien porque nuestra previsión era realista. Tenemos que crecer, no cabe duda y hemos hecho cambios para mejorar la oferta y adaptarnos a nuestros clientes. Hemos crecido en pasaje de manera importante y en carga de manera constante. La asignatura pendiente es conseguir que parte de retorno venga con ocupación. Somos dos empresas potentes en nuestros respectivos mercados, tanto Fred Olsen como Baleària, pero la logística es menos reactiva que el pasaje, éste responde de una manera más rápida. Además

está el tema de la confianza y la seguridad que también son importantes; esa asignatura la tenemos superada. El tráfico está consolidado; nadie pone en duda nuestra continuidad después de un año.

—Para ello han estado en la feria Fruit Attraction, ya que este tráfico puede estar cubierto con los exportadores de plátanos de las islas Canarias.

—A las cooperativas les dijimos que estaban en una mejor situa-

ción, porque si no hubiésemos estado nosotros, ahora estarían en una situación más complicada. Cuando entramos en este tráfico, lo hacemos porque entendemos que es necesaria una alternativa ante la concentración de empresas que se había producido y tras la decisión de la Comisión Nacional de la Competencia, siempre respetables, pero que entendíamos que no eran suficientes y condicionaban una libre competencia que nosotros íbamos a pro-

“Desde el inicio vimos que el grado de implicación en Huelva era mucho mayor que el de otros puertos; el Ayuntamiento y la Diputación estaban detrás”

“A las cooperativas de plátanos les dijimos que sin nosotros estarían en una situación más complicada”

“En el suministro de GNL en Huelva tenemos que estudiar los costes logísticos porque somos un buen cliente”

picar. Ahora hay una alternativa seria y fiable y pone en mejor situación a las cooperativas de plátanos, porque les permite negociar mejores precios. Nosotros no aspiramos al 100% de los plátanos; somos unas empresas jóvenes, acostumbrados a competir y crecer en la competencia, no como otras que se han acostumbrado a vivir en una situación de privilegios.

—Eso no ha cambiado mucho, porque siguen teniéndolos.

—Ellos piensan que el mercado es suyo y que el competidor es un intruso.

—Y no se dan cuenta de una cosa y es que esas subvenciones las pagamos todos.

—Es una situación de mentalidad. Nosotros queremos traer una parte de los plátanos, no queremos todos. Su pelea es quedarse



► 3 Noviembre, 2019

con todos. A esa responsabilidad es la que apelamos. Nosotros estamos aquí, es una realidad y estamos para quedarnos.

**—Habla antes de lo que el Puerto les ofreció. Lo que ustedes dan a Huelva es una prueba de que la apuesta por la diversificación va en serio, que son más que un puerto granelero.**

—Hemos notado que esa recepción que tuvimos se mantiene a pesar del cambio en la presidencia de la Autoridad Portuaria. Afortunadamente, la gestión en los puertos no entiende de colores políticos. La Ley de Puertos fue como consecuencia de un pacto de Estado y la última reforma también. Es una constante. Los puertos son algo lo suficientemente importantes como para no verse expuestos a veleidades políticas. En Huelva el cambio no se ha notado; nos recibieron bien y nos siguen recibiendo bien.

**—¿Las infraestructuras que tienen en el Puerto son suficientes?**

—Sobre todo para el pasaje no. En unas semanas vamos a incorporar a Huelva el barco más moderno de la flota, que lo estrenamos en el mes de julio. Va a ser el único barco que puede hacer dos rotaciones, con motores GNL y tecnología digital, que será el más

el año 2012; conocíamos la normativa que nos impedía consumir fuel, sino que había que pasarse a otros con bajos niveles de azufre y comenzamos a investigar en proyectos europeos con fábricas de motores para buscar soluciones. A corto plazo, la apuesta por el GNL requiere unas inversiones muy fuertes y que someterán a la compañía a un estrés financiero. Necesitaremos años para conseguir los retornos.

**—Han sido pioneros.**

—No hay ninguna compañía en Europa que esté al mismo nivel en el que estamos nosotros. Tenemos cuatro barcos con GNL, hay otros 4 preparados, dos en construcción, en fin, que no vamos a terminar 2020 con ocho barcos y al año siguiente otros dos. Aunque los costes logísticos son más caros, pero se compensa con los costes de la materia prima, que está muy por debajo, lo que nos

**“ Poner una nueva línea siempre es complicado; estamos dentro del presupuesto previsto y en tres años lograremos equilibrar las pérdidas ”**

dará para no subir los precios a los clientes.

**—En el Puerto de Huelva está la segunda planta más importante de España, después de la de Barcelona.**

—Tenemos que estudiar los costes, porque somos muy apetitosos para las compañías suministradoras y logísticas que pretenden hacer negocio con nosotros y queremos que sea el menor posible porque los que hemos expuesto el capital somos nosotros.

**—Y el bunkering también.**

—Tenemos un acuerdo con Na-

turgy y estamos explorando nuevos convenios. Somos pioneros en eso también. Ellos piensan en sus beneficios y nosotros en nuestros ahorros. La gabarra no puede tener exclusividad, con gasineras que tenemos ya en algunos puertos que serán suministradas por camiones cisterna. Se trata de buscar equilibrios. Antes de finales de año estaremos preparados para poder suministrar GNL a nuestros buques en Huelva también.

**—Hay una frase de Salvador de la Encina, presidente de Puertos**

**del Estado, que me gustaría que me comentara cuando dice que “los puertos deben ser competitivos, no competir entre ellos”.**

—El sistema portuario ha ganado en competitividad como consecuencia de nuestra integración en Europa más que por la estrategia de cada puerto, porque algunos tienen unas tentaciones tremendas, por ejemplo de subir las tasas a los tráficos cautivos.

**—Y ustedes son un buen ejemplo de ello.**

—Claro porque aquí cuando te decides por un puerto es para toda la vida, no puedes cambiar de puerto como cambias de camisa. Las peleas las tenemos con cada puerto porque tienen unas grandes tentaciones.

**—¿Es el caso de Huelva?**

—No, afortunadamente, pero sí de Barcelona, Valencia o Palma, aunque se ha visto una evolución favorable. Sí ha habido tentación de fusilar los tráficos cautivos y después cuidar a los cruceros que parece que dan más glamour y que contaminan una barbaridad.

**—¿Cómo se arregla eso?**

—La competitividad se puede fomentar como estrategia de país frente a otro. Hay tentaciones complicadas de sostener. Esa competitividad pasa por dar me-

**“ El tráfico en Huelva está consolidado y absolutamente nadie pone en duda nuestra intención de permanecer aquí ”**

**“ Huelva presentaba mejores conexiones, más accesibilidad y sobre todo un apoyo más que entusiasta de todos los sectores ”**

moderno de toda Europa. Hasta ahora dábamos tres servicios a la semana, con mejor aprovechamiento de los costes fijos de los barcos, ahora vamos a dar un salto adelante, porque con una velocidad de 25 nudos podemos hacer dos viajes a la semana. Con el ro-ro, intentaremos dar servicio a más islas, para que la demanda de las cooperativas agrícolas tengan la posibilidad de aprovecharlo.

**—Su apuesta por el GNL es muy fuerte y sostenida. ¿Es rentable?**

—Nos movemos entre dos parámetros. Por un lado, estamos implicados en los Objetivos del Milenio y sostenibilidad desde hace nueve años y los hemos incorporado a nuestra hoja de ruta, porque consideramos que una empresa ciudadana es más competitiva y rentable. La apuesta la comenzamos a poner en marcha en



**“ Hemos notado que la disposición a que nos quedemos ha permanecido igual a pesar del cambio en la Presidencia del Puerto ”**

**“ Un puerto no debe ser un negocio de ninguna manera; tiene que prestar los mejores servicios al menor precio posible ”**

jores servicios a los mejores precios, pero es algo que no siempre pasa. Un puerto no debe ser un negocio, nunca; debe conseguir un presupuesto de equilibrio que debe pasar por bajar las tasas.

**—El negocio lo tienen que hacer ustedes.**

—Cuando hago un ejercicio de competitividad en la empresa, pasa por tener equipos cohesionados, justos, motivados y adecuadamente retribuidos. Hay algunos casos que los puertos parecen virreïnatos. Somos el cuarto país europeo en población y en PIB, pero el 12 en armadores. Tenemos mucho que hacer en ese capítulo. La competitividad debe estar presente permanentemente en la necesidad de que todos los tráficos, incluidos los de cabotaje, den los mejores servicios a los mejores precios.