

► 12 Mayo, 2020



**ADOLFO UTOR**  
Presidente de Baleària

**“Tenemos  
esperanza con el  
turismo nacional  
en Baleares”** **PS**



► 12 Mayo, 2020

## “Tenemos esperanza con el turismo nacional en Baleares”

**ENTREVISTA ADOLFO UTOR** *Presidente de Baleària* / Tras reducir los ingresos un 70%, la naviera pide que los servicios en los puertos no sean “un impuesto revolucionario”.

**A.C.A.** Valencia

Después de superar los 450 millones de volumen de negocio y crecer un 19%, Baleària, la naviera que dirige Adolfo Utor (Alhucemas, 1961) y de la que es su principal socio junto a Grupo Matures, esperaba impulsar este año notablemente su resultado. La tormenta perfecta del coronavirus le ha obligado a dejar en puerto 17 de sus 29 grandes buques.

**– Pese a que mantienen los servicios de mercancías, ¿cómo está afectando la crisis a Baleària?**

El 55% de nuestros ingresos proceden del pasaje y hoy los pasajeros son prácticamente cero, solo casos excepcionales y justificados o servicios con camioneros, de hecho hay líneas en que se ha prohibido expresamente. Las restricciones de movilidad han reducido de manera dramática nuestra actividad salvo para asegurar el abastecimiento en las islas, Ceuta y Melilla. Y en algunas de esas líneas saldría mejor económicamente haberlos parado por los costes que conlleva. Los ingresos nos han caído al 70% cuando teníamos muy buenas expectativas para verano.

**– ¿Cómo se puede capear un desplome así?**

Nos hemos focalizado en la caja. La crisis anterior ha sido la mejor vacuna porque hizo que no descuidáramos nunca la liquidez y nos estamos preparando para financiar las pérdidas, que van a ser millonarias este ejercicio. Otro esfuerzo esencial es la seguridad de los equipos y la plantilla. Hemos hecho un ERTE parcial, al 30% de la plantilla pero completando el 100% del salario para no perder poder adquisitivo. Y desde el punto de vista comercial estamos preparándonos para cuando llegue la remontada.

**– ¿Podrán recuperar parte de la actividad para la campaña estival?**

Tenemos esperanza de que en Baleares podamos tener un cierto movimiento con el turismo nacional, siempre que seamos capaces de transmitir y ejecutar seguridad en esos viajes. La Operación Paso del Estrecho la damos prácticamente por perdida, parece muy difícil que los pasajeros del norte de Europa



Adolfo Utor, presidente y primer accionista de Baleària.

### Mantiene la inversión en buques

La naviera con sede en Denia ha puesto en marcha un ambicioso plan para ampliar y renovar su flota con el gas natural licuado (GNL) como combustible esencial para reducir sus emisiones y cumplir las nuevas normativas medioambientales. “Mantemos las cuatro inversiones más potentes. El nuevo buque que estamos construyendo en Gijón se botará a finales de este año o principios del próximo, y también los planes para remotorizar tres de nuestros barcos continúan en marcha”, señala Utor. La empresa entró el año pasado en Canarias mediante una alianza con Fred Olsen frente a su rival tradicional, Trasmediterránea. “Habíamos alcanzado el *break even* en la ruta entre Huelva y Canarias después de un primer año difícil y la sintonía con Fred Olsen es muy buena, pero por el momento no nos hemos planteado ampliarlo más allá”.

**“La Operación Paso del Estrecho la damos prácticamente por perdida, es muy difícil poder cruzar fronteras”**

**“En Melilla tengo un coste de casi 3.000 euros de estiba, amarradores y otros cuando llevo un flete de 1.800 euros”**

podían cruzar las fronteras este año. El turismo tendrá que ser nacional y, en ese sentido, el barco ofrece muchas ventajas frente al avión como la amplitud de espacio, el control en los accesos o la capacidad de implantar medidas de higiene.

**– Pero también hay quien**

**defiende mantener el aislamiento con la Península.**

Aquí pesa como una losa una realidad: si no reactivamos pronto la economía vamos a tener un problema más grave que el sanitario. Las cifras de desempleo se van a disparar y la situación puede derivar en un problema crónico y algo aún peor, una crisis social. Cada día que pasa son puntos del PIB que se pierden. Está acreditado que con medidas el virus se puede contener sin colapsar el sistema sanitario y en nuestro caso, con los viajes con camioneros, ya lo estamos demostrando a pequeña escala

**– ¿Ya tienen claro como podrían operar y la inversión necesaria en los barcos?**

Eso dependerá de los crite-

**“Si no reactivamos la economía puede derivar en una crisis social. Cada día que pasa son puntos del PIB que se pierden”**

rios que nos exijan y las condiciones de cada buque y de la ruta, pero estimamos que, de media, tendrán que operar al 50% de capacidad en pasaje.

**– Puertos del Estado ha anunciado una rebaja de tasas, ¿es suficiente?**

Las reducciones se aplican sobre todo a terminales. En nuestro caso no son muy significativas. Es de agradecer, pero creo que se debería llevar más allá. Sobre todo porque hay costes en los puertos por servicios obligatorios y exclusivos que se pueden sobrellevar en épocas de bonanza, pero son difíciles de entender en momentos como los actuales. Estoy hablando de la estiba, de amarradores, de prácticos, de remolcadores, que siguen costando igual.

**– Son reformas estructurales que siempre generan polémica y rechazo en el mundo portuario.**

Está claro que son medidas con otro ritmo porque hay colectivos con derechos adquiridos, pero que hay que afrontar, porque hay situaciones que ahora se revelan como más incoherentes. Llevar un camión desde Barcelona a Mallorca ida y vuelta me cuesta más de 300 euros en concepto de estiba cuando cobro por él algo más 600 euros. En el puerto de Melilla tengo un coste de casi 3.000 euros entre amarradores, estiba, prácticos, remolcadores y tasas nada más entrar, cuando en el barco llevo un flete de 1.800 euros.

**– ¿Y cuál sería el camino para Baleària?**

En los aeropuertos existen los *handling* o la autoprestación. La autoprestación es la clave que si el servicio no es satisfactorio puedas prestarlo tú mismo. Son elementos que habrá que revisar y que nadie se escandalice porque hay que racionalizar. Si los servicios no aportan valor al pagador, el carácter exclusivo de los mismos se convierte en un impuesto más revolucionario, a costa de la competitividad y de la propia supervivencia de los operadores.