

# LA EMPRESA MARITIMA Y SUS PERSPECTIVAS

Fernando CASAS BLANCO  
Director General ANAVE

Quiero felicitar al Instituto de Historia y Cultura Naval y a la Dirección General de Marina Mercante por haber organizado un tema siempre de actualidad en nuestro entorno sectorial, sobre la Política Marítima Española y sus problemas actuales.

Por otra parte, agradezco en nombre de la Asociación de Navieros Españoles la posibilidad de presentar esta ponencia en la que se subrayan algunos aspectos actuales que resultan de particular interés para las empresas navieras.

La referencia más importante que tiene el desarrollo actual de una política marítima, tiene que referirse como factor fundamental, a mi juicio, al reto del mercado abierto que representa la parte más importante del negocio marítimo en nuestros días.

Todos conocemos que el 92, como símbolo del objetivo de la Comunidad Económica Europea de construir el Mercado Unico, se traduce en términos prácticos para el transporte marítimo en unas realidades concretas, de las que algunas ya están en marcha y otras se verán confirmadas en los próximos años.

En efecto, el mercado de transporte marítimo es uno de los más transparentes que se cita como ejemplo en muchos manuales de economía. Pero existe una realidad concreta de mandato legal para su completa liberalización en los tráficos internacionales, desde que en diciembre de 1986 el Consejo de Ministros de la Comunidad aprobó la libre prestación de servicios en este campo.

Así desde el 1 de enero pasado ha desaparecido la reserva de cargas en los tráficos intra-comunitarios en favor de los buques mercantes de la Comunidad. Para España ha supuesto la supresión de un tráfico reservado importante como es el de cereales con origen en Francia, Reino Unido, etc. Ahora bien, en valor, estos tráficos ahora liberalizados no representan ni siquiera el 10% del transporte de España con la Comunidad. Con ello quiero reflejar el grado de internacionalización que ya existía en la prestación de servicios marítimos.

Otro ejemplo de nuestros días es el cambio que supone la desaparición del régimen de precios oficiales de compra por el Monopolio de Petróleos, de los productos elaborados para aquél por nuestras refinerías. Dado que uno de los componentes de adquisición a precio oficial era el transporte del crudo que servía para fabricar esos productos, ello va a implicar en la prác-

existen características diferenciadas que hacen conveniente analizar por separado los principales tráficos existentes.

En primer lugar están los servidos por las líneas regulares, particularmente las internacionales. Se trata de corrientes comerciales que han crecido a mayor ritmo que la economía mundial desde hace décadas. Para atenderlos se ha producido una creciente agrupación de compañías de forma que han ido integrando sus servicios primero a través de conferencias y después a través de consorcios que a su vez pueden actuar tanto independientemente como conferenciados. La dinámica de este mercado ha hecho que las compañías que se mueven a nivel plurinacional, busquen una elevada desregulación y se basen sobre todo en acuerdos para mejora de su servicio hacia los cargadores internacionales.

Todo ello ha conducido no sólo a la búsqueda de la eficiencia de sus buques, sino, sobre todo, a una elevada tecnificación del control de sus cargas, ya que una parte fundamental de negocio, la más importante en términos económicos, se desarrolla en la fase terrestre de recogida y distribución de las mercancías. De ahí que la organización de estas empresas sea compleja sirviendo tráficos intermodales y adoptando tratamientos eficientes de distribución logística en redes de configuración mundial.

Las empresas españolas atienden en mayor número los tráficos norte/sur que los que siguen la dirección de los paralelos entre países desarrollados y ninguna de ellas tiene una dimensión comparable a las gigantescas que protagonizan los desarrollos descritos a nivel internacional. De ahí que su integración en servicios prestados con otras compañías sea un proceso que ya han iniciado y que presumiblemente seguirá avanzando en el futuro.

Otro apartado fundamental es el de los grandes tráficos de principales graneles. En ellos cabe distinguir los de productos líquidos como el petróleo, o el gas licuado y los de sólidos como el mineral de hierro, el carbón, la bauxita, etc. La exigencia de competitividad del buque, que es el que soporta la mayor parte de los costes de explotación del servicio, junto con la importancia de la gestión financiera de la compañía, hacen que se trate de compañías que han situado sus buques en los registros más competitivos y en las que la dimensión del inmovilizado alcanza cifras verdaderamente espectaculares.

Las compañías españolas que sirven estos tráficos y sus efectivos de flota, se han reducido drásticamente en número y su tonelaje ha bajado a menos de la tercera parte en menos de diez años. El aspecto reciente más destacado ha sido la entrada en los dos últimos años de capitales extranjeros que han adquirido algunas compañías tradicionales en este campo. Sin embargo, los resultados de las mismas han sido poco atractivos por lo que han mostrado su descontento con el marco de explotación existente en España y no han desarrollado sus inversiones en el sentido de destinar nuevos buques al pabellón español.

Finalmente en este esquema simplificado quiero citar los tráficos a granel menores. Es en ellos donde el número de buques y compañías son los

más abundantes en España. La diferencia de tipos de buque y de servicios es muy importante, pero también su futuro está condicionado a que en España exista el marco de explotación adecuado, ya que también para ello, la explotación del buque es el factor fundamental que permite su supervivencia en un mercado muy competitivo.

Como resumen final de esta panorámica es preciso señalar que la eficacia de los servicios marítimos dependen de una larga cadena de suministradores. En efecto, desde los astilleros que fabrican el buque, a los suministradores de diferentes bienes y servicios, las compañías navieras que gerencian un eficaz transporte para la carga y los tripulantes que operan los buques, todos contribuyen a hacer eficaz una oferta de servicios que funciona con una creciente transparencia en un mercado supranacional. Para que exista una oferta de servicios de este tipo genuinamente española es preciso comenzar con la mentalización de que todos los integrantes de esa cadena deben aportar lo mejor de sus conocimientos sin más sujeción que la de ser cada uno de ellos competitivo en el mercado internacional. Desde esa mentalidad, cualquier intento de cargar el peso de la ineficacia económica en alguno de esos otros sectores, sólo conseguiría arruinar el proceso completo.

Ahora bien el principal protagonista de la política marítima como tal es la Administración del Estado. La estrategia, en cambio, con que actúan los diferentes países es muy distinta. Por citar a varios países con éxitos en este campo y a la vez con líneas de actuación diferentes, quiero citar a Grecia, EE.UU., Noruega e Italia. Evidentemente, España tendrá que elegir su propia política en la que se conjuguen tanto un marco de costes competitivo como una actuación en materia de financiación y fiscalidad que no la marginen del tratamiento relativo, del que son buena muestra, aunque distintas, las actuaciones de los cuatro países que he citado.

He querido reflejar el momento importante, incluso diría crucial, por el que atraviesa el sector marítimo en España, de ahí que la elaboración y puesta en vigor de una política económica adecuada y urgente en nuestro país, sea el fiel que nos lleve a contar con una inclinación positiva y optimista o por el contrario la continuidad de una situación negativa como la que hemos venido teniendo en los últimos diez años. Estas palabras quieren ser una contribución al diagnóstico de la situación sectorial y a la vez base optimista para el relanzamiento del sector de empresas navieras en España en estos últimos años del final de siglo.

