

ALEJANDRO AZNAR SÁINZ

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE NAVIEROS ESPAÑOLES (ANAVE) Y DEL GRUPO IBAIZABAL

“Necesitamos más flexibilidad laboral y normativa para revitalizar el sector”

ALFONSO ALDAY, Madrid
FOTOS: Carlos Sánchez

– La desaceleración del comercio mundial está pasando factura al transporte marítimo. ¿En qué situación se encuentra el sector naviero?

– Tenemos una situación dispar. En 2015 mejoró notablemente la situación del mercado internacional de fletes para los petroleros y las perspectivas para este año también son positivas. Por el contrario, los segmentos de graneleros y portacontenedores están en una situación de enorme sobrecapacidad, que ha llevado sus fletes a mínimos históricos. Este escenario, unido a la debilidad de la demanda, que acaba de confirmar el FMI para 2016, conduce a que ambos sectores van a tener un año muy complicado.

– ¿Y en España?

– Por lo que se refiere a los grandes flujos de importación y exportación, los fletes siguen los mercados internacionales. En el cabotaje nacional sí que ha habido una cierta recuperación, con un crecimiento del tráfico ro-ro del 5,8 por ciento. Además, los armadores se han beneficiado de la caída de los precios del combustible, que afecta directamente a las cuentas de explotación. Con todo, la situación sigue estando muy lejos de ser boyante.

– Sobrecapacidad, despome de fletes, inestabilidad mundial, frenazo de los países emergentes... ¿Rumbo a una nueva tormenta perfecta?

– Si escuchamos a Soros, el gurú de los mercados, la respuesta sería sí, aunque fuentes financieras creen que se parece más a la crisis de 1998. La caída de la bolsa fue muy rápida, pero duró poco y la recuperación fue igual de contundente.

– ¿Cuál es su sensación?

– Las previsiones del FMI apuntan un crecimiento de la economía mundial superior al 3 por ciento, pero hay muchas incertidumbres encima de la mesa. Para España, un factor importante, junto a la economía, es el político y no tenemos ni idea de qué va a pasar. Veremos.

– Las grandes navieras internacionales son capaces de alcanzar acuerdos en rutas, servicios y buques. ¿Por qué es tan difícil que los armadores españoles sellen alianzas?

– Entre otras cosas, porque cuando haces algún tipo de aproximación viene Competencia y te impone una multa extraordinaria.

– En junio del pasado año tomó el timón de Anave. ¿Qué objetivos se ha marcado al frente de la patronal?

El presidente de Anave, Alejandro Aznar, advierte que los navieros españoles “necesitamos más flexibilidad laboral y normativa” para ganar competitividad. El máximo responsable de la patronal recuerda que hace casi un año se trasladó al Gobierno una batería de medidas para fortalecer el sector, pero “no hemos tenido respuesta”. En cuanto a la reforma de la estiba, pide el “máximo consenso”, sin perder de vista la “mejora de la eficiencia y flexibilidad del modelo”.

– Al asumir la presidencia de Anave, y siendo ya presidente del Cluster Marítimo Español, uno de mis principales objetivos es lograr la mejor coordinación de los diferentes organismos y asociaciones del sector para remar en la misma dirección y aprovechar las sinergias entre los diferentes subsectores. Lo interesante de esta presidencia compartida es que por lo menos podemos lanzar los mismos mensajes.

– España tiene cerca de 8.000 kilómetros de costa, pero sigue viviendo de espaldas al mar. ¿Falta conciencia de la importancia de tener armadores nacionales fuertes?

– Falta conciencia sobre la importancia económica y social del mar en general. La famosa situación estratégica de España ha demostrado ser muy positiva para los puer-

tos españoles y asegura a la industria una excelente conectividad por línea regular. Precisamente, el hecho de que todas las grandes rutas pasen junto a nuestro país no ha favorecido históricamente el desarrollo de grandes navieras españolas de línea regular. Además, al tener aseguradas las conexiones marítimas con compañías extranjeras, no existe conciencia de la importancia de tener armadores nacionales fuertes, ni en la Administración, ni en la opinión pública. Es una tarea pendiente en la que tendremos que avanzar.

– La bandera española no resulta atractiva. ¿Por qué no funciona el Registro Especial de Canarias?

– Algunos aspectos de la normativa española, en especial en las áreas laboral y técnica, hacen que sea extremadamente difícil competir en los mercados internacionales. Aunque tendremos que intentar avanzar en este campo, los obstáculos a corto y medio plazo son muy grandes. Al menos, los armadores españoles pueden operar sus buques bajo otras banderas europeas y de este modo ser competitivos.

– ¿Qué medidas habría que adoptar para revitalizar el sector?

– Mayor flexibilidad laboral y normativa. El objetivo es ser lo menos originales posible. El sector tiene una serie de instrumentos a nivel internacional, que se aplican de la misma manera en todas partes, como las sociedades de clasificación, seguros... Sin embargo, los navieros españoles hasta en este tema tienen que tener un tratamiento distinto, más costoso y complejo. No hay que olvidar que partimos de un pecado original, que es el “Prestige”, que sigue pesando en todas las decisiones que se toman.

– ¿Ha trasladado ya Anave su hoja de ruta al Gobierno?

– Hace casi un año, presentamos al

secretario de Estado una batería de medidas en el campo laboral y técnico, que a nuestro entender permitirían traer al pabellón español una parte significativa del tonelaje que opera bajo otros registros europeos, pero no hemos tenido respuesta.

– El Tribunal de Luxemburgo ha dado un duro varapalo a la CE al tumbar la sanción contra el antiguo tax lease. ¿Y ahora qué?

– El Tribunal General de la UE ha resuelto que las AIEs, por tributar en transparencia fiscal, no recibieron ayudas y que la CE no argumentó suficientemente que los beneficios fiscales recibidos por los inversores fuesen selectivos y que distorsionasen la competencia. No ha ido más allá, por lo que, en mi opinión, sería excesivo decir que “el Tribunal avala las antiguas ayudas fiscales”, como se ha dicho en algunos foros. Además, la CE todavía puede recurrir.

– ¿Hay que pasar página?

– Es una realidad que tenemos un nuevo sistema de tax lease, aprobado en noviembre de 2012 por la Comisión como “no constitutivo de ayuda de Estado”, y lo lógico sería aplicarlo. Este sistema ya ha conseguido que se reactive la contratación de los astilleros españoles. Puede que no sea tan bueno como el anterior, sobre todo para los armadores, pero al menos contamos con seguridad jurídica. Intentemos sacar todo el partido que legalmente sea posible a las ayudas, sin forzarlas y sin mirar atrás. Otra cosa es la reclamación por daños y perjuicios, por los que se consideren perjudicados, como los astilleros.

– Hablemos de los puertos españoles. ¿Son caros?

– Ahora se están haciendo varios estudios en el Observatorio de los Servicios Portuarios para ver dónde están posicionados los puertos españoles. Es importante que se hagan estos estudios. Si habláis con Grimaldi, os dirá que las tasas portuarias de los puertos italianos que sirven son la mitad. La naviera se concentra mucho en la T3, la tasa a la mercancía, y en Italia no hay nada parecido a eso. Portugal también ha bajado esta tasa un 50 por ciento.

– ¿Hay margen de mejora en España?

– Los puertos españoles cuentan con excelentes infraestructuras, con capacidad para los próximos 30 años, por lo que las inversiones no son prioritarias, salvo en el capítulo de los accesos por carretera y ferro-

SECTOR NAVIERO

La situación está muy lejos de ser boyante

AUTOPISTAS DEL MAR

Las ayudas deben ir a los transportistas para no distorsionar la competencia

REGLAMENTO EUROPEO

Desde la óptica española, lo mejor sería dejarlo decaer

‘DECLARACIÓN DE ATENAS’

No es previsible que se vaya a materializar