

“L’Arc Mediterrani naix al mar Negre”

Simón Montolio

Consignatari marítim del Port de Sagunt

Representa els interessos d’una seixantena de companyies marítimes al Port de Sagunt. Simón Montolio és consignatari de vaixells i la seva tasca consisteix a cobrir les necessitats de l’armador i de la seva nau (gestionar la documentació oficial, cobrar nòlits) des que entra fins que surt del port, alhora que ofereix serveis logístics per a clients potencials de mercaderies. Gerent de la seva pròpia companyia, Simón Montolio y Cia, SA, té repartits agents en tots els ports espanyols i també a ports de l’Europa oriental i els països àrabs.

—Vostè viatja sovint i això li permet conèixer la realitat de molts ports arreu del món. Què troba a faltar quan arriba a València o a Barcelona?

—Els ports de la façana mediterrània estan preparats per competir amb qualsevol dels ports interoceànics. És lògic que un port com el de Sagunt o el de Castelló, o fins i tot el de Tarragona, no puguin competir possiblement amb un port centreeuropeu. Però sí que ho poden fer sobradament ports com el de Barcelona i el de València. És difícil saber quin és el millor o quin pot donar millors serveis, perquè cada port té la seua especialització i la seua mesura.

—Quin lloc ocupa el Port de Sagunt en aquest corredor marítim?

—El Port de Sagunt s’integra dins l’administració del Port de València, però té una definició pròpia com a tal, especialitzat en la manipulació de productes siderúrgics. Sagunt es va fer a si mateix com a conseqüència de la ins-

tal·lació d’una factoria siderúrgica, Alts Forns, que necessitava traure els seus productes per mar. Després de la reconversió siderúrgica es va convertir en port comercial, però avui dia continua sent en un 90% un port de productes siderúrgics. A Sagunt s’ubica la major empresa siderúrgica del món, que és el grup Acelor, en què s’integra Aceralia, i els grans magatzems siderúrgics. Per tant, necessita ampliar la seua oferta portuària. Fins ara hem estat limitats a un calat, però amb la nova dàrsena s’ampliarà el calat fins a 14 metres. Si a això sumem la instal·lació d’Unión Fenosa, estem creant un port que ajudarà a fer una millor distribució del tràfic de mercaderies. Vaixells que, per exemple, es desviaven a altres ports perquè no podien entrar a Sagunt pel calat ara ho podran fer, amb la qual cosa tenim un major atractiu econòmic. Ja no estarem supeditats només al sector siderúrgic, sinó que s’ampliarà l’oferta de químics, de ciments, i productes com el gas i la seua distribució incrementaran la d’altres tipus de mercaderies.

—Sagunt i València són coneguts com el Megaport, ja que l’objectiu és que es complementin i busquin sinergies per a créixer. En canvi, sembla impossible parlar de complementarietat quan es tracta de grans instal·lacions com el Port de Barcelona i el Port de València. Per què?

—Si parlem econòmicament jo crec que no hi ha res impossible. Al contrari, crec que és positiu. I crec que per als agents econòmics no han d’existir bar-

res. Tots els ports són competència entre ells, i fins i tot Sagunt és competència del Port de València. Però cada vegada s’unifiquen més criteris en matèria portuària i això significa, d’alguna manera, la necessitat de crear corredors logístics. En aquest cas, el corredor del Mediterrani possiblement ens faça unificar-nos en una amplitud de criteris que hauran d’anar definint els diferents agents socials. Cal pensar en una oferta global.

—De fet, gran part dels operadors marítimes que treballen a Barcelona també treballen a València.

—És així. Hi ha grups marítimes molt potents a Barcelona, que ara s’estenen per la façana marítima del Mediterrani, a València per exemple. És el cas del grup TCB o del grup Dragados. Un grup marítim fort té interessos a Barcelona, a València, al País Basc... i possiblement a partir d’aquesta presència es vagen unificant criteris per a un fi comú.

—Com es pot articular una oferta global si l’Arc Mediterrani no té prou infraestructures que el connectin?

—És una tasca àrdua però pense que es pot aconseguir en un futur proper. En aquests moments es desenvolupen una sèrie d’infraestructures, per exemple cap a Aragó. Arriben amb una mica de retard però ja s’estan obrint tota una sèrie de comunicacions en el que és el corredor Mediterrani a través de les autovies corresponents. En matèria d’infraestructures possiblement no estem al cent per cent, però

segurament les pressions econòmiques dels *lobbies* empresarials facen necessari finalitzar aquest 10% que ens falta. La qüestió clau és que el conjunt d'empresaris arriben a uns acords per cobrir els espais buits que queden.

—Les previsions del Govern espanyol calculen en un 25% el creixement del tràfic de mercaderies en el sistema portuari de l'estat entre el 2001 i el 2006. Però al Port de València aquest increment se situa en el 40%. On és el secret?

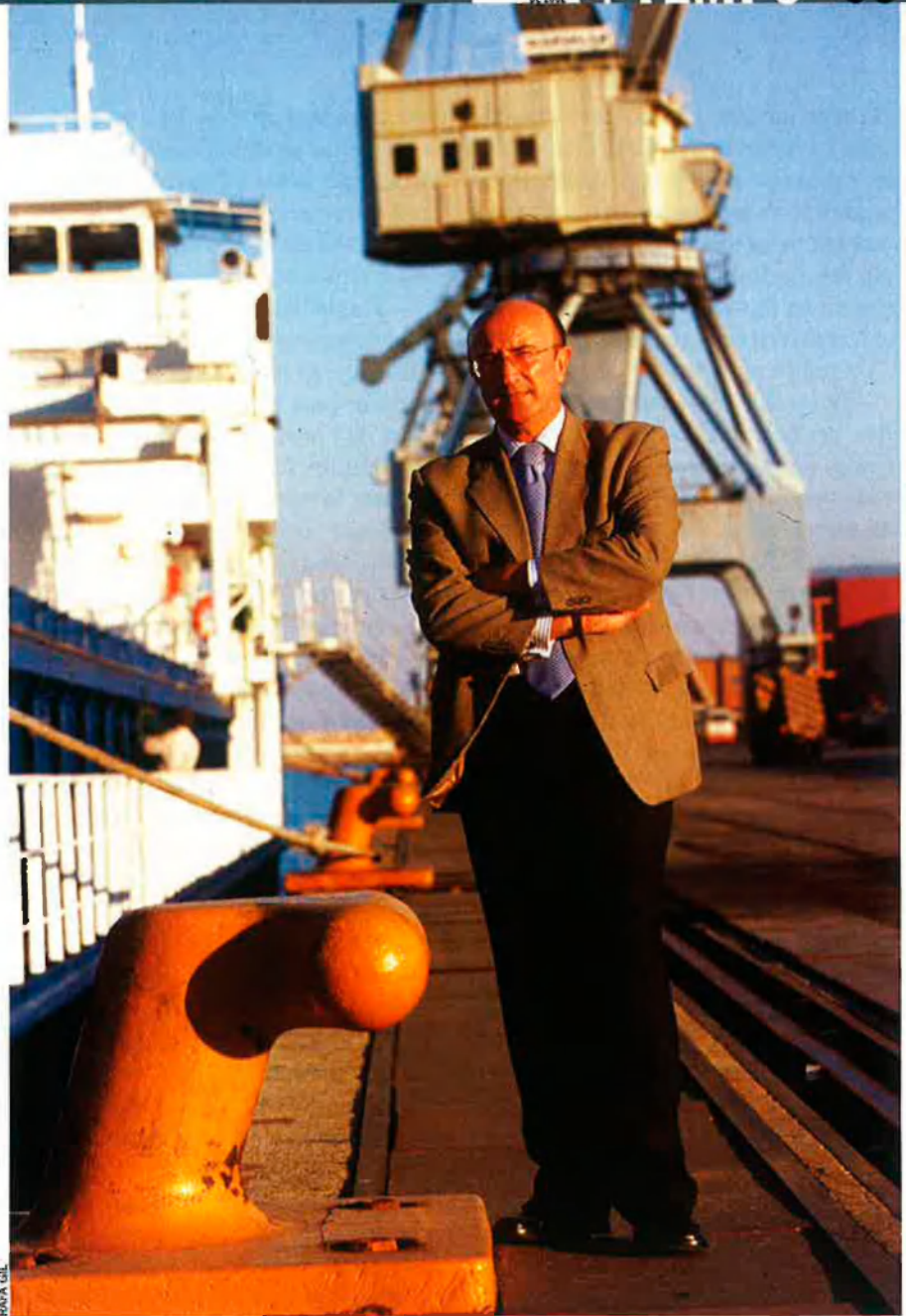
—Efectivament, el Port de València ha crescut i creix considerablement. Però igual com el de València, els grans ports van creixent i es veuen obligats a fer-ho a causa de l'interoceànic que tenen, per la demanda que hi ha a nivell empresarial. Els ports cada vegada tenen menys secrets. I crec que els resultats són conseqüència de la tasca de gestió de l'equip de l'Autoritat Portuària de València, amb el suport constant del sector marítim i empresarial. Hi ha una demanda i l'economia valenciana avança cada dia més. I el port ja s'ha preparat per satisfer aquesta demanda, hi ha hagut una previsió de quines serien les necessitats en aquests anys.

—No hi ha tingut res a veure Madrid?

—Per descomptat, el fet que València siga la sortida al mar de Madrid ajuda moltíssim l'economia valenciana. Igual com també històricament s'ha dit que el port natural d'Aragó és Sagunt. Però tots sabem que això no és del tot cert actualment i que Aragó té una altra sortida, gràcies a les connexions amb Tarragona i Barcelona, més fàcil que Sagunt-València. Tant Catalunya com el País Valencià tenen els seus territoris d'influència. Però el més important és l'oferta internacional d'aquesta façana marítima, que cal coordinar.

—Els ports han apostat per créixer físicament en lloc de buscar complementarietats al seu voltant. Fins quan?

—Això té uns límits que s'hauran de marcar ells mateixos i supose que el mateix creixement econòmic serà determinant. El que passa és que cada port té el seu pla estratègic, que cal desenvolupar en diferents fases condicionades pel creixement econòmic de la zona on se situen. El límit el posarà la demanda del mercat.



—El disseny radial de les infraestructures no ha beneficiat les connexions dels ports dins el corredor Mediterrani. Què li interessa més a l'empresari, anar cap a Europa o cap a Madrid?

—Lògicament cap a dalt sempre, cap a Europa. Necessitem infraestructures que ens connecten amb el centre i el nord d'Europa. Però també cal tenir en compte que hi ha un corredor marítim que d'alguna manera estem oblidant, i que el formarien tots els països de centre Europa, de l'àrea balcànica, en definitiva, tots els països emergents econòmicament a l'àrea del mar Negre. Un accés a nous mercats que possiblement s'haja de connectar més per

via marítimofluvial que per carretera i per ferrocarril. Per què no analitzem la connexió via fluvial, amb major quantitat de mercaderies, a un menor cost i amb un menor temps? Per exemple des de Rotterdam o des d'Alemanya anem fins a Tarragona sense tocar el ferrocarril ni la carretera.

—Com proposa fer-ho?

—És senzill. Travessant tot el Danubi fins arribar a Constanta (Romania), que és un port que es va especialitzant cada vegada més en el transbordament de mercaderies. I des d'allà creem línies de tràfic regular fins a Port Said, al Canal de Suez (Egipte), per cobrir el Mediterrani. En aquests moments, hi ha dues opcions: baixar un vaixell des de Rotterdam fins a Port Said (Egipte), navegant pel Danubi fins el mar Negre; o fer el recorregut des de Rotterdam per l'Atlàntic i el Mediterrani fins a Port Said. Navegant pel Danubi es tarda tres dies i mig menys aproximadament. També em pots dir, d'acord, però és menys tonatge. No. Pots posar-hi tantes barcases com tones tingues per transportar. Que estem limitats a un canal? De fet, els armadors alemanys i el port de Rotterdam ja el 1996 van fer un estudi preveient que s'anaven a mobilitzar pel Danubi aproximadament més de 400.000 tones de mercaderies, i devien estudiar-ho per preveure on s'anava a posicionar aquest volum de contenidors. Els armadors alemanys i austríacs estan incrementant la flota de bucs de riu significativament. Quan s'allibere el cent per cent del Danubi es produirà un corrent econòmic impressionant.

—I qui agafa posicions en aquesta àrea de creixement?

—Els japonesos ja s'han posat en el port de Constanta, amb una inversió propera als 125 milions de dòlars per a una terminal de contenidors. Si a això afegim que des del Caspi sortirà el cru per distribuir-se a tot Europa a través del port de Trieste, passant per Romania, senyors! Oblidem-nos dels corredors ferrocarril i carretera i centrem-nos més en el que la Unió Europea fomenta i subvenciona, que és el Short Sea Shipping (tràfic marítim de curta distància). Aquest és el tipus

de transport que la UE promou per compensar els danys que ecològicament tenim per la massificació del transport per carretera i per ferrocarril. En la via fluvial els danys són mínims.

—I això econòmicament és viable?

—Tingui en compte que tres dies i mig de navegació per no sé quants vaixells suposa molts estalvis. Des de Rotterdam pots connectar amb qualsevol port de l'àrea del mar Negre, a través del Danubi. I no hi ha necessitat d'anar donant la volta a l'Atlàntic.

—Vostè mostra especial interès per la potencialitat dels països asiàtics. Per què?

—Crec que l'Àrea Mediterrània s'ha de centrar a nivell econòmic en els països asiàtics. Destinem molts esforços cap als països del Mercosur, que estan a 13.000 quilòmetres aproximadament, quan el mar Negre està a 3.000 quilòmetres de distància. Tenim un mercat emergent de cru, en el qual participen tant l'àrea balcànica, com la carpàtica, com càspica. Tres zones importantíssimes.

—S'estan perdent possibilitats?

—Crec que sí. Al Sudan hi ha una terminal de cru, que disposa d'uns 600 quilòmetres quadrats, on ja l'any 1998 es va començar a fer una zona franca. La idea que tenien era que aquesta zona franca tan extensa actuara com a port de transbordament de mercaderies, que generara un nucli de gran concentració de riquesa. Jo crec que els ports de la Mediterrània haurien d'insistir més en el desenvolupament d'aquest eix econòmic. Per a alguns l'Arc Mediterrani naix a Milà i acaba a Algesires. En la meua opinió naix a Ucraïna, en el mar Negre, i acaba a Algesires. Aquest és el veritable eix econòmic emergent.

—Així, vostè aposta decididament pel transport de mercaderies per via fluvial.

—Pel que fa als mercats d'Europa hi ha una opció fluvial que és molt interessant, totalment infrautilitzada, que et permet anar de qualsevol port del Nord d'Europa cap als ports de la Mediterrània. Quina millor oferta que aquesta? Quin major increment de l'activitat portuària que aquest?

Bàrbara Amorós

Biografia

Simón Montolio

Solsona, nascut a Sagunt el 1948, està vinculat al sector marítim des dels anys 70. Gran defensor del Port de Sagunt, Montolio va treballar per a diversos grups marítics fins que el 1987 va constituir la Societat Marítima Simón Montolio y Cia, SA, de la qual dos anys després es va convertir en administrador únic. Tècnic en Comerç Exterior i expert en comerç internacional (parla anglès, italià i romanès), Montolio és un apassionat i gran coneixedor de la realitat dels mercats emergents en àrees com els Balcans, el Caucas i el Caspi, a més d'autor de diversos estudis tècnics de viabilitat logística de diferents ports internacionals en països com Romania, Ucraïna, el Sudan, Libèria i l'Iraq. Actualment és president de l'Associació d'Empresaris de la Comarca del Camp de Morvedre i membre del Consell del Pla Estratègic de Sagunt.

