



# Barcelona i València prenen el timó de la “banana mediterrània”

Cooperació competitiva. És l'estratègia conjunta que els ports de València i Barcelona han decidit adoptar per convertir la façana mediterrània en la porta d'entrada de les mercaderies asiàtiques a Europa. La celebració de les V Jornades Econòmiques de l'Euram de l'Institut Ignasi Villalonga n'ha estat l'element propiciatori.

L'àmbit en què s'havia de moure el 7è Congrés Internacional d'Activitat Portuària al Mediterrani i a la UE, que la setmana passada va organitzar l'Institut d'Economia i Empresa Ignasi Villalonga a València, el va deixar clar des del principi el conseller de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat de Catalunya, Joaquim Nadal, en l'acte d'inauguració. Amb to pausat, com deixant veure que el que anava a dir era digne de notari, va destacar el simbolisme de la taula inaugural, en què hi havia representants portuaris i administratius de Catalunya i el País Valencià, i va dir: “Per què pareix insòlit el que és obvi? Fa anys que García Antón [conseller d'Infraestructures valenciana] i jo vam decidir que si som veïns i compartim fronteres i mar, no pot ser que ens donem l'esquena més enllà de les fronteres polítiques. Per a algunes coses, si som veïns, som veïns i en allò que estiguem d'acord hem de treballar junts.” I va concloure l'argumentació: “Som aquí perquè deixi de ser insòlit el que resulta obvi.”

I el que resultava obvi, entre altres coses, era que en matèria portuària, tant València com Barcelona formen part de l'anomenada “banana mediterrània”, és a dir, l'eix que va de Gènova a Algesires passant per Marsella, Barcelona i València i que a hores d'ara, i encara que amb desavantatge (vegeu pàgines anteriors), es disputa el comerç asiàtic amb la façana nord d'Europa, on hi ha ports com Anvers, Hamburg o Rotterdam. El repte, doncs, és apressant i per

això, els ports de València i Barcelona prefereixen anar de la mà, tal i com va quedar palès durant el congrés celebrat a València. Això no significa, però, que totes dues infraestructures renunciïn a competir entre elles per maximitzar l'eficiència i resultar més atractives davant les grans navilieres, que són les que tenen la darrera paraula sobre on desembarcar les seues mercaderies.

Per al president de l'Autoritat Portuària de València, Rafael Aznar, tenim davant la “possibilitat de convertir-nos en porta d'entrada” del comerç asiàtic, per la qual cosa hem de cooperar per “arrencar determinades quotes d'activitat al nord”. Alhora, un “espectre de competència” ha d'actuar com “incentivador per retre millors comptes davant les navilieres, que són els nostres clients”. En la mateixa línia es va manifestar el president interí (el passat dimecres s'anuncià que Jordi Valls el substituirà en breu) de l'Autoritat Portuària de Barcelona, Joaquim Coello, sense deixar de recordar que mentre que València ha obtingut millors resultats en tràfic de contenidors el 2005 (2,6 milions enfront dels 2,3 de Barcelona), el port que ell ha dirigit fins ara va obtenir millors resultats en volum final de tots els tràfics.

Més enllà de les xifres, va assegurar Coello, els ports de l'Euram mantenen una “relació apassionant. València i Barcelona hem de competir i de col·laborar”, alhora que animava els presents a no tenir por a pronunciar la paraula “competir”. Anvers i Rotterdam, va re-

calcar, disten 80 quilòmetres i competeixen. De fet, Anvers va gestionar el 2005 6,5 milions de TEU (mesura dels contenidors on es transporten les mercaderies), i Rotterdam, principal port europeu, 9,3 milions de TEU, unes xifres molt superiors a les de qualsevol port mediterrani (vegeu gràfic de la pàgina 22). “Els ports –tal i com va afegir García Antón també durant la inauguració– no han de tenir por a la competència.”

Especialment bel·ligerant en aquest sentit es va manifestar Santiago García-Milà, sotsdirector d'estratègia i desenvolupament de l'Autoritat Portuària de

## Balears mira els creuers

“Les nostres circumstàncies poc tenen a veure amb les de València i Barcelona.” Així va iniciar la seua intervenció en el congrés organitzat per l'Institut Ignasi Villalonga, el president de l'Autoritat Portuària de Balears, per aclarir des del començament que la condició insular de les Illes els situen en contextos diferents. L'amarrament d'embarcacions recreatives, la reparació d'aquestes (entre el 35 i el 40% del PIB industrial de les Illes) i el mercat de creuers representen les principals activitats dels cinc ports dependents de l'Autoritat Portuària de Balears. A hores d'ara Palma s'ha



D'esquerra a dreta, Mariano Navas, president de Ports de l'Estat; Rafael Aznar, president de l'APV; José Ramón García Antón, conseller d'Infraestructures i Transports valencià; Joaquim Nadal, conseller català de Política Territorial i Obres Públiques; i Joaquín Coello, de l'APB.

Barcelona, durant una taula rodona. García-Milà va comminar els responsables polítics a adoptar una visió global del comerç mundial per "no quedar-se en batalletes" ja que "la banana mediterrània l'hem de defensar entre tots".

**A pel pastís més gran.** No només els ports de l'Euram es posicionen en aquesta direcció. Christophe Piloix, director d'exploració del port de Marsella, en conversació amb aquest setmanari va assegurar que, tot i admetre que la com-

petència entre València i Barcelona els ha preocupat en algun moment, són partidaris de treballar a favor d'aquesta "banana mediterrània". "Entre tots, cal que fem el pastís més gran perquè així aconseguirem un tros més gran per a cadascun de nosaltres", va afirmar.

Les veus partidàries d'una major col·laboració no solament van arribar des del sud d'Europa durant el congrés. La taula rodona "El front marítim en el nord d'Europa", que va tenir lloc en la segona jornada, va servir per a il·lustrar els participants del congrés de l'Institut Villalonga sobre els beneficis que aquests ports han extret gràcies a la generació d'un clúster portuari. "Nosaltres no volem desenvolupar les nostres estratègies en contra dels altres -va afirmar Jurgen Sorgenfrei, director de màrqueting del port d'Hamburg-, sinó que el que volem és fer el nostre propi mercat. Això és el que han de fer València i Barcelona: treballar per la màxima eficàcia i consolidar el seu propi nínxol."

convertit, de fet, en la tercera ciutat d'Europa amb més creuers que fan escala, per darrere de Barcelona i de Ciutat de Venècia i fins i tot ha desbancat Venècia. Segons Verger, la popularització dels creuers ha propiciat que el 2005 el nombre de turistes que van arribar a les Illes en creuer va aplegar al milió, si bé "el més important és que per cada euro que gasta el turista al port, se'n gasta vuit en els negocis i l'hostaleria de les Illes".

Durant el congrés també hi va haver temps per escoltar les experiències de ports de menor volum. És el cas del port de Castelló, que, en paraules del seu cap de planificació, Vicente



Joan Verger (Balears), J. Lluís Navarro (Tarragona) i V. Joaquín Rius (Castelló).

Joaquín Rius, "no juga la Champions, ni la UEFA, però vol jugar al futbol i té un bon equip". Per contra, el port de Tarragona, especialitzat en productes petroquímics, segons el seu cap de projecció exterior, Josep Lluís Navarro, no renuncia a "tractar de lluitar amb Barcelona, València o Marsella".

**Les condicions de la "banana".** Una volta que l'objectiu -que els ports del Mediterrani col·laboren per rivalit-



zar amb els del nord d'Europa— queda identificat, cal, però, plantejar-se quines condicions indispensables s'han de donar per assolir-lo. I en aquest aspecte la unanimitat va ser aclaparadora: els ports no tenen sentit per ells mateixos si no és en connexió amb altres infraestructures que han de permetre traslladar les mercaderies fins la seua destinació. Intermodalitat, en diuen. “El contacte entre port i terra—tal i com va apuntar el conseller García Antón— és fonamental en la distribució de les mercaderies.” Per tot això, i davant la necessitat de progressar cap a formes de transports més ecològiques, els participants en el congrés van reclamar la substitució progressiva del transport per carretera pel ferrocarril.

En el cas concret de l'Euram, a més, hi va haver un clamor tant dels representants de Catalunya com dels del País Valencià per reclamar que la UE incorpore entre les seues prioritats l'eix ferroviari mediterrani amb doble via (una per a mercaderies i l'altra per a transport de passatgers) i ample de via europeu. Aquesta condició és indispensable, segons els participants, per garantir la distribució de les mercaderies pel centre europeu.

A aquest respecte, el congrés també va acollir una presentació de Ferrmed, un projecte d'unió ferroviària entre Algesires i Duisenberg que recorre tota la façana mediterrània i que impulsen prop d'un centenar de membres, entre organismes públics, cambres de comerç, autoritats portuàries i empreses privades. Segons va explicar Joan Amorós, president de Ferrmed, en aquest eix ferroviari viu el 54% de la població i representa el 65% del PIB de la UE. Ferrmed ajudaria, segons els seus impulsors, a descongestionar les carreteres, reduir les emissions de CO<sub>2</sub> i permetria desenvolupar les anomenades autopistes del mar, equivalents a la tradicional navegació de cabotatge. Amorós va recalcar que Ferrmed és “la xarxa que avui pot donar resposta a les necessitats dels ports del Mediterrani”, sobretot si tenim en compte, tal i com va destacar el representant del port de Marsella, que “som petits, però si anem tots junts, som menys petits”.

Violeta Tena

## “Per a les navilieres, és més atractiva una oferta conjunta i coherent per a tot el Mediterrani”

Francesc Sánchez Sánchez (Mislata, 1959) és director de Planificació del Port de València. En aquesta entrevista, i des de la perspectiva que ofereixen els seus vint anys d'experiència, respon a les crítiques a l'ampliació del port.

**Quins són els reptes de la façana mediterrània davant l'increment del comerç amb l'Àsia?**

—Tenim un escenari de gran creixement dels intercanvis comercials, sobretot amb la Xina, l'Índia o el Brasil, i de concentració de l'activitat dels operadors logístics en pocs llocs. Això fa que els ports de la Mediterrània, que partim d'una situació de desavantatge respecte dels ports del nord d'Europa quant a dimensions i activitat, tinguem el repte d'equilibrar aquesta situació. Cal tenir en compte que en el comerç amb la Xina estem millor posicionats perquè han de passar per la nostra porta abans d'arribar al nord d'Europa.

**—La façana mediterrània només capta el 25% de les mercaderies asiàtiques que arriben a Europa. Com es pot reequilibrar aquesta situació?**

—Serà difícil. Una de les maneres de fer-ho és aconseguir que els ports del Mediterrani tinguem instal·lacions i serveis suficientment atractius per als grans operadors que s'estableixin per, alhora, assegurar que aquestes mercaderies es puguin traslladar cap al nord d'Europa. I per fer-ho caldrà solucionar les ineficiències que tenim en matèria ferroviària.

—El representant del Port de Bar-

celona en el congrés portuari que s'ha celebrat a València parlava de la necessitat de treballar a grans escales i de manera conjunta si es vol captar quota de mercat.

—És clar que els ports de la Mediterrània, o anem tots junts, o serà impossible dissenyar una xarxa de comunicacions eficient. És fonamental la col·laboració entre les administracions. Per a les companyies navilieres resulta molt més atractiu que tot el Mediterrani els faça una oferta conjunta i coherent. En una tercera escala, una volta que les navilieres hagen optat pel Mediterrani, podem parlar de si els vaixells van a Barcelona, a València o a Marsella.

**—Avui per avui pensa que podem parlar de l'existència d'un front portuari mediterrani?**

—No. El front marítim mediterrani és un concepte que encara no està establert en qüestió d'organismes. Sí que hi ha bones relacions, punts de col·laboració en determinades iniciatives, però el front portuari organitzat, com a tal, no existeix.

**—La nova terminal del Port de Barcelona serà operada per la naviliera xinesa Hutchison, que ja ha anunciat la seua voluntat de convertir Barcelona en la porta d'entrada de les mercaderies asiàtiques al sud**