



taxes, concessions... , doncs, els gestiona la mateixa autoritat portuària, mentre que l'organisme Ports de l'Estat supervisa i racionalitza les propostes que fa cadascun dels ports. Les obres en les infraestructures, com és el cas de les ampliacions, es financen amb els diners públics que ingressa el port i la iniciativa privada.

Tenint això en compte, entre el 1995 i el 2004, la inversió pública realitzada a Barcelona va sumar 739,6 milions d'euros, enfront dels 447,9 de València. "Aquestes xifres coincideixen amb els diferents moments en què es duen a terme les obres d'ampliació en els diversos recintes portuaris", explica un portaveu de Ports de l'Estat. "Al contrari -matisa-, per al període 2006-2010, a Barcelona s'invertiran 649,5 milions d'euros, enfront dels 796,5 de València, coincidint amb la realització de les obres d'ampliació."

Quan arribarà aquest moment, València disposarà de 301 hectàrees de terminals, superfície que permet triplicar el tràfic de contenidors (se'n gestionaren 2,1 milions el 2005), segons el socialista González Treviño. El que no haurà crescut, segons denuncia, és la zona d'activitats logístiques (ZAL), una infraestructura indispensable que actua com a magatzem per garantir la competitivitat del port i que, en l'actualitat, té 31 hectàrees difícilment ampliables a conseqüència de la seua ubicació. "El Port de Barcelona té una ZAL de 210 hectàrees. L'ampliació de València no està pensada seriosament per competir amb el Port de Barcelona per la diferent capacitat de la ZAL. L'oferta de ZAL a València és set voltes inferior a la de Barcelona", destaca. Per totes aquestes raons, el responsable d'estudis del grup municipal socialista aposta perquè l'ampliació projectada es duga a terme al Port de Sagunt, depenent també de l'APV, on, assegura, no afectaria tant el medi ambient i sectors com el taulell gaudirien de millors connexions. A més, diu, Sagunt pot disposar d'una ZAL de 1.000 hectàrees, una extensió que ajudaria a "competir en condicions amb Barcelona". De traslladar l'activitat comercial a Sagunt, però, a les oficines de l'APV no volen ni sentir a parlar-ne. L'aposta, doncs, continua sent a València.

Violeta Tena

"De naviliers purs i durs, cada vegada en quedem menys", assegura Vicente Boluda Fos. Tot i la seua relativa joventut (cinquanta-un anys), Boluda Fos és un veterà en tot el que tinga a veure amb la mar. No debades ha mamat des de ben jove l'aigua salada de la mar. "Quarta generació de navilier per part de mare i tercera per part de pare", remarca aquest home de formes rotundes que divideix la seua vida entre Madrid i València. Allí, al Grau de València, hi ha una de les seues de Grupo Boluda Corporación Marítima, un *holding* que aixopluga 85 societats, entre remolcadors, naviliers, bucs de salvament i de transports, consignataris i drassanes. En total, 340 vaixells valorats entre 1.500 i 2.000 milions d'euros, una facturació propera als 450 milions d'euros, una plantilla de 3.900 persones i una dimensió que és, en bona mesura, responsabilitat d'aquest home que el 1982 es va posar al timó de l'empresa. Des d'aleshores, el Grup Boluda ha experimentat un creixement exponencial amb la incorporació de nous negocis i la compra d'Unión Naval de Levante (també és propietari d'Unión Naval de Barcelona), entre altres empreses. El grup opera a mig món, des de Xile fins al golf de Mèxic, des de Trinitat fins al nord de l'Àfrica. Del seu tarannà empresarial dóna fe la resposta que fa quan se li pregunta per una hipotètica venda del Grup Boluda: "No, és impossible, perquè jo no tinc preu."

—És cert que volia ser marí de guerra?

—Sempre ho vaig voler ser i vaig acabar sent marí de guerra pel cos jurídic, encara que no pel cos general. Si va ser així fou per dos motius: en primer lloc, perquè el meu avi, com que era l'únic xic que hi havia a casa, volia que continuara el negoci familiar, ja que els meus dos avis eren naviliers. Però el batxillerat em va anar molt malament. Per no aprovar, no aprovava ni el pati. I en aquell cúmul de circumstàncies vaig pensar d'estudiar el que menys em disgustava, és a dir, dret. Va resultar que em va agradar moltíssim, i això que en batxillerat havia suspès fins i tot l'assignatura d'Espiritu Nacional.



Diu el diccionari que "navilier" és el "propietari d'una o més naus mercants". Vicente Boluda (València, 1955) en té 340, és a dir, la flota més gran en mans d'un sol empresari a Europa.

—Potser és que no tenia tant d'esperit nacional?

—No, no, si no era un problema polític. Era un problema que, no sé per què, les suspenia totes.

—Quarta generació de navilier per part de mare, tercera per part de pare. No tenia més remei que ser navilier?



“Els ports de València i Barcelona tenen més motius per coincidir que per discrepar”

—Doncs sí, tenia tots els números. I els vaixells, és clar, que també és important [riu]. És un detall important...

—I què és un navilier en el segle XXI?

—Doncs anem quedant-ne molt pocs. Una altra cosa és que hi haja grans companyies de grans corporacions internacionals, però de naviliers

purs i durs, cada vegada en quedem menys perquè requereix una molt forta inversió i obliga a estar molt afinat.

—Des que vostè va prendre la direcció de l'empresa, ha experimentat un enorme creixement. Quina ha estat la fórmula?

—Crec que treballar i estar a l'aguait de moltes oportunitats i tenir ganes de

jugar-te-la en cada moment. Aquest és l'esperit del navilier. El navilier està constantment en risc i acomet els seus projectes en paràmetres distints al negoci convencional. Un vaixell de contenidors, per exemple, gasta 18.000 euros cada dia en combustible. Aquestes xifres, que farien por en qualsevol altre sector, són normals en el nostre dia a dia. El negoci del navilier és molt antic, molt, molt antic. Els fenicis ja s'unien en quinze o vint per repartir els riscos de la mar traslladant les seues mercaderies pel Mediterrani. D'indústries que es remunten als fenicis, avui en queden poques.

—I avui és més arriscat o menys arriscat, que en temps dels fenicis?

—Home, quant a navegació, menys arriscat; quant al negoci, supose que més [riu].

—La seua zona d'expansió ha estat Llatinoamèrica. Han tingut problemes derivats de la inestabilitat política d'aquesta àrea?

—Nosaltres som uns professionals i ens hem adaptar a les situacions a què havíem d'adaptar-nos. A més, som els guardians d'un patrimoni que porta al darrere seu moltes famílies. Si a més ets un empresari navilier —perquè les navilières són com una família—, has de ser molt delicat. Mentre els governants siguen demòcrates i busquen el bé comú, cal donar suport a tots i que tots et donen suport. I això ho hem trobat en Llatinoamèrica. Si vas als llocs i tractes els altres de tu a tu, no tens dificultats enlloc. Si vas reclamant la figura d'Hernán Cortés, malament.

—Cap a on mira el Grup Boluda després de Llatinoamèrica?

—A Llatinoamèrica encara queden moltes coses per fer. Ara estem potenciant més l'Àfrica i preparant-nos perquè la generació següent, que parlarà un anglès fantàstic, faça el salt a l'Àsia. Perquè els que parlem anglès com els indis, poca cosa podem fer. L'Àsia i l'Àfrica Oriental seran els reptes de les properes generacions.

—Deia que una naviliera és com una família. Això és possible quan té 3.000 treballadors?

—És que és com una família, perquè el tripulant viu, desdijuna, dina, sopa i dorm al vaixell, que és sa casa.

—I el capità d'aquest vaixell, que és sens dubte, Grup Boluda, con-



tinuarà portant el seu cognom Boluda?

—Si tenim sort i valen, sí. El meu fill ja hi està treballant cada estiu.

—És cert això que diuen que València viu d'esquena a la mar?

—Jo tinc la meua teoria, que diu que si això és així és per la història. Tota aquesta àrea, del cap d'Irta al cap de Sant Antoni, va ser molt rica, i estaven sempre assetjats pels pirates barbarescs. Som dels pocs llocs on tenim un grau i, després, la ciutat a uns 3 o 4 quilòmetres. Aquesta herència de segles i segles ha fet que, en certa mesura, visquem d'esquena a la mar.

—I té remei?

—Tot evoluciona, i per això la ciutat ha de fer un gran esforç per posar-ho tot bonic i que les zones portuàries que no estan destinades al comerç es dediquen a la gent, perquè a través de l'oci i de l'esbargiment és com la gent s'uneix més a la mar.

—És compatible, doncs, l'ús comercial amb l'ús recreatiu del port?

—Del tot. De la mateixa manera que hi ha terminals de carbó, terminals de gas..., cal que hi haja també una terminal de gent i diversió.

—Hi va haver veus que, quan València va ser seleccionada com a seu per a la Copa de l'Amèrica, van plantejar la necessitat que el port definira què volia ser, si recreatiu o comercial.

—Ací hi ha molt d'enginyer. Trobe que València és la ciutat dels enginyers. És increïble. En una ciutat d'Espanya, han fet una ampliació del port que ha desviat dos rius, s'ha carregat tot el marge, la platja, ho han fet puré... I has escoltat alguna cosa? Res. Ací, per traure una bocana, hi ha quinze estudis, un darrere l'altre dient el contrari del que deia el primer i el següent, que si la bocana cap al nord o la bocana cap al sud. Ací, de tot menys fer costat i treballar conjuntament.

—El que passa és que els enginyers de què parla han realitzat estudis que posen de manifest que l'ampliació pot tenir efectes mediambientals irreversibles en els voltants de la platja...

—Jo faig tots els estudis que vulgues en el sentit que vulgues. Perquè el mateix es pot dir de quinze maneres i enfocar-ho de manera diferent.

“Tenia tots els números per ser navilier, i els vaixells, clar, que també és important”



—Per tant, l'ampliació del Port de València és necessària...

—No és només que siga necessària, és que no li veig inconvenient. No sé quin és l'interès que no s'amplie.

—S'ha parlat dels problemes mediambientals que generarà en l'Albufera, la regeneració de les platges... No són arguments que li convencen...

—No, perquè no té efectes, està tot molt estudiat. Sens dubte, la zona del Saler i de Pinedo ha estat molt malmesa respecte al seu estat original, però el dany es va fer als anys cinquanta, seixanta o setanta.

—Vostè ha arribat a dir que “la Copa de l'Amèrica és un fer la mà”. A què es referia?

—Jo no estic en contra de la Copa. Per a València, la Copa és fantàstica, el que passa és que el port comercial és solidari amb València i els valencians, però per al que és port comercial... Per entrar un contenidor, cal entrar amb un plàmol. Allò ho vaig dir en el sentit que els polítics havien de valorar l'esforç que feia la comunitat portuària.

—Té sentit parlar dels ports de València i Barcelona com a ens independents?

—A l'estat l'organització portuària ha estat històricament una bogeria: hi

ha massa ports. El sistema és així i no ho podem arreglar. A França hi ha dos, tres ports al nord i un al sud. Com a Alemanya. I ací n'hi ha molts que pretenen ser grans ports. Jo crec que té sentit que els ports de València i Barcelona col·laboren i competesquen.

—En què han de col·laborar i en què han de competir?

—Han de competir en la cerca de nous mercats per abastir gran part d'Europa i introduir mercaderies al centre d'Europa. La competitivitat els farà ser més efectius i atrauran més línies. Cal, en canvi, que vagen en col·laboració a l'hora de comercialitzar una marca conjunta, en les sinergies, les experiències... Tenen molts motius per coincidir, més que per discrepar.

—Els ports de la façana mediterrània estan en condicions de competir amb els del nord d'Europa —Anvers, Rotterdam—?

—Trobe que el gran repte de les pròximes dècades és que les mercaderies que vénen de l'Àsia entren a Europa pels ports mediterranis i no pels del nord d'Europa. Aquest és el repte, i per això cal preparar molt bé els ports quant a eficiència i infraestructures.

Violeta Tena