



ADOLFO UTOR

«M'avergoneix la imatge que de València tenen des de la resta d'Espanya»

El transport marítim de passatgers és l'eix de l'activitat de Baleària, un grup navilier amb origen a Dènia que l'any passat va facturar 291 milions d'euros.

Adolfo Utor (Alhucemas, 1961), actual president, n'ha estat l'artífex.

“Les decisions sobre planificació d'infraestructures s'han pres per impuls polític i no per racionalitat econòmica”, lamenta.

Entrevista de Violeta Tena

Vostè havia estudiat dret amb la vocació de treballar a favor de la justícia social. Va arribar al món de la nàutica un poc per casualitat, com a administratiu de Flebasa, una petita naviliera que cobria el trajecte Dénia-Eivissa i que al 98 pràcticament estava en bancarrota. Quan aquell any vostè i un altre grup de treballadors decideixen fer-se càrrec de Flebasa, imaginaven que l'empresa podia convertir-se en el que és avui?

—En absolut. Sabíem que els plantejaments eren molt ambiciosos, sobretot tenint en compte que teníem un greu problema de deute. No disposàvem d'actius tangibles suficients per fer-li front. El primer objectiu va ser normalitzar la situació de debilitat. El segon objectiu era l'aposta per les noves tecnologies en matèria de comunicació i venda. La tercera era la renovació de la flota. I tot això preteníem fer-ho en una situació financera molt precària

—Ha tingut mai la temptació de canviar la seu social de Baleària, que ara és a Dénia?

—No. És una qüestió que m'han preguntat sovint, però sincerament mai no hem tingut un bon motiu per anar-nos-en d'ací. És on va nàixer la companyia, és on s'ha fet gran i és on estem bé. Ningú no ho ha plantejat mai, tampoc l'altre soci de referència, els Matutes, que tenen el 42,5% de les accions. Jo tinc l'altre 57,5%.

—Durant aquesta crisi han caigut un bon grapat d'empreses del transport marítim de passatgers. Quines han estat les raons de la supervivència de Baleària?

—No n'hi ha una de sola. Quan hi pensec crec que una de les raons més importants ha sigut que tot el deute adquirit sempre han sigut compromisos sobre actius productius. Mai no hem caigut en la temptació de diversificar. Els recursos que hem tingut els hem invertit en el nostre propi negoci i no en àmbits que ens han resultat aliens. A

més, les inversions que hem fet sempre han estat molt enfocades cap a la innovació. Això, unit al fet que érem una empresa cohesionada, ens va permetre afrontar millor el repte que suposava la crisi. Amb el deute passa com amb el colesterol, que n'hi ha del bo i del roïn i nosaltres quan n'hem tingut ha sigut del bo. Malauradament, moltes empreses tingueren la temptació d'invertir en el sector més nociu de tots, el de la construcció i l'immobiliari.

—Diria que massa empreses van sentir-se atretes pels sectors especulatiu?

—Qui té diners tendeix a voler preservar-los. Una estratègia és tenir els ous en diverses cistelles per generar més capital. Això és legítim. Nosaltres, en canvi, hem entès l'empresa com una generadora de capital. La meua filosofia és que els diners no són un fi en ells mateixos sinó un instrument que permet dos coses molt importants: la primera complir amb els compromisos amb treballadors, proveïdors, clients i entitats financeres. La segona, generar recursos per continuar fent el que a un li agrada fer. Això, en el nostre cas, comporta obrir noves línies i adquirir nous vaixells. És això el que fa possible el creixement a mitjà i llarg termini. La temptació, esperonada des de l'àmbit públic i les entitats financeres, per invertir en el sector immobiliari i mirar només pel curt termini ha sigut molt nociva per a l'economia valenciana.

—Diria que l'empresariat valencià ha après la lliçó?

—Crec que no es pot parlar de manera genèrica de l'empresariat valencià. El sector de la construcció fa falta en una determinada dimensió i de forma raonable. Crec que la gent que ha patit aquesta crisi perquè es va involucrar en aquest sector hi ha après. I crec que els que ens ho hem mirat des de fora també n'hem extret alguna lliçó.

—L'actual Consell parla molt de reindustrialitzar el país. Ho veu factible, en un territori que, com el valencià, està molt abocat als serveis?

—Jo crec que l'economia valenciana necessita disposar d'uns sectors industrials potents. Però per a això cal apostar per la formació i la innovació, i per fer-ho fan falta recursos i establir un marc idoni perquè la indústria innovadora i amb valor afegit cresca o s'installe. Calen marcs atractius d'inversió per al capital; cal seguretat jurídica i confiança perquè els capitals veguen en la Comunitat Valenciana un destí idoni.

—La Generalitat fa el que cal per crear aquests marcs que propicien el desenvolupament?

—L'administració posa més voluntat que diners. Quan una administració no té diners, el que li queda és establir marcs regulatoris propicis per al desenvolupament de la inversió. Cal confiança en el sistema. I cal també tenir bones i grans empreses perquè són aquestes les que aporten sostenibilitat a l'economia.

Estem en un país –i això es fa visible tant a la Comunitat Valenciana com a Espanya– on encara hi ha dues Espanyes des del punt de vista productiu i passiu. Hi ha una Espanya productiva, que fabrica, que construeix, que desenvolupa, que ven a l'exterior, que aborda positivament els tractats de lliure comerç. I hi ha una Espanya teòrica que preserva privilegis d'uns contra els altres en l'àmbit dels drets i teoritza sobre qüestions entenen que l'existència de grans empreses no és positiva per a la societat. Són l'Espanya del got mig ple i del got mig buit.

Hi ha qui adora les xicotetes empreses, però jo crec que el que cal és propiciar que hi haja grans empreses perquè això enforteix l'economia. És en les grans empreses on hi ha treball de qualitat i estabilitat

—Troba a faltar grans empreses al País Valencià?

—Sí, com més grans empreses, millor estarem. Això no vol dir que jo estiga en contra de les xicotetes empreses, però crec que l'aspiració ha de ser tenir més grans empreses, perquè és en elles on es →



RAUL MARTÍN DIEZ

→ pot apostar per la innovació i per la millora de l'economia.

Aquesta Espanya del got mig buit, que proclama els beneficis de la xicoteta empresa, s'ho hauria de pensar un poc millor. Ens cal més Espanya de got mig ple. Hi ha gent que ocupa àmbits de responsabilitat política que encara tenen aquests clicés ancorats.

—El conseller d'economia valencià, Rafa Climent, de fet, és un grandíssim defensor de la petita i mitjana empresa. Ho diu per ell?

—Jo no dic que no calga valorar i tenir en compte la xicoteta i la mitjana empresa, però el que no pot ser és defensar la xicoteta empresa en contraposició a la gran empresa. Cal defensar i conservar

la xicoteta empresa, però l'aspiració ha de ser a que aquestes empreses esdevinguin grans.

—Com a empresari, quina opinió li mereix que la Generalitat haja negat la llicència a Puerto del Mediterráneo, un macrocentre comercial a Paterna? Des d'AVE, organització de la qual forma part, han estat molt crítics. Diuen que això desincentiva la inversió forana.

—Són temes que no conec bé. S'hi addueix que hi ha qüestions mediambientals que impedeixen donar-los els permisos, circumstància que jo no conec en profunditat. En tot cas, si aquesta negativa de l'administració respon a aquesta visió de l'Espanya del got mig buit, no em sembla bé. Jo crec que cal facilitar al creixement econòmic i la diversificació del teixit industrial. No és fàcil que vinguen inversions i si volem serveis de qualitat, hem de deixar que l'Espanya productiva produïsca. Cal generar riquesa i per a això fan falta bones i grans empreses. En una economia globalitzada, tenir empreses grans és fonamental.

—La patronal Cierval s'ha declarat en fallida. Com s'ho mira, vostè que està vinculat al teixit empresarial?

—Sóc un ferm defensor de l'associacionisme com una manera de vertebrar la societat civil. Al món empresarial li ha passat com a les institucions, que estan molt desprestigiades. Particularment, crec que l'associacionisme és molt sacrificat. Jo he sigut sis anys president dels naviliers espanyols [en l'associació Anave] i ha estat un sacrifici. Per això em resulta curiós veure les baralles que hi ha per ser. Les baralles per figurar han fet que algunes institucions hagen perdut el seu nord i hagen oblidat quina és la seua raó de ser.

En tot cas, pense que un sistema de representació empresarial que depèn de les subvencions no és un bon model perquè aquesta dependència et resta llibertat.

—El seu nom sona per a Coepa, la patronal alacantina?

—Sí, en un moment va aparèixer el meu nom i van existir algunes converses però després vaig decidir apartar-me'n. Per a alguns, jo, més que ser una solució era un problema.

—En la situació actual, potser una opció seria liquidar les patronals i crear-ne de totalment noves?

—No m'atrevisc a dir què cal fer. Hi ha una crisi a nivell general, també en les institucions, a la qual no ha estat alienes les associacions empresarials. Calen canvis, renovacions i reformulacions. Però no m'atrevisc a dir de quina manera.

—També forma part de Connexus, on hi ha empresaris valencians amb interessos a Madrid. Com se'n veu als valencians des de Madrid?

—En ocasions em sent un poc avergonyit per la imatge que de València es té des de la resta d'Espanya. Quan plantejges problemes propis et responen amb un somriure burleta. Encara hi ha aquella visió del *Levante feliz*, d'una gastronomia inigualable, de més festes que en banda... i quan plantejges coses serioses, no et prenen seriosament. Hi ha una certa frivolitat a l'hora de mirar els valencians des de fora.

Els valencians hem d'assumir que hi ha coses que no hem fet bé però la mala fama que tenim és exagerada. Des de Connexus tractem de transmetre una imatge distinta, intentem fer que cale el discurs sobre l'infrafinançament i el greu problema que això representa. Som els únics que paguem més del que rebem, quan la renda per càpita és un 10% inferior a la mitjana.

—Té sentit anar a Madrid, tots els valencians en un AVE, per tancar-se en el Cercle de Belles Arts i parlar de com de malament estem, davant d'un auditori format per valencians? Sembla que es fer reverberar el discurs per a nosaltres mateixos.

—Crec que, si vols aconseguir alguna cosa, has de perseverar. L'única manera de fer arribar un missatge és repetir-lo un miler de vegades. Crec que hi hem d'insistir, hem de ser reiteratius. Només d'aquesta manera podrem fer forat. D'alternatives d'aquestes, n'hi ha poques: votar o fer la revolució. I la gent vota el que vota i no sembla que la cosa estiga per fer revolucions.

—Hi ha empresaris a València que diuen que, al final, caldrà eixir amb la pancarta.

➤ DE LA MARINA BAIXA A L'HAVANA

Adolfo Utor forma part del selecte grup de l'Associació Valenciana d'Empresaris, un grup de pressió que en l'actualitat capitaneja Vicente Boluda, un altre dels peixos grossos del sector marítim valencià. Utor, però, al contrari que Boluda, no begué la vocació nàutica des del bressol. Fill de pare mestre i nét de farmacèutic maçó i republicà, va nàixer a Alhucemas, en el protectorat espanyol del Marroc on, coses de la vida, exercia el seu progenitor. "Per les meues venes hi ha sang navarresa, ceutí i italiana, que és d'on prové el meu cognom, que és ben estrany per ací". Quan només tenia un any, la família es traslladà a viure a Castalla, on el seu pare compartí convivència i amistat amb Enric Valor. "Érem dos xiquets castellanoparlants a l'escola: un era el fill d'un guàrdia civil; l'altre era jo. Convinguérem que, per integrar-nos, havíem d'aprendre valencià". A 11 anys, abandonaren la Foia de Castalla per desplaçar-se a Dénia, on Utor ha fet niu i ha bastit el seu particular empori marítim.

Avui Baleària és l'empresa de transport marítim de passatgers de referència en aquesta part del Mediterrani. Només Transmediterranea està en aquests moments en disposició de fer-li la competència. De fet, l'any passat els rumors de compra foren insistents però finalment Acciona, propietària de Transmediterranea, va deixar l'operació en aigua morta. Amb 18 rutes actives (connecta València, Dénia i Barcelona amb les Illes, a més d'operar les línies des d'Algesires cap a Tànger i Ceuta) l'any passat, Baleària transportà 3,2 milions de passatgers mitjançant els seus 25 vaixells. Des de l'any 2011, a més, opera una connexió entre els Estats Units i les Bahames i té la vista posada en Cuba, on aspira a connectar Miami amb l'Havana.

—Qui sap! Jo no dic ni que sí ni que no, però no sóc amic d'eixir en la pancarta. En tot cas, siga com siga, hem de convertir aquesta reivindicació en una marea, en un tsunami en tots els àmbits. Els valencians ens hi juguem l'Estat del benestar i el futur.

—Recentment, i a la vista de l'estat de la connexió ferroviària, la Generalitat va anunciar una connexió aèria entre València i Barcelona, que operaran conjuntament Vueling i Air Nostrum. Quina opinió li mereix?

—El transport aeri és el rei del transport. Tanmateix s'ha demostrat que en trajectes curts, allà on hi ha alternatives, el transport aeri no resulta competitiu. En aquest cas, es tracta d'un mal menor. Si hi haguera una bona connexió ferroviària, no caldrien connexions aèries com aquesta. El millor exemple és el corredor Madrid-València o el Madrid-Sevilla. Hem de continuar fent força per reivindicar una doble plataforma ferroviària entre València i Barcelona i, per descomptat, el tren de la costa, perquè tot i ser la zona més poblada entre València i Alacant, no disposem de connexió ferroviària. En matèria d'infraestructures no hi ha hagut a Espanya una planificació raonable. Les decisions s'han pres per impuls polític i no per racionalitat econòmica. Ens hem acostumat a viure una anomalia.

—Diuen que vostè és l'empresari d'AVE més pròxim a Ximo Puig.

—Jo no sé quina connexió tenen els altres. La qüestió és que jo fa 20 anys que el conec. I li tinc simpatia, crec que és una gran persona, que té les coses clares tot i que, alhora, no ho té fàcil. No negaré que tenim bona sintonia. Però s'equivoquen els qui pensen que jo li telefone tots els dies. Si he de ser sincer, he estat dues voltes al Palau, i no al despatx, sinó en l'avantsala. Després ens hem vist en actes molt multitudinaris en què potser hi he parlat, però com li parlaria qualsevol altre assistent. No hi tinc més relació de la que tenia abans. ●