

DE HOY PARA MAÑANA



Por
Miguel Jiménez

migueljimenez@grupodiario.com
@MiguelJimenezRo

El puzzle de Vicálvaro

Es una excelente noticia que, por fin, tras más de veinte años de espera e infinidad de proyectos más o menos acertados, más o menos fracasados, más o menos interesados, más o menos politizados y más o menos fotocopiados, Adif haya dado el, en principio, paso definitivo para dotar a la zona centro peninsular, es decir, al hinterland por antonomasia, de una terminal intermodal capaz como mínimo de resolver las ineficiencias históricas de Madrid-Abroñigal.

Por su modernidad, por su innovación y, por qué no decirlo, por su ambición el nuevo hub estratégico de Vicálvaro merece todos los parabienes. Eso sí, hay dos dudas esenciales en este magno proyecto que no podemos perder de vista aunque nos deslumbren las cifras.

¿Hasta qué punto la nueva Vicálvaro responde a un diseño estratégico de interés general que atiende a cómo debe organizarse la intermodalidad en la zona centro en función de las necesidades del mercado, de los intereses de los distintos operadores, de la diversidad de las cadenas logísticas y, por supuesto, de la actual distribución terminalística?

¿Qué consenso entre administraciones, organismos públicos y operadores confluente con carácter previo en este nuevo diseño intermodal para Madrid?

En el famoso y fracasado Plan de Infraestructuras Logísticas de la CAM lo que brillaba era la vocación estratégica de dibujar con precisión el mapa intermodal de la zona centro, con todas las posibilidades y tipologías de terminales para un mercado plural, pero, eso sí, sin contar con los planes de Adif, incapaz, en aquella época de indefinición, de plantar la bandera que ahora enarbola.

Ahora, la sensación con Adif es la misma pero a la inversa, aún considerando legítimo el nuevo mapa que se dibuja, que, eso sí, no es otro que el de Vicálvaro... y... nada más. Y es que 230.000 UTIs en la primera fase es querer asumir absolutamente todo el mercado actual, distribuido ahora mismo en cuatro terminales, y para la tercera fase, con 500.000 UTIs, optar al doble del mercado actual.

El mercado dicta que la intermodalidad es foco del interés particular para diferenciar cadena logística en competencia real

Obviamente, para alimentar este gigante Adif tiene claro que Abroñigal morirá y la concesión de Laumar en Vicálvaro también. Es su potestad. Pero lo de cerrar Puerto Seco de Coslada, justo al otro lado de la vía, está claro que también le gustaría, pero eso no lo puede controlar. Y mucho menos lo de Azuqueca, con aún más condicionantes.

La macroterminal tiene todo su sentido operativo, pero, ¿tiene cabida en este sector de tanta diversidad e intereses encontrados entre puertos, navieras, operadores e incluso cargadores? No olvidemos que estamos en un mercado liberalizado pero, ¿se puede dibujar la intermodalidad sin tener en cuenta esta realidad?

Y aquí conecto con la segunda gran inquietud. ¿Cómo promovemos y explotamos una gran terminal intermodal de interés general con modelos de colaboración si, ahora mismo, el mercado dicta que la intermodalidad es foco del interés particular para diferenciar cadena logística en competencia real? ¿Son los puertos a título individual el mejor aliado? ¿Y las terminales? ¿Y las propias navieras? Si, por ejemplo, Barcelona y Valencia claramente buscan limar sus handicaps y multiplicar su potencialidad por la vía de apostar por una u otra terminal, ¿van a querer poner los huevos en el mismo lugar? ¿Y si apostamos en la explotación sólo por un puerto o por un terminalista o incluso por una naviera, hasta qué punto supone una identificación tal con determinado corredor o corredores y no hacemos más que cercenar la potencialidad de Vicálvaro frente a la diversidad de tráfico y la susceptibilidad del mercado? A lo mejor una terminal tan ambiciosa sólo tiene sentido desde la promoción y gestión pública... Aunque a lo mejor el problema no es el modelo de gestión, sino la dimensión.

PUNTO DE VISTA



Por
Carlos Salinas

Socio
MA Abogados

En defensa del remolque español

En los últimos días se han publicado en este prestigioso diario noticias relacionadas con la redacción del Pliego de Prescripciones particulares del Servicio de Remolque, y la exigencia de reserva de bandera española a los buques que deban prestarlo y las reservas que la CNMC tiene con respecto a esta previsión. Pues bien, modestamente queremos romper una lanza en favor del remolque español.

Primero, rechazando de plano que existan obstáculos de tipo legal para su mantenimiento. Y, segundo, haciendo una reflexión más general sobre la poca protección que nosotros mismos hacemos de nuestra propia industria marítima.

Con respecto a la primera cuestión, simplificando mucho, por si fueran pocas, las razones de carácter social y laboral que puedan esgrimirse sobre la conveniencia de la bandera española y, por qué no decirlo, de carácter técnico-náutico y de seguridad derivadas del directo control por parte de las autoridades españolas de los buques de pabellón español; adicionalmente queremos recordar que, según disponen los artículos 94 y 95 de la Ley de Navegación Marítima, está perfectamente reconocida la posibilidad del cambio temporal de pabellón, con lo que nada impediría que remolcadores extranjeros puedan prestar el servicio cambiando temporalmente a pabellón español, sin que los requisitos que al respecto establece la Ley de Navegación puedan considerarse demasiado onerosos para cumplir por cualquier empresa extranjera que quisiera introducirse en el mercado español; razones, entre otras muchas, que mutatis mutandis, nos permiten considerar también, desde una perspectiva más amplia, perfectamente defendibles los arts. 8 y 256 del Texto Refundido de la Ley de Puertos.

Pero, sobre todo, queremos insistir en que defender la industria marítima española (de remolcadores, de astilleros, de navieros, de terminales, consignatarios, transitarios...), no tiene por qué

Es hora ya de que tanto a nivel legal como político exista en España una línea coherente de promoción y defensa de nuestra industria marítima sin proteccionismos caducos, pero también sin complejos ni apriorismos

estar reñido con la libre competencia ni con las normas de la UE. Ni, digámoslo claro también, suponer estar en contra ni mucho menos, de las empresas extranjeras.

En todo caso, nos parece muy poco inteligente no defender a nuestra propia industria en aquellos casos en que legalmente es posible por querer ser "legalmente más papistas que el papa". Siempre que, eso sí, lógicamente se exija a dicha industria que esté dentro de los más altos estándares técnicos, económicos y de seguridad y no se busque protegerlo nuestro a base de dar un servicio menos competitivo. Recordemos casos recientes como los del tax lease y veremos ejemplos muy parecidos al que ahora nos ocupa.

Por ello, queremos decir alto y claro que basta ya de que seamos nosotros mismos los que nos pongamos "palos en nuestras propias ruedas" y que es hora ya de que tanto a nivel legal como político exista una línea coherente de promoción y defensa de nuestra industria marítima sin proteccionismos caducos, pero también sin complejos ni apriorismos que dañen, sin una verdadera y sólida justificación, el trabajo de tantos y tan buenos empresarios marítimos que, pese a las dificultades, todavía quedan en España.

Por ello, creemos que más tarde o más temprano habrá que poner coto a la ligereza con la que la CNMC opina sobre todo y de todo sin, quizás, conocer en profundidad y reflexionar suficientemente sobre las particularidades de cada sector que procede a analizar y, por qué no decirlo, "estigmatizar".

MARÍTIMO • Los graneles sólidos crecieron un 13,11% hasta los 6,5 millones de toneladas

La Autoridad Portuaria de Cartagena movió 33,8 millones de toneladas durante 2018

DP CARTAGENA

El tráfico portuario total en el Puerto de Cartagena durante el año 2018 fue de 33,84 millones de toneladas, el segundo mejor registro en el tráfico de mercancías en la historia de la Autoridad Portuaria de Cartagena.

En graneles sólidos, el incremento fue del 13,11%, alcanzando los 6,5 millones de toneladas movidas. Los graneles líquidos, por su parte, superaron los 25,7 millones de toneladas, con un descenso del 4,69%. Es especialmente significativo el movimiento de cereales, que creció en torno al 14%. Se trata de un nuevo

nicho de mercado que está atrayendo a nuevas empresas que tienen interés en invertir en Cartagena.

El incremento de esta mercancía se debe fundamentalmente a que las empresas de la región de Murcia demandan este producto para la fabricación de pienso para el consumo interno, principal-

mente para la cabaña porcina de la Región de Murcia.

La mercancía general totalizó 1,46 millones de toneladas, con un incremento en mercancía convencional del 9%. Productos siderúrgicos y productos perecederos experimentaron los mayores crecimientos.

Y en cuanto a cruceros, Cartagena se sitúa ya en el grupo de los diez principales puertos de cruceros de España y entre uno de los 50 principales destinos del mundo. En 2018 se produjeron 149 escalas, con 230.000 pasajeros.