

Els reptes del front portuari de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani

Mateu Turró, Sergi Saurí i Nil Cabutí¹

1. Introducció

L'Euroregió de l'Arc Mediterrani (EURAM)² inclou uns territoris que tenen unes vinculacions socials, econòmiques i culturals molt fortes i de llarga tradició. Aquestes relacions han permès la seva progressiva consolidació com el motor econòmic més potent de la Conca Mediterrània. El comerç entre les regions de l'EURAM és molt intens i està per sobre del que s'observa entre regions veïnes a Europa (veure figura1). Les exportacions i les importacions, per altra banda, superen amb escreix les de regions de pes econòmic similar. Aquest comerç comporta un important transport de mercaderies entre les regions de l'Euroregió, al que s'afegeix, sobre la xarxa terrestre de Catalunya i del País Valencià, el trànsit de pas entre la resta de la península i una bona part d'Europa per una banda i el Mediterrani per l'altra. Qualsevol política econòmica i territorial que es vulgui aplicar a l'EURAM ha d'assignar, per tant, al transport i a la logística un pes fonamental. Dins aquests sectors els ports tenen un paper essencial. L'objectiu d'aquest article és analitzar-lo tenint en compte el seu marc geogràfic i econòmic i fer algunes consideracions sobre com caldria actuar per afrontar els reptes de futur.

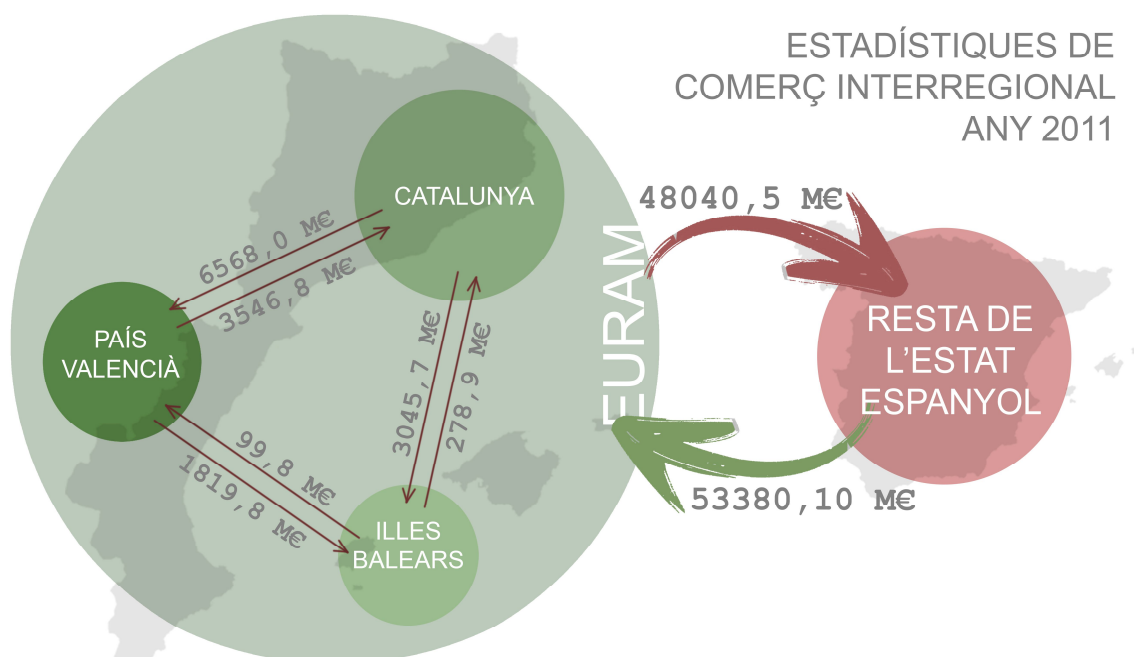


Figura 1. Comerç interior de l'EURAM i amb l'estat espanyol 2011. Font: euroregioeuram.eu

Hi ha una tendència a pensar que la situació de crisi econòmica que pateix l'àrea del sud d'Europa i que ha portat a una reducció dels tràfics portuaris de l'EURAM és generalitzada. Però això no és cert; la realitat és que el comerç internacional de mercaderies de la Unió Europea (27) amb la resta del món (suma de les exportacions i importacions extra-UE) va atènyer, els dos darrers anys, nivells rècord tant per a les importacions com per a les

¹ Mateu Turró és Catedràtic de Transport de l'ETSECI; Sergi Saurí és director del Centre d'Innovació del Transport (CENIT); Nil Cabutí és enginyer de Camins, Canals i Ports.

² Per a informació sobre l'EURAM: <http://euroregioeuram.eu/>.

exportacions per un total de 3.5 bilions d'euros, tal com es pot apreciar a la Figura 2. Encara que la tendència a curt termini, amb la crisi amb Rússia i altres fenòmens conjunturals, apunta a l'estagnació, es pot esperar que, poc a poc, el creixement es recuperi tant a Europa en general com als països de la seva perifèria Sud.

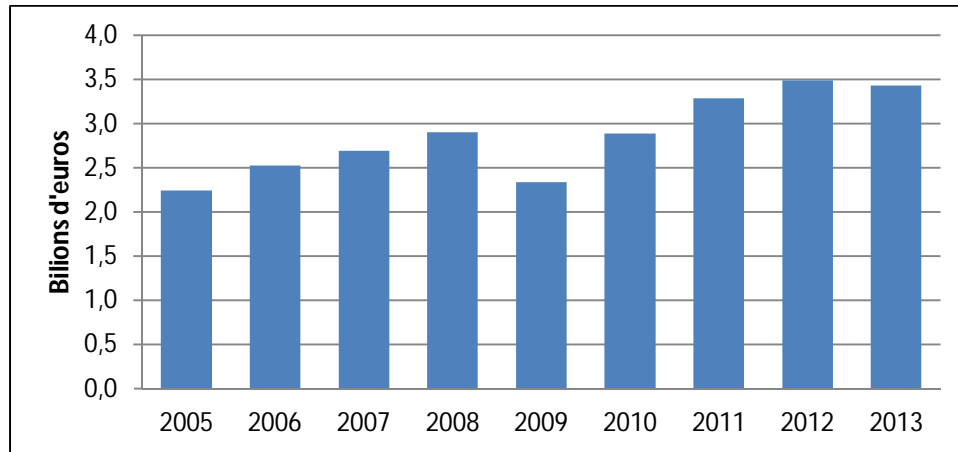


Figura 2. Evolució del comerç internacional de mercaderies de la Unió Europea (27) amb la resta del món (suma de les importacions i exportacions extra-UE). Font: Eurostat

El pes de l'EURAM en el comerç europeu es va reduir amb la crisi, que va afectar sobre tot les importacions, que s'estan recuperant aquest 2014, però continua essent força significatiu. La seva situació geogràfica privilegiada i la importància de la producció i consum propis haurien de fer créixer la seva participació en un comerç exterior europeu en expansió. La qüestió que es posa és com pot respondre el seu sistema de transport al previsible augment de la demanda que se'n derivaria.

Els fluxos de comerç exterior de l'EURAM es canalitzen essencialment en tres grans eixos: 1) l'eix Nord-Sud, que constitueix una part del Corredor Mediterrani, que relliga els ports de l'EURAM i serveix de pas entre Múrcia/Andalusia i França; 2) l'eix de la vall de l'Ebre; i 3) la connexió de València i Alacant amb Madrid. Aquests dos darrers corredors endeguen el trànsit entre els ports de l'Euroregió i el seu hinterland ibèric.

Els ports són nodes essencials d'aquest eixos i tenen un paper clau en els fluxos comercials amb l'estranger. Tal com es pot veure a la Taula 1, els ports peninsulars de l'EURAM mouen més del 33% de tot el tràfic portuari espanyol, però el 71% de les importacions i exportacions per mar. Això s'explica pel gran pes d'Algesires en el tràfic portuari espanyol. La seva posició privilegiada a l'Estret de Gibraltar l'ha convertit en un gran *hub* de transbordament marítim, però encara amb poc servei al rerepaís. València també fa una certa funció *hub* que, en canvi, és modesta a Barcelona. A les dades de València cal tenir en compte que s'hi afegeix el tràfic de Sagunt i Gandia.

Taula 1. Taula amb els tràfics dels ports espanyols de l'EURAM, total Espanya i Algesires, el 2013. Font: Puertos del Estado

PORT	TOTAL TRÀFIC PORTUARI		CONTENIDORS (TEU)				A GRANEL (Tn)	
	Tn	% sobre total espanyol	1. Entrada/sortida nacional	2. Import/export	3. En trànsit	Total = 1+2+3	Líquids	Sòlids
Espanya	458.547.480	100,0	1.524.666	5.027.978	7.339.575	13.892.219	151.811.661	80.229.484
Algesires	90.906.687	19,8	417	389.232	3.948.167	4.337.816	24.034.115	1.543.910
Alacant	2.348.151	0,5	116.358	30.199	1.578	148.135	60.623	940.343
València	65.034.630	14,2	144.262	2.025.250	2.158.326	4.327.838	4.164.892	2.444.573
Castelló	13.912.974	3,0	4.305	187.517	2.147	193.969	7.848.217	3.102.799
Tarragona	28.060.661	6,1	14.268	59.759	73.527	147.554	17.924.396	7.375.089
Barcelona	42.417.779	9,3	178.491	1.263.504	276.774	1.718.769	10.614.535	4.373.695

En aquest article no s'aprofundeix sobre el transport de passatgers, molt important per a les relacions amb i entre les illes de l'Euroregió i per al turisme. Els fluxos turístics han estat impulsats i transformats pel creixement extraordinari dels creueristes que han passat pels ports de l'EURAM aquests darrers anys. Sense comptar els ports menors, que no depenen de l'estat, el 2013 es va assolir la xifra de 4.65 milions de passatges (veure Taula 2). Ara bé, aquest fenomen, important per a la política portuària, és força independent del moviment de mercaderies i, per tant, el deixarem de banda en aquesta anàlisi centrada en el servei dels ports al comerç i la indústria.

Port	2012	2013
Alacant	78825	41860
Balears	1297525	1532508
Barcelona	2408634	2599232
Castelló	1255	1514
Tarragona	153	1394
València	480.233	473114
TOTAL	4266625	4649622

Taula 2. Creueristes als ports de l'EURAM 2012 i 2013. Font: Puertos del Estado.

2. El front portuari de l'EURAM

El concepte de front portuari és relativament ambigu. Es pot presentar com un fet geogràfic que, en el cas de l'EURAM, és incontestable, però si parlem de "front" el que s'està plantejant és una activitat conjunta, basada en una relació que va més enllà de la proximitat³. Vist des d'una perspectiva mundial això voldria dir que el front es percep com una entitat que funciona amb un cert grau de coordinació però que permet la necessària competència, en particular entre els operadors de serveis. Aquesta percepció pot ser essencial en les relacions amb les navilieres i amb els grans ports. En aquests moments el 65% del transport marítim mundial de mercaderia general (mercaderia seca exclouent els productes que tradicionalment es transporten a granel, com el carbó i altres matèries primeres, els cereals, el ciment, etc.) es fa per contenidor (UNCTAD, 2013)⁴. El transport conteneritzat al món ha anat augmentant sistemàticament a un ritme entre 3 i 4 vegades més gran que el del PIB, però darrerament el multiplicador s'ha moderat fins a un 1.5 i és possible que es mantingui baix en el futur⁵. Els motius de la reducció són diversos. No hi ha anàlisis concloents, però segurament influeixen: a) el nivell de contenerització ja ha assolit un percentatge difícil de superar; b) les associacions de lliure comerç, que han transformat alguns fluxos, reduint el percentatge de moviments transoceànics i afavorint alternatives com el ro-ro; c) les noves estructures industrials i logístiques que tendeixen a evitar les concentracions excessives de la producció; i d) el desenvolupament de sistemes de transport que competeixen amb èxit amb el transport en caixes; etc. Més endavant es veurà com aquestes grans tendències poden afectar els ports de l'EURAM. En qualsevol cas el que es pot afirmar és que el transport per contenidor continuarà

³ En particular per als grans ports de Barcelona i València i els quatre ports més especialitzats d'Alacant, Sagunt, Castelló i Tarragona. La problemàtica dels ports de Balears i dels ports més petits és diferent i no es tracta a en aquest article.

⁴ UNCTAD "Review of Maritime Transport, 2013", United Nations, New York and Geneva, 2013.

⁵ Hailey, Roger "Peaks and troughs", Containerisation International, June 2013

essent per molts anys el mitjà predominant del comerç internacional i és per això que serà el focus principal d'aquesta anàlisi del front portuari.

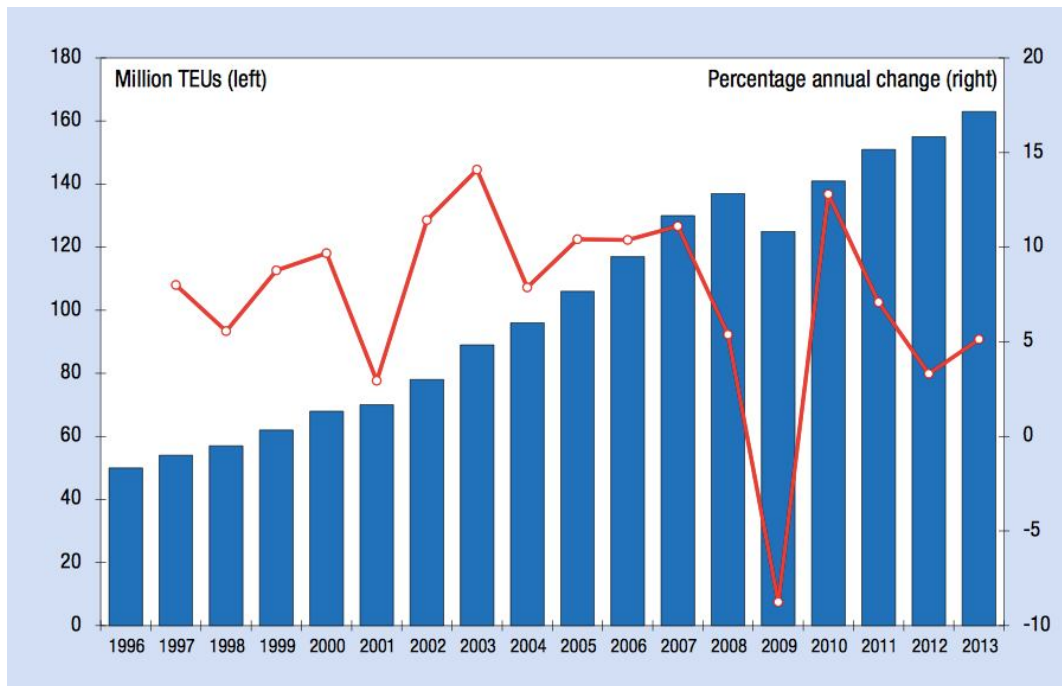


Figura 3. Tràfic global de contenidors en milions de TEUs i creixement anual Font: UNCTAD, 2013 basat en Drewry Shipping Consultants i Clarkson Research Services.

2.1. Els ports de l'EURAM en el context global

Per entendre quin paper poden jugar els ports de l'EURAM en el tràfic de contenidors cal situar-los en el context global. Els grans ports xinesos (i Singapur) mouen cada any més de 20 milions de TEUs⁶ i ja fa anys que han superat els moviments dels quatre grans ports europeus⁷. Per tal de poder presentar-se davant els ports orientals com una opció amb capacitat de ser considerada al costat dels principals ports europeus és important col·locar-se a un nivell mínimament competitiu. La imatge de "front" permet sumar tot el tràfic portuari. Aquest fet, quan es recull en l'anàlisi europea de la Universitat d'Anvers⁸, situa l'EURAM com a quart gran front de la UE, molt per davant dels competidors potencials del Mediterrani com Marsella o la Ligúria.

El concepte de front portuari es pot veure com un estadi final d'una evolució "natural" que han anat seguint els ports a mesura que el tràfic marítim de contenidors ha anat creixent, un procés que ha anat en paral·lel amb l'increment de les dimensions dels vaixells. Bàsicament, les economies d'escala, que justifiquen la construcció dels grans vaixells portacontenidors actuals, capaços de carregar més de 18,000 TEUs, han portat a la concentració de les operacions de les companyies marítimes en pocs ports i a l'establiment d'estructures

⁶ TEU (Twenty Foot Equivalent Unit) és la mesura standard per a contenidors. Un camió porta normalment 2 TEUs.

⁷ Rotterdam (10,9 milions de TEUs), Hamburg (8,9), Anvers (8,2) i Bremen (6,1). Valors del total d'importacions i exportacions el 2012.

⁸ Notteboom, Theo "Concentration and the formation of multi-gateway regions in the European container port system: an update", Journal of Transport Geography, July 2010.

hub&spoke per a les rutes marítimes. En aquest nou escenari, i davant un panorama de constant creixement del tràfic marítim, les navilieres valoren, a més de la competitivitat d'un sol port, l'existència de ports competitiu relativament propers que permetin a les navilieres disposar d'una oferta diversa que els faciliti negociar millor les condicions de les seves escales. Per això la facilitat de transbordament és un factor de pes en l'elecció del port de destí. En els *hubs* el percentatge de transbordament és molt elevat. Al Mediterrani representa el 87% a Algesires i més del 95% a Malta i Gioia Tauro. En els *gateways*, en canvi, sol tenir un pes modest (per exemple, La Spezia (5%), Marsella (4%) o Barcelona (17%)).

En els darrers anys, empeses per la necessitat d'omplir els grans portacontenidors, les navilieres s'han anat agrupant en aliances que permeten compartir espais en els vaixells i així reduir els costos unitaris. Aquestes aliances en molts casos condicionen l'elecció del port de destí a Europa, ja que una explotació eficient d'aquests grans vaixells comporta la reducció de parades en la rotació i el reforçament de l'operativa *hub&spoke*. Aquest model ha portat a l'establiment de compromisos a llarg termini amb les terminals per tal d'abaratir els costos de càrrega i descàrrega. La tendència futura sembla que apunta cap a la creació de noves aliances i a intensificar els compromisos, que sovint inclouen inversions substancials, amb ports i operadors de terminals, per continuar reduint els costos operatius. En el futur és doncs probable que augmentin els transbordaments, amb efectes importants sobre el tràfic al Mediterrani.

Els ports, davant les pressions de les companyies marítimes, han hagut de reaccionar per adaptar-se al nou entorn competitiu. En general els ports que no poden aspirar a ser *hubs* es veuen forçats a ser més competitiu, tant en l'operació portuària com en la connectivitat al sistema de transport, per poder mantenir-se com a *gateways*. Altrament el seu hinterland acaba essent servit directament pel *hub* o per altres ports que acullen millor els vaixells *feeder*.

2.2. La coordinació com a repte del front portuari

Enfront d'aquesta situació, els ports també poden reaccionar establint una certa cooperació. En aquest darrer estadi és quan estaríem parlant de front marítim. Es tracta, doncs, d'una unitat d'oferta marítima que no va vinculada necessàriament a l'existència de lligams formals entre els ports que conformen el front. En el cas dels ports del Nord d'Europa, per exemple, ha nascut com una evolució natural del sector marítim i portuari. Ara bé, per contrarestar una situació dominada pels grans ports i poder-se presentar a les navilieres amb la massa crítica necessària per ser considerats com alternativa, cal que els ports de l'EURAM assoleixin un nivell de coordinació més potent que el que hi ha entre els ports del Nord.

La dificultat d'aquesta coordinació és inqüestionable perquè hauria de partir d'un consens sobre el paper de cada port, determinant on cal fer inversions per a quins tràfics i com cal que competeixin els operadors de manera que el conjunt sigui prou eficaç per presentar-se com un front globalment atractiu. Ara bé, l'alternativa és que es materialitzi el risc de que tots els ports (o gairebé tots, amb Barcelona com a possible excepció degut al seu potent hinterland) passin a ser marginals en els grans fluxos interoceànics.

Cal reconèixer que la coordinació no és pas un dels punts forts del sector portuari, malgrat que ha estat un dels justificants del manteniment d'una estructura com Puertos del Estado.

Aquesta entitat, que és un cas gairebé única en el panorama del transport marítim en els països desenvolupats, més que res ha fet una política de redistribució⁹, però no ha permès que s'establiessin les estructures de cooperació/competència a nivell de front portuari, que haurien amenaçat el seu paper. Per tal que els ports intentin assolir els seus objectius de caire social amb el màxim d'eficiència, cal que tinguin capacitat d'establir polítiques d'inversió, tarifàries, de marketing, etc. adaptades al port i poder establir aliances amb d'altres. Una recerca molt recent¹⁰ ha demostrat, per als ports xinesos, que tarifes, eficiència, demanda de serveis portuaris i benestar social són més alts quan hi ha descentralització.

Podria semblar que hi ha una contradicció entre autonomia portuària, que porta a més eficiència, i coordinació per tal de poder presentar-se al món com un competidor a l'escala global. Efectivament és un equilibri complex. En tot cas cal ser conscient de la situació de partença a l'EURAM. En particular cal ser conscient que aquests darrers anys s'han dut a terme inversions importants, en concessió, per part d'operadors de terminals que, en alguns casos, són filials d'empreses navilieres i que tenen els seus propis objectius, a nivell global, que no sempre estan alineats amb el concepte de front portuari de l'EURAM. Alguns d'ells tenen terminals pròpies als ports del Nord d'Europa i no és evident on rauen els seus interessos comercials.

Per altra banda la majoria de navilieres tenen vincles relativament forts amb altres ports mediterranis. Per exemple, MSC a Gènova, La Spezia, Marsella, Tànger Med, València i Nàpols; Maersk a Algesires, Tànger Med, Gioia Tauro i Port Said; i CMA CGM a Malta, Tànger Med i Marsella. I n'hi ha algunes, com MSC, COSCO o Maersk, que han manifestat recentment el seu interès en adquirir noves terminals.

Segurament si hi hagués hagut una acció coordinada, amb una estratègia conjunta prou clara dels ports de l'Euroregió, es tindria ara una situació més competitiva. Aconseguir canvis d'estratègia de les navilieres no serà gens fàcil, però per tal que el front portuari generi més riquesa per a tot l'EURAM cal aconseguir que esdevingui un *gateway* europeu, o sigui la gran porta Sud d'Europa. Una condició essencial per a això és que es desenvolupi adequadament el Corredor Mediterrani (CM). Dins l'Euroregió, aquest corredor s'ha de veure com un conjunt de vies (carreteres i ferrocarril), terminals (incloent ports i aeroports) i zones logístiques que, essencialment, relliguen entre ells els ports de l'EURAM i els connecten amb els seus ports interiors¹¹, amb els grans nodes de població i amb els grans eixos de relació amb la resta d'Europa. El CM, definit finalment per la UE unint Algesires i Sevilla amb la frontera d'Hongria amb Ucraïna, amb una curiosa branca Algesires-Madrid-Saragossa-Barcelona, és un corredor multimodal que finalment s'ha concretat com una dels 9 prioritats per al desenvolupament de les xarxes transeuropees de transport, essencials per a la consolidació del mercat comú¹².

⁹ Veure <http://euroregioeuram.eu/xarxa/el-nou-fons-portuari-de-puertos-del-estado-inoportu-i-inadequat/>

¹⁰ Shiyuan Zhenga & Rudy R. Negenborn "Centralization or decentralization: A comparative analysis of port regulation modes", Transportation Research, part E, September 2014.

¹¹ Turró, Mateu "L'EURAM, porta d'Europa. Reflexions sobre el Llibre Blanc de les Infraestructures de l'EURAM", Institut Eduard Villalonga, València, 2010.

¹² Turró, Mateu "Going trans-European. Planning and financing transport networks for Europe", Elsevier Science, Oxford, 1999.

Com veurem tot seguit, una part d'aquest corredor és absolutament necessària per facilitar els fluxos logístics entre Àsia i la Unió Europea.

Les inversions previstes, que haurien d'estar acabades el 2020, inclouen la millora dels accessos terrestres als ports. Tradicionalment els fluxos entre ports han estat marítims, però, seguint les indicacions del llibre blanc del transport de la UE, cal que evolucionin cap a la modalitat, o sigui cap al mode o la combinació de modes de transport més eficient i sostenible. I per això cal que els accessos permetin bones alternatives terrestres (carretera i ferrocarril) als moviments entre terminals. Tot plegat explica l'èmfasi que s'ha posat en els problemes infraestructurals, sobre tot en els accessos ferroviaris. Ara bé els problemes de *hardware* són relativament fàcils de resoldre; només necessiten inversió. Els de *software*, o sigui els de gestió, de manera que es garanteixi la qualitat de servei que demanen les noves i complexes cadenes logístiques, són més difícils de resoldre sobre tot pels interessos de grups que tenen posicions de privilegi dins el sistema. El desenvolupament del CM passa doncs per alguns canvis radicals del funcionament del sistema per introduir-hi més eficiència a través de la competència i per una cooperació que vagi més enllà de la que permetria consolidar el front portuari per integrar-hi els altres agents del sector.

3. L'EURAM, porta Sud d'Europa

Per poder proposar els canvis que caldria plantejar als ports de l'EURAM cal comprendre bé com és la funció de porta europea que haurien de complir. En primer lloc cal aclarir què és el que entraria i sortiria per la porta a i des de Europa. Són, per definició, aquells productes que poden encaminar-se per diversos ports en funció del cost total del seu transport i del servei prestat, essencialment mercaderia general i, dins aquesta, els contenidors i els vehicles nous. La mercaderia a granel, en canvi, està gairebé sempre associada a punts determinats del hinterland: refineries, centrals tèrmiques, fàbriques de ciment, mines, etc., que han de minimitzar els costos de transport i, per tant, sol ser captiva de ports concrets. A l'EURAM tenim el port de Tarragona com un exemple clar d'això; abasteix el complex petroquímic proper, un dels més importants d'Europa, la central tèrmica d'Andorra (Terol), etc. que no tenen alternatives reals.

El concepte de porta d'Europa s'associa doncs als grans fluxos de contenidors i de vehicles que obeeixen al comerç d'importació i exportació de la Unió Europea. El front de l'EURAM pot servir els fluxos d'Amèrica i Àfrica amb la península ibèrica i els països de la Conca Mediterrània (aquests darrers amb vaixells *feeder*), però la geografia imposa que els ports atlàntics siguin més atractius per a les relacions dels dos continents amb els grans pols econòmics del centre i l'oest europeus. Així doncs, el potencial com a *gateway* europeu passa essencialment per captar els tràfics que des de Suez es dirigeixen a la Unió Europea i viceversa, en particular, els fluxos Àsia-Europa.

3.1. Els grans fluxos Àsia-Europa

El mercat de contenidors Àsia-Europa ha crescut significativament com a resultat de la globalització i sobre tot de l'alta proporció de la fabricació mundial desplaçada a la Xina. A la figura 4, l'evolució del transport marítim mundial de contenidors revela la importància de la ruta Europa – Orient Llunyà. Des del 1995 fins al 2012, el transport marítim de contenidors

d'aquesta ruta ha augmentat de 5 a 20 milions de TEU anuals. El 2011 va fins i tot superar el de la ruta transpacífica.

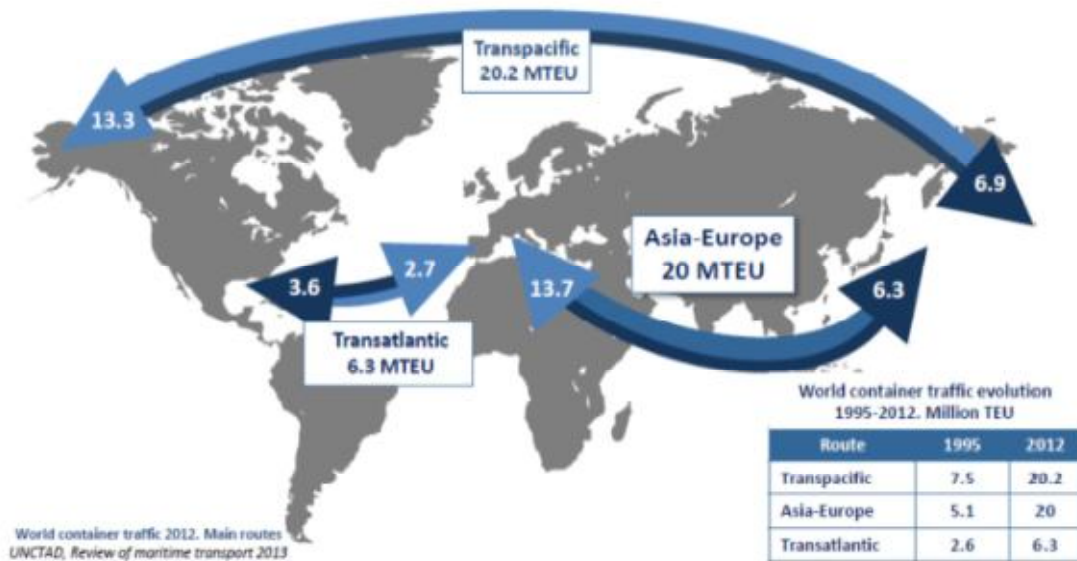


Figura 4. Principals rutes del transport marítim mundial de contenidors (2012). Font: UNCTAD. *Review of maritime transport, 2013*.

El comerç a través del Canal de Suez representa una proporció alta (43%) i creixent del transport marítim de contenidors a Europa. Històricament, les rutes transatlàntiques, el transport de curta distància i altres rutes comercials han estat més prominents que les que uneixen Àsia i Europa, però si la tendència actual continua i el Canal de Suez es manté lliure¹³, és probable que el transport marítim a través de Suez sigui predominant a Europa.

¹³ O sigui, si no es veu afectat pels conflictes de la regió i es mantenen les bones condicions de navegabilitat (sense rescloses i amb un calat de 20 m que permet acollir tots els portacontenidors actuals). Darrerament s'han anunciat obres per augmentar substancialment la seva capacitat.

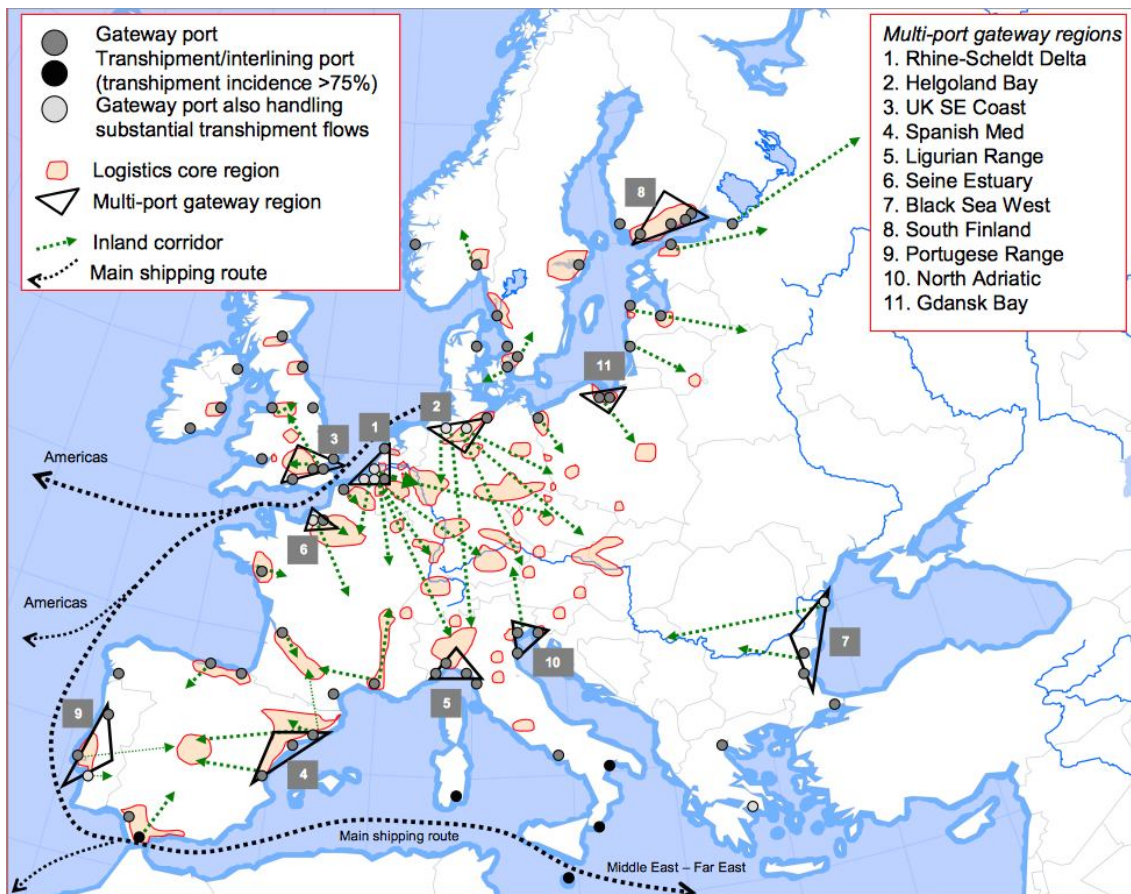


Figura 5. Ruta principal Àsia-EU i grans fronts portuaris. Font: Notteboom, ITMMA (2008).

Actualment la gran majoria del tràfic de contenidors Àsia-Europa (uns 20 milions de TEU) utilitza el Mar Mediterrani com a zona de pas cap al Nord d'Europa, seguint la ruta marcada a la Figura 5¹⁴. Només una petita part d'aquest tràfic correspon a les relacions entre Espanya i Xina que va atènyer el seu màxim el 2007 però que s'ha anat recuperant degut, sobre tot, a l'increment de les exportacions espanyoles, ja que les importacions es va mantenir més o menys constants (Figura 6).

¹⁴ No poden considerar-se realment competitives les opcions de l'Oceà Àrtic gràcies al desgel o la ferroviària (la línia Hamburg-Zhengzhou permet, en teoria enllaçar aquestes ciutats en 17 dies, però tot just ara es comencen a garantir alguns serveis i entre 2012 i 2014 només ha portat 40,000 contenidors). L'entorn geopolític tampoc no les afavoreix.

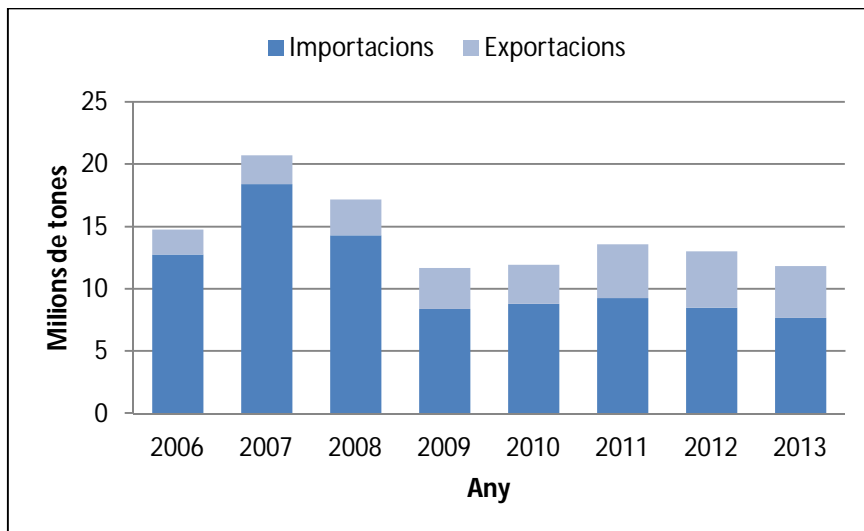


Figura 6. Transport marítim entre Espanya i la Xina. Font: Eurostat

Com és que, tot i passant pel Canal de Suez el 75% del tràfic Europa-Àsia es fa per un port del Nord d'Europa? Quines raons hi ha perquè es produeixi aquesta situació que sembla anòmla, com es podria canviar i quin paper haurien de tenir els ports de l'EURAM?

3.2. Factors de competitivitat dels ports del Mar del Nord

Són varies les causes que ens ajuden a explicar aquest desequilibri entre els ports del Nord i el Sud d'Europa, de les quals algunes són explicables per factors endògens dels propis ports i del seu hinterland immediat i d'altres provenen de les estratègies dels grans operadors portuaris i marítims. Dins aquest primer grup, cal destacar el potencial econòmic dels hinterlands immediats dels ports del Mar del Nord, Bremen/Bremerhaven, Hamburg, Rotterdam, Anvers, etc., conformats per un teixit industrial rellevant, que permet generar un volum de mercaderies suficient per aprofitar economies d'escala i crear sinèrgies empresarials. Una gran part del PIB de l'UE-27 es concentra al hinterland dels ports del Nord d'Europa. El 40% dels camions que mouen contenidors a Anvers no van més enllà de 50 km del port. Per a Rotterdam la distància característica d'aquest transport és 150-200 km¹⁵.

Un segon element clau és la seva dominació tradicional del transport marítim europeu, vinculada al seu model de gestió i governança, que els dona una gran competitivitat. La seva autonomia de gestió econòmica i comercial, incloent-hi la fixació de les taxes, els permet accions agressives per captar clients que, ara per ara, als ports de l'EURAM no els són permeses. Un tercer element que cal tenir en compte és la qualitat dels seus accessos terrestres. El Rin, en particular, és un gran avantatge per als ports del Benelux que poden enviar contenidors molt econòmicament, amb barcasses, fins a Suïssa.

¹⁵ Notteboom, Theo "The relationship between seaports and the inter-modal hinterland in light of global supply chains. European challenges", Discussion Paper 2008-10, International Transport Forum, 2008.

Altres factors igualment importants en aquesta distribució serien el creixement continu de la capacitat dels ports i la millora dels serveis oferts a les terminals; la qualitat i resiliència de les cadenes logístiques; la formació d'aliances entre les companyies marítimes, que dificulten els canvis d'escales en rutes consensuades i els forts vincles que naviliers i ports han establert, sovint compartint interessos econòmics. Aquest darrer factor és molt rellevant ja que els operadors marítics, portuaris i logístics que han fet inversions fortes en infraestructures i equipaments (terminals, trens, etc.) en els grans ports del Mar del Nord lògicament les volen amortitzar i això suposa un fre a que facin inversions similars en els ports del Sud. Per altra banda, gràcies a l'autonomia de que gaudeixen, els grans ports del Nord han establert filials que s'han convertit en operadors de terminals de contenidors arreu del món, però amb un focus particular sobre Àsia. L'objectiu principal és fidelitzar el mercat i posar barreres als possibles canvis d'operativa de les empreses de transport de contenidors. El fenomen, relativament recent, d'integració vertical entre companyies marítimes i operadors logístics (especialment navilières que inverteixen tant en infraestructura portuària com en altres modes de transport) fa encara més fermes aquestes barreres.

En definitiva, les portes tradicionals del Mar del Nord tenen una gran competitivitat i l'avantatge del status quo. Les grans navilières estan avesades a treballar amb les seves autoritats portuàries i hi tenen una gran confiança, bastida en moltes dècades de cooperació intensa. La seva capacitat d'adaptació a les demandes que van apareixent en el mercat dels nolis marítics és extraordinària. Això es demostra tant en la facilitat per a crear les infraestructures necessàries, per exemple per adaptar-se als més grans vaixells portacontenidors, com per oferir serveis portuaris adaptats i a preus molt competitius. La qualitat d'aquests serveis s'explica perquè la comunitat portuària treballa coordinadament per a una màxima eficiència i eficàcia i amb una visió a llarg termini. Amb costos laborals unitaris superiors a la majoria dels altres ports, aconsegueixen la seva competitivitat amb nivells molt elevats de productivitat que provenen en bona part de les inversions importants, i de vegades arriscades, que fan en innovació i desenvolupament. Per altra banda, la política europea de transport posa un gran èmfasi en el medi ambient i és evident que els recorregut més llargs (marítics i, en molts casos, terrestres) suposen més consum energètic i més producció de CO₂, de manera que hi ha pressió des de la UE per equilibrar els tràfics.

3.4. Els reptes per als ports de l'EURAM

Equilibrar els fluxos Europa-Àsia vol dir reduir el percentatge de tràfic que va als ports del Nord establint al Mediterrani portes potents, capaces de fer valer la lògica geogràfica enfront als avantatges en costos i a les inèrcies de les relacions econòmiques. Els ports de l'EURAM haurien de ser la punta de llança d'aquest equilibri i per això cal veure com poden reduir costos i millorar les relacions comercials.

Així, de l'actual repartiment ports 75-25%, si s'apliquessin les mesures adequades i la coordinació i unificació d'esforços adients als ports de l'EURAM, es podria pensar en un reequilibri del sistema a un 70-30 o, essent optimistes, a un 65-35%.

Però cal tenir en compte, primer, les altres opcions de portals d'entrada a Europa pel Sud fora de l'EURAM. Per analitzar-les cal prendre en consideració unes quantes premisses de caràcter general:

1. Els volums de tràfic propis de la conca mediterrània són relativament modestos, o sigui que el hinterland dels ports del Nord d'Àfrica i del Sud europeu té un pes modest sobre el total dels moviments entre Àsia i Europa/Nord d'Àfrica. Les dades disponibles indicarien que hi ha una relació de 1 a 3 per a aquest tràfic. La contenerització és encara feble als països del Magrib i els ports i es pot esperar un augment substancial en el seu tràfic amb Europa i del tràfic *feeder* (excepte per al Marroc, que el captaria a Tànger).
2. El trajecte pel Mediterrani té dos punts fixos: el canal de Suez i l'estret de Gibraltar, que condicionen els itineraris dels grans vaixells que atenen aquell tràfic que no roman a la conca.
3. L'explotació dels serveis intercontinentals de transport marítim va cada cop més a concentrar la càrrega en grans vaixells que serveixen a ports *hub* i a distribuir-la i recol·lectar-la en vaixells *feeder*, més petits i adaptats a la demanda dels hinterlands servits. Aquest fenomen de concentració sembla accentuar-se a mesura que el tràfic augmenta.
4. Les companyies navilieres tendeixen a concentrar-se o a establir aliances per compartir serveis i aprofitar així les economies d'escala. Un cas paradigmàtic és l'actual anunci de les dues primeres companyies navilieres, Maersk i MSC, que han decidit establir una aliança, la M2¹⁶. Això comporta, a més d'accentuar la concentració de les operacions i una redefinició de les rutes marítimes, un major poder de negociació i mercat a les grans corporacions navilieres davant les Autoritats Portuàries i operadors marítics i portuaris locals.
5. Per aquestes navilieres, la principal variable de decisió sobre el port de destinació de la seva mercaderia és el cost. Per optimitzar-lo és evident que la distància marítima des del port d'origen és un aspecte clau, però la condició tècnica del port, les polítiques de transbordament (duanes, inspeccions, etc.), i el grau de saturació o rati d'utilització del port són també factors importants. A més, els serveis i facilitats que ofereix el port i la proximitat a l'origen/destí final de la mercaderia també s'han de tenir en compte. Finalment, la pertinença a una aliança, la comunicació/llengua i serveis de comerç electrònic són criteris de decisió menys importants però no menyspreables.
6. Els serveis logístics estan en un procés de transformació radical que sembla portar a una forta concentració dels operadors, en alguns casos vinculats a les navilieres. Això hauria de portar a l'optimització dels fluxos terrestres, per exemple amb la reducció de retorns buits. Les cadenes logístiques estan incorporant els serveis marítics, que sovint s'han gestionat amb criteris d'optimització que no tenien en compte el conjunt de la cadena logística. La integració de la cadena podria beneficiar el front de l'EURAM.

S'observen alguns canvis de l'entorn del mercat del transport marítim que són particularment interessants per a la competitivitat dels ports del Sud. Una és la reducció de les velocitats dels grans vaixells per disminuir-ne el consum energètic i els costos que aquest implica. La segona és l'exigència del legislador europeu d'utilitzar combustibles nets per a la zona del Mar del

¹⁶ Resposta al rebuig per part del govern xinès de l'aliança P3 entre les tres companyies més grans i que tant la UE com els EUA semblaven disposats a acceptar malgrat la gran concentració del mercat que comportava. La companyia exclosa CMA-CGM s'ha aliat ara amb China Shipping i UASC per formar l'aliança Ocean Three.

Nord¹⁷. A partir d'això es pot aprofundir en les opcions que poden competir amb l'EURAM. La part oriental, amb l'accés al Mar Negre i tota la regió oriental de Rússia, el Caucas, etc. representa una competència d'efectes potencials pràcticament nuls pel que fa al hinterland. Ara bé, si els grans vaixells no serveixen aquesta regió amb *feeders* des de la sortida de Suez (per exemple des de Port Said) i es desplacen cap al Nord, als ports turcs o al Pireu (el port d'Atenes que darrerament ha fet un gran salt qualitatiu), s'escurça la ruta cap als ports italians (Gioia Tauro i els ports de Ligúria) i Marsella, que oferirien un petit avantatge competitiu amb relació als de l'EURAM. Ens trobem, doncs, davant la possibilitat que els serveis que connecten Suez amb Gibraltar facin dues escales al vessant Nord del Mediterrani: una a la zona d'accés directe al Bósfor/Mar Negre i l'altra a Ligúria (Gènova, La Spezia, etc.) o a Marsella i passin de llarg l'EURAM, camí d'Algesires.

Per als serveis marítims que volen minimitzar la travessa del Mediterrani i no s'acosten a Turquia/Grècia, l'opció EURAM s'ha de comparar amb la d'escala única a Algesires/Tànger per alimentar el trànsit Nord-Sud¹⁸. El pas per Barcelona representa allargar el viatge directe en unes 200 milles nàutiques, mentre que el pas per València l'allargaria unes 150 milles¹⁹. En el cas de Marsella i els ports italians del Nord aquest allargament és d'unues 300 milles. Lògicament a això cal afegir-hi el temps i el cost de l'escala. En tot cas estem parlant de costos addicionals de navegació, en termes de consum de carburant i de temps (personal, amortització, etc.), i de necessitats de més vaixells si es volen mantenir les freqüències de les rutes actuals de la resta de ports. Per compensar-los cal que l'escala tingui prou demanda i que aquesta sigui equilibrada entre càrrega i descarrega. Sembla difícil imaginar, però, que un gran portacontenedor faci més d'una escala en el Mediterrani Nord-occidental perquè ja cal una forta concentració de demanda a partir del hinterland propi i de l'extensió tant cap al centre europeu com del *voreland* (amb *feeders* pel Mediterrani) per fer-ne una. La qüestió és doncs on es pot produir aquesta situació i si els ports de l'EURAM se'n poden beneficiar.

Durant els darrers anys els ports de l'EURAM han crescut molt més que els port de Marsella o el conjunt dels port lligurs que poden competir per aquest mercat. La Figura 7 és prou il·lustrativa de com s'ha decantat la situació. Cal tenir en compte, però, que els tràfics totals inclouen els contenidors en trànsit, que representen la meitat del total a València mentre a Barcelona han passat del 34% al 2009 a només el 16% el 2013, i els buits (que a València i Barcelona representaren el 25% del total mentre que a Gènova foren el 20%). En un estudi recent²⁰ s'expliquen els motius d'aquesta progressió a partir de les opinions de les principals navilieres. Malgrat que consideren que els ports espanyols haurien de posar més èmfasi en

¹⁷ De moment la majoria d'armadors ha reaccionat poc i tard a una decisió que certament és difícil d'aplicar, però que podria afectar força tant els costos com l'operativa de les escales al Mar del Nord.

¹⁸ Darrerament el port de Sines, a Portugal, intenta captar aquests tràfics, però té uns desavantatges clars tant per servir el Mediterrani amb *feeders* com a la península ibèrica amb transport terrestre i té tan poc hinterland propi com els seus competidors. En tot cas no sembla que aquesta competència entre els tres ports hub (Algesires, Tànger, Sines) pugui afectar seriosament l'EURAM. En tot cas la possible pèrdua de tràfic a Algesires podria reduir la competitivitat d'aquest port per als tràfics peninsulars. La millora dels accessos pot tenir, com es veu més endavant, algun impacte, en especial sobre València.

¹⁹ Dades obtingudes de www.sea-distances.org

²⁰ Cabutí, Nil "Projecte de serveis logístics entre la Xina i el port de Barcelona", Tesina (en anglès), ETSECCIP, UPC 2014.

facilitar les relacions amb les duanes i incorporar una visió més internacional a la seva operativa, veuen que els problemes de *software* es poden resoldre amb relativa facilitat i consideren que tenen molt potencial. Creuen, en canvi, que els ports italians haurien de millorar el seu *hardware* i poder combinar millor les funcions de *hub* i *gateway*, que els ports francesos haurien de resoldre els problemes d'instabilitat laboral i de gestió en general, i que els ports grecs i turcs necessiten incrementar la seva fiabilitat i renovar la seva infraestructura.

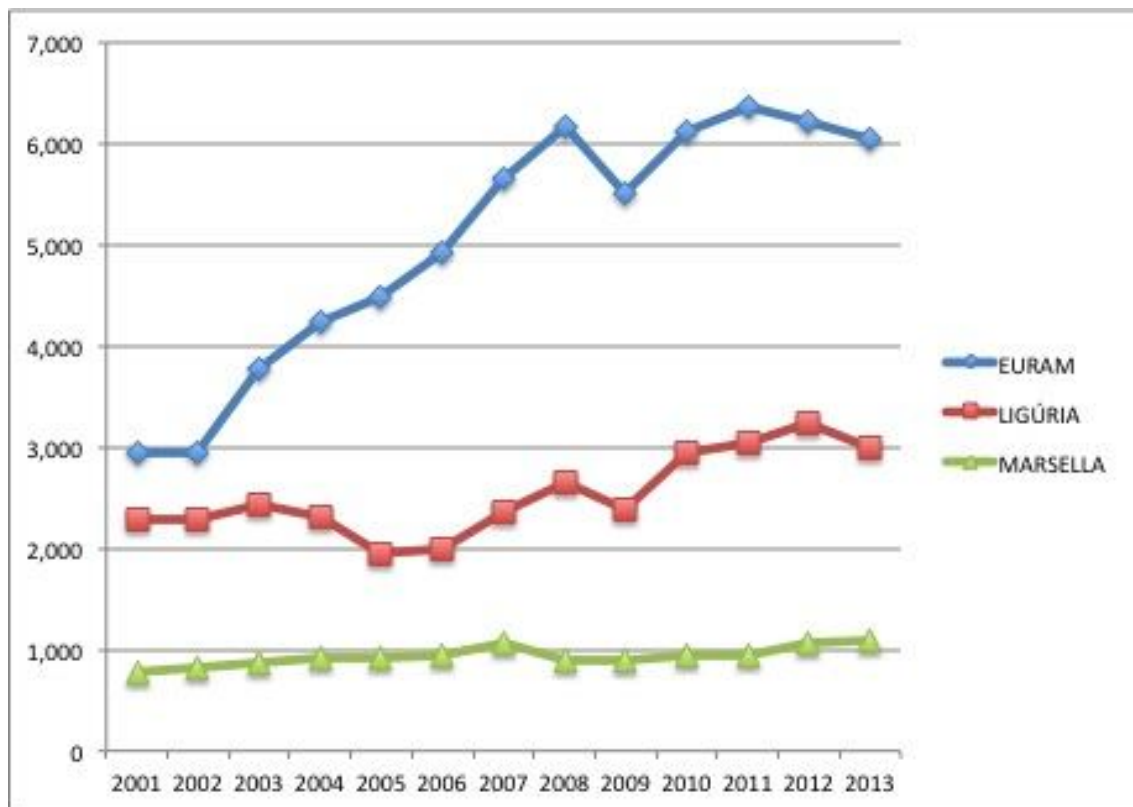


Figura 7. Evolució del tràfic total de contenidors (milers de TEU) del 2001 al 2013 per a les tres regions del Mediterrani seleccionades: EURAM (Barcelona + València), Ligúria (Gènova + La Spezia) i Marsella. Font: Eurostat, dades dels ports, elaboració pròpia

Hi ha també d'altres raons per aquesta situació. En el cas de Marsella, sobre tot, pesa la relativa feblesa del seu hinterland propi comparat, sobre tot, amb Barcelona, que serveix una de les regions europees amb més pes econòmic i té un gran dinamisme en les relacions internacionals. Les qüestions administratives han influït també; possiblement la de més pes hagi estat la dificultat que han tingut els ports francesos i italians per oferir serveis i preus competitiu i una excessiva burocratització. La relativa millora de l'autonomia portuària a Espanya en temes tarifaris ha estat també un factor important per a la captació d'operadors de serveis portuaris competitiu i per a l'acció comercial i d'aliances que és un substrat necessari per aconseguir més tràfic.

Aquesta posició avantatjosa actual no garanteix que el front portuari de l'EURAM esdevingui la porta del Sud d'Europa. Per una banda els ports competidors del Sud poden reaccionar tant en inversions com en millores de gestió. Per l'altra, cal poder encaminar amb eficiència i rapidesa els nous fluxos que es volen atreure. Si bé la capacitat costat mar dels ports de València,

Sagunt, Castelló, Tarragona i Barcelona és suficient per atendre el creixement potencial, les seves connexions amb el Corredor Mediterrani i les condicions dels propi Corredor són encara mediocres i incapaces de servir el creixement del trànsit terrestre que comportaria un equilibri més raonable dels fluxos d'entrada i sortida dels contenidors a Europa.

Per tal que un port del front portuari de l'EURAM esdevingui final de trajecte per als fluxos Europa-Àsia cal que es produeixi una millora en:

- Infraestructures i equipaments , especialment les encaminades a millorar les connexions terrestres i afavorir la constitució de l'EURAM com a porta Sud d'Europa. Les inversions en el Corredor Mediterrani i en els ports secs són possiblement les més necessàries²¹. També caldrà una millor integració amb les plataformes logístiques. Les Zones d'Activitat Logística (ZAL) són una aposta adient, però cal que s'adaptin millor a les necessitats, amb models de gestió més eficaços²².
- L'eficiència en la gestió en dos sentits. Per una banda, a nivell portuari, cal que el model centralitzat de Puertos del Estado evolucioni vers una alternativa que doti els ports de més autonomia en política comercial (incloent taxes) i d'inversions, com és el cas dels ports del Nord d'Europa. Per altra banda cal una millor coordinació entre els ports de l'EURAM, en particular en termes de planejament de les inversions en infraestructures i en la seva promoció que els dugui a constituir un autèntic front portuari.
- L'eliminació de rigideses i privilegis i la introducció de criteris d'eficiència en tots els aspectes de l'activitat portuària, amb models de finançament i de gestió orientats a servir eficaçment el conjunt de l'Euroregió.

En definitiva, hi ha una oportunitat conjuntural possiblement única perquè els ports de l'EURAM atreguin volums de tràfic molt elevats i es converteixin globalment en una gran porta europea, però cal actuar de manera coordinada, ràpida i eficaç.

4. Conclusions

Malgrat la situació econòmica actual d'Europa i molt especialment del sud d'Europa, la regió de l'EURAM continua sent un pol econòmic important per a Europa, especialment pel comerç. Per tal que això es perpetui i es potenciï, les infraestructures de transport i particularment els ports han de tenir un paper dinamitzador. La integració és fonamental en el Corredor Mediterrani i per això cal que els ports actuïn coordinadament i esdevinguin un autèntic front portuari que ofereixi en el seu conjunt una oferta al transport marítim que pugui competir amb la dels port del Nord d'Europa.

En l'actualitat els tràfics marítims en general i de contenidors en particular que uneixen el Sud-est asiàtic amb Europa tenen una rellevància cabdal a nivell mundial. El 75% d'aquest tràfic opera a través dels ports del Nord d'Europa, malgrat la navegació addicional que això suposa.

²¹ El treball de Adarve, P. I Turró, M. "Complementarietats dels ports de València i Barcelona. Anàlisi de les possibles millores de la connexió (carretera, ferrocarril, short sea shipping) entre els dos ports per a potenciar-les", IEVEE, València, 2010 analitza les diverses opcions de treballar conjuntament.

²² Aquesta afirmació es basa en les grans diferències en el desenvolupament de las ZAL a Barcelona i València.

Són múltiples les causes que expliquen aquest desequilibri, gran part de les quals rau en un potent hinterland econòmic d'aquests ports, una oferta competitiva en preus i d'alta qualitat, important inversions en infraestructures fins i tot per part d'operadors marítims i en una inèrcia arrelada en la història. Per alterar l'equilibri actual envers una distribució més eficient i sostenible, cal que els ports del Mediterrani emprenguin accions decidides tant en els aspectes físics com organitzatius i constitueixin un autèntic front portuari.

El dinamisme que han mostrat aquests darrers anys el front portuari de l'EURAM permet pensar que s'ha iniciat el camí per convertir-se en la gran porta Sud d'Europa, però per respondre a aquest repte cal millorar alguns elements de la seva dotació infraestructural, en particular en relació als seus accessos terrestres, i sobre tot desplegar una gestió portuària més eficient i més integrada en el sistema de transport i logístic. Això significa una forta coordinació entre els ports i la seva integració en el Corredor Mediterrani, el gran eix multimodal que ha de canalitzar els tràfics cap al centre d'Europa. Aquest desafiament que té l'Euroregió és la clau de volta per consolidar el seu pes logístic a Europa i segurament per al seu futur industrial.