

# «Hay mucha inversión privada lista para el puerto, pero se puede perder si no se abre la mano»

**Mario López Fundador y dueño del mayor astillero para reparación de buques del Mediterráneo español**



**JOSÉ VICENTE ASTORGA**

✉ jvastorga@diariosur.es

Hijo y hermano de maquinistas, Mario López avanza en el gran salto al mercado mundial de un negocio de éxito que gestiona con sus tres hijas

**MÁLAGA.** Es la mayor empresa del 'centro' de Málaga, aunque hasta ahora poco visible, y una de las más antiguas y sólidas pese a estar sobre el agua. Si las instalaciones de Astilleros Mario López sorprenden por su envergadura, las que explota en San Roque, frente a Gibraltar, son gigantes y han sido clave en la forja del éxito y el buen cartel internacional de esta empresa malagueña creada hace 40 años. Cualquier cosa que flote—incluidas plataformas petrolíferas—entra ya en el catálogo de reparaciones de la firma, en plena ampliación de capacidad en Málaga.

—Seguir más que a flote en plena crisis y en una ciudad sin una gran tradición en construcción naval no parece cosa solo de suerte.

—Hay mucho trabajo detrás, pero tengo que decir que Málaga era a mediados del XX, hasta los 60, una capital donde se reparaban muchísimos buques, más pequeños que ahora, claro. Aquí reparaban buques de Suar-díaz, de Transmediterránea, de Dragados... nos hemos mantenido con mucho trabajo...

—¿Y la familia López ya andaba en el sector?

—No. Estaban vinculados mi padre y mi hermano, pero en los 70 me asocié con unos señores y se cambió el primer dique instalado, que vino de Unión Naval, de Barcelona por uno nuevo comprado en Dinamarca. Mi padre era maquinista naval, como mis hermanos. De ahí me viene la vocación, pero yo había empezado de cero en las reparaciones navales.

—¿Con el mono puesto?

—Efectivamente, hace 37 años, sí, vestido con el buzo azul. Yo no quise estudiar y todo lo que hemos hecho ha sido a base de sacrificios, avanzando día a día. Ahora tengo un gran equipo, unos profesionales magníficos en todos los oficios, no solo en Málaga, también en nuestros astilleros en San Roque donde tenemos cien mil metros cuadrados y capacidad para reparar hasta cinco grandes barcos a la vez.

—¿Qué otro astillero en España puede ofrecer algo así?

—Solamente Cádiz, que son públicos. No tengo competidores privados. No queda muy bien que lo diga, pero somos el más importante. Ojalá viniera un banco o una naviera con ochenta barcos y me dijera que quiere ser socio mío.

—¿No hay accionistas fuera de la familia?

—Así es, somos una empresa familiar cien por cien: mis tres hijas y mis dos hermanos, que ya están jubilados, Emilio y Cristóbal.

—¿Tuvieron siempre eso?

—Sí, pero los principios no fueron buenos. Costó mucho trabajo. Los barcos eran pequeños, pero una vez que co-

ges carrerilla y ganas de trabajar... Cuando compramos el dique actual tuvimos más facilidades desde la banca, pero el sector naval ha ido a menos, las navieras españolas han desaparecido casi todas.

—¿Eso es bueno o malo para usted?

—Para mí, malo, porque el 70% de mis clientes eran españoles. Los mercados son diferentes. Vino la crisis del sector, en los 90, y llegó el gran cambio. Tuvimos que empezar a enfocar el negocio con una visión de mercado global. Empezamos a crecer en capacidad, hicimos la operación de San Roque, unos astilleros que hizo el Estado cuando se cerró la Verja y que nunca fueron inaugurados. Lo que está claro es que un barco chino de 70 metros no va a venir aquí, pero Asia sí es un gran mercado, que funciona muy bien para grandes buques. Ahora estamos orientando nuestro esfuerzo en el mercado de Singapur, buscando buques de 280 metros; portacontenedores, gaseros, petroleros, queremos especializarnos en barcos de alta tecnología, incluso tenemos capacidad para la reparación de plataformas petrolíferas, aquí en Málaga porque estamos en un punto estratégico y tenemos infraestructura. El 60% de los astilleros en Europa ha cerrado, en España el 70. ¿Quién queda en España? El grupo Izar, los únicos subvencionados. Nosotros somos privados cien por cien sin ayuda de ningún tipo.

—¿Suenan más a dato que a queja de empresario.

—Nunca me he quejado de eso. Tenemos muchos amigos en el sector. A mí me interesa que no cierren. Si me suena mal que Gibraltar se lleve el trabajo porque dé más facilidades, y los barcos no paguen atraques, por ejemplo. Me gustaría que tuvieran trabajo Valencia... Cartagena que apenas tiene, como le pasa a Cádiz. Nosotros hemos quedado como los únicos desde Francia. Malta es nuestro competidor, pero también son amigos nuestros y cooperamos intercambiando trabajos para barcos de clientes.

—¿Qué empleo proporciona su empresa?

—Hemos llegado a tener 800 perso-



Mario López, en la nueva grúa de 50 metros de altura que permitirá

nas. Ahora tenemos unas 200, sin incluir Málaga, con 80 pero que tendrá unas 120 cuando esté a plena capacidad. Como astillero no nos interesa coger grandes transformaciones de buques, porque España en ese terreno no será competitiva nunca por el coste de la mano de obra, y el acero también es muy caro. Cuando pasamos de ciertos tonelajes y horas de reparación los armadores echan cuentas y se van a otros países, aunque saben que no le van a ofrecer la calidad ni la garantía de aquí. Procuran coger fletes y aprovechar las rutas para hacer una reparación.

**Equipo**

—¿Cómo se busca clientela en esto?

—Nosotros nunca hemos metido la cabeza debajo del ala, y mucho menos en esta crisis. Nos encontramos con mucha fuerza. Tenemos unos grandes 'broker' por todo el mundo, somos una empresa seria y nuestros cuatro comerciales no paran de viajar. Nuestro equipo de ingenieros se ha formado con nosotros. Estamos en todas las ferias del sector. Somos muy competitivos en precios y calidad. La prueba es que los barcos que vienen vuelven, pero con astilleros como Gibraltar... aunque creo que el Gobierno está poniendo pie en pared.

—Es poco conocida esa competencia desleal.

—Es una competencia desleal totalmente. Gibraltar tiene un astillero privado, unas instalaciones muy antiguas, pero pueden ofrecer condiciones económicas de estancia que no podemos nosotros, aunque tengamos más capacidad y tecnología. Nosotros tenemos tarifas oficiales.

—¿Tanto rebaja el Peñón en tarifas?

—Y en muchas cosas.

—Son ustedes seguramente la mayor empresa del puerto y han crecido sin hacer ruido con lo que ha sido esto en los últimos treinta años...

—Los planes del puerto se han hecho teniendo en cuenta nuestro futuro. No somos contaminantes. Tenemos todas las homologaciones, no suponemos molestia para la ciudad. No hemos tenido una sola queja en ese sentido.

—¿Están tranquilos ante un puerto totalmente integrado en la ciudad?

—Cumplimos todas las exigencias y estamos muy tranquilos. Hemos invertido y tenemos que seguir invirtiendo, pero para seguir haciéndolo las concesiones de Puertos del Estado tienen que ser más amplias, tanto aquí como en Algeciras. No podemos tener menos de 50 años. Centros de reparaciones navales los tienen las multinacionales o el Estado, pero en nuestro caso la inversión es cien por cien nuestra. No necesita-

## LAS CIFRAS

# 20

millones de euros de facturación anual de la empresa, una cifra que se ha mantenido en plena crisis.

# 800

empleos en momentos de plena actividad. En Málaga, sus 80 trabajadores llegarán a 150.

# 75

buques fueron reparados en 2012 en sus instalaciones de San Roque y Málaga.



simultáneas la reparación de dos buques, uno en el dique seco y otro en el denominado muelle de armamento. :: CARLOS MORET

mos ayudas sino facilidades. Yo le agradezco al presidente del Puerto que trabaje en esa dirección porque ya es hora de que se abra el melón concesional en el Puerto para que el inversor no esté asustado. El inversor tiene que tener un escenario claro, y ese ha sido uno de los grandes fracasos del muelle 4, el escaso periodo concesional frente a unas inversiones muy fuertes. Hay mucha inversión privada lista para el puerto, pero puede perderse si no se abre la mano. Es una pena que Málaga esté medio vacía. Yo tengo mucha ilusión por que haya un cambio.

—¿Tanto repercutirá en el puerto esa

#### cuestión?

—El puerto se lanzaría. Hay proyectos parados: el hotel del muelle 1, el puerto deportivo de San Andrés, cuyos promotores se han ido.

—¿Es cierto que las tarifas del puerto de Málaga son muy caras?

—Todos los puertos tienen la misma tarifa, pero cada Puerto puede solicitar bonificaciones.

—¿Se da el caso de que una reparación cueste menos que las tarifas por la estancia del barco?

—Esa es la pregunta que se hacen los armadores. Hay veces que en una reparación de 30.000 euros se paga más por derechos de estancia. Para que

venga ese buque puedes asumir parte de esos gastos, pero claro eso lo puedes hacer como excepción cinco veces no como algo habitual, porque no puedes ir a pérdidas. Aquí nadie me trae barcos, nadie, somos nosotros, los que los traemos y lo llevo demostrando 30 años, por eso pido que la Administración que piense en empresas como la nuestra, en que el empleo y la actividad vayan a más y no a menos. ¿A qué banco voy a pedirle dinero para inversiones si no tengo un tiempo de concesión suficiente?

—Es raro que una empresa como Astilleros Mario López no esté en el consejo del puerto.

—Sí, tenemos representación indirecta en el consejo, pero estoy en lo que usted dice, creo que es conveniente.

—Han pasado más de 30 años del cambio que fue para el puerto la eliminación del tráfico de petróleo, pero no ha encontrado del todo su rumbo ni una vía de ingresos buena.

—La descarga de petróleo no se debió perder nunca en Málaga. ¿Que los depósitos de Repsol eran un problema? Se hubieran sacado de la ciudad a una zona del interior de la provincia en la ruta del oleoducto. ¿Que la boya de descarga de la bahía estaba a dos kilómetros? Que se hubiera puesto a cuatro. Tenga en cuenta que

#### LAS FRASES

«Hemos invertido y lo seguiremos haciendo, pero las concesiones deben ser durante más años»

«Me considero un hombre recto y ordenado en mi vida y soy de los que mide su eficacia»

«En los 90, con la crisis del sector, tuvimos que empezar a dar al negocio un enfoque global»

«Hay veces que en una reparación de 30.000 euros se paga más por derechos de estancia del barco»

un petrolero en la bahía movía cientos y cientos de personas a su alrededor, pero ese tráfico se fue y no se luchó por mantenerlo. Hay ciudades turísticas con descarga de crudo y las dos cosas son compatibles.

—¿Es usted de esas personas que no pueden parar en su trabajo, siempre con proyectos en la cabeza?

—Me he educado en este ritmo de trabajo, y además, tengo una gran familia que me apoya. Cada una de mis tres hijas tiene un papel en la empresa. Cristina, que estudió Dirección y Administración de Empresas, se ocupa de la dirección financiera; Laura es licenciada en Derecho Laboral y la tercera, Beatriz, en tareas administrativas. Me encuentro joven y creo que en todo se trata de ser constante, ilusión. No tengo derecho a quejarme. Me considero un hombre recto y ordenado en mi vida y soy de los que mide su eficacia. Creo que doy el ejemplo que se merecen a quienes están alrededor. Es una plantilla con una gran ilusión.

—¿No le tentó el negocio de la construcción en su buen momento?

—Pues no, siempre pensé que eso terminaría como ha terminado, como todo donde se puede lograr dinero fácil. Era un negocio en el que había muchos haciendo lo mismo y yo pienso que si te arriesgas en algo, y en mi negocio estoy sin duda por la experiencia familiar, de lo que se trata es de ser el mejor en aquello que sabes hacer. Está claro que eso pasa ahora por ser competitivo en cuanto a tecnología para estar en un mercado que es mundial.