# ENTREVISTA A DIEGO COLÓN DE CARVAJAL

**DIEGO COLON DE CARVAJAL es ingeniero naval y está vinculado a Astilleros de Mallorca desde los 80. Es Consejero Delegado , *después de 25 años como* Director General del mismo, puesto al que accedió en unos momentos críticos para una empresa que bajo su dirección ha llegado a ser una de las más prestigiosas del mundo en el sector náutico.**

**Una de las decisiones clave fue abandonar la construcción para centrarse en la reparación y reforma de buques, principalmente de grandes yates. ¿Fue un paso necesario para garantizar la continuidad de la empresa?**

*La construcción naval europea pasó por una gran crisis a mediados de los 80, nosotros tomamos la decisión de concentrar nuestra actividad en un mercado más acorde con nuestra localización y de un gran valor añadido. Fue una decisión dolorosa por la cantidad de puestos de trabajo que se perdieron inicialmente, pero a la larga ha supuesto un gran beneficio para nuevas oportunidades que han compensado con creces las pérdidas iniciales*

**AM cumple 80 años durante 2022. Las fotos que nos muestran esta trayectoria constituyen una auténtica historia de la industria náutica. Estar al día en un mundo y un sector que evolucionan a una velocidad vertiginosa constituye un reto de gran magnitud para cualquier empresa. ¿Cuáles son las claves que han permitido a AM superarlo con tanto éxito?**

*Toda la industria naval ha tenido que reinventarse varias veces para sobrevivir 80 años, no somos los únicos astilleros que superan esa antigüedad, la clave es siempre la adaptación al medio como ya nos explicó Darwin. Pasamos de la madera al acero, de los remaches a la soldadura, de construir un tipo de barcos a otros etc. La innovación en tecnología, en procesos, en organización, y en nuestro particular nicho de negocio, la calidad de los trabajos es la clave de la supervivencia*

**En vuestras instalaciones trabaja una importante cantidad de empresas que complementan vuestros servicios en lo que parece un caso ejemplar de colaboración y simbiosis empresarial, creando sinergias de alto valor añadido y empleo de alta calidad. Ello constituye sin duda uno de los elementos en los que se ha cimentado el éxito de AM en las últimas décadas, ¿piensas que es un modelo aplicable a otras empresas del sector o estamos ante un caso peculiar y único?**

*Si no puedes competir en precio, debes competir en calidad, y encontrar tu nicho de precio/calidad que te permita ser el competitivo es esencial para mantener tu posición en el mercado. Dependiendo de la localización de cada una de las empresas y del mercado al que aspiran, las condiciones de contorno son diferentes y por ellos no hay una fórmula mágica que sirva a todas. Cada empresa debe encontrar su propia vía, y una vez definidos los objetivos luchar por ellos con la mayor de las ilusiones*

**La concesión de los terrenos sobre los que hoy se asienta AM expira en 2027, y se habla mucho de un posible traslado y la conversión de las actuales instalaciones en un Museo Marítimo que podría estar entre los mejores del mundo. ¿Cuáles son las perspectivas actuales de cara a una eventual renovación en la actual ubicación o un posible traslado a otra zona del puerto?**

*La capacidad máxima de varada en el puerto de Palma es de 1700 t, y es la misma que existía en 1968, cuando se construyeron las actuales gradas del astillero. El tamaño de los yates ha crecido de forma vertiginosa, especialmente en los últimos 10 años. El traslado de nuestro astillero a una nueva ubicación es una oportunidad de adaptar las nuevas instalaciones al mercado actual y no dejar escapar ese alto porcentaje de negocio que va ligado a la flota de yates de más de 60 metros. Esperamos que se tomen las decisiones oportunas con celeridad ya que nuestros competidores en el mediterráneo occidental no han perdido el tiempo en hacerlo*

**¿Cuáles son las principales competidoras de AM actualmente? ¿Tenéis casos de colaboración con empresas sitas en otras partes de España o incluso en el extranjero?**

*El mediterráneo occidental ; Barcelona- La Sur de Francia- Italia y Malta han sido tradicionalmente nuestros competidores naturales. En los últimos años los astilleros constructores del norte de Europa han entrado de lleno en el mercado del refit persiguiendo los proyectos de refit más lucrativos y creando relaciones post venta más próximas con sus clientes.*

*Esta situación nos obliga a aproximarnos también a los astilleros constructores para dar servicio a sus clientes manteniendo la calidad de la marca, algo que redunda también en una mejora continua de nuestras aptitudes, que está también muy ligado a la formación continua de nuestro personal. La colaboración con los astilleros constructores, tanto nacionales, como es el caso de Astilleros Freire, como extranjeros, es de un gran valor para nosotros*

**Cambiando de tercio, en Anavre luchamos desde nuestros principios por intentar simplificar una legislación náutica que estimamos es excesivamente compleja, y cuya promulgación se prolonga siempre tanto en el tiempo que muchas veces nace obsoleta. ¿Qué piensas de la normativa española en términos de complejidad y agilidad de adaptación a la realidad de la náutica?**

*El mercado náutico ha sido tradicionalmente muy conservador. Las innovaciones han sucedido de forma lenta en todos los órdenes, esto ha ocurrido en todo el mundo por la complejidad de nuestra industria y la difícil predictibilidad de los asuntos relacionados con el mar. A pesar de ello hay países que o bien por tener una mayor tradición marinera, o bien por contar con una flota muy significativa en el global mundial, han liderado los cambios reguladores y las innovaciones tecnológicas o de seguridad de sus flotas. Creo sinceramente que deberíamos seguirles de cerca, y siendo humildes, adaptar a nuestra legislación con agilidad todo aquello que nos lleve a estar en el pelotón de vanguardia. Esto redundará sin duda en beneficio de nuestra industria y de nuestra bandera*

**Hoy has moderado un debate sobre industrias estratégicas para el desarrollo de la náutica de recreo. ¿Crees que España cuenta con suficientes empresas punteras en el sector?**

*España cuenta con grandes empresas en el sector, algunas con gran reputación internacional, pero las posibilidades de crecimiento son enormes si nos fijamos en la cantidad importante de empresa extranjeras que vienen a cubrir en España los huecos que nosotros no hemos podido rellenar. Esto afecta no sólo a las empresas ,sino que también se dejar notar claramente en los puestos de trabajo en los que la oferta de profesionales de nuestro país es muy deficitaria. Creo que tenemos una gran labor que realizar, lo cual debe empezar por la formación profesional*

**Por último, algo que no podemos dejar de preguntarte ¿Cómo se vive el ser descendiente de Cristóbal Colón y qué influencia ha tenido en tu pasión por el mar y la navegación?**

Siempre he intentado que mis ancestros no se mezclasen con mi vida profesional, no siempre lo he conseguido. En realidad sólo ha habido dos marinos en 500 años de historia familiar, el Viejo Almirante, como se le conoce en la familia, y mi padre, que también fue un marino de los de verdad. Ha sido mi padre obviamente el que me acercó al mar y me trasladó la pasión por todo lo relacionado con ese mundo tan fascinante, quizá el mundo en donde se han forjado los más grandes sueños del hombre.

# ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE ANAVRE

La Asamblea General Ordinaria de ANAVRE se celebrará de forma telemática el próximo 2 de Abril a las 11 horas. El Orden del día es el siguiente:

**PRIMERO.- Acciones desarrolladas durante 2021.**

**SEGUNDO.- Cuentas 2021: explicación por nuestro secretario y, si procede, aprobación de las cuentas.**

**TERCERO.- Presupuestos del ejercicio 2022 y cuotas sociales: explicación por el Presidente y, en su caso, aprobación de los mismos. Se propone mantener las cuotas como hasta ahora.**

**CUARTO.- Acciones a desarrollar este año 2022.**

**QUINTO.- Situación del recurso contra el R.D. 339/2021.**

**SEXTO.- Proposiciones o Propuestas de los socios, si las hubiere.**

**SÉPTIMO.- Nombramiento de dos interventores para proceder a la verificación del recuento de votos telemáticos, delegaciones de votos, apoyos telemáticos a propuestas de socios, y a la aprobación, en su caso, de la redacción del acta de la Asamblea.**

**OCTAVO.- Ruegos y preguntas.**

Si desea participar en la videoconferencia deberá comunicarlo con una antelación de 24 horas a la primera convocatoria mediante correo electrónico dirigido a la cuenta votacion@anavre.org, remitidas desde la cuenta de correo electrónico que consta designada en la asociación por el socio. Con una antelación mínima de una hora a la primera convocatoria recibirá en su correo electrónico la dirección zoom y clave de acceso a la videoconferencia.

navega y comparte

www.navegaycomparte.com

BUSCA TU VIAJE

**RUTA MINISEDA**