

Evolución y perspectivas de futuro del modelo portuario español

Para entender la evolución del modelo portuario español en los últimos años, habría que hacer especial hincapié en los tres hitos legislativos que lo han perfilado jurídicamente. Un modelo que, por otro lado, viene determinado por condiciones externas e internas. Las internas son de mercado y las externas son el conjunto de referentes políticos, sindicales, etc. donde se enmarca la actividad (leyes de 1992, de 1997 y de 2003).

Antes de 1992, convivían en España tres modelos portuarios; de más a menos autónomo: los puertos autónomos (Barcelona, Bilbao, Valencia y Huelva), la Junta de Puertos (con 23 entidades) y un órgano tremendamente centralizado, la Comisión Administrativa de Grupos de Puertos, que englobaba una serie de puertos que ni siquiera tenían personalidad jurídica y que se gestionaban de manera centralizada desde Madrid.

Los puertos autónomos surgen en época del franquismo, en el año 1970. En aquel entonces, el Banco Mundial asoció una serie de créditos a España en materia portuaria a la condición de que ciertos puertos se dotarían de un estatuto de autonomía. Ante el temor de que se confundiera la autonomía de funcionamiento con la autonomía política, el primer puerto autónomo fue el puerto de Huelva. Luego, la racionalidad de mercado se impuso y fueron también autónomos los que tenían que serlo: Barcelona, Bilbao y Valencia. En aquel escenario, la relación de los puertos con sus clientes era una relación en clave de administración y administrados.

En la Junta de Puertos, los cuadros directivos estaban dentro de la función pública, los procedimientos que se seguían eran burocráticos, nada empresariales. Además, los puertos autónomos jamás ejercieron la potencialidad que les daba su propio estatuto, seguramente dejándose llevar por una inercia histórica que provenía de la Junta de Puertos. En el Estatuto de Autonomía, se establecía que el delegado del gobierno tenía voto suspensivo de los acuerdos, de modo que era una autonomía vigilada. En cualquier caso, el mercado exigía que se abandonaran esos procedimientos burocráticos, que la administración cesara de jugar un papel en sus relaciones con los clientes en clave administrador-administrado y que pasara a ser prestador de servicio-cliente.

En ese contexto, surge la ley de 1992. Esta ley entendía que debíamos dotarnos de un solo modelo de puerto, muy próximo al modelo de puerto autónomo porque era el que había dado suficiente experiencia para observar cómo las ratios de gestión eran lo más eficaz; los que se adaptaban mejor a los requerimientos del mercado. Entonces, el gran esfuerzo normativo fue igualar toda la realidad portuaria al modelo de puerto autónomo. Eso creó una cierta frustración porque los puertos autónomos perdían su singularidad, todos los puertos tenían el mismo estatus, basado en la figura de autoridad portuaria, y se perdía el nombre de puerto autónomo. Desde el punto de vista de la comunicación, el concepto "autoridad portuaria" tenía tradición en los países anglosajones, pero no en España, y, a su vez, la pérdida del concepto "puerto autónomo" parecía implicar una pérdida de autonomía, cuando en realidad el primer concepto significaba un incremento de autonomía.

Por lo tanto, antes de la ley de 1992 los puertos se encontraban en una fase muy incipiente de la unidad de gestión. Por ejemplo, todos los servicios técnicos náuticos, en sus aspectos comerciales, correspondían a las Comandancias de Marina, no eran ejercidas por el puerto. Con lo cual, resultaba que la oferta portuaria, que tiene que ser una oferta única, integral, no segregable en función de quién presta el servicio, y cuyo liderazgo le corresponde a la autoridad del puerto, no se podía ejercer porque elementos sustantivos de esa oferta (el servicio de practicaje, de remolque y el de amarre) no eran competencia de la autoridad portuaria. La ley de 1992, además de considerar que debíamos dotarnos de un solo modelo portuario (de forma que no hubiera distorsión normativa en lo referente a esas 27 autoridades portuarias), incorporó, en el ámbito de las competencias de las autoridades portuarias, todos los servicios bajo una perspectiva comercial; sin perjuicio de que, bajo la perspectiva de la seguridad, mantuvieran competencia las capitanías marítimas.

De manera que ese modelo sustituyó la forma de proceder burocrática por procedimientos empresariales, lo cual exigió unas autoridades portuarias con un doble sombrero en materia de derecho (lo que se conoce con el nombre de la "gran huída" al derecho privado). En lo que se refería a la gestión del dominio público, las autoridades portuarias se dotaban de capacidad de decisión en el ámbito del derecho administrativo. Sin embargo, para aquello que se refería a las relaciones comerciales convencionales, se ponían el sombrero de civil en el marco del derecho privado. Fue, en definitiva, una importante modificación que hizo que nos colocáramos en vanguardia de las modificaciones normativas que se producían en Europa y Latinoamérica.

Dos elementos de esa reforma fueron especialmente sustantivos: la sacralización del principio de autosuficiencia financiera y el que se confirmara que las tasas de los puertos españoles constituyen ingresos de las autoridades portuarias, es decir, que no van al Tesoro (algo que, en España, ocurría ya desde la Ley de Régimen económico de los puertos españoles de 1966). El principio de autosuficiencia es

un mecanismo que permite ajustar las capacidades infraestructurales de los puertos, poniéndolos en relación con el principio de internalización de costes. Eso ocurre porque este principio consagra lo siguiente: los puertos que invierten más de la cuenta o tienen sobrecapacidad son puertos caros. Por el contrario, aquellos puertos que no atienden infraestructuralmente a las exigencias de la demanda son puertos que producen desviación de esa demanda a otras alternativas portuarias. A ese principio se encaminan casi todas las alternativas portuarias europeas y latinoamericanas.

Un ejemplo contrario es el de aquellas autoridades portuarias europeas y americanas en las que la generación de recursos se subordina a los presupuestos generales de los países: siempre hay otras prioridades, no portuarias, y los puertos tienen problemas infraestructurales. En cambio, los puertos que han avanzado en la aplicación del principio de autosuficiencia son puertos que generan recursos capaces para reponer la infraestructura (exceptuando la circunstancia muy coyuntural de estos últimos cuatro años que es el apalancamiento comunitario que tienen los puertos españoles).

De modo que unidad normativa, avanzar en el principio de unidad de gestión, nueva cultura portuaria basada en relaciones clientes-prestador de servicio, autosuficiencia e incorporación de las tasas a los ingresos (de hecho, establecida con anterioridad a 1992) son las grandes novedades que conformaban el modelo de la ley de 1992.

La ley de 1997 incorporó algunos elementos a la de 1992. Así, por ejemplo, la Ley de 1992 no contemplaba la participación de las Comunidades Autónomas en la gestión de los puertos. Eso se resolvió con el siguiente mecanismo: las Comunidades Autónomas eran las que designaban los presidentes que tenían mayoría en los Consejos de Administración y eran los Consejos de Administración los que nombraban los directores (a diferencia de la ley de 1992 en que los presidentes eran nombrados por el Ministerio de Fomento y los directores por Puertos del Estado). Así se resolvía la incorporación de las Comunidades Autónomas en la gestión de los puertos. Valorando lo ocurrido desde 1997 hasta ahora, ese mecanismo puede funcionar correctamente siempre que tanto el presidente de la autoridad portuaria como el presidente de Puertos del Estado practiquen la lealtad institucional.

Tenemos pues, un modelo que tenía cierta racionalidad interna y donde se incorporaron inputs políticos imprescindibles en cualquier modelo que no deje a sus espaldas su entorno político, sindical, social. No obstante, ese modelo carecía de algo muy importante: se hubiera tenido que progresar en el modelo de relaciones de Puertos del Estado como órgano especializado del Ministerio de Fomento y las autoridades portuarias. Y ése es un objetivo que debe presidir la gestión de esta legislatura.

Antes de la existencia de Puertos del Estado, existía una Dirección General que era un centro directivo convencional de un Ministerio que se ocupaba de las funciones de coordinación y control del sistema, es decir, de armonizar aquello que es necesario armonizar en un sistema portuario como el español. La ley de 1992 también consideró que no podía sobrevivir la Dirección General de Puertos con esa forma organizativa porque eso suponía crear una sima importante entre las autoridades portuarias y la Dirección General: en la Dirección General serían funcionarios y en los puertos serían personal laboral. Puertos del Estado debía propiciar la movilidad entre Puertos del Estado y autoridad portuaria para que los primeros comprobaran el día a día de los puertos, y el personal de los puertos comprendiera los problemas de uniformizar a nivel de Estado. Eso solamente podía conseguirse si se cambiaba la posición de la Dirección General, convirtiéndolo en un organismo de características similares a las de las autoridades portuarias. Bajo ningún concepto, había que crear una casta de funcionarios y una de laborales; unos bajo el paraguas de la Dirección General y otros en el marco de la autoridad portuaria.

Hay, pues, que aprovechar el hecho de que Puertos del Estado tiene una posición privilegiada. Conoce la realidad de 27 realidades portuarias y puede poner a disposición de cada una de ellas su *know-how* para que hagan uso de él. Bien entendido que no existen modelos *prêt-à-porter*, sino que cada uno de esos modelos hay que matizarlo con las peculiaridades locales. Por ejemplo, una autoridad portuaria se enfrenta cada 30 años a la construcción de un dique de abrigo. Puertos del Estado se enfrenta a esa realidad prácticamente todos los años. Eso desde el punto de vista de la ingeniería. Desde el punto de vista de la explotación, la necesidad de trabajar en la privatización de una lonja es una realidad a la que se enfrenta una vez en la vida una autoridad portuaria y, sin embargo, Puertos del Estado se enfrenta a ello todos los años.

De ese modo, también tenemos la capacidad de aprovechar las sinergias que genera cualquier sistema, enlazándolo con la misión que tienen los puertos a nivel estatal y regional (sistema entendido como el conjunto de unidades que, coordinadas, son más eficaces que consideradas aisladamente). Por otro lado, cualquier grupo empresarial de esa naturaleza tiene que fijar objetivos y controlarlos. Puertos del Estado tiene que desempeñar el papel de mesa donde se desarrolle esa actividad y luego controlarla. Entendiendo el control como algo que garantiza que ninguna autoridad, en la competencia por la captación de ciertos tráficos, va a desviarse del marco establecido.

Esas funciones (sinergias, ayuda, incorporación de valor añadido, fijación de objetivos respecto al sistema, que luego habrá que concretar respecto a cada una de las autoridades portuarias, y control) perfeccionan lo que constituye un sistema y deben alimentar lo que es el modelo de relación entre autoridades portuarias y Puertos del Estado. Bien entendido que hay que conseguir un cierto consenso en el siguiente sentido: en aquellas competencias que el legislador consideró que se residencian en la Autoridad Portuaria, Puertos del Estado debe ofrecer sus potencialidades para ayudar a la toma de decisiones en el ámbito de las autoridades portuarias. Y aquellas decisiones que el legislador consideró que debían residenciarse en Puertos del Estado, se deben resolver de forma consensuada por el Colegio de Presidentes. Es el estilo que nos permitirá resolver el modelo de negociación entre Puertos del Estado y Autoridades Portuarias que cierra el modelo portuario.

Sin embargo, apareció la ley de 2003 cuya génesis es difícil de comprender. Esa ley vino a solucionar un problema que no existía: el de los servicios portuarios. El modelo portuario español, desde un punto de vista no organizativo, descansa en un modelo típico "*landlord port*" avanzado. La autoridad portuaria, así pues, es el gran líder de la oferta portuaria, que es única y se encuentra con la obligación de conciliar intereses contrapuestos tanto de agentes públicos como de agentes privados. Ésa es la labor irrenunciable de la autoridad portuaria. Una labor que debe seguir ejerciendo en el marco de un modelo "*landlord*" en donde es posible el uso privativo de suelo portuario a través de un título concesional.

En ese sentido, hay un dato revelador: si dividimos el resultado de las operaciones por el inmovilizado efecto de la explotación, nos da una ratio que no supera el 2%. En puertos como Barcelona, esa ratio es del orden del 3%, ratio que bajará cuando se activen las inversiones que se están haciendo y en el momento en que esas inversiones entren en explotación al 100 %. Ese dato refleja que el sector privado no trabaja con esos retornos, otra cosa es que el sector privado esté interesado en ciertos nichos de negocio de la autoridad portuaria que tienen retornos muy importantes en términos de oportunidad. Entonces, se produce el modelo, usual prácticamente en toda Europa y Latinoamérica, de concesión parcial del puerto. En ese modelo, la autoridad portuaria cobra unas cantidades por ese uso privativo con las cuales atiende una serie de responsabilidades de interés social o que no generan los retornos en términos de mercado. Luego, los servicios portuarios son prestados por empresas privadas en régimen de gestión indirecta, de forma que la autoridad portuaria tiene esa capacidad reguladora respecto a sus servicios, pero fomenta la presencia del sector privado que es el que tiene el *know-how* exigible para atender ciertas especialidades. Ese es el modelo español. Sería absurdo un modelo tipo *tool port* en que la autoridad portuaria prestara todo ese tipo de servicios.

Volviendo a la ley de 2003, hasta entonces teníamos un problema tarifario y no teníamos problema alguno en la prestación de servicios. Esa ley sí comportó un problema con las prestaciones. En la situación anterior, cuando la Constitución decía que los puertos son de titularidad pública, entendíamos que se refería tanto a las infraestructuras como a los servicios. De forma que eso no impedía que esos servicios fueran prestados en régimen de gestión indirecta. El legislador de 2003 optó por destitularizar (es lo que se conoce como la *despublicatio* de los servicios portuarios). Pero, a la vez, entendió que la autoridad portuaria debía seguir jugando el papel de líder de esa oferta portuaria. Para eso, reguló los servicios de forma que se estaba conculcando el principio constitucional de libre empresa, lo que provocó que el PSOE presentase un recurso de inconstitucionalidad de la ley que está siguiendo su peregrinaje jurídico (el tema tocaba techo en el servicio público de estiba y desestiba).

Por todo eso, se entiende que se debe volver al anterior modelo, es decir, a la titularidad pública, que es el modelo habitual en el resto del mundo. En la mayoría de puertos del mundo, el que es el titular del puerto lo es de las dos cosas: del servicio y de la infraestructura. Con lo cual, en España, con esa ley, nos encontramos en una situación mixta en donde la titularidad es una titularidad extraña que no viene a solucionar nada y complica la gestión. De modo que hay que retomar el modelo de titularidad pública y sanear el asunto del régimen tarifario de los puertos españoles.

Pasemos ahora a la política tarifaria. La ley de 1992 establecía que las tarifas portuarias eran precios privados. Eso se basaba jurídicamente en la Ley de tasas y precios públicos que era percha suficiente para esa conceptualización. Detrás de ello, hay toda una filosofía técnica que se resume así: los puertos no compiten. En realidad, compiten cadenas de transporte origen y destino, que puede o no puede incorporar un puerto. Entonces, lo que hay que considerar en términos de coste es el conjunto de elementos del coste generalizado: transporte terrestre desde el origen al puerto origen, costes portuarios en el puerto origen, flete, costes portuarios en el puerto destino y arco de transporte terrestre desde el puerto destino al destino último de la mercancía. Eso es lo que compete y hay estudios que confirman que, en términos medios, por encima de 100 Km de arco de transporte terrestre, la influencia de los costes portuarios en todo el gasto generalizado no excede del 10 ó 15 %. Además, teniendo en cuenta la estructura entre costes de gestión directa e indirecta, las tasas portuarias tienen una influencia, en el coste general de transportes, que va del 2,5 al 5 % en términos medios. Eso quiere decir que la capacidad de la autoridad portuaria rebajando tarifas es muy limitada para condicionar un cliente a que asuma un corredor o vaya por otro. Con lo cual la autoridad portuaria debe poner en valor otros argumentos. Por

ejemplo, un pacto de competitividad con todos los agentes privados cooperando en el puerto, de forma que se actúe sobre el 100% de los costes y no sólo sobre las tasas.

En resumen, la filosofía de la ley de 1992 era entender que no compiten puertos sino corredores. Por eso había que referirse a precios privados y, jurídicamente, la percha que nos daba la Ley de tasas y precios públicos era una percha correcta.

En el año 1995, el Tribunal Constitucional declaró inconstitucional la Ley de tasas y precios públicos y nos quedamos sin esa percha jurídica. A partir de ahí, hubo un alud de recursos contra las liquidaciones que practicaban las autoridades portuarias y una serie de sentencias en las que se venía a decir que las tarifas portuarias eran coactivas, esenciales y de prestación obligatoria; o sea, que el puerto era una actividad con un alto grado de monopolio respecto a sus clientes. Desde este punto de vista, la reacción que se tuvo en 2003 fue lógica: centémonos en las tasas y así la oferta de un puerto, desde el punto de vista de la competencia interportuaria en los nichos de negocios en los que se da esa competencia, no competirá en precio de la infraestructura, sino en calidad y precios de los servicios. Un escenario que no considero descartable en una aproximación pragmática: desde los puertos no podemos cambiar el criterio del poder judicial en el que ha primado el carácter de monopolio respecto al de competitividad interportuaria.

La ley de 2003 fue razonable desde ese punto de vista. Lo que no se entiende tanto es que hiciera unas tasas tan complicadas que han producido otro repunte de conflictividad por dos razones: primero, por la tasa de servicios generales (que, en la práctica, operan como un puro recargo del resto de tasas convencionales) y por la atribución a instrumentos infraordenados de decisiones importantes con relación a elementos esenciales de las tasas.

Hay, pues, que hacer una revisión de la parte tarifaria de esa ley sin abandonar el concepto de tasa. El pulso entre aproximación técnica y aproximación jurídica, lo ha ganado la segunda y el gestor debe aceptar ese escenario jurídico. En ese escenario, el carácter esencial coactivo de las tarifas portuarias está en función del servicio que se presta y no de quién lo presta. Con lo cual, cualquier fórmula organizativa de los puertos se encontrará con nuevos problemas. El juez considera que lo que se presta es esencial, coactivo y de prestación obligatoria, por mucho que se diga que hay un nicho de contenedores en tránsito que está en competencia. Eso es un porcentaje pequeño del sistema portuario y lo fundamental son tráficos sobre los cuales tiene una capacidad de monopolio importante y hay que garantizar que no se producen tratos discriminatorios.

La reforma de la ley, entonces, intentará racionalizar la estructura tarifaria basada en tasas, de manera que las bonificaciones respondan a los objetivos, con bastantes modificaciones técnicas. Considero que, en esta ley, deberían ser las propias autoridades portuarias las que fijaran, dentro de unos ciertos criterios para impedir el *dumping*, las cuantías básicas de las tasas, con unos criterios que se precisan en la ley y que aparecen todos los años en la Ley de tasas de los Presupuestos Generales del Estado. Con eso se reconduciría la diversidad portuaria y, a la vez, se conseguiría compatibilizar la necesidad de que todos estén dentro de un marco libre de leal competencia.

Por consiguiente, la intención de la ley actual es eliminar las disfunciones que están perturbando el modelo de 1992 a 1997. Así, se pretende llegar a un texto refundido 1992, 1997, lo que quede del 2003 y modificaciones del 2004, lo más consensuado posible, que nos dé un modelo que posea cierta racionalidad interna en complicidad con todos los agentes que operen en el puerto: empresarios, trabajadores y autoridades portuarias.

Debate

Pregunta: —Quisiera plantearle dos cuestiones. La primera, sobre el concepto de control de las cadenas de transporte, en concreto, sobre la afirmación de que entre los puertos no hay competencia. Si los empresarios de un puerto llevan a la práctica este concepto, efectivamente ese puerto será más competitivo que otro. La segunda, es el exceso de regulación de las tasas que se está estudiando en la próxima modificación de la ley, quisiera saber si el papel que desempeñarán las autoridades portuarias va a ser de consulta o de cierta autonomía.

Sr. Mariano Navas: —Con relación al primer caso, pondré un ejemplo. Hay una zona de concentración de cargas importante que es el entorno de Madrid, pues bien, no creo que compitan el puerto de Barcelona y Valencia en este caso. Lo que compete es el corredor Madrid-Barcelona-donde fuera y Madrid-Valencia-donde fuera. Ahí hay unos costes de transporte terrestre que tienen una incidencia importante en el precio del coste generalizado. A nuestros clientes, lo que les interesa es el coste origen-destino, no sólo el coste del puerto. En el futuro, entiendo que hay que hacer lo que se hace, por ejemplo, con el Puerto Seco de Madrid. Con esa iniciativa (liderada por las autoridades portuarias de Barcelona, Valencia, Bilbao y Algeciras) se pretendía que, por ejemplo, Barcelona estuviera perfectamente conectada por ferrocarril con Madrid y ofertar el producto origen y destino.

En España, ha sido el puerto el que ha tomado la iniciativa y ha hecho puertos secos. En cambio, el fenómeno francés es curioso porque ha sido la empresa pública de ferrocarriles, SNCF, la que ha tomado la iniciativa y ha obtenido concesiones portuarias. Después de esa primera fase del sector público, deberá ser el sector privado el que tome la iniciativa. De hecho, en la Autopista del Mar, el consorcio empresarial que se está propiciando es un concesionario del puerto origen y del puerto destino que tenga un naviero y tenga flota de transporte terrestre. La Unión Europea también busca ese perfil: una U.T.E. naviero, más concesionario, más flota transporte terrestre. No se puede competir con carretera si no es ofertando un producto integral y que cada arco vaya reduciendo las limitaciones para eso. Claro que compiten el puerto de Valencia y Barcelona, pero en tanto que insertados en un corredor donde hay otros complementos de coste que son muy sustantivos.

Con respecto al tema de la ley, decir que se está intentando modificar sucesivamente. Hicimos un primer texto consensuado por Puertos del Estado y autoridades portuarias. Mi pretensión es que el nuevo texto siga estando elaborado de forma conjunta. Y luego el Gobierno decidirá si se ajusta a su política general. Lo que sí hemos alcanzado es un consenso generalizado sobre la conveniencia de que el título 1 y el 3 sean modificados y el mantenimiento del papel mediador entre intereses empresariales y sindicales que juega la autoridad portuaria; ese pulso, sin la presencia de la autoridad portuaria, quedaría escorado a favor de una de las partes y eso sería un perjuicio a largo plazo. A veces, decisiones a corto plazo están dificultando el medio plazo. Sólo la administración puede desempeñar el papel mediador entre el corto y el medio plazo a efectos de que no se escore una negociación, como la de estiba y desestiba, por ejemplo, que tiene una incidencia en el coste de un barco en puerto importantísima.

—Pregunta: —*Quiero plantearle tres preguntas respecto a las tasas de ocupación. Primero, la ley de 2003 plantea una posibilidad que creo desarrolla poco: la de que ciertas concesiones sean tramitadas como concesiones de obra pública, ¿se piensa mantener ese tema o está en revisión? Segundo, las operaciones de Puerto Ciudad. En mi opinión, existe un trato discriminatorio en las concesiones de Puerto Ciudad respecto al resto de las concesiones del ámbito portuario. La tercera, es que me parece que hay un trato excesivamente discriminatorio para las sociedades que se dedican a la explotación de la náutica deportiva.*

—Sr. Mariano Navas: —Con relación a la primera cuestión, hay que decir que aún lo estamos discutiendo, pero mi punto de vista es el siguiente: los puertos son un ámbito de transporte, que algunos están intentando convertir en polígonos industriales. Eso, a mi juicio, no es razonable en la medida en que estamos usando un bien escaso que es el suelo portuario con un gran coste de producción económica y medioambiental. Los parques empresariales tienen que tener ubicación en otro sitio. Eso genera tráfico portuario, pero el 80% de las mercancías que se importan en España proceden de tráfico portuario y la generalización de ese argumento me llevaría a decir que los Mercas deberían ser también zona portuaria. Teniendo cuenta que el suelo portuario es un bien escaso, que tenemos cada vez más problemas medioambientales para generar más suelo y que estamos viviendo los últimos momentos para construir obras faraónicas, tenemos que racionalizar el uso del suelo portuario. Una refinería no tiene que estar dentro de la zona portuaria. El uso privativo del suelo portuario es barato. El 6% del valor actualizado del suelo es un suelo barato y está produciendo cierta desviación de los usos portuarios. Sin embargo, creo que hay que mantener el 6% del valor de mercado. Es cierto que el valor de mercado de Barcelona es más caro que el de Tarragona, parece que eso penaliza Barcelona, pero el suelo más barato es el del Sahara y nadie quiere hacer un puerto allí porque no hay entorno económico y en Barcelona sí. Además, la ley introduce una cláusula muy importante: se habla de suelos no adyacentes que tengan usos similares y que estén en alternativas portuarias próximas. De modo, que el suelo de Barcelona podrá ponerse en relación con otras alternativas portuarias. El borrador de la ley habla de reducir los supuestos, un 6% para la zona comercial y el 8% para las actividades lúdicas e introduce bonificaciones para aquellos empresarios que hagan rellenos o consolidación de suelos. Por tanto, el canon de ocupación estará muy bonificado para el que invierta.

Con relación a los límites entre la ley de contrato de obra pública y la ley de puertos, efectivamente habrá una colisión que habrá que pulir. La ley de contrato de obra pública (que ha querido extrapolar el “modelo carretera” a todos los medios de transporte), en los puertos, casa más para hacer un puerto completo. Sin embargo, para el resto de concesiones habituales, creo que las concesiones demaniales corresponden a las exigencias empresariales y viabilizan la operación sin tener que ir a contrato de obra pública, que lo único que oferta es el equilibrio económico de la concesión a cambio de otras desventajas importantes.

Con relación al último tema, la competencia en puertos deportivos se residencia en las Comunidades Autónomas. No obstante, al darse la zona deportiva en el puerto de interés general, por el criterio de unidad de gestión, le corresponde al Estado. Creo que no debería haber una diferencia muy grande, desde el punto de vista normativo y de precios, entre lo que predica una Comunidad Autónoma y el Estado. No deberíamos penalizar esa actividad porque estaríamos no coadyuvando a un objetivo importante de la economía nacional que es la atracción de ciertos turistas con capacidad adquisitiva. Por

otro lado, como los puertos deportivos no generan recursos y el problema de la financiación no se residencia allí, esta ley predica una bajada muy sustantiva de la presión tarifaria a las embarcaciones deportivas.

—Pregunta: —*Ha mencionado usted los puntos más importantes para las empresas: las tasas, la calidad y el precio, y la flexibilidad laboral. Pero quisiera saber, en el caso de Barcelona y por la premura que tenemos las empresas de poder competir con puertos europeos, ¿cómo ve usted la inversión inmediata en infraestructuras para ese puerto?*

—Sr. Mariano Navas: —Entiendo que, en colaboración con la autoridad portuaria, estamos haciendo *lobby* para ver cuáles son las necesidades terrestres y ferroviarias que tiene la autoridad portuaria de Barcelona. Con relación a las inversiones dentro del puerto, cualquier salto cuantitativo de un incremento infraestructural importante produce tensión en los habituales prestadores de servicio del puerto y en el tejido empresarial, pero estoy convencido que en el puerto de Barcelona eso se resolverá razonablemente bien.

—Pregunta: —*Parece ser que la reforma mantendrá el sistema de tasas en la nueva ley que los puertos consideran muy rígido, pues no permite competencia. En Barcelona, se ha propuesto crear una sociedad anónima y hacer contratos con los usuarios directamente, mientras que la autoridad portuaria pagaría su tasa al Estado ¿Qué le parece este modelo?*

—Sr. Mariano Navas: —No simpatizo con ese modelo, pero es un modelo que se ha dado en algunas realidades portuarias latinoamericanas. Hay muchos nichos de actividades en los puertos que no generan retornos en términos de mercado y de actividades sociales. El capital privado se está dirigiendo hacia los nichos que generan retornos; la autoridad portuaria tiene que cobrarles unos cánones. Es cierto que, a algunos puertos les pesa la naturaleza jurídica de las tarifas portuarias como tasas. Pero es que ese modelo no solucionaría el problema porque lo importante, desde el punto de vista jurídico (que ha ganado el pulso a los criterios técnicos), no es quién provee el servicio sino la naturaleza del servicio, y nos da igual que sea sector público o semipúblico. No obstante, el presidente de la autoridad portuaria hace bien en plantear un modelo que él entiende que puede ajustarse a la realidad portuaria de Barcelona; el presidente de Puertos del Estado hace bien en sentarse con él a listar ventajas e inconvenientes de ese modelo para el puerto de Barcelona y para los otros puertos del sistema portuario español. Hoy por hoy, el proyecto del gobierno pasa por las modificaciones que he dicho, que están en el programa electoral del Partido Socialista y que se compadecen con el recurso de inconstitucionalidad que está en trámite. Al presidente de la autoridad portuaria de Barcelona, le agradezco que haya puesto sobre la mesa un modelo alternativo. Pero, no hay que perder de vista que el objetivo del gobierno es plantear una modificación en los términos que he dicho: llegar a un texto refundido que permita la recuperación del modelo, con las adaptaciones exigibles, de 1992 y 1997.