

# ¿De qué se trata cuando se habla de privatizar un puerto?

En España, como en el resto de Europa, se sigue el modelo de **propiedad del Estado y gestión privada** Para privatizar los puertos hay que **cambiar la ley**

A. Buíncas

¿Cuánto vale un puerto? Para esa cuestión hay respuestas variopintas. Desde el «no tengo ni idea» de Enrique López Veiga, presidente de la Autoridad Portuaria de Vigo, al «una millonada» de Fernando González Laxe, expresidente de Puertos del Estado. E incluso la que aportan desde ese organismo que ahora pilota José Llorca, que pone énfasis en que ninguno ha bajado del entorno de los 500 millones de euros.

Claro que esa diversidad de respuestas obedece a que se aborda la cuestión desde interpretaciones diferentes. La contestación del ente público se refiere a la inversión en la obra pública, en lo que cuesta hacer un puerto nuevo. La de López Veiga, tiene en cuenta ese desembolso, pero al hablar de que «habría que hacer cuentas» también alude a los activos con los que cuenta el puerto y los servicios que se prestan desde las distintas terminales, explanadas e instalaciones.

El cálculo de González Laxe, por su parte, que suma «muchísimo, la de Dios», tiene en cuenta lo que el puerto gestiona: la lámina de agua. Y eso es un gran activo. Una superficie en la que se pueden hacer hasta islas, como en Abu Dabi: «Puedes hasta edificar en la bahía de A Coruña, o en la de Barcelona, ¿cuánto no vale eso?»



Una empresa turca gestiona la terminal de contenedores del puerto de Ferrol | ÁNGEL MANSO

Entonces, ¿de qué se trata cuando se habla de privatizar los puertos? ¿Es posible comprarse una terminal? Pues depende. En el Reino Unido, sí. Es el único país de Europa donde sí son privados. Dejaron de ser de titularidad pública con el Gobierno de Margaret Thatcher. En el resto de las dársenas europeas, no.

En España, como en los puertos del sur de Europa, cuando se habla de privatización no es de comprarse un puerto, sino de concesionar servicios. Esto es, la titularidad de las

infraestructuras portuarias es pública, pero hay determinados servicios, como puede ser el amarre, el practaje o el movimiento de contenedores, cuya explotación —y en ocasiones la misma construcción de los servicios—, se cede a empresas privadas por un período determinado de tiempo a cambio de un importe y unas condiciones que, de no cumplirse, podrían acabar en la retirada de la concesión.

«Desde el 92 en que se aprobó la Ley de Puertos está regulado cómo

dar entrada al capital privado en los puertos», explican desde el ente público que gestiona los puertos. Pero cuando se dice que la terminal de contenedores de Ferrol es de un turco —el grupo Yildirim—, que los chinos han comprado esa parte de la terminal del puerto de Barcelona, o que el grupo marinense Nogar tiene un puerto en Brasil, lo cierto es que no es de su propiedad. Tienen la concesión para prestar ese servicio, pero continúa siendo de dominio público. Del Estado.

La posibilidad de hacer con el gestor portuario lo mismo que con el de los aeropuertos

A. Buíncas

El ministro de Fomento, Íñigo de la Serna, que tiene en su cartera el ente público Puertos del Estado, cerró esta misma semana la puerta a la posibilidad de dar entrada a capital privado en el gestor portuario. Descartaba así la posibilidad en el aire de hacer con el organismo que coordina 46 puertos administrados por 28 autoridades portuarias algo similar a lo que se hizo en los aeropuertos con Aena, vendido en parte y en el disparadero de la salida a Bolsa.

Pero desde Puertos del Estado apuntan que el desembarco de capital privado en el accionariado es posible. «¿No se hizo en el Reino Unido?», ilustran. Claro que nunca antes de cambiar la legislación. Es más, González Laxe es tajante al decir que «no puede hacerse porque no lo permite la Constitución española».

## EL CASO DE LA ESTIBA

La ley ha cambiado, pero solo para ampliar de 30 a 50 y, en algunos casos, hasta 75 el plazo por el que pueden otorgarse las concesiones. Y aún está en cartera otra modificación de la Ley de Puertos, esta obligada por Europa, para dar entrada a la competencia en el servicio de la estiba. Si antiguamente se trataba de sociedades públicas, ahora son de capital privado, pero operan en condiciones de exclusividad, estableciendo precios y condiciones y sin que en un mismo espacio portuario se permita establecerse a otra compañía.

## LIBROS

### NOVEDAD

## El triunfo del colectivo frente al individuo

Luis Casal

El Instituto Arbinger es una empresa de ámbito internacional dedicada a la consultoría y el asesoramiento en la que están expertos en economía, educación, derecho, negocio o *coaching*. Sus miembros se dedican a asesorar a personas y empresas para que mejoren sus sistemas de trabajo, sus relaciones laborales y sus interacciones. La entidad ha asesorado a firmas como Microsoft, IBM, la Marina o el Departamento de Justicia de Estados Unidos, entre otros. El instituto y sus miembros han publicado numerosos estudios y volúmenes sobre estas y otras cuestiones y su última obra es *Mentalidad fuera de caja*. Ver

*más allá de nosotros mismos*. La base del libro, «la guía definitiva para el trabajo en equipo», es convencer al lector para se olvide de las teorías sobre el éxito personal y confíe en las personas que le rodean. Es un manual sobre la colaboración, la creatividad y el rendimiento en grupo.

«Las estructuras de incentivos, los datos de la empresa, los objetivos de las carreras profesionales y los egos personales —dicen— conspiran para que los individuos se centren en ellos mismos y en sus necesidades y retos, generalmente en detrimento del resto del equipo». El libro aprovecha casos específicos, en los que los expertos del instituto tuvieron que intervenir, para explicar estas y otras teorías.

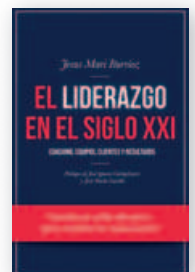


The Arbinger Institute  
**«Mentalidad fuera de la caja»**  
Edita: Empresa Activa  
192 páginas; 14 euros

### SUGERENCIAS

## «El liderazgo en el siglo XXI»

El mundo tecnológico moderno exige a las empresas nuevas formas de tratar al cliente y de dirigir a las personas. La velocidad del cambio es tan grande que las fórmulas que en el pasado llevaron al éxito a los directivos, equipos y organizaciones, hoy se muestran improductivas. Este libro pone el foco en esta situación e intenta comprender las claves para tener resultados sostenibles a través de un modelo sobresaliente, que reflexiona sobre los aspectos críticos para conseguir la lealtad de los clientes. Recoge, por una parte, conceptos y modelos contrastados sobre el liderazgo, gestión de equipos o gestión de clientes; y, por otra, las conclusiones de varias investigaciones en cada campo.



Jesús Mari Iturrioz  
**«El liderazgo en el siglo XXI»**  
Edita: Gestión 2000  
(2017)  
288 páginas;  
16,95 euros