

José Llorca: “La gran asignatura pendiente de nuestros puertos es la necesidad de aumentar la competitividad”

El Vigía - 10.02.14

Llegado el ecuador de la legislatura, el presidente de Puertos del Estado analiza en esta entrevista en profundidad las claves de la política portuaria que lidera

Llegado el ecuador de la legislatura, el presidente de Puertos del Estado, José Llorca, nos recibe para analizar en profundidad las claves de la política portuaria que lidera. Con la competitividad del sistema portuario español como máxima premisa, confirma que existe margen para continuar con la bajada de tasas en los próximos años, pero insiste en el también necesario esfuerzo del ámbito de las empresas privadas y de los servicios portuarios en reducir sus tarifas y costes para hacer más atractivo el sistema. Además, adelanta su balance sobre los tráficos portuarios de 2013 y detalla la solución que permitiría poner en marcha la ampliación a 50 años de los plazos de las concesiones.



José Llorca, presidente de Puertos del Estado

¿Qué balance hace de estos dos años al frente de Puertos del Estado?

Hemos hecho muchas cosas. Nos preocupaba mucho la situación en la que nos encontramos en puertos, donde la importante inversión que se había realizado hizo crecer mucho el endeudamiento. Me fui con unos 600 millones de deuda y, cuando volví, me encontré 3.000 millones. Nos preocupaba mucho que todos los puertos tuvieran una viabilidad económica-financiera en el futuro, que es el modelo de autosuficiencia económica en el que se basa la competencia leal entre puertos. Con la complicidad de las autoridades portuarias, hemos ido reduciendo la deuda: se ha cerrado 2013 con una deuda a largo plazo que apenas supera los 2.200 millones de euros y una deuda total que no alcanza los 2.500 millones, lo cual significa que en dos años hemos reducido 500 millones de deuda y eso es importante. Ése ha sido el primer elemento clave.

¿Cuáles son los siguientes puntos en los que concentrarse?

Mejorar la eficiencia de los puertos. Para ello, hemos hecho un programa de austeridad importante, que todos los puertos han seguido y que nos ha permitido tener una reducción destacada de los gastos de explotación y de los de personal. Eso nos ha llevado a acabar este año con unos beneficios récord de 265 millones de euros, un aumento del 22% respecto a 2012, afrontando así la gran asignatura pendiente de los puertos españoles, la necesidad obligatoria del aumento de competitividad. Esto se consigue por la reducción de costes y por la mejora de la eficiencia y de la productividad. Y me estoy refiriendo tanto a los costes públicos como a los privados.

¿Cómo han sido los resultados de tráficos correspondientes a 2013?

Hemos cerrado con un 3,8% de reducción, basada en el tránsito, pero manteniendo los ingresos. Se han perdido unos 18 millones de toneladas. Aparte está la situación coyuntural de los graneles sólidos, por un buen año agrícola. Pero la amenaza se encuentra en la pérdida de tráficos de tránsito, principalmente en Valencia y Las Palmas, pero también en otros como Barcelona o Tarragona. Es un desafío para la competitividad del país.

Comenta la amenaza de posibles pérdidas de tráfico de tránsito en Valencia, Las Palmas... ¿cómo se va a afrontar esa situación?

Con mejora de competitividad. Los datos que tenemos del Observatorio de Costes nos dicen que mover un contenedor en España cuesta alrededor de 90 euros, cuando en otros países de nuestro entorno están por debajo de 50 euros y algunos por 35 euros.

¿Entre ellos estaría Portugal?

Portugal está en tasas más bajas, especialmente Sines. Ha habido una pérdida de tráfico desde Valencia y Las Palmas sobre todo a Sines, pero también a Gioia Tauro, a Tanger Med y a Malta. Hay un ejemplo que pongo siempre: Algeciras tiene un 92% de tráfico de tránsito y un 8% de import-export y se recauda más con el 8% de import-export que con el tránsito, por lo tanto la pérdida de los transitos no es una amenaza específica para las cuentas de la autoridad portuaria pero sí para el sector. Eso podría generar una pérdida de empleo en el sector de la estiba muy importante y sobre todo una pérdida de conectividad, que haría que los puertos españoles fueran más caros y se perdería la interoceanidad. Otra cosa que queremos impulsar es, lógicamente, la posición española como plataforma logística en el ámbito internacional y eso pasa obligatoriamente por el mantenimiento del tránsito marítimo.

Cuando señala la necesidad de aumentar la competitividad, ¿eso se traduciría en reducir los costes de la estiba o en otros?

Se traduciría en reducir todos los costes, es decir, ganar eficiencia y productividad. Y ahí todos los agentes de la comunidad portuaria tienen que participar. Desde el ámbito público hemos incluido en las leyes una bajada de costes por parte de la utilización de infraestructuras y creemos que la iniciativa privada tiene que hacer un esfuerzo en bajar también sus tasas. Y estoy hablando de la estiba, de los servicios técnico-náuticos, practicae, remolque, amarre... Todos son componentes de la cuenta de escala y todos tenemos que hacer un esfuerzo de competitividad en ese ámbito.

Respecto a los servicios técnico-náuticos, ¿el aumento de la competitividad pasa por una mayor competencia?

Sí, nosotros creemos absolutamente en que la competencia es un buen camino para reducir costes, lo va a fijar el mercado. Consideramos que la competencia en los servicios técnico-náuticos es un buen camino no solamente para reducir los costes, sino para aumentar la eficiencia.

¿No se corre el peligro de que se “canibalicen” en determinados mercados?

Yo creo en el mercado. Las reglas de juego tienen que ser las mismas para todos. No creo que se pueda producir una “canibalización”. Lo estamos viendo con el amarre en Barcelona, donde la cuota de mercado se ha repartido, los costes se han reducido... y no detecto una “canibalización”. Otros puertos como Ceuta cuentan con más de una compañía de amarre. Seguramente colectivos como los prácticos tienen que hacer esfuerzos para reducir sus costes en tráfico como el ro-ro y, por tanto, en el tráfico marítimo de corta distancia. Creo que todo el mundo tiene que hacer esfuerzos.

Con los datos de la autopista del mar, Gijón tiene el practicae mucho más barato que Nantes pero más caro que Le Havre. Y para consolidar la autopista del mar, los prácticos en Gijón han hecho el esfuerzo de bajar un 40% en sus tarifas para coadyuvar a su desarrollo. Hay elementos, tanto dentro de los técnico-náuticos como dentro del sector de la estiba, que son importantes para consolidar tráfico.

¿Y ahí el papel de Puertos del Estado cuál es?

Tenemos una herramienta que nos da la ley nueva, que antes no teníamos y que estamos ejerciendo: el informe vinculante en los pliegos de servicios portuarios. Nosotros lo que queremos es que en los pliegos no haya elementos que condicionen que no pueda haber competencia. Nuestro papel no es ir a

buscar la competencia, sino que en los pliegos y en el ámbito regulatorio, que fija en los puertos la libertad de acceso al mercado de los servicios portuarios, no haya impedimentos para que se pueda acceder en igualdad de condiciones al mercado de los servicios portuarios por todos los que estén interesados.

Uno de los primeros objetivos que planteó a su llegada fue atajar el problema de la estiba y la autoprestación, ¿ha quedado aparcado?

No, nosotros tenemos obligación de que las leyes permitan distintos ámbitos de prestación y debe ser el sector privado el que tome decisiones al respecto.

¿Y si tienen miedo de hacerlo?

El sector privado tiene que saber lo que le interesa. Hay ámbitos en la ley que permite mejorar las condiciones para la negociación y eso es importante también. Gracias a la existencia de esos mecanismos en la ley se han podido avanzar negociaciones en la estiba que han llegado a un resultado bueno de reducción de costes.

¿Cuánto margen hay para reducir los costes de la estiba?

Cuando hablo de los costes de la estiba me gustaría hablar de flexibilidad y de mejora de la productividad, no nos importa aquí que un estibador cobre más o cobre menos. Primero, que se ajuste al mercado internacional y que gane en eficiencia y en productividad. Yo creo que si comparamos lo que cuesta mover un contenedor en una terminal extranjera competidora y lo que cuesta en España, podríamos decir que los márgenes para la bajada de costes son importantes. Sobre todo, como ha detectado el Observatorio de Costes, una parte muy importante de esos costes son costes laborales, que no son sólo lo que cobra un estibador sino que son también cuántos contenedores mueve. Ayer (por el miércoles) el presidente de Barcelona decía que era el puerto más productivo del Mediterráneo con más de 35 movimientos por hora. Eso también es coste. No estamos hablando tanto de reducción de salario, sino de una mejora global de los costes asociados al movimiento de cada contenedor. Los aumentos de competitividad van a favor de reducciones de costes.

¿Cree que, en ese sentido, ha cambiado la actitud de la estiba de hoy respecto a la de años anteriores?

Yo tengo la experiencia en mi etapa anterior en Puertos del Estado. Los líderes cambian. Quizás noto en el equipo dirigente de la estiba actual una mayor capacidad de interlocución. Por lo menos, tenemos contactos fluidos y no hay tensiones, cada uno defendemos lo nuestro, pero en un ámbito de comunicación fluida.

Decía recientemente José Viegas, secretario general del International Transport Forum, en una entrevista concedida a este medio que en el norte de Europa los puertos se consideran empresas, sin embargo, los del sur son vistos como factores de promoción política de la región, lo que provoca su pérdida de competitividad. ¿Qué opinión le merece?

Yo no coincido con esa visión. Recordemos que un puerto como Rotterdam está fundamentalmente controlado por instituciones públicas, primero por el Ayuntamiento y desde que hizo las obras de ampliación también por el Gobierno holandés. Hemos de entender una cosa: todos queremos que los puertos se muevan en un ámbito empresarial, pero no olvidemos que aparte del ámbito empresarial son gestores de infraestructuras públicas y, por tanto, deben estar controladas por el sector público. Yo eso no lo veo como una promoción política, sino simplemente que hay una tutela pública respecto a activos que son muy importantes para el desarrollo de la economía del país y que son públicos. Por lo tanto, no veo inconveniente en que haya una gestión pública de infraestructuras que tienen una incidencia para la economía del país muy importante.

Sixte Cambra, presidente del puerto de Barcelona, apuntaba recientemente que el actual sistema portuario resultaba algo rígido para los puertos más fuertes a la hora de permitir una mayor adaptación al mercado. ¿Sería posible un modelo más flexible en este sentido para avanzar en eficiencia y competitividad?

No coincido con él. Hay una vieja reivindicación de que haya estatutos especiales para los puertos grandes respecto a los pequeños. Mi impresión particular es que los puertos tienen un marco de libertad de actuación grande. Pongo como ejemplo las bonificaciones que se dan a cada uno de los tráficos en todos los puertos y que se incluye en la Ley de Presupuestos Generales del Estado. El margen de libertad tarifaria que tienen es amplio, sin lugar a dudas. Lo que ya no estoy tan de acuerdo es en que se pueda tratar a iguales de forma desigual. La ley actual pretende garantizar que dos usuarios del puerto en igualdad de condiciones tengan el mismo tratamiento, eso es imprescindible desde un punto de vista de un organismo público. El sistema de gestión tiene que ser empresarial pero no olvidemos que somos un organismo público y no podemos discriminar de igual forma que podría hacer una empresa privada, porque estaríamos cayendo en elementos discriminatorios que no serían admisibles en el mercado. Además, no sería bueno para un ámbito de competencia.

La vigente ley de puertos ha dotado, como nunca, de prácticas de modelos hacia la libertad tarifaria. Cada puerto puede proponernos coeficientes correctores diferentes. Ningún puerto tiene las mismas tasas, el valor del suelo es diferente en cada puerto y en las tasas de utilización los coeficientes correctores permiten a los puertos tomar decisiones al respecto. Lo cual no quita para que haya políticas generales en las que a esa libertad se sobrepongan criterios específicos para desarrollar aspectos como el transporte ferroviario con bonificaciones muy específicas para esos tráficos, por ejemplo, porque creemos que es una política de transportes en esa línea. Además tengo que decir que este modelo cada vez está mejor visto en la UE. Hay países que dicen que un planteamiento de libertad absoluta para los puertos al margen de los gobiernos incapacita para políticas de transporte activas en las que los puertos son una parte esencial.

Portugal ha optado por la fusión de varias autoridades portuarias, ¿qué le parece la medida? ¿Lo ve viable para el sistema español?

Nosotros creemos en la competencia entre puertos y entre terminales. Creemos que los puertos tienen una importancia en su territorio como dinamizadores de la economía importantes. Además, tenemos algo destacado y es que prácticamente todos nuestros puertos son autosuficientes económicamente, son viables. Y en eso estamos trabajando: en que todos sean viables. Por lo tanto, no tenemos ninguna perspectiva de fusiones al respecto. Los puertos españoles son capaces por sí mismos de tener una personalidad propia, de competir entre ellos, de ser viables en ese marco de competencia y, por lo tanto, estamos cómodos con el actual modelo de 28 autoridades portuarias. No está en nuestro programa ir a una política de fusiones.

¿Aumentaría una política de fusiones la competitividad portuaria española?

No necesariamente, reduciría la competencia. Lo importante es que cada autoridad portuaria se mueva bien en el ámbito de la autosuficiencia económica, porque cada una tiene su hinterland y un sector empresarial que vive de ella. Incluso eso favorece que pueda haber un nivel mayor de competencia. Igual que hay dos terminales en competencia, ¿por qué no puede haber dos autoridades portuarias que sirven a un territorio muy determinado?

¿Va a cambiar la ley de Puertos en relación al modelo de estiba?

No, vamos a ver lo que concluye el Tribunal de Luxemburgo. Otra cosa es que el sector pidiera un cambio e incluso pactara un modelo nuevo. A mí me gustaría que el sector valore cuál es el futuro de la estiba en España, con todas las consecuencias y con todos los matices. Que analice qué puede pasar si la sentencia es negativa, cómo nos podemos adaptar en su caso y cómo sería la transición. Aquí nos jugamos mucho: la viabilidad del país y de las propias empresas estibadoras. Sugiero que reflexionemos sobre el futuro del modelo de estiba.

¿Y si en esa reflexión una parte quisiera cambiar el modelo antes de la sentencia de Luxemburgo y otra no?

Debemos de trabajar por la vía del acuerdo en ese sentido. Todo el mundo tiene que entender que el futuro está abierto y que lo que hoy es válido mañana puede que no lo sea. Y esa reflexión debe hacerse en beneficio de todos: de los trabajadores, de las compañías de estiba y en beneficio globalmente de la competitividad del país. Es evidente que tenemos un elemento, la sentencia de Luxemburgo, que puede hacer cambiar o no el modelo de estiba español.

¿Qué efecto práctico tiene el acuerdo sobre el transporte terrestre en los puertos como servicio comercial?

Estoy muy contento, porque el sector ha sido capaz de negociar un marco de relación con los puertos tras un periodo de gran inestabilidad. Después de este acuerdo el sector está razonablemente satisfecho. Es un sector que desarrolla su actividad en los puertos y la ley dice que toda la actividad comercial puede estar regulada por un pliego. Nos parece que los acuerdos pueden representar para el sector un reconocimiento de su papel en los puertos. Lo importante es la interlocución: cómo nos hemos sentado con los transportistas y hemos llegado a un marco que nos satisface a todos y que ahora los puertos tienen que aplicar a su criterio. Les hemos escuchado, hemos contrastado opiniones, les hemos dicho que somos contrarios a una cartelización del sector. También hemos avanzado un ámbito de competencia libre en el ámbito de los puertos.

¿Cómo cambian los pliegos la relación del transportista con el puerto?

Son un servicio comercial, por tanto tienen unos compromisos respecto al puerto y unas obligaciones. Las recomendaciones del pliego prevén incluso que el puerto, en función de incumplimientos, pueda extinguir las licencias. Es decir, es un ámbito de regulación igual que cualquier otro servicio comercial que no tenga la categoría de servicio portuario.

En este tipo de servicios se hablaba incluso de la existencia de mafias, ¿la consideración de servicio comercial puede competir eso?

Sí, prevé evitar procesos de monopolización y exclusividad en el ámbito del transporte terrestre.

¿Lo ampliarán a los transitarios?

Sí, igual que el transporte terrestre es un servicio comercial, el transitario también es un servicio comercial que se presta en los puertos. No hemos empezado esa labor, pero la podemos iniciar en cualquier momento.

¿Han compartido ya puntos de vista con Feteia?

No, porque todavía no hemos empezado. Pero dentro de las conversaciones con los transportistas también hablábamos de los transitarios como parte de la problemática del transporte terrestre. Por tanto, ¿por qué no regularlo de igual forma?

En su opinión, ¿cambia algo el nuevo Acuerdo Marco de la estiba?

Yo confío que sí, que sirva para que haya más flexibilidad en el sector y permita al ámbito empresarial mayor capacidad de organización del trabajo. Ésa es la clave.

Cuando hay beneficios, ¿qué es lo que marca el límite en la bajada de tasas?

Cada puerto es cada puerto y tiene que generar recursos para hacer frente a sus gastos de personal, a las inversiones y a la devolución de sus préstamos. Evidentemente, en la medida en que las inversiones

están bajando, el endeudamiento y la generación de recursos que los puertos necesitan va a ser mucho menor y se irán acabando los plazos de amortización. Por tanto, tenemos un escenario a medio plazo con margen para continuar con una política de reducción de tasas y de costes portuarios.

¿Conforme se reduzca la deuda aumentarán las bonificaciones?

Tendremos que ver las bonificaciones de cada puerto. Que este año hayamos ganado el 22% significa que tenemos margen para hacer las cosas. Nosotros reducimos tasas para aumentar la competitividad, por lo tanto, entendemos que tiene que aumentar el tráfico: por la vía del tránsito, del crecimiento de la economía española, que haya tráfico terrestre que se pueda pasar al modo marítimo a través del ferrocarril. Portugal está captando tráfico español, pues... lo podemos hacer al revés también.

Comentaba antes que en 2013 bajaron los tráficos, pero se han mantenido los ingresos...

Sí, porque ha bajado el tránsito, que es una mercancía de poco valor respecto a las tasas portuarias y, en cambio, ha aumentado mucho el export. Eso ha permitido mantener los ingresos, con una bajada del 3,8% de tráficos. El año 2012 obtuvimos 1.032 millones de euros y hemos cerrado 2013 con 1.028 millones. En 2014 va a haber una bajada importante (por la bajada de tasas) pero entendemos que eso va a ayudar a la economía del país y que va a reactivar la actividad portuaria. Tenemos que ver la evolución de tráficos coyunturales como los graneles sólidos o si la progresiva salida de la crisis va a mejorar los graneles líquidos. Hasta este momento no habíamos exportado graneles líquidos como hidrocarburos y ahora estamos exportando, lo que supone otro mercado nuevo. A medida que seamos más competitivos, si se mueve el tráfico y no necesitamos recursos, podremos seguir la política de bajada de tasas de forma individualizada, profundizando los coeficientes correctores... Yo no descarto continuar con la política de bajada de tasas.

¿Sigue enquistada la negociación del plazo de las concesiones portuarias?

No parece que tengamos problema en aumentar las concesiones a 50 años, pero sí que tenemos más obstáculos en que en las condiciones existentes se puedan ampliar plazos, porque no es bueno que pudiera haber dos tipos de terminales, unas con 50 años y otras con 35, debido a que estarían en una situación competitiva diferente. Estamos trabajando en la solución. Por ejemplo, las concesiones tienen establecida la tarifa máxima que pueden cobrar al usuario. Si los concesionarios estuvieran dispuestos a bajar esas tarifas máximas y mejorar la competitividad del puerto podríamos incrementar los plazos manteniendo los equilibrios concesionales. Ése es el camino abierto y creo que puede llegar a buen puerto.

¿Son receptivas las terminales?

Sí, absolutamente todas. Estoy planteandoselo a todos y sólo recibo buen pulso respecto a esta posibilidad.

¿Lo prevé zanjar a corto plazo?

Sí...

¿Podríamos entender como corto plazo tres meses?

A mí me gustaría a muy cortísimo plazo, porque ya lo estamos trabajando con Hacienda y puede estar receptiva.

¿Hay novedades sobre la Autopista del Mar de Vigo?

Hemos superado el primer paso de las ayudas Marco Polo con una nota de 7 sobre 10. Ahora tenemos hasta el 18 de marzo para hacer unas aclaraciones que nos solicitan, pero entendemos que este primer

logro ha sido positivo. Si Marco Polo lo aprueba, tendremos que pedir la autorización de la ayuda de Estado, que es inmediata por Marco Polo, y después constituir la sociedad explotadora con Suardiáez.

¿A cuánto ascienden esas ayudas?

Se pedían tres millones, aunque a lo mejor las aclaraciones pueden afectar a eso. Pero el primer filtro, que es lo importante, se ha pasado.

¿Tendría la Unión Europea que aprobar el sistema de ecobono anunciado recientemente por la ministra o no sería necesario?

Lo que acordamos con Italia es hacer un esfuerzo común ante la UE para que la filosofía del ecobono no sea financiada por los Estados, sino a través de los fondos TEN-T o de la Connecting Europe Facility para promocionar las Autopistas del Mar.

¿Eso llevaría mucho tiempo?

Habría que trabajarlo con Europa y las cosas en la UE no son sencillas ni rápidas. La idea es hacer un frente común para que la UE tenga en cuenta que esa es una posibilidad.

¿La receptividad es buena?

Estamos todavía en una fase inicial. Es pronto.

Aunque hay un informe técnico negativo de Medio Ambiente sobre El Gorguel, el puerto de Cartagena apuntaba que Fomento defendería el proyecto en Europa, ¿es así?

El asunto está en Medio Ambiente, la responsabilidad y la llave está en ese ministerio, no aquí.

¿Cómo ha funcionado el puerto seco de Coslada en 2013?

Muy bien, se ha consolidado con crecimientos. Estoy muy satisfecho con su evolución, porque estamos casi en un punto de saturación. Antes, además, los tráficos principalmente procedían de Valencia y ahora también hay muchos de Algeciras.

¿Cuáles son sus objetivos de aquí al final de la legislatura?

La estrategia fundamental es la competitividad. Tenemos que seguir trabajando para que los puertos españoles sean competitivos: la apertura de los mercados, de los servicios, la flexibilización de la estiba, la política de reducción de tasas, mejorar la eficiencia con una ventanilla única o engrasar los PIF... Es decir, todos aquellos aspectos que inciden en la competitividad de los puertos. Confío en que después de este periodo logremos que los puertos estén saneados y consolidados. En este sentido, vamos a establecer un plan de saneamiento en Málaga y hemos cerrado ya con los equipos técnicos el modelo de convenio para ayudar a reducir los costes estructurales por la vía del fondo de compensación.

¿Qué otros puertos le preocupan?

Casi todos han ganado en rentabilidad sin tener en cuenta el fondo de compensación. La rentabilidad ha empeorado sólo en Sevilla y Vilagarcía. Málaga es el más problemático que tenemos. Gijón y A Coruña, son puertos en situación difícil por la gran deuda que tienen, pero van por el buen camino. También la Autoridad Portuaria de Alicante tiene problemas.

El caso del puerto de Málaga es más conocido, ¿qué le preocupa de Alicante?

Es un puerto que está ajustado. En su momento se decidió que la regata de la Volvo Ocean Race tuviera unas exenciones de tasas que vienen a costar 1,5 millones de euros al puerto, digamos que la pérdida de ingresos por esas exenciones le dejan en una situación complicada, por eso le estamos ayudando con el fondo en una cantidad prácticamente parecida.

Cambiamos de tema, ¿considera que el actual sistema de designación de los presidentes de los puertos es el más eficiente?

No voy a entrar ahí. Tenemos el modelo portuario que tenemos. Intervienen las administraciones territoriales y surge de un pacto político, que yo no voy a poner en cuestión.

La apuesta de Puertos del Estado por los tráficos ferroportuarios a través de bonificaciones es clara. También puertos como Barcelona o Cartagena están invirtiendo en ferrocarril incorporando nuevos terrenos al puerto. ¿Tiene la sensación de que los puertos se preocupan más por el ferrocarril de mercancías que otras instituciones más ferroviarias?

Nosotros vivimos con la carga, es nuestra esencia de negocio. Por lo tanto, nos preocupamos mucho de la mercancía. Mi papel también es impulsar dentro del ministerio esa sensibilidad hacia el ferrocarril. Hay puertos que tienen recursos para poder participar en inversiones y tener un buen acceso ferroviario también es parte de la competitividad del enclave.

¿Se ha dado forma ya al fondo portuario para mejorar la conectividad?

Estamos en ello. Se trata de un fondo para que algunos puertos pequeños, que no puedan absorber ese tipo de inversiones para conexiones terrestres, cuenten con esa opción. Otra idea es solucionarlo con el fondo de compensación. Estamos analizando varias posibilidades sobre cómo articularlo.

¿Qué sucede con la venta de las acciones de Puertos del Estado en Portel?

Seguimos con la idea de privatizar Portel. Hemos tenido alguna dificultad y estamos en ello porque es un compromiso del Gobierno. No obstante, estamos trabajando bien con el nuevo socio.

(Fuente: El Vigía, 10/02/2014)