

INNOVACIÓN EN LA GESTIÓN DE PUERTOS DEPORTIVOS. EL CASO DE RODA DE BARÀ



M.^a José Ruiz Vargas¹

PUERTOS DEPORTIVOS. PARTICULARIDADES DEL SECTOR

Dadas las magníficas condiciones de navegación de la costa mediterránea, y el apogeo que está teniendo la náutica en toda Europa en los últimos años, cada vez más se habla de un turismo náutico, tanto en embarcaciones en propiedad como en charter.

A pesar de tratarse de una infraestructura portuaria, el sector de los puertos deportivos se aproxima más al sector de servicios y ocio que al de las infraestructuras.

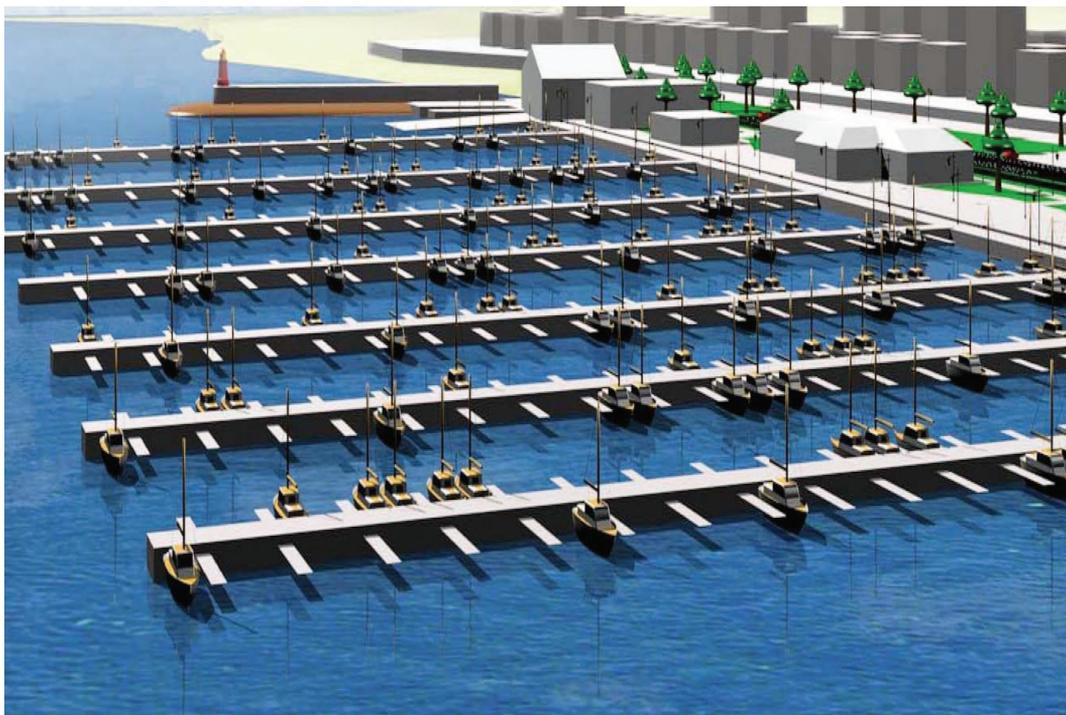
Los usuarios buscan en los puertos deportivos no sólo un amarre para su embarcación, sino una serie de servicios unidos a este que facilite la navegación y le haga disfrutar de su tiempo en el mar desde la misma llegada al puerto.

Cada vez se valoran más las instalaciones en tierra de los puertos deportivos, los servicios de ayuda a la navegación y sobre todo las comodidades y servicios anexos, como pueden ser servicio de cafetería, limpieza de embarcaciones, conexiones a Internet, etc.

En términos más económicos, el Impacto total del sector en términos de VAB (Valor Añadido Bruto) es de 5.536 millones de euros –equivalente al 0,7% del VAB español.

En estos momentos se está desarrollando dentro de la Comunidad Europea un programa de integración de los puertos deportivos en el turismo llamado programa Odyssea, del que hablaremos posteriormente.

¹ ACCIONA.



Debilidades del sector

La gran estacionalidad de la demanda hace que el sector tenga períodos de valle bastante significativos, sobre todo en mares donde las condiciones climatológicas son más duras, como el Cantábrico o el Atlántico. Se intenta fidelizar a los usuarios por períodos anuales para poder cubrir con los ingresos por alquiler de amarre estos períodos de poco negocio.

Existen grandes diferencias (período concesional, cánones, tramitación, etc.) entre las diferentes leyes autonómicas y estatales y entre unas comunidades y otras, lo que dificulta la creación de asociaciones y dan lugar a variaciones muy significativas de precio de amarre entre unas instalaciones y otras.

Los cánones y tasas a abonar por concesionarios y usuarios en los puertos de titularidad estatal y autonómica, hace a unos puertos más competitivos que a otros. Cada Administración establece un canon diferente a pagar por los concesionarios, lo cual hace que unos puertos estén prácticamente subvencionados y otros tengan que pagar altas cuotas, lo que al final repercute en los precios de los servicios que se ofrecen al usuario.

La náutica de recreo carece de un estatuto jurídico propio, depende de la Marina Mercante. Sin embargo, se trata de un área totalmente distinta del resto de transporte marítimo, mas relacionada con el ocio que con los transportes.

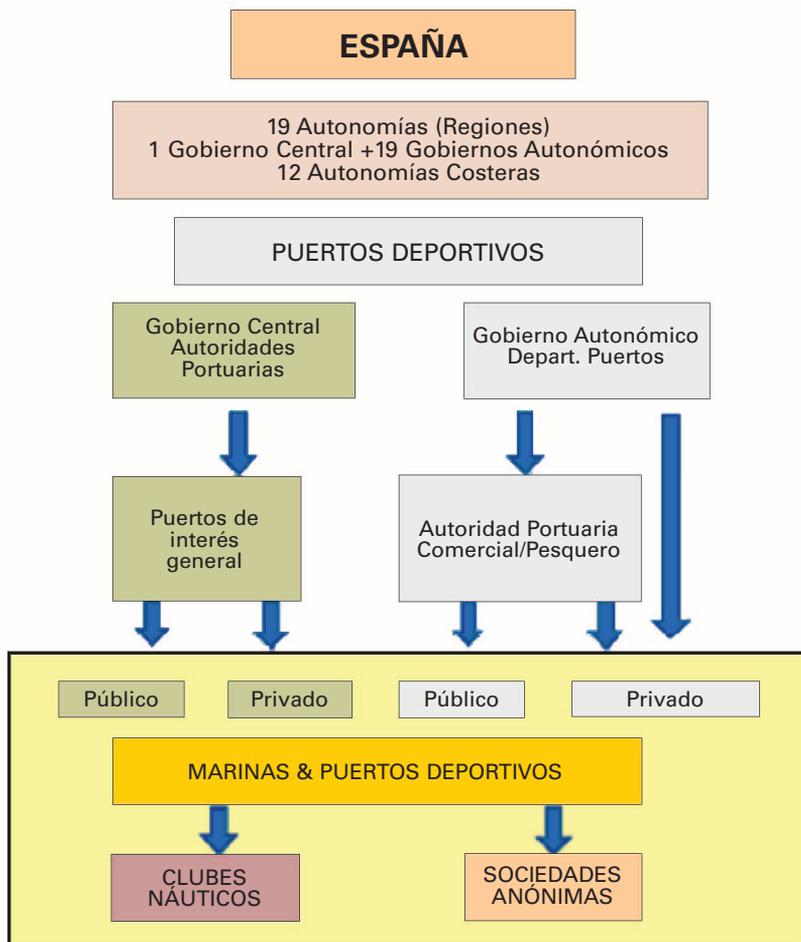
LOS PUERTOS DEPORTIVOS EN ESPAÑA. SITUACIÓN LEGAL/ADMINISTRATIVA

En España el 81,7% de los puertos para uso deportivo, recreativo y turístico es explotado directa o indirectamente por parte de las comunidades autónomas. Mientras que el 18,3% es explotado por las Autoridades Portuarias dependientes de Puertos del Estado.

La legislación estatal a aplicar es la siguiente:

- Ley 22/1988 de 28 de julio (Ley de Costas) BOE n.º 181 de 29 de julio.
- Real Decreto legislativo 2/2000 de 16 de junio.
- Real Decreto 1098/2001 de 12 de octubre.

En el esquema siguiente se resumen los tipos de gestión existentes en la actualidad en España:



SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR

Perfil del navegante

La práctica de deportes náuticos es cada vez más popular. En la última década ha pasado de ser un producto elitista a convertirse en una práctica popular. El incremento de las matriculaciones de embarcaciones y el número de titulados indica que es un sector económico a tener en cuenta.

El perfil del interesado por la náutica es variado y oscila entre los 30 y los 50 años, con un gran porcentaje de profesionales independientes. Suelen navegar en grupos de familias o amigos.

El acceso a embarcaciones de poca eslora es cada vez más fácil para un mayor sector de la población. Las preferencias de los consumidores en el uso de su tiempo libre, el gusto por el deporte y el entorno natural y la necesidad de libertad frente a la masificación, han posibilitado este incremento de turistas náuticos.

Turismo náutico

Las condiciones naturales de España son inmejorables para la práctica de deportes náuticos. España, con sus 7.880 kilómetros de costa y sus óptimas condiciones climáticas, es uno de los países más codiciados por las más importantes enseñas de la industria náutica. Con un clima que facilita la navegación prácticamente todo el año en el mediterráneo.

El turismo náutico ha tenido un crecimiento espectacular en las últimas décadas. Es, después del golf, uno de los que más ingresos aportan a la industria turística española.

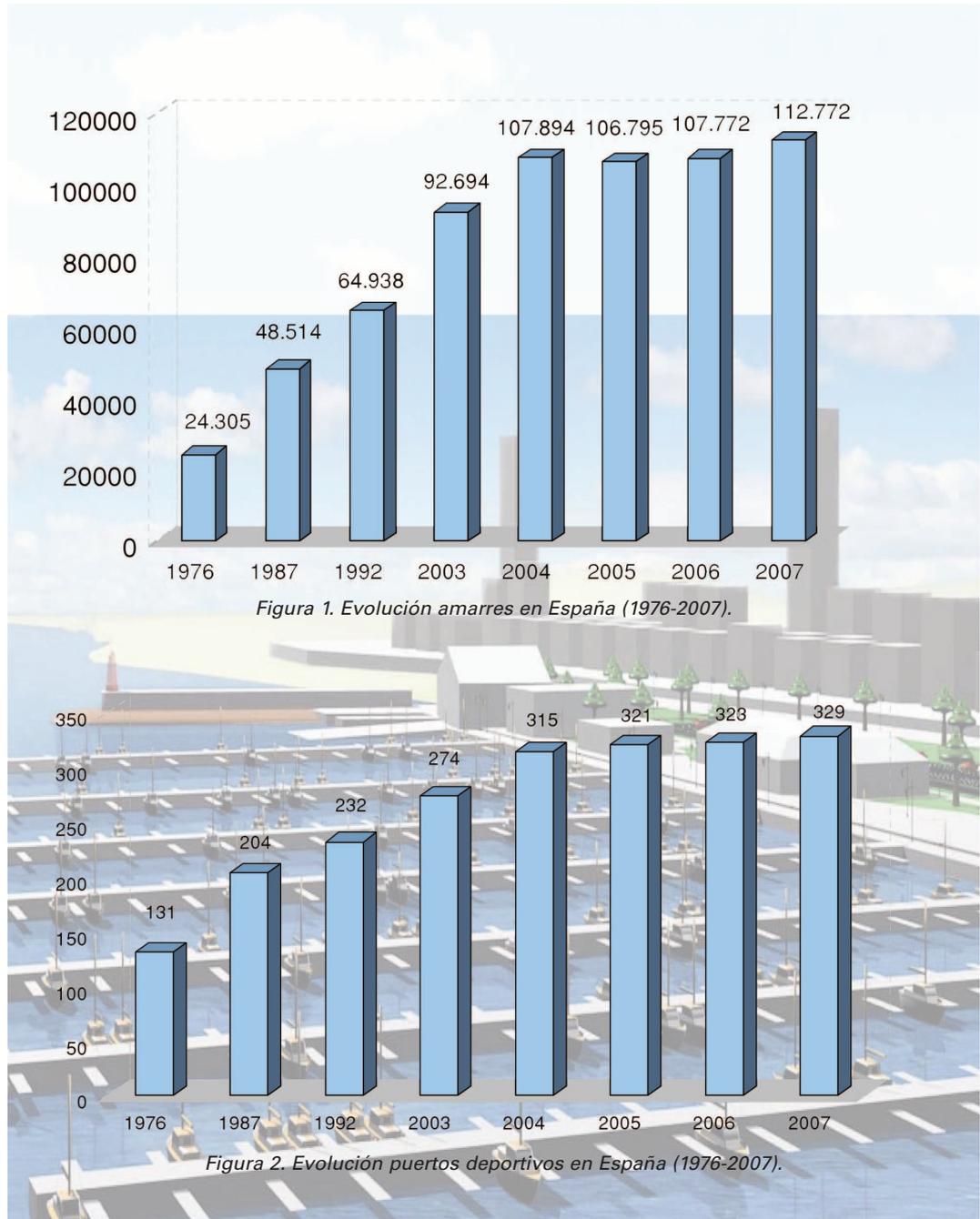
En torno a 600.000 turistas extranjeros contratan al año servicios náuticos específicos y la estancia media en las distintas zonas de recalada se sitúa en 11,37 días. En el chárter, los paquetes turísticos suelen tener una duración media de siete días. Tanto es así que desde la Unión Europea se está lanzando un programa europeo que quiere potenciar el turismo náutico-cultural. Se trata del Programa Odyssea, del que hablaremos detalladamente más adelante.

Las empresas de alquiler de yates juegan un papel fundamental en esta tendencia. En los años 80 eran muy escasas, unas 20 a nivel nacional, mientras que hoy en día suman unas 600.

Baleares es la comunidad autónoma por excelencia en el turismo náutico, seguida de Cataluña, Andalucía, Canarias y Valencia, por este orden. La Asociación de Empresas Náuticas de Baleares apunta que la mitad de la actividad turística náutica de España corresponde a Baleares. De hecho, este sector ocupa el tercer puesto en el PIB de las islas.

Número de Puertos Deportivos en España

El número de puertos deportivos aumenta cada año, una evolución que no ha cesado desde hace tres décadas, como puede apreciarse en los gráficos.



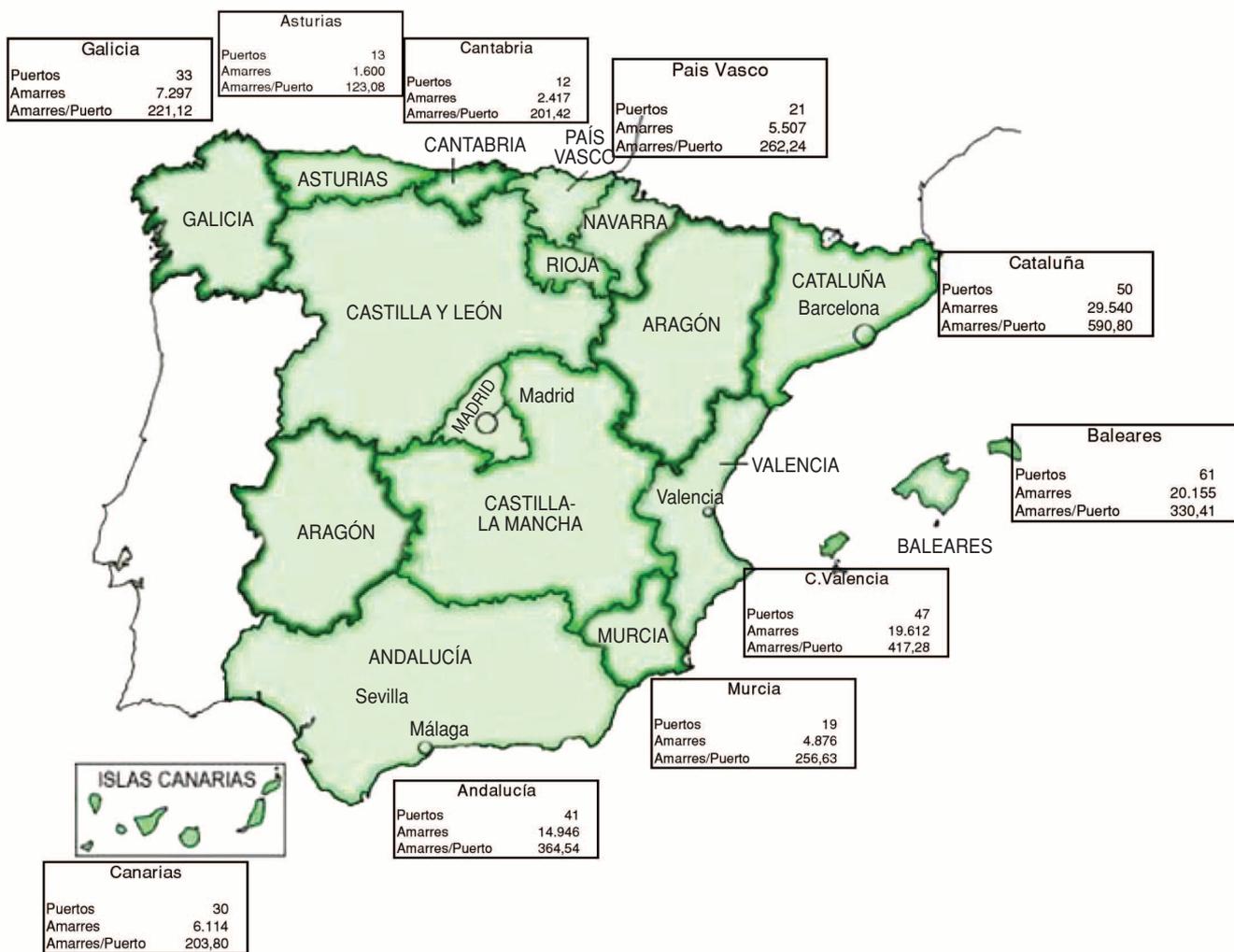
EXPLOTACIÓN PORTUARIA

La demanda de un puesto de amarre crece en la última década muy por encima de la disponibilidad. En algunas zonas como Baleares, Cataluña o Andalucía hay una saturación de la oferta.

La construcción de nuevos puertos en la actualidad está muy limitada. Para evitar las atrocidades cometidas hace 20 años, sobre todo las asociadas a proyectos urbanísticos en la costa, ahora se realizan exhaustivos análisis de impacto en la costa.

Para hacer frente a la creciente demanda, en la actualidad se tiende sobre todo a ampliar mar adentro puertos existentes. También a potenciar otras formas de "amarre": marinas secas, fondeos controlados en temporada alta, etc.

En el siguiente mapa puede apreciarse la distribución de amarres por comunidad autónoma en 2007.



En % de número de amarres, Cataluña y Baleares son las comunidades con mayor número de amarres disponibles.

CC.AA.	Puertos	% Puertos	Amarres	% Amarres
CATALUÑA	50	15,2%	29.540	26,2%
COM. VALENCIANA	47	14,3%	19.612	17,4%
BALEARES	61	18,5%	20.155	17,9%
MURCIA	19	5,8%	4.876	4,3%
ANDALUCÍA	41	12,5%	14.946	13,3%
CEUTA	1	0,3%	300	0,3%
MELILLA	1	0,3%	368	0,3%
CANARIAS	30	9,1%	6.114	5,4%
GALICIA	33	10,0%	7.297	6,5%
ASTURIAS	13	4,0%	1.600	1,4%
CANTABRIA	12	3,6%	2.417	2,1%
PAÍS VASCO	21	6,4%	5.507	4,9%
TOTAL	329	100%	112.732	100%

Tabla 1

Para comparar la situación en España con Europa, utilizaremos el ratio de número de habitantes por amarres. En las siguientes gráficas se puede observar como España se sitúa en la media.

CC.AA.	Hab/amarre
CATALUÑA	257,21
COM. VALENCIANA	269,38
BALEARES	50,04
MURCIA	241,41
ANDALUCÍA	584,75
CANARIAS	274,66
GALICIA	385,75
ASTURIAS	704,64
CANTABRIA	193,8
PAÍS VASCO	448,57
TOTAL ESPAÑA	411,94

Tabla 2. Habitantes por amarre y CC.AA.

CC.AA.	Hab/amarre
DINAMARCA	58
HOLANDA	70
U.K.	263
FRANCIA	363
ESPAÑA	411
ITALIA	955
GRECIA	1.387
PORTUGAL	2.106
BÉLGICA	2.517

Tabla 3. Habitantes por amarre en Europa

INTEGRACIÓN DE LOS PUERTOS DEPORTIVOS EN EL ENTORNO CULTURAL. PROGRAMA ODYSSEA

“Odyssea: Puertos Territorios y Cultura”; es una iniciativa declarada de interés nacional en Francia y que ya ha sido presentada de forma oficial en los salones náuticos de Barcelona y París.

El programa trata de integrar a los puertos deportivos en el entorno cultural, paisajístico y gastronómico en lo que denomina "ciudades portuarias". Bajo una política coherente de respeto al medio ambiente y de integración de los puertos deportivos en su entorno inmediato surge esta iniciativa europea que entre los múltiples fines y objetivos que persigue, conviven, fundamentalmente, las iniciativas económicas y culturales, confirmando, de esta forma, la clara voluntad de dinamizar el desarrollo sostenible del turismo del litoral.

Asimismo, se busca contribuir a la revalorización y desestacionalización de la oferta y de los servicios turísticos, preservar el patrimonio marítimo y terrestre y permitir la interacción de los valores económicos del interior con los del litoral. En este sentido, Odyssea se inscribe en las directrices del "Libro Verde, la política marítima de la Unión: Una visión europea de los océanos y los mares".

Se busca llevar a cabo acciones conjuntas de ingeniería y coproducción, de desarrollo y programas de cooperación territorial europea. También se participará en licitaciones privadas o públicas, así como en la certificación y constitución de la red de "Ciudades y regiones ODYSSEA". Durante los próximos meses, la estructura asociará empresas, entidades y federaciones públicas, y privadas, deseosas de cooperar con ODYSSEA.

Apenas un año después de su puesta en marcha, ODYSSEA está operativo para hacer sostenible su proyecto. EUROMARINA, la FFPP y la Federación Española de Asociaciones de Puertos Deportivos y Turísticos (FEADPT) ratificaron hace poco más de un año la constitución de la Agrupación Europea de Desarrollo y Cooperación (GEDeC) ODYSSEA-UE, que será la herramienta para ejecutar los proyectos de cooperación.

Dentro del territorio nacional, Andalucía y Cataluña son las dos regiones españolas donde la iniciativa europea se encuentra más avanzada.

MODELOS DE GESTIÓN DE PUERTOS DEPORTIVOS

Una vez construido, el puerto puede ser gestionado por la Administración responsable (Gestión directa) o puede cederse su gestión a un tercero (Gestión indirecta).

La Gestión directa se divide en tres tipos.

- a) Gestión directa de la Administración siendo la Concesionaria la propia Administración.
- b) Gestión a través de una empresa privada de explotación de Puertos Deportivos contratada por la Administración que también es la Concesionaria.
- c) Gestión mixta con capital/riesgo, donde la Administración tiene la mayoría de las acciones de la empresa Concesionaria.

La Gestión indirecta o privada se divide en dos tipos:

- a) Gestión como marina a través de una empresa mercantil de explotación, siendo la empresa la Concesionaria, o a través de una empresa de gestión contratada directamente por la Concesionaria.

- b) Gestión como Club Náutico a través de su propia asociación deportiva o subcontratando la asociación deportiva una empresa de gestión.

Generalmente las instalaciones deportivas están gestionadas bien por la Comunidad Autónoma, bien por la Autoridad Portuaria, aunque puede darse la circunstancia que cada organismo gestione determinadas instalaciones de un mismo puerto.

Por otro lado, mencionar que existe un mayor número de instalaciones gestionadas directamente por la Comunidad Autónoma, que concesiones a entidades privadas de carácter mercantil.

Gestión por parte de la Administración (Gestión directa)

Es el ente público correspondiente quien licita la construcción de la infraestructura necesaria: diques, dársenas, pantalanes, edificios, zona de tierra, etc.

Una vez finalizada la obra, la misma Administración se encarga de la explotación de las instalaciones. Se crea un equipo que se encarga de la gestión y mantenimiento del Puerto.

En este tipo de gestión, se suelen fomentar los deportes náuticos en las poblaciones cercanas, mediante precios populares para los alquileres de amarres, competiciones y acontecimientos de carácter deportivo y la creación de escuelas de vela. Se busca la integración del puerto en el municipio como espacio de esparcimiento. Se tiende más al alquiler de los amarres que a la venta, para evitar especulaciones.

En este caso, al explotar la Administración, no es necesario el pago del canon por ocupación del dominio portuario, por lo que los costes suelen ser menores que en el caso de los puertos gestionados por empresas privadas.

La gestión de estos puertos, al no buscar un beneficio económico con la misma, puede ser deficitaria, necesitando en algunos casos aportaciones de la Administración para hacerla viable. La demanda en estos puertos es altísima, ya que las tarifas de alquiler de amarre suelen ser bajas.

Gestión privada (Gestión indirecta)

Concesiones

Se convoca un concurso público de construcción, explotación y mantenimiento de la obra pública, por un plazo determinado, que suele estar entre los 20-30 años. De este modo el adjudicatario construye la obra civil necesaria y va "recuperando" la inversión con los ingresos que recibe a lo largo de la vida de la concesión por la explotación del puerto.

Una vez finalizada la obra, el concesionario puede alquilar o vender (cesiones a largo plazo) los amarres. El precio de venta y alquiler no está regulado, lo da la demanda

del mercado. En cualquier caso, siempre hay que dejar un % de amarres en alquiler para embarcaciones de paso.

Por la ocupación de un dominio público y por el tránsito de embarcaciones, se debe pagar a la Administración correspondiente un canon anual. El importe a pagar se especifica en los Pliegos del concurso y/o en la oferta presentada por el concesionario. Este canon varía significativamente entre unas Administraciones y otras, pudiendo pagarse en algunas Comunidades Autónomas el doble o el triple que en otras.

La explotación incluye la gestión de los amarres, los servicios asociados a estos y los ingresos por talleres, zona comercial, etc. Al tratarse de una Entidad mercantil privada, además del pago de la infraestructura se busca una retribución a los accionistas, por lo que la gestión se realiza de una manera austera, ajustándose al máximo los costes de mantenimiento sin que ello conlleve una reducción de la calidad de los servicios prestados.

Los riesgos a los que se enfrenta este tipo de gestión son:

- Estacionalidad de la demanda.
- Posible vacío legal en la resolución de ciertos conflictos, al tenerse como base la legislación de la marina mercante.
- Abandono de embarcaciones en desuso y/o mal estado, lo que puede ser un peligro para el resto.

Una vez transcurrido el plazo de concesión, la infraestructura revertirá a la Administración en perfecto estado. Las cesiones a largo plazo también revierten a la Administración, quedando nuevamente libres para su alquiler y/o venta.

La Administración puede relicitar el puerto, pero en este caso solo la explotación del mismo, salvo mejoras o ampliaciones.

Iniciativas privadas

El modelo de gestión es el mismo que el de la concesión, pero en este caso el emplazamiento, el modelo de negocio y los estudios preliminares, anteproyecto y el resto documentos necesarios, son propuestos por una empresa privada.

Hasta ahora, estas iniciativas estaban asociadas a promociones de tipo inmobiliario. Una vez aprobadas y construidas, la gestión era similar a una concesión de obra pública.

Clubs náuticos

Se trata de Asociaciones de tipo más social que marítima. La construcción en la mayoría de los casos corre a cargo de un Ayuntamiento, Comunidad Autónoma o iniciativa privada. El fin último es dotar de amarre a los socios del Club, sin búsqueda de ningún otro beneficio. Por lo demás, se trata de un contrato similar al de Concesión de obra pública.

En la gestión de estas sociedades tiene especial importancia las zonas “sociales” o de esparcimiento. A estas sólo pueden acceder los socios del club, lo cual las dota de cierto prestigio.

Desde el punto de vista económico, los accionistas del Club son los mismos socios, pero no buscan un beneficio económico con su inversión. Al tener un número elevado de accionistas la gestión del Club puede llegar a ser insostenible, por lo que a veces es necesario dejarla en manos de un tercero.

Papel de la Administración en la gestión privada

La Administración tiene un papel de inspector dentro de los puertos de gestión privada.

Es la responsable de que se cumplan todos los deberes del concesionario/gestor estipulados en el contrato. Además regula las tarifas a pagar por este en concepto de tránsito de embarcaciones.

Debe vigilar el correcto cumplimiento de las condiciones medioambientales (regeneración de playas, flora marina, control de vertidos, etc.) tanto durante la construcción como durante la explotación.

Recauda los correspondientes cánones por uso y por ocupación.

Una vez concluido el período de explotación, recepciona las instalaciones y se encarga de relitar la explotación o crea un equipo que se haga cargo de la gestión.

NUEVOS MODELOS DE GESTIÓN

Colaboración Público Privada

Esta nueva fórmula regulada en la Ley de Contratos del Sector Público, es especialmente idónea para sectores que no son susceptibles de generar recursos. En el caso de los puertos deportivos, podría aplicarse en aquellos casos en que la inversión en obra civil requerida es de tal importe, que no puede “recuperarse” mediante la explotación del puerto.

Se trata de contratos más flexibles que la concesión de obra pública:

- Asunción de parte del riesgo por la Administración (frente al principio de riesgo y ventura).
- Contraprestación en forma de precio diferido.
- Pagos vinculados al rendimiento.
- Posibilidad de precios provisionales.
- Asunción por el empresario la Dirección de Obras.

El procedimiento a seguir se resume en el siguiente esquema:

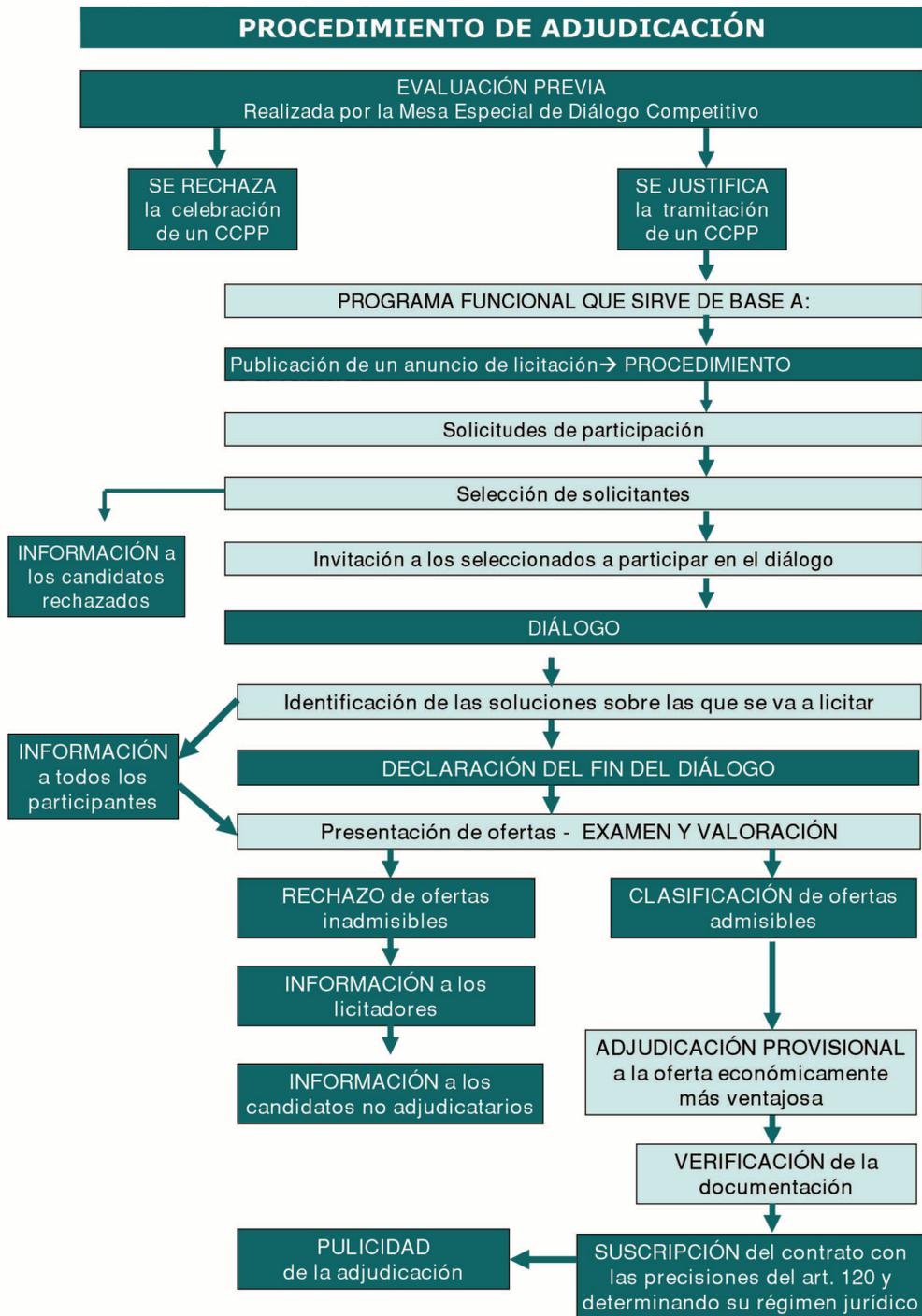


Figura 3. Procedimiento de adjudicación.

Se crea una sociedad mixta con capital público y privado, donde se espera la contribución operativa del socio privado a la gestión del contrato. Por su relevancia en los Pliegos o documentos descriptivos, debe constar con claridad –además de las características del contrato que se pretende atribuir– información sobre los Estatutos de la sociedad y sobre el Pacto de Accionistas que regulen la relación entre la entidad adjudicataria y la sociedad de capital mixto.

Gestión Mixta

Como alternativa a las tradicionales formas de gestión de los Puertos Deportivos, se proponen las siguientes fórmulas mixtas, las cuales minimizan los riesgos para el sector privado a la vez que dan a la Administración un papel más dinámico.

1. Distribución del riesgo de construcción

Dotar de ayudas a la construcción, sobre todo en aquellos puertos donde la encarece la obra portuaria. Estas ayudas podrían darse de dos maneras: subvenciones a la construcción o con un préstamo con interés preferente.

2. Distribución del riesgo de explotación de algunas de las unidades de negocio

En aquellos puertos en que algunas áreas de explotación fueran deficitarias o poco rentables pero de valor social, la Administración podría hacerse cargo de su explotación, para rebajar la carga del concesionario y que este obtuviera su retribución del resto de los negocios.

3. Regulación del precio de amarres y tarifas a aplicar

En los casos en que la Administración competente considere necesario que fomentar la náutica mediante precios asequibles a para todos los estratos sociales, puede plantear una política de control del precio de los amarres. En estos casos, se pueden definir medidas de compensación al concesionario por el lucro cesante: exención de cánones, participación de la administración en el accionariado, subvención a la construcción.

Otra medida puede ser que la Administración adquiriese un determinado porcentaje de amarres para estos fines (escuelas de vela, charters, preferencia de cesión a largo plazo y /o alquiler a ciertos colectivos, etc) y abonara al concesionario las cantidades correspondientes por el uso de los mismos.

4. Participando del Capital social de la Concesionaria

De este modo, se tendría un conocimiento detallado de las actividades del concesionario y del cumplimiento de las cláusulas del contrato de concesión. Además, al ser

accionista, el puerto estaría exento del pago de cánones, lo que optimizaría los costes de explotación, pudiendo de este modo tener un precio de amarres más bajo.

Otros modelos de Instalaciones Náutico-Deportivas

Como se ha comentado anteriormente, en España quedan pocos emplazamientos adecuados para Puertos deportivos. Se deben buscar fórmulas alternativas para dar servicio a la creciente demanda de deportes náuticos.

Las siguientes alternativas están funcionando en países europeos y en EE.UU.

1. Instalaciones de Marinas Secas en Puertos Pesqueros o Comerciales

Aprovechando las instalaciones de defensa ya existentes, pueden instalarse dentro del terreno portuario naves/edificios donde almacenar embarcaciones de poca eslora (hasta 16 m). Con un buen sistema de gestión del almacenaje y un personal entrenado, el acceso a la embarcación y su disponibilidad para navegar es absoluto. Basta con avisar unas horas antes y la embarcación está lista.

Estas instalaciones no ocupan demasiado terreno y su capacidad ronda las 200 embarcaciones.

2. Instalaciones deportivas en Puertos Comerciales

En dársenas en desuso, la instalación de pantalanés para el aprovechamiento deportivo es una solución económica para zonas con escasez de puesto de amarre.

3. Marinas interiores artificiales con canal de acceso al mar

El terreno de construcción no sería el espacio marítimo terrestre con lo que se consiguen dos ventajas: la propiedad de la marina es indefinida en el tiempo y se evitaría el deterioro del litoral marítimo, que a día de hoy ya se encuentra muy degradado. Los costes de construcción serían más reducidos, ya que se trataría de construir una "piscina gigante" en el interior y de ahí dar salida al mar por un acceso. El canal de acceso al mar puede ser un canal artificial o natural como la desembocadura de un río.

EL PUERTO DEPORTIVO DE RODA DE BARÀ

La Nova Dársena Barà se encuentra situada en la costa tarraconense, siendo el puerto más grande de esta costa.

El puerto fue inaugurado el 26 de junio del 2008 por el presidente Montilla. Cuenta con 640 amarres que van desde 8 m de eslora por 3,3 m de manga hasta 30 m

de eslora por 8 m de manga. Dispone de varadero con una grúa fija de 10 t, un Travelift de 110 t, una Marina seca de 900 m² de superficie, un edificio de talleres con 7 unidades y un total de 408 m² de superficie y una explanada de más de 7.000 m².

Cuenta con 132 unidades de pañoles de 9,5 m² 511 unidades de parking de los que más de 350 están a la sombra, una explanada de 1.500 m² dedicada a la motonáutica, 1.200 m² de explanada y una rampa de acceso al mar para vela ligera, así como unas instalaciones de duchas aseos vestuarios y aulas para la vela ligera. 6.500 m² de locales comerciales distribuidos en dos macroedificios próximos a la ribera del mar. Un edificio de capitanía, espacios verdes, zonas públicas, paseo marítimo alrededor del puerto, etc.

Dispone de una gasolinera con dos surtidores dobles de gasolina y gasoil, uno de ellos de alta velocidad.

La concesión se entregó en primer lugar a Puerto Roda de Barà en 1993. La sociedad quebró cuando se habían adquirido 100 amarres. La Generalitat relicitó el concurso, que fue adjudicado a Acciona y OHL. A los antiguos amarristas se les han dado condiciones preferentes en la compra del amarre.

El puerto fue inaugurado el 24 de junio, con el 40% de los amarres ya vendidos.

Con sus 640 amarres de diferentes esloras, de los 8 m a los 30 m, se busca cubrir el déficit que hay en Tarragona para embarcaciones de más de 20 m. Está dotado de todos los servicios necesarios para las embarcaciones.

El calado mínimo es de 3 m. La concesionaria tiene un barco de 8 m de eslora con 500 cv para remolcaje y ayuda en maniobra de barcos de gran eslora.

Se ha instalado un sistema de vigilancia de circuito cerrado de televisión 24 para evitar incidentes y robos.

El puerto está todavía arrancando, faltándole algunos detalles menores. Para hacerlo más atractivo, se instalará un sistema de focos horizontales para que sea navegable de noche. Esto se acompaña de un radar para guiar a las embarcaciones.

MODELO DE GESTIÓN DE RODA DE BARÀ: CONCESIÓN

La gestión está orientada al cliente, de tal modo que se cubran todas las necesidades que pueda tener, desde ayudas a la navegación hasta tiendas de alimentación en la zona comercial.

Nova Dársena Barà, dada su situación privilegiada en la costa catalana, tiene la ventaja estar en una zona donde la demanda de amarres es muy alta, tanto en venta como para embarcaciones de paso. El encanto especial de Roda de Barà hace del puerto un atractivo lugar para el turismo náutico.

Ante la situación económico –financiera actual, y siendo la venta de amarres un mercado muy relacionado con el inmobiliario (que no está en su mejor momento), se apuesta por dar un servicio integral de calidad que convierta a Barà en referencia en el turismo náutico.

La zona comercial disponible se ha diseñado para que tenga todos los servicios que el navegante pueda necesitar al alcance de la mano: tienda náutica, alimentación, cafetería restaurante, ferretería, moda, etc.

En lo que respecta a la embarcación, el varadero y los talleres podrán realizar cualquier trabajo de reparación o mantenimiento que la embarcación necesite.

Otro de sus puntos fuertes es el equipo humano. Se cuenta con personal con amplia experiencia en el sector. Tanto la marinería como el capitán tienen experiencia en otros puertos deportivos. Se trata de una ventaja ya que se trata de un sector donde no hay formación específica y en la que conseguir el personal adecuado resulta un problema.

Para garantizar la calidad de los servicios prestados y la optimización máxima de la gestión, se ha optado por un sistema de subcontratación de los servicios. De este modo profesionales especializados de empresas navieras o la hostelería gestionan estos servicios a cambio de una cuota anual que pagaría al concesionario. De este modo, el concesionario tiene unos ingresos garantizados de explotación y se asegura de que los clientes reciben el mejor servicio.

Siguiendo la política de sostenibilidad y cuidado del medio ambiente de Acciona, Nova Dársena Barà cuenta con la certificación de gestión ambiental ISO 14.000.

La buena relación con la Administración local es conseguida a través de una total transparencia durante el proceso de construcción y comercialización, así como total información de la fase de explotación nos conducirán a varios proyectos de colaboración como la creación de una comisaría de policía y una pequeña oficina de información turística dentro de las instalaciones del puerto, una estación marítima en el contradique y diversos proyectos de colaboración en festejos y actividades deportivas de vela, pesca, submarinismo, etc.

Innovaciones en la Construcción

El sistema de fondeo elegido es con muertos y cadena madre, una línea por cada costado de pantalán a una distancia de los amarres de 5 m y entrelazados las líneas de cadena madre entre sí consiguiendo reducir el número de muertos en un 50%, doblando la resistencia de las líneas de muertos al tener los tiros de las coderas en oposición y despejando la lámina de agua para las maniobras de las embarcaciones.

Innovaciones en la Gestión

Como novedad con respecto a la explotación tradicional de Puertos Deportivos se ha instalado en Barà un sistema pionero en España de Marina Seca. Se trata de un sis-

tema integrado de grúa puente que permite alcanzar un levantamiento de precisión, rápido y dirigido por láser, totalmente automatizado que logra tener la embarcación en el agua lista para navegar en el tiempo record de 3 a 8 minutos.

Las características del sistema son:

- Un Puente Grúa eléctrico, ecológicamente limpio y prácticamente silencioso.
- Control automatizado por ordenador y láser dirigido de alta precisión.
- Lavado suave y automatizado del barco para su durabilidad.
- Construcción según las rigurosas normativas del sector.
- Sistema de protección contra incendios.
- Recogida de residuos.

Se caracteriza por sus reducidos costes de explotación y mantenimiento, ya que no es necesario un operario para manejar la grúa, esta es operada por ordenador. Las maniobras requieren menos espacio y se puede optimizar aun más los m² de la nave para acoger más embarcaciones y esloras de hasta 16 m y 20 t.

Con esta instalación, se busca atraer a los navegantes que no pueden o no quieren tener un amarre pero que disfruten del mar. Con este sistema, llamando unas horas antes, se programa el descendimiento y el barco está listo en 5 minutos.

Este sistema es muy eficaz y resuelve los problemas de falta de amarre, pudiendo instalarse en puertos comerciales, pesqueros o en zonas con un acceso natural a la costa.

Otras novedades en la gestión son:



- En la punta de las pasarelas sectores de luz horizontal con colores verde amarillo y rojo determinando las zonas navegables y no navegables durante la noche.
- Un radar situado en la parte más alta de la capitanía que permita controlar tanto el interior del puerto como el exterior en una de 5 millas.
- Un muelle de 70 m lineales dedicado a estación marítima en la zona del contradique, para el embarque y desembarque de pasajeros en Embarcaciones turísticas (Golondrinas) para travesías náuticas hasta los vecinos puertos de Torredembarra y Segur de Calafell.



CONCLUSIONES

Para finalizar podríamos destacar:

- Los puertos deportivos tiene más carácter de servicio que de obra pública.
- La demanda de amarres sigue en aumento.
- La adecuada gestión de los mismos es beneficiosa para todos los sectores implicados: Administración, concesionario, cliente, poblaciones, etc.
- Pueden plantearse nuevos modelos de gestión para la construcción de nuevos puertos, sobre todo en zonas donde la obra civil tenga un elevado coste.
- Es necesario que se regularice el marco legal entre las distintas comunidades autónomas y el Estado para facilitarla gestión.