

## Comisiones de Trabajo

### COMISIÓN

Comisión 2 - Comercial y Marketing

### TEMA

**C2.3** Relaciones con Empresas y Titulares

### FECHA DE ACTUALIZACIÓN

Octubre 2025

### RESPONSABLE

Comisión Comercial y Marketing

### PALABRAS CLAVE

Concesiones, control económico, marco regulatorio, operadores, garantías

## C2.3 RELACIONES CON EMPRESAS Y TITULARES

### FICHA DE RESUMEN

#### CONTEXTO Y PROPUESTA DE VALOR

Gestión de puertos concesionados implica ejercicio de autoridad sobre ecosistema empresarial diverso. Concesionario posee derechos privativos determinando operadores, condiciones y contraprestaciones. Requiere estructuras de control asegurando cumplimiento mientras se maximiza retorno concesional.

#### PROBLEMÁTICAS CRÍTICAS IDENTIFICADAS

**Autoridad regulatoria y marco normativo interno:** Establecimiento de reglamentos y órdenes tarifarias proporcionando base legal. Equilibrio entre flexibilidad comercial y seguridad jurídica para medidas coercitivas.

**Control económico y garantía de cobros:** Sistemas asegurando cumplimiento mediante mecanismos coercitivos ante morosidad. Estructuras de contraprestaciones favoreciendo predictibilidad.

**Coordinación operativa bajo autoridad portuaria:** Establecimiento de subordinación operativa clara. Sistemas de supervisión para detección temprana de situaciones problemáticas.

**Selección, evaluación y control de operadores:** Procesos priorizando cumplimiento económico y subordinación. Evaluación continua con sistemas de renovación o extinción.

#### VALOR ESPECÍFICO PARA RESPONSABLES

Acceso a marcos regulatorios contrastados y estructuras tarifarias con respaldo legal efectivo. Mejores prácticas en reglamentos y garantías. Referencias sobre gestión problemática y recuperación de control.

#### LÍNEAS DE TRABAJO PRIORITARIAS

**Desarrollo de marcos regulatorios concesionales:** Modelos de reglamentos con respaldo legal y sistemas sancionadores.

**Optimización de control económico:** Estructuras tarifarias con respaldo regulatorio y sistemas de garantías efectivos.

**Equilibrio autoridad-flexibilidad comercial:** Determinación de aspectos negociables versus no modificables.

**Gestión de resistencias y conflictos:** Restablecimiento de autoridad y procedimientos de extinción minimizando impacto.