

Frigoríficos, frío industrial y congeladores

Industrial cold

Gonzalo López Braga, presidente de APEF



“VIGO ES EL GRAN PUERTO PESQUERO EUROPEO GRACIAS A SU CAPACIDAD FRIGORÍFICA”

Entrevista Xabier Cereixo

Tras dos mandatos de **César Iglesias** en que la Asociación Provincial de Explotaciones Frigoríficas de Pontevedra (APEF) ha alcanzado su plena consolidación y un máximo de representatividad, **Gonzalo López Braga**, toma el relevo en la presidencia con el reto de continuar una brillante labor. Tiene por delante dos años en los que habrá de abordar un momento que él mismo califica de muy delicado para el sector.

PESCA INTERNACIONAL.- ¿Cómo surgió la candidatura de la nueva Junta Directiva de la APEF?

Gonzalo López Braga.- Debido a cuestiones personales del anterior presidente **César Iglesias** que no le iban a permitir disponer del tiempo necesario, se nos ofreció la posibilidad de formar una candidatura de consenso y transición. Tenía que ser de consenso porque lo que yo no quería de ninguna manera era entrar en ningún tipo de guerra electoral. Además ese consenso debía permitir, como así ha sido, que determinados miembros de la anterior Junta que, desde mi punto de vista, son personas enormemente válidas y de una trayectoria profesional contrastadísima, debían permanecer en la nueva etapa. Y tan de consenso es que el propio **César Iglesias** permanece en mi Junta Directiva como vocal.

GONZALO LÓPEZ BRAGA, APEF CHAIRMAN (PROVINCE OF PONTEVEDRA ASSOCIATION OF COLDSTORE EXPLOITATIONS) “VIGO IS THE LEADING EUROPEAN FISHING PORT THAT IT IS THANKS TO ITS COLDSTORE CAPACITY”

The new APEF Board of Directors Gonzalo López Braga: “For personal reasons, the previous chairman, César Iglesias, was not going to have the time. It was proposed to set up a list of candidates on a consensus basis by way of a transitional period. It had to be on a consensus basis because we wanted to avoid an electoral struggle. Also, certain members of the previous Board had to continue in the new stage, as is the case of César Iglesias himself. In other words, although there has been a complete change around, there is also a clear line of consensus and continuity.

The task ahead

G.L.B.: “APEF is the reference association, the most dynamic in the sector throughout Spain, where the province of Pontevedra is tremendously important. This province already has a capacity of over 1 million cubic metres out of the 3 million in the country as a whole, i.e., over 30% of the public coldstore capacity in the whole of Spain. So it is not so much a matter of getting the order in but of dealing with challenges, such as the diversification of the market, so that companies can continue to be profitable. But in terms of the association, our greatest challenge is certainly consolidation. Some very important coldstores have just joined, giving us practically all the public coldstores in the province, a value that we have to consolidate and not lose, as well as being an asset needing delicate handling because of the immense responsible involved”.

The “ideal” association

G.L.B.: “The association that the new Board considers to be ideal is fairly similar to the one we have now. It has to be completely representative as regards our usual interlocutors, the administrations, entrepreneurial associations, and especially, the port authorities, since we are basically its customers. It should be taken into account that our enormous coldstore capacity is highly attractive for the volume of fish moving in south Galicia on the Vigo-Marín-Vilagarcía axis.

Coldstores in the jigsaw cannot be replaced and the efforts of the other operators in the system would be useless if they did not exist. This capacity is a vital requirement for the existence of this important fish market and to keep it competitive. Vigo is the main fishing port in Europe – not to mention in the world – and this is largely due to the enormous coldstore capacity in our companies.

This central, vital situation is, in itself, a tremendous challenge that makes our representative capacity all the more important. Quite simply, what we are looking for is for this capacity to draw in business and the fact that we are firmly committed to investment should be taken into account when decisions are taken that affect us in matters such as infrastructures, logistics, port authority works and our voice being heard".

The situation in the sector

G.L.B.: "We are going through a very delicate period. Some aspects of the market lead us to believe that we are in a state of crisis, if we take crisis to mean a very deep-lying change. On the one

O sea, que aunque ha habido una fuerte renovación, también hay una clara línea de consenso y continuidad, empezando por la propia gerente, Raquel Molanes, que continúa.

P.I.- ¿Qué "encargo" recibe de la asociación la nueva Junta?

G.L.B.- APEF es la asociación de referencia, la más dinámica dentro del sector en toda España, en donde la provincia de Pontevedra tiene una significación enorme. En esta provincia hay ya una capacidad de más de 1 millón de metros cúbicos por los 3 que tiene el conjunto del país, esto es más del 30% de la capacidad frigorífica pública de toda España, una cifra que se explica por sí sola. Así que no se trata tanto de recibir encargos como de afrontar retos. Por ejemplo, tenemos un gran reto en la diversificación del mercado para que las empresas sigan siendo rentables. Pero en términos de asociación nuestro gran reto es, sin duda, la consolidación. Muy poco tiempo antes de la renovación en la

El 30% de la capacidad frigorífica española está en Pontevedra

Junta se incorporaron unos frigoríficos muy importantes que no estaban en la asociación con los que ya alcanzamos prácticamente ese millón de m3 de que hablábamos. Es decir, estamos ya en APEF la práctica totalidad de los frigoríficos públicos de la provincia, lo que sucede en muy raras ocasiones empresariales, y ése es un valor que debemos consolidar y no perder, además de que se trata de un activo que hay que manejar con delicadeza. Téngase en cuenta que cuando nos referimos a APEF estamos hablando de los frigoríficos de Pontevedra en bloque lo que es una responsabilidad muy grande.

Otro reto significativo al que concedemos mucha importancia es el de abrirnos al resto de las organizaciones empresariales. La incorporación de APEF a la Confederación de Empresarios de



03.05.225084

LA MEJOR CALIDAD EN ALMACENAJE FRIGORÍFICO



Puesto de Inspección Fronterizo de la U.E., Depósito Aduanero, 27.000 Tm de capacidad en estanterías, carga y descargas de buques y contenedores, clasificación, paletización, picking, gestión de mercancías a través de Internet ...

Conóznanos mejor en nuestra web:
www.frigalsa.com



FRIGORÍFICOS DE GALICIA S.A.
La Rioux-Teis S/N (Ap:973)
36216 VIGO - ESPAÑA

Tel: +34 986 45 88 55
Fax: +34 986 45 11 46
frigalsa@frigalsa.com

Frigoríficos, frío industrial y congeladores

Industrial cold

la provincia de Pontevedra es algo que espero sea pronto.

E incluso manejamos, también, la posibilidad de abrir la asociación al resto de Galicia.

P.I.- ¿Qué tipo de asociación tiene en mente?

G.L.B.- *La asociación que la nueva Junta considera como ideal es realmente muy parecida a la que tenemos en la actualidad, aunque pueda sonar un poco pretencioso realmente es así. Tiene que ser totalmente representativa ante nuestros interlocutores habituales, Administraciones, asociaciones empresariales y, sobre todo, autoridades portuarias, ya que somos fundamentalmente sus clientes, puesto que son, digamos, nuestros proveedores de suelo.*

También es importante que ayudemos a que existan unas buenas relaciones con el resto de instituciones como asociaciones empresariales, ayuntamientos, o Zona Franca, como no podía ser de otra forma.

Hay que tener en cuenta que no se trata solamente de la capacidad frigorífica que representamos que aunque es mucha puede ser una cifra un poco fría y abstracta, hay que pensar también que hay una gran cantidad de puestos de trabajo.

Por otro lado, es muy importante que se comprenda que esa gran capacidad frigorífica supone un gran polo de atracción fundamental para el volumen de pesca que se mueve en el Sur de Galicia, en el eje Vigo-Marín-Vilagarcía. La pieza de la capacidad frigorífica es insustituible y de nada valdrían los esfuerzos de los demás operadores si no existiese. Esta capacidad es un requisito imprescindible para la existencia del gran mercado pesquero y para que sea competitivo. Si Vigo es el principal puerto pesquero de Europa –por no decir del mundo– es, en gran medida, debido a la gran capacidad frigorífica de nuestras empresas.

Esta situación central y fundamental en el conjunto del sistema es en sí misma un reto enorme y hace que nuestra capacidad representativa sea trascendental. Queremos, simplemente, que esta capacidad de atraer negocio –no sólo para nuestras empresas– sea tenida en cuenta a la hora de tomar deci-

siones que nos afectan en temas como infraestructuras, logística, obras en las instalaciones portuarias, etc.

Es lógico que si nosotros hemos apostado por inversiones muy fuertes que además sirven para atraer negocio nuestra voz sea escuchada a la hora de tomar decisiones políticas o económicas que nos afecten.

P.I.- Pasemos a analizar ahora, si le parece, la situación del sector del frío industrial ¿En qué momento se encuentra?

G.L.B.- *Nosotros entendemos que estamos atravesando un momento muy delicado. Hay determinados aspectos del mercado que nos llevan a pensar que nos encontramos en una situación de crisis, entendiendo crisis en el sentido griego de la palabra, es decir, como cambio y un cambio muy profundo, por cierto. Por un lado está el incremento espectacular del tráfico de contenedores. Para bien o para mal esto transforma totalmente el negocio que hemos conocido hasta el momento. En principio no es ni bueno ni malo, pero multiplica las dificultades logísticas para los frigoríficos.*

Por otro lado están las dificultades que se están atravesando en determinados caladeros y que tienen una influencia determinante en el sector frigorífico. El tema NAFO está bien claro y ni necesita explicación. Otros caladeros de referencia no marchan excesivamente bien, como por ejemplo Namibia, pero no es el único. Esto tiene importancia no sólo desde el punto de vista de la ocupación o del negocio de un año concreto sino que también presenta serias dificultades por el hecho de que existe una gran vinculación accionarial entre el sector frigorífico y el extractivo. Así que se puede afirmar que estamos atravesando un momento muy delicado. Nada indica que esto vaya a cambiar sino que más bien parece lo contrario y que las dificultades se van a ir profundizando, lo que provocará una mayor competencia empresarial y un proceso de adaptación a los cambios.

P.I.- ¿Cómo se ha reflejado todo esto en la vida de las empresas? ¿Una menor ocupación?

G.L.B.- *A mí no me gusta traducirlo todo a términos de mayor o menor ocupación. Sí es verdad que ha ha-*

hand, we have the spectacular increase in container traffic which, for better or for worse, is completely changing the business and is multiplying the logistic difficulties for coldstores. On the other hand, there are the difficulties involved in certain fishing grounds that influence the coldstore sector. NAFO and other reference grounds are not doing too well. This is important not only from the point of view of occupancy or of the business in a given year; but also because there is a strong link at shareholding level between the coldstore and the extractive sectors. So it can be said that we are going through a very delicate period where nothing seems to indicate that it is going to improve – quite the opposite – which will lead to increased entrepreneurial competition”.

Consequences

G.L.B.: *“There has been a fall over the last few years, but only a slight one. The increase in fixed exploitation costs is far more important, due to its obvious knock-on effects in company results accounts. This is because it is tremendously difficult for us to transfer these increases to the tariffs. With a supply that is already higher than the demand, it is very difficult to take the step of increasing tariffs. Despite the health of the sector as a whole, it is not bad, as shown by the fact that coldstores open every year: Over 50% of the existing plants are either new or have been radically renovated since the coldstores themselves have made considerable investments in modernization.”*

Change in tariffs

G.L.B.: *The idea was to change the philosophy of the tariff models, but by no means to make any increases. The current model is based on tariffs by weight. This model has been in place for a long time now, and is not very well adapted to modern times because on today’s market there is far less homogeneity in the products handled than before, so that volume is more important than weight. It does not make sense to charge different amounts for two boxes that take up the same space. This means rationalizing the cost system and simplifying it. The idea is clear; the studies have been made and now what is needed is for decisions to be taken. No date has been set so far for this.”*

Getting traceability ready

G.L.B.: *“Nothing. We are more than ready, even, for anything the law demands.”*

Tratamos su producto a cuerpo de rey

Porque desde su descarga en nuestro propio muelle hasta su posicionamiento final en las cámaras frigoríficas recibe el mejor trato, siendo glaseado, envasado y clasificado con una importante reducción en los tiempos de manipulado por los mejores profesionales del sector.

...Y con la garantía de nuestra discreción y confidencialidad.



itras



Rúa Salgueirón, 11 - 36940 CANGAS (Pontevedra) - Telfs.: +34 986 304 262 - Fax: + 34 986 304 382
info@frigorificosmorrazo.es - internet: www.frigorificosmorrazo.es

Unidos en una mutua para lograr seguridad

EL RIESGO DE LA PESCA NO DEBE CONVERTIRSE EN AVENTURA



Navegación pesquera, Aparatos radio electrónicos, Aparejos,
Seguros Pesca, Desembolsos, Equipaje Tripulaciones, etc.

**SOCIEDAD DE SEGUROS
MUTUOS
MARITIMOS DE VIGO**

Desde 1896

Edificio "Virxe do Carme", 1º izq. Dársena Puerto Pesquero. El Berbés. 36202 VIGO
Tel. (986) 432 933 - Fax. (986) 437 047 - e-mail: smutuos@ctv.es

Ports Law

G.L.B.: "There are some loose ends that need tying up. For instance, we are provisionally exempt of contracting the services of the State Stevedore Company, but that could change at any time. Then there are the conditions in the tenders for renewing concessions, since our investments are substantial ones. That is part and parcel of how our companies work, and if the conditions get tougher, the viability of some can be compromised."

New Chairman of the Port of Vigo
G.L.B.: "We had an interview with him a few days ago. Our first contact was very cordial where he was highly receptive to the interests of the sector and even informed us that he believes in the need for the sector to be represented on the Administration Council. Certainly the projects on his table appear to be enormously positive, starting with the boost he aims to give the "dry port" in Salvaterra. More than anything, we would like to be able to solve the "bottleneck" problems that worry us so much."

bido un descenso a lo largo de los últimos años, pero muy ligero. Es mucho más importante el aumento en los costes fijos de explotación, por su obvio reflejo en las cuentas de resultados de las empresas, porque nos es tremendamente difícil repercutirlo en las tarifas. Con una oferta que ya es mayor a la demanda es muy difícil dar ese paso de aumentar tarifas. A pesar de todo la salud del sector no es mala como lo demuestra el hecho de que cada año se abren frigoríficos. Más del 50% de las instalaciones existentes o son nuevas o han sido renovadas radicalmente ya que los mismos frigoríficos han hecho un esfuerzo inversor importantísimo en modernización.

P.I.- ¿Qué ha pasado con el cambio de tarifas?


G.L.B.- *Lo que se pretendía era un cambio de filosofía en el modelo de tarifas, no un incremento, de ninguna manera. El modelo actual se basa en las tarifas por peso. Es un mode-*


Estamos atravesando un momento de cambios muy profundos

lo que tiene mucho tiempo y que no se adapta bien a los nuevos tiempos porque en el mercado actual existe mucha menos homogeneidad en los productos que se manejan que antaño, por lo que el volumen tiene mucha más importancia que el peso. No tiene sentido cobrar cantidades distintas por dos cajas que ocupan lo mismo. Se trataría de una racionalización del sistema de costes y de una simplificación. La idea está clara, los estudios están hechos y ahora lo que falta es que se tome una decisión. No hay fecha por el momento para ello.

P.I.- ¿Está ya totalmente preparado el sector para las exigencias de la trazabilidad? ¿Queda algo por hacer?

G.L.B.- *Nada. Estamos totalmente preparados, más allá, incluso, de lo que se demanda por ley.*





FANDICOSTA

FANDICOSTA S.A.

Verdeal s/n - Telf.: +34 986 326 800 - Fax: +34 986 326 100
389557 domaio - Moaña (Pontevedra) SPAIN

15 Muelles propios de carga y descarga de camiones
2 muelles de atraque que suman 210m de longitud
Más de 65.000 m³ de capacidad de almacenamiento frigorífico
3.000 m³ de sala de clasificación de pescado
Depósito Aduanero

UN GRAN FRIGORÍFICO A SU SERVICIO · A LEADING COLDSTORAGE AT YOUR SERVICE

El ambiente en el sector a la expectativa: con el mazo dando...

Y a Dios rogando. Así podríamos resumir la disposición de las empresas frigoríficas. El año ha sido regular y hay problemas, pero no se deja de invertir y prepararse para el futuro.

El ambiente que se respira en el sector frigorífico es de una comedia preocupada. No llega a vivirse el dramatismo que se ha vivido, por ejemplo, en un sector con el que tantos vínculos tiene de todo tipo como es el del sector extractivo. Preocupa mucho a las empresas frigoríficas el estado de las empresas armadoras por lo que ocurre en algunos caladeros o el tráfico de contenedores pero se impone el dinamismo, la inversión y la apuesta por la modernidad operativa y tecnológica. Sobre cómo ha ido el 2005 para las empresas del sector existe una práctica unanimidad. Salvo **Gonzalo López Braga**, gerente de **Safricope** y presidente, al mismo tiempo de APEF, la asociación principal de los frigoríficos, quien opina

que ha sido un año "correcto", a secas, -eso sí sin mostrar tampoco ningún entusiasmo-, el resto de los responsables de las empresas frigoríficas consultadas coinciden en que ha sido un año regular. Así, **Armando Gordejuela**, responsable de Frigoríficos Berbé, considera "ha sido un año difícil para el sector marcado por el descenso de las capturas y por tanto las descargas de pescado congelado que habitualmente tenían como destino los frigoríficos de la provincia de Pontevedra". **César Iglesias**, de Frigoríficos del Morrazo, opina, en la misma dirección, que el 2005 fue "un poquito peor que 2004". Y matiza que "el movimiento de mercancías fue similar pero la ocupación descendió en nuestro frigorífico alrededor del 8%". **José Antonio Llorca Fernández del Viso**, director gerente de Frigoríficos de Vigo señala que el pasado año "fue peor que 2004 que ya había sido malo para el sector, debido a los problemas en caladeros tradicionales y a las malas campañas de algunas especies". Este directivo apunta también que "muchos productos han puentado a Vigo yendo de su punto de origen a su punto de destino sin pasar por aquí".

Y el 2006 ¿qué?

Tampoco hay demasiadas esperanzas para 2006. La opinión aquí oscila entre la esperanza que se reconoce infundada y la espera de resultados de las últimas inversiones. Éste caso es el de F. de Vigo. "Espero que sea un buen año, estamos remodelando nuestras instalaciones y creo que hay expectativas de una mayor estabilidad", comenta **José A. Llorca**. En el otro lado de la balanza, **A. Gordejuela** señala que espera "que el año sea algo mejor, aunque no tengo muchas razones para el optimismo". Tiene interés la opinión del gerente de F. del Puerto de Arosa, al tratarse de una nueva empresa, **José L. Iglesias**: "Hay mucha oferta de frío y los comienzos siempre son difíciles. Dependerá mucho de lo que ocurra en el Atlántico Sur,

MODERATE CONCERN IN THE COLDSTORE SECTOR

The situation is not as dramatic as in the extractive sector. Coldstore companies are greatly concerned at the situation of the shipowner companies over events in some grounds or container traffic. But the predominant feeling is one of dynamism, investment and commitment to operational and technological modernization.

Overview of 2005

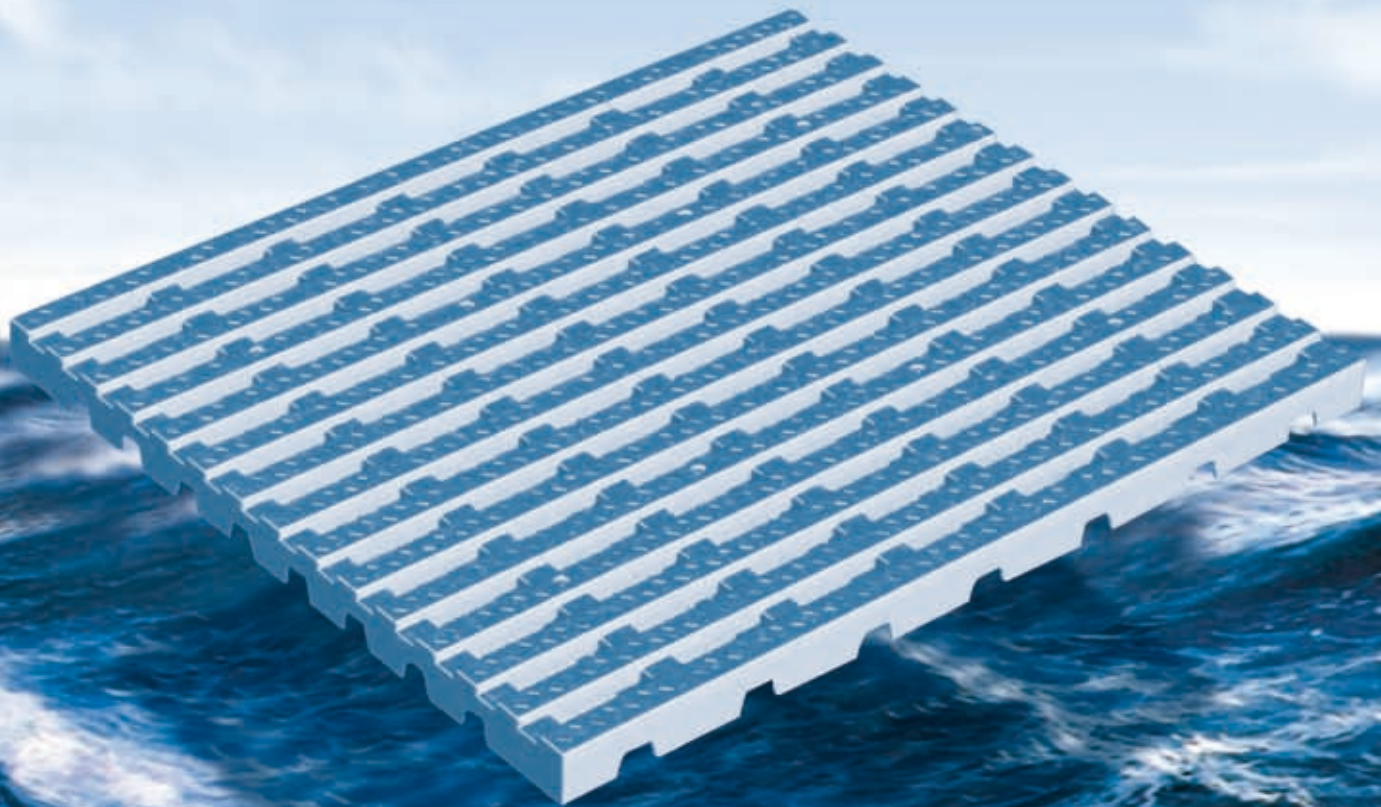
There is practical unanimity. Gonzalo López Braga, manager of Safricope, is of the opinion that it has been a "correct" year, without a trace of enthusiasm. Armando Gordejuela, in charge of the Frigoríficos Berbé coldstore comments, "It has been a difficult year for the sector, marked by the fall in catches and landings of frozen fish". César Iglesias, of the Frigoríficos del Morrazo coldstore, considers that 2005 was "slightly worse than 2004. Movement of goods was similar, but occupancy fell by around 8%". José A. Llorca, managing director of the Frigoríficos de Vigo coldstore noted, "2005 was worse than 2004, which had been bad for the sector, due to problems in traditional grounds and to the poor campaigns for some species. Many products went from their point of origin to their point of destination without going through here".

What about 2006?

The outlook for 2006 is not too good either. Opinions on this range from hope, viewed as unfounded, to waiting for the results on the latest investment made. José A. Llorca of Frigoríficos de Vigo commented, "I hope that it will be a good year, we are remodelling our installations and I think that there are hopes of a greater stability". A. Gordejuela added, "I hope that this year will be slightly better, although I haven't got many reasons for being optimistic". The opinion of the new coldstore. Frigoríficos del Puerto de Arosa's manager, José L. Iglesias, expressed an interesting



ENJARETADO ALLIBERT PARA CÁMARAS DE A BORDO



- 🚧 **LOSETAS AUTOSUSTENTADAS (1.200x1.000x70mm) DE SENCILLA INSTALACIÓN:** sin anclajes, remaches, tornillos ni accesorio alguno. Fácil recorte para adaptación al contorno de las cámaras y bodegas.
- 🚧 **100% MATERIAL PLÁSTICO, CALIDAD ALIMENTARIA:** inalterable ante el agua marina, las sustancias más agresivas, los golpes, la abrasión, el paso del tiempo...
- 🚧 **GRAN RESISTENCIA A LA CARGA** (hasta 5.000 Kg por m²) **Y A LOS GOLPES LOCALIZADOS** (caída de cajas, de grandes peces congelados...)
- 🚧 **PERFECTA CIRCULACIÓN Y REPARTO DEL AIRE,** incluso en ventilación forzada.

- 🚧 **RESISTENTE A LA CONGELACIÓN:** hasta -28 °C.
- 🚧 **CUIDADO Y PROTECCIÓN DE LAS CAPTURAS Y DE LAS INSTALACIONES:** superficie y fondo suaves, sin zonas abrasivas o hirientes: óptima presentación del pescado y total respeto por el revestimiento de las cámaras.
- 🚧 **CONFORT Y SEGURIDAD PARA EL PERSONAL:** gran ligereza (peso inferior a la mitad de la solución tradicional en madera), superficie antideslizante para circulación cómoda y segura.
- 🚧 **LIMPIEZA, HIGIENIZACIÓN Y BALDEO PERFECTOS:** fondo totalmente segmentado que facilita la circulación del agua, los lixiviados y todo tipo de residuos. Losetas fáciles de levantar, por su ligereza, para un baldeo a fondo.
- 🚧 **ECONOMÍA:** por su coste contenido, por su larga vida útil y por no requerir mantenimiento ni reparaciones.
- 🚧 **RESPECTO POR EL MEDIO AMBIENTE:** material 100% reciclable tras muchos años de uso.

ALLIBERT
BUCKHORN

ALLIBERT MANUTENCION S.A.
Camino Real, 8 • Pol. Ind. Riera de Caldes • 08184 PALAU (Barcelona) • España
Tel. 93 864 00 80 • Fax 93 864 86 95 • E-mail: allibertequip.es@myerseurope.com
Internet: www.allibert-buckhorn.com



A Myers Industries Company

CERTIFICACIONES ISO 9001 e ISO 14001





aunque nuestra apuesta es consolidar el producto en origen". **Gonzalo López**, de Safricope, espera "que se resuelvan algunas de las incógnitas que tiene planteadas el sector y que si no aumenta el tráfico y la ocupación esperemos que, por lo menos, no vaya a peor". **César Iglesias** lo tiene más claro: "Mucho nos tememos que no va a ser un buen año y que nada vaya a cambiar en la crisis del sector extractivo. Será definitivo lo que ocurra en el Atlántico Sur".

Apuesta por la inversión

Como se ha señalado, a pesar de todo el sector sigue apostando por la inversión. En el caso de un frigorífico nuevo como el del Puerto de Arousa "se ha apostado por la última generación en todo: estanterías móviles, el equipo informático más moderno, un 100% de control constante en trazabilidad". Las empresas más asentadas no le van a la zaga. En **F. del Berbés** las inversiones han tenido un carácter estratégico: "Las últimas han sido en nuestra sala de transformación, porque debemos seguir apostando por los productos que generan valor añadido. En realidad hemos reducido la capacidad frigorífica". Nadie se quiere quedar atrás: **Safricope** ha insistido en "modernizar la operatividad y la logística, la trazabilidad y la actividad interna"; **F. del Morrazo** ha invertido para "mejorar la calidad interna, los procesos de carga y descarga, la trazabilidad, el almacenamiento, la salida de productos, la optimización de la logística, los aspectos sanitarios..."; **F. de Vigo** inauguró "un nuevo frigorífico en 2002 y en junio acabarán las obras de transformación total en otro, una inversión de

casi 3 millones de euros. Mantenemos capacidades pero mejoramos nuestra operatividad".

Contenedores

Los cambios son consustanciales a la actividad empresarial y se producen en muchas direcciones. Sin embargo es muy espectacular el que está produciendo el gran incremento del tráfico de contenedores. Las empresas lo están viviendo como su principal reto. **José A. Llorca** considera que "sin duda, es el futuro y nosotros estamos adecuando nuestras instalaciones para una actividad que ya está cambiando mucho. Por ejemplo, ya no será tan importante el hecho de disponer de muelle propio. Además, los contenedores son más fáciles de manejar, como los transbordos, lo que puede hacer innecesario pasar por tierra para llegar a destino". Hacer de la necesidad virtud parece ser lo que se plantean en **F. del Berbés**: "El aumento del tráfico de contenedores nos ha obligado a modificar la forma de trabajo y, por ejemplo, hemos recuperado espacio para otras actividades". En **F. del Morrazo**, también lo tienen claro: "Es evidente que es por donde van a ir los tiros porque el incremento ha sido espectacular. Son una amenaza grave porque los contenedores se pueden recibir en cualquier sitio. Está muy claro que para sobrevivir hay que adaptarse lo mejor posible a la recepción de contenedores".

Safricope no parece que tenga intención de esperar a que el futuro llegue: "Nosotros ya nos dedicamos al 100% al tráfico de contenedores, ello sin flota propia. La orientación estratégica de la empresa está muy clara". Una perspectiva interesante es la que nos muestra **José A. Vilar** desde un frigorífico, en **Pescapuerta**, que no vende a terceros su espacio sino que, incluso, lo compra a otros: "Los contenedores están cambiando significativamente y rápidamente la actividad. Tan rápidamente, de hecho, que la terminal del Puerto de Vigo se ha quedado ya pequeña así como la burocracia que le rodea provocando grandes atascos. Un problema añadido con los contenedores es la nueva Ley de Transporte que pone unos límites de carretera que complican y encarecen la logística. Entre otras cosas nos obligan a usar más contenedores".

opinion, "There is a number of coldstores and starting up is always difficult. This will depend to a large extent on what happens in the South Atlantic". **Gonzalo López** trusts "that some of the unknown quantities will be solved in the sector and that if there is no increase in traffic or occupancy that things will not get worse". **César Iglesias** considers that, "We are very much afraid that it is not going to be a good year and that nothing is going to change the crisis in the extractive sector. It all boils down to what will happen in the South Atlantic".

Commitment to investment

As pointed out earlier, despite the entire sector making firm investments, **Frigoríficos del Puerto de Arousa** commented, "We have made a firm commitment to the latest generation in everything: from the trays to traceability monitoring". **Frigoríficos del Berbés** thinks, "Our latest investments have been in our processing room, focusing on value added products and a reduction in capacity". **Safricope** stated, "We insist on modernizing operating capacity, logistics, traceability and internal activity". **Frigoríficos del Morrazo** has invested in "improving internal quality, loading and unloading, traceability, storage, product outlet ...". **Frigoríficos de Vigo** opened "a new coldstore in 2002 and in June, will be completing the works, with an investment of 3 million euros".

Containers

José A. Llorca said, "Containers are the future, and we are altering our installations for the change". **F. del Berbés**, "The increase in container traffic has forced us to change our way of working". **F. del Morrazo**, "Clearly, that is where things are heading. Containers are a serious threat as they can be landed anywhere". **Safricope** is hoping that the future will not come, "We are already 100% dedicated to container traffic. The company's strategic orientation is very clear".