

Abel Caballero

Abel Caballero

*Presidente de la Autoridad Portuaria de Vigo**Chairman of the Port Authority of Vigo*

## “MI AMBICIÓN ES QUE EL PUERTO DE VIGO SEA EL CENTRO COMERCIALIZADOR DE EUROPA”

**“MY AMBITION IS TO MAKE THE PORT OF VIGO THE MARKETING CENTRE FOR EUROPE”**



Entrevista Belén Porteiro  
Fotografía Jorge García

Desde su llegada al cargo, hace seis meses, pilota a velocidad de crucero el timón del Puerto de Vigo. Y advierte que seguirá así hasta el final de su mandato, sin dar tregua y convencido de que logrará una buena marea. Para este “amigo de la pesca”, el trabajo y el diálogo con todos los sectores deben caracterizar a esta singladura.

Since he took up the position, six months ago, he pilots the helm of the Port of Vigo at cruising speed. He points out that he will continue this way until the end of his mandate, with no let up, firmly convinced that it will be a good fishing trip. For this “friend of fishing”, work and dialogue with all the sectors are set to characterize this run.

PESCA INTERNACIONAL.- In your opinion, what are the necessary measures to enable Vigo to consolidate its position as the leading fishing port in the world?

ABEL CABALLERO.- Horizontal measures should be applied to do with facilities for shipowners, the extractive sector, with strengthening marketing to obtain the best price possible and to do with the subsequent logistics that will take it to its destination. Therefore, we have to intervene in these three, and it is here where we are acting. As regards the first, we have already managed to change fish taxes in the Vigo exchange, in the law currently tabled at Parliament, from 3 to 2.5, and I myself sent

a request to reduce it to 2. As for the second point, there is a need to improve how fish exchanges operate, although the truth is that they are fantastic, but we are going to improve the Seafood Exchange substantially and we are considering the possibility of setting up the Frozen Exchange. The study for a Futures Exchange is already well underway, for a futures market in fish. In this way, as far as marketing is concerned, this would rank us as world leaders. Finally, as far as distribution is concerned, one of the new factors is the attempt to transport fish by air. I think that it would be good for all, for the shipowners, transporters, for the market as a

whole. What we have to do is make Vigo, apart from it being a power in extraction and selling, the reference point for fishing worldwide. This would make Vigo the place for people to come to understand about fish.

P.I.- Is it your intention to set up a large Frozen Fish Contracting Centre in the Port of Vigo?

A.C.- The professionals in frozen fish sell it directly to their reference companies. But there are times when there is excess stock and, by offering it to the same customers, this can cause prices to fall. It would be good for this to be put on auction and for the coldstores to be

able to choose if they do it through their own particular mechanism or resort to the market and to the auction. Initially, we would do this with a direct auction, although we would not turn down other options. In the end, it means more potential buyers. We are going to set this up on the Auction Clock Exchange, with a computerized system to give maximum publicity to the prices involved in the transactions. This entails a cost of 1.5 million euros, and I have given instructions for the first sum to be put in place, so that we shall be starting works next year.

P.I.- What will be the benefits of the Futures

**PESCA INTERNACIONAL.-** ¿Cuáles son, a su juicio, las medidas necesarias para que Vigo consolide su posición como el primer puerto pesquero del mundo?

**ABEL CABALLERO.-** Hay que realizar un rango horizontal de medidas que tienen que ver con las facilidades a los armadores, al sector extractivo, tienen que ver con la potenciación de la comercialización para conseguir el mejor precio posible y tienen que ver con la logística ulterior que lo lleva a destino. Por tanto, en las tres hay que incidir y en las tres estamos incidiendo. En la primera, ya conseguimos que las tasas de pesca de la lonja viguesa, en la ley que está en estos momentos en el Parlamento hayan pasado del 3 al 2,5 y yo mismo envié una petición para que se reduzcan al 2. En la segunda dirección se debe mejorar el funcionamiento de las lonjas, aunque la verdad es que son fantásticas, pero vamos a mejorar sustancialmente la Lonja de Marisco y contemplamos la posibilidad cierta de hacer la Lonja de Congelados. Incluso

ya tenemos relativamente avanzado el estudio de una Lonja de Futuros, de un mercado de futuros en pescado. Y esto en comercialización nos pondría a la cabeza del mundo. Por último, en la distribución, una de las novedades es el intento de hacer transporte aéreo de pescado. Creo que será bueno para todos, para los armadores, para los transportadores, para el mercado en suma. Lo que tenemos que conseguir es que Vigo, además de ser una potencia extractiva y vendedora, sea el centro de referencia de la pesca de todo el mundo y, por tanto nos convirtamos en el lugar en el que la gente obligadamente tiene que venir para entender de pescado.

P.I.- ¿Pretende crear un gran Centro de Contratación de Pescado Congelado en el Puerto de Vigo?

A.C.- Los profesionales de la pesca congelada la venden directamente a sus empresas de referencia. Pero sucede que hay momentos en los que existe un exceso de stock y al ofre-



## MOTORES MARINOS SCANIA

Nada surca los mares con tanta potencia y menos consumo.



NUEVO MOTOR DI-16 L

Economía operativa • Propulsores y auxiliares marinos para salas de máquinas desatilladas  
Mínimo consumo de combustible y aceite • Certificación de todas las acledadas clasificatorias • Potencia continua sin limitación de horas ni factor de carga  
Garantía de cuatro años de acuerdo con las condiciones generales de garantía sin costo alguno para el cliente.

La larga experiencia y los constantes avances tecnológicos del grupo Scania, han hecho posible crear motores marinos capaces de conseguir la máxima potencia sin aumentar el consumo. Estas cualidades y los continuos estudios y aportaciones del Departamento de Investigación y Desarrollo, han contribuido a posicionar estos motores como líderes en el sector marítimo.



**SCANIA**

Motors de Marinos • Motores • Industriales

02001/0011/14

Abel Caballero

Abel Caballero



**“Puedo garantizar que el puerto pesquero no perderá un sólo metro de atraque por el Auditorio de Casa Mar”**

*cerlo a los mismos clientes se puede producir una caída de precios. Sería bueno la posibilidad de que eso se pudiese subastar y los frigoríficos pudiesen elegir si lo hacen a través de su mecanismo particular o eventualmente quieren recurrir al mercado y a la subasta. En principio lo haríamos con subasta directa pero no descartamos otras formas. Al final eso significa más compradores potenciales. La vamos a establecer en la Lonja del Reloj, vamos a hacer un sistema informatizado con el fin de que exista la máxima publicidad de los precios a los que se está transaccionando. Su coste es de 1,5 millones de euros y ya he dado instrucciones para que la primera partida se establezca y, por tanto, comenzaremos las obras el próximo año.*

**P.I.-** ¿Qué beneficios reportará al sector la Lonja de Futuros?

**A.C.-** *Estamos copiando la experiencia de las lonjas de cítricos de Valencia, que seguramente es un mercado muy similar y han dado un magnífico resultado. Conquistaron una estabilización*

*del precio, no hay caídas cuando hay picos porque están previamente vendidas en el mercado de futuros. Nuestro modelo, en el que ya están trabajando expertos, sería un poco más complejo que el de los cítricos porque las especificaciones son más complicadas. En la naranja hay calidades y aquí hay calidades de pescado, barcos que lo pescan, zonas de origen...*

**P.I.-** ¿Qué papel juega la pesca en el Puerto?

**A.C.-** *Tenemos que ser conscientes de nuestra enorme capacidad. Somos un puerto pesquero espectacularmente bueno y eso debemos trasladarlo para llevar nuestra ambición al máximo posible. Dije en algún momento que el puerto pesquero de Vigo tenía que ser el puerto de referencia de toda Galicia y usé la expresión “OPA amistosa”. Esto fue pesimamente recibido en A Coruña y en otros lugares. No entendieron que lo que yo estaba diciendo es que el mercado se va a imponer y si la lonja ofrece precios más elevados, los armadores van a acabar viniendo a*

At one point, I did say that Vigo's fishing port had to be the reference port for the whole of Galicia and I used the expression "friendly IPOs". This was received with pessimism in A Coruña and elsewhere. They failed to understand that what I was saying was that the market is what is going to call the tune and if the exchange offers higher prices, the shipowners are going to end up coming here to sell, no matter what some may say or do. This is what I pointed out and I stick to it. I maintain that fish concentration in Vigo is going to continue, not only from Galicia but also from part of Europe. Fishermen from France and Ireland are coming here more and more, because this is an exchange with high prices. We have to take advantage of this opportunity to become the marketing centre for Europe, which is my great ambition.

**P.I.-** Another of the aspirations is for Vigo to be a world reference in Marine Research.

**A.C.-** The Ciudad del Mar projected for the old military ETEA enclosure in Vigo is an unstoppable phenomenon. Nobody can stop it because the future of part of this town leads along that road. It is a fantastic project, which should help us to make the fishing port a reference.

So Vigo will be a reference point as a fishing port, in maritime research, in oceanographic research ... that brand seal is unbeatable and calls for a Maritime Town, with hundreds of researchers working in it.

Exchange for the sector?

**A.C.-** We are copying the experience of the citric fruit exchanges in Valencia, which is a very similar market and has given excellent results. They managed to stabilize the price, there are no drops while there are peaks as goods are sold beforehand on the futures market. Our model, which experts are working on, would be a shade more complex than the system for the citrics market since the specifications are more complicated. There are different qualities of orange, for instance, and here there are qualities of fish, the ships catching them, areas of origin ...

**P.I.-** What role does fishing play in the Port?

**A.C.-** We must be aware of our enormous capacity, we are a spectacularly good fishing port, and we should convey that to take our ambition to the maximum possible.

P.I.- Where should the Port of Vigo expand into?  
 A.C.- I think that it should continue growing as it is. It should grow in containers, in cars and in fishing. These are our three main lines, and to do so, we need to expand the port. Fortunately, this problem has already been solved. As regards fishing, the air cargo company bringing fresh fish from grounds off South Africa, Argentina and Chile is extremely important because fish is a clear case of supply generating demand. I think that it is a revolutionary experience that Vigo should become the second port in the world to have an air cargo company. The first is New York. I think

that it is an experience that should inspire us and we are going to move into it. Also, we have to extend Bouzas with a large container terminal that can also bring frozen fish. That will rank us as the first container port from Algeciras to France. Our ambition also is to become the leading port in Spain for car conveyance. This is an objective we have ourselves for two years hence. I hope that, in that period of time, we will be ahead of Barcelona. Other extensions are very important too, such as that for ship repairs. We have to be able to construct the naval repair centre. We need to be able to construct the naval repair centre. As far as granite is concerned,

*vender aquí, se pongan como se pongan algunos. Eso es lo que apunté y lo mantengo. Mantengo que en Vigo se va a seguir produciendo un movimiento de concentración de la pesca, ya no sólo de Galicia, sino también de una parte de Europa. Aquí vienen cada vez más pesqueros de Francia y de Irlanda porque es una lonja que produce precios altos. Esa oportunidad la tenemos que aprovechar para ser el centro comercializador de Europa, esa es mi gran ambición.*

**P.I.-** Otra de sus aspiraciones es que Vigo sea un referente mundial en la investigación marina.

**A.C.-** La Ciudad del Mar en la ETEA es un fenómeno imparable. No hay quien lo pare porque el futuro de una parte de esta ciudad va por ese camino. Es un proyecto fantástico que nos tiene que ayudar a referenciar el puerto de pesca. De este modo, Vigo es referencia en puerto de pesca, en investigaciones marítimas, en investigaciones oceanográficas... ese sello de marca

es inigualable y eso requiere una Ciudad del Mar, con cientos de investigadores trabajando en ella.

**P.I.** ¿Por dónde debe crecer el Puerto de Vigo?

**A.C.-** Creo que cómo está creciendo. Debe crecer en contenedores, en automóviles y en pesca. Estas son nuestras tres grandes líneas y para eso necesitamos ampliar el Puerto y afortunadamente éste es un problema resuelto. En el caso de la pesca, la empresa de transporte aéreo que traiga pescado fresco desde las pesquerías de África del Sur, de Argentina y de Chile es un fenómeno de la máxima importancia porque la pesca es un caso claro de que la oferta genera la demanda. Creo que es una experiencia revolucionaria que Vigo se convierta en el segundo puerto del mundo que tiene una empresa de transporte aéreo, el primero es Nueva York. Creo que es una experiencia que nos tiene que alentar y nos vamos a meter en ella. Además, tenemos que hacer la am-



AeroMarine, S.L. en colaboración con las firmas Internation Safety Products y Marine Rescue Technologies ha diseñado el sistema AEROWSP (Sistema de los hombreros) en España que cumple todas las requisitos de la nueva R.D. (regulaciones automáticas) en materia de chalecos inflables.

AeroMarine, S.L.  
 San Martín, 7 - Boreiros 28027 B  
 González Pontevedra (Spain)  
 Phone: +34 986 288017  
 Fax: +34 986 288990  
 aeromarine@iberiaindustria.com  
 www.aeromarine.com



Principales ventajas: Chalecos con cámara protectora y cámara interlock protectora vías respiratorias. Eficacia de la cámara de aire en el mar y en aguas turbulentas. Dispositivo inflable por la humedad, activándose solo por inmersión. 5 litros de agua de reserva. Halfrey Roberts Pro 1E. Patrón de un peso a 100 kg. Incluye el sistema de instalación. Antena desdoblable que hace visible al naufrago a muchas millas de distancia.

Precio 360,00 € + IVA (Precio de 276 Netos 383,00 € + IVA)

Regulaciones automáticas, montaje en chalecos inflables

A partir del segundo semestre entrará en vigor el nuevo decreto del Ministerio de Fomento referente a los Radiocomunicaciones. En él, se hace obligatorio a todos los tripulantes de cubiertas que trabajan en las flotas de Altura y Gran Altura, el llevar puesto un chaleco salvavidas inflable que lleve incorporada una radiobaliza personal de 121,5 MHz. Homologada.

Abel Caballero

Abel Caballero



**“Es una experiencia revolucionaria que Vigo se convierta en el segundo puerto del mundo que tenga una empresa de transporte aéreo”**

*pliación de Bouzas, una gran terminal de contenedores que también traerá pesca congelada y que nos sitúe como primer puerto de contenedores desde Algeciras hasta Francia. Nuestra ambición es ser también el primer puerto de España en tránsito de automóviles. Este es un objetivo que nos planteamos a dos años vista. Espero que en ese plazo superemos a Barcelona. Otras ampliaciones son muy importantes, como la de reparación naval. Tenemos que ser capaces de construir el centro de reparación naval. Con respecto al granito, tenemos que buscar una terminal propia y en eso estamos. Todo esto significa que el Puerto de Vigo se tiene que poner al servicio de la economía de la ciudad. No podemos seguir siendo nunca más un puerto que alquila espacio y que atraca barcos. Tenemos que ser líderes de la economía de nuestro entorno. Todo lo tenemos que hacer en función del beneficio de la economía. Importa poco que el puerto gane mucho si la economía no va bien. Esa es la vocación que yo quiero imprimirle al Puerto. Creo*

*que tenemos que extremar nuestra competitividad para poder bajar tarifas. Este es el gran reto, ser muy eficientes, muy productivos y por tanto hacer que la economía viguesa sea muy competitiva a través del puerto.*

**P.I.-** ¿Qué importancia otorga al Medio Ambiente en su gestión?

**A.C.-** *Es fundamental. En estos momentos se ha producido una muy mala noticia, la multa por contaminación a la Ría de Vigo. Un puerto de pesca no se puede permitir el lujo de tener una ría contaminada, es una catástrofe que tenemos que resolver de forma inmediata. Tengo que mostrar mi absoluto enfado con los anteriores rectores de Galicia porque durante 12 años no tomaron una sola medida para evitar esta contaminación, que, por cierto la produce la propia ciudad. Hemos creado un Consejo de Medio Ambiente en el Puerto, en el que están núcleos investigadores medioambientales más importantes. Desde el Puerto queremos actuar de vigilantes de la sanidad ambiental de la ría. Vamos a*

ascribe to the Environment?

**A.C.-** It is vital. Right now, we have just received some very bad news – a fine for contamination in the Ria of Vigo. A fishing port can not allow itself the luxury of having a contaminated ria, it is a catastrophe that has to be solved immediately. I must express my anger at the previous managers in Galicia who, for 12 years, failed to take even one single measure to avoid this contamination which, by the way, comes from the town itself. We have set up a Council of the Environment in the Port with the most important environmentalist researchers. The Port wishes to act as custodians of the environmental health of the ria. We are going to establish an environmental quality brand for the Port of Vigo, which we intend to be acknowledged for the entire journey of fish products as a maximum guarantee throughout Spain. This project and the brand are about to be officially registered. We are going to grant it to companies that meet the requirements. In fact, the quality is so good that practically all will be awarded it.

**P.I.-** One of the sector's concerns is over the effect that the new Auditorium to be built on the grounds of the old Casa Mar fishing company on fishing ...  
**A.C.-** I have already explained to the sector that we shall be calling on Vigo's Mayoress for a

we have to look for a terminal of our own, and we are already looking into that. What all this means is that the Port of Vigo has to be at the service of the town's economy. We can no longer continue to be a port that leases space and where ships moor. We have to be leaders in the economy of the surrounding area. All we have to do has to be to the benefit of the economy. It is not important for the port to earn a lot if the economy is not going well. That is the commitment I would like to impress upon the port. I think that we have to increase our competitiveness in order to lower tariffs. This is the great challenge – to be highly efficient, very productive and, therefore, make Vigo's economy highly competitive, via the port.

**P.I.-** What importance does your management

traffic plan to be agreed on and negotiated with the Port. While works are underway, there is a risk, which by no means can be the case that difficulties arise with the fishing port traffic. Therefore, we shall call on the Town Council for a coordinated transport plan to cover the period of the works. When this starts, another one will have to be drawn up. In Vigo there is a model, applied by the Citroën plant on the days when the local football team play in the nearby Balaídos grounds. A similar plan will be drawn up for the auditorium, special traffic plans to prevent hindrances during the works and execution. Also, the Congress can not take

up additional space from the Fishing Port, and that is something that needs to be guaranteed. There are 6,250 people on the Fishing Port census, so that by no means can this source of wealth be put in jeopardy. I can guarantee that the fishing port is not going to lose one single metre for mooring. I want the Shipowners' Cooperative to know that the Chairman of the Port Authority is a friend of fishing. In fact, the practically all the issues raised to date have been solved. In only six months, we have taken a very large leap and we are now dealing with a great project for the future in terms of fresh and frozen fish, a project that needs to be made reality.

*crear la marca de calidad ambiental del Puerto de Vigo, que pretendemos que sea reconocida en todo el tránsito de productos de la pesca como garantía máxima en toda España. Ese proyecto y esa marca están a punto de ser registrados. La vamos a dar a aquellas empresas que reúnan los requisitos. Por cierto la calidad es tan buena que serán prácticamente todas.*

**PI.-** Una de las preocupaciones del sector es la incidencia que tendrá Auditorio de Casa Mar en la actividad pesquera...

**A.C.-** Ya transmití al sector que solicitaremos a la Alcaldía de Vigo un plan de tráfico pactado y negociado con el Puerto. En el tiempo de la obra existe un riesgo, que de ningún modo puede suceder, que se creen dificultades al tráfico del puerto pesquero. Por lo tanto, solicitaremos al Ayuntamiento un plan de transporte coordinado a efectos del proceso de obras. Cuando se produzca su funcionamiento se tendrá que elaborar otro. En Vigo

existe un modelo, el que aplica Citroën los días de partido en Balaídos. Con el auditorio se elaborará algo similar, planes de tráfico especiales para que de ningún modo entorpezca, ni durante las obras, ni durante la ejecución. Además, el Palacio de Congresos no puede ocupar ningún espacio adicional del puerto pesquero, esto es algo que hay que garantizar. En el puerto pesquero hay censadas 6.250 personas, por lo que en ningún modo se puede poner en riesgo esta fuente generadora de riqueza. Estoy en condiciones de garantizar que el puerto pesquero no va a perder ni un solo metro de atraque. Quiero que la Cooperativa de Armadores sepa que el presidente de la Autoridad Portuaria es un amigo de la pesca. De hecho, las cuestiones que hasta ahora se plantearon se resolvieron prácticamente todas. En sólo seis meses hemos dado un salto muy importante y tenemos por delante un gran proyecto de futuro en el ámbito de pesca fresca y congelada que hay que hacerlo realidad. ↓



# El motor Semilento



Anglo Belgian Corporation, N.V.  
Tel.: 986 101 783  
Fax: 986 101 645  
Mail: [br@abcdiesel.be](mailto:br@abcdiesel.be)  
Web: [www.abcdiesel.be](http://www.abcdiesel.be)

