

**Industrial cold and freezer ships**

**Frío industrial y buques congeladores**



La modernidad ha llegado de manera radical al frío industrial (imagen FRIGALSA).

## **A GOOD YEAR IN 2006 FOR INDUSTRIAL COLD**

The year 2006 has been a fairly good one for industrial coldstores. After a tentative start, trade took off with high occupancy rates, although not with the rotation of products as would be desirable. The last two years have been good, giving a certain calm to be able to decide on new ways ahead. There is concern over the great dependency and some insistently talk of diversification. But more than that, there is an insistent call for modernizing the costs structure, especially in the old tariff system, which does not allow for adding on a large number of services provided that are not charged for, but which do have big effects on profitability. A good deal of talk is going on about extending coldstores' activity, either in logistics or in giving added value to fish products.

# **La industria del frío tuvo un buen año en 2006**

*Escribe Xabier Cereixo*

El año 2006 –también lo fue 2005– ha sido un año bastante bueno para los frigoríficos industriales. Tras un primer trimestre dubitativo remontaron el vuelo con índices de ocupación altos, aunque no con la rotación de productos deseable. Han sido dos años positivos que permiten una cierta tranquilidad necesaria para decidir nuevos caminos.

La gran dependencia preocupa y se habla de diversificación con

insistencia. Pero más aún se insiste en modernizar la estructura de costes, especialmente en lo referente a un anticuado sistema de tarifas que no permite repercutir gran cantidad de servicios que se prestan pero no se cobran, afectando mucho a la rentabilidad. También se está hablando mucho de ampliar la actividad de los frigoríficos, bien en el terreno de la logística, bien en el del valor añadido en los productos pesqueros.

Frío industrial y buques congeladores

Industrial cold and freezer ships



**Gonzalo López Braga,**  
presidente de APEF

Un año  
positivo  
y buenas  
perspectivas  
pero  
preocupación  
por la imagen  
del Puerto  
de Vigo

**A POSITIVE YEAR WITH  
A GOOD OUTLOOK, BUT  
CONCERN OVER THE IMAGE  
OF THE PORT OF VIGO**

The representative capacity of the Provincial Association of Coldstore Exploitations of Pontevedra (APEF) was achieved slightly over a year ago and Gonzalo López Braga is beginning to see how its first challenges are being met: now it can only grow by broadening its field of action.

Pesca Internacional. What is your appraisal as head of APEF for the past year and a bit?  
Gonzalo López Braga. I think that the association is now firmly consolidated. Our first challenge was to attempt to incorporate a couple of industries that were not with us. This challenge has been met and, right now, representativeness is almost absolute. Another important challenge is to broaden its field of action to the rest of Galicia. We are currently revising the statutes, which is necessary for expansion to take place although, for the time being, we have an internal debate going on because broadening our basis will entail advantages and setbacks. We have received requests from outside the province. APEF has an image and a capacity to draw together leading companies in the sector. So it is becoming a useful body in standing up for the interests of the sector.

Llegó al frente de la Asociación Provincial de Explotaciones Frigoríficas de Pontevedra (APEF) hace algo más de un año y **Gonzalo López Braga** empieza a ver como sus primeros retos se van alcanzando: la representatividad de la asociación ya sólo puede ser mayor ampliando su ámbito de actuación. Por delante quedan, entre otros, ese reto de la extensión al resto de Galicia o el cambio de sistema de tarifas que permita la adecuación del sector a las nuevas circunstancias

**PESCA INTERNACIONAL.-** ¿Qué valoración hace de este año y pico que lleva al frente de APEF?

**Gonzalo López Braga.-** Yo creo que la asociación se ha consolidado definitivamente. Nuestro primer reto cuando nos hicimos cargo de la Junta Directiva fue el de tratar de incorporar a un par de industrias que por diferentes motivos no estaban con nosotros. Ese reto se ha conseguido y en estos momentos

*están en APEF prácticamente todas las empresas frigoríficas de la provincia, con lo cual la representatividad es casi absoluta. Muy pocas asociaciones empresariales de nuestro entorno pueden presumir de algo así. Otro reto importante, que ya se había planteado antes de que nosotros nos hiciéramos cargo, es el de ampliar el ámbito de actuación al resto de Galicia. Estamos en un proceso de reforma estatutaria que es necesario*

*para que esa expansión pudiera llevarse a cabo, aunque, por el momento, nos encontramos en pleno debate interno ya que la extensión tendría ventajas importantes pero también algún inconveniente.*

**PI.-** ¿Por qué se plantea este debate? ¿Hay una demanda para integrarse?

**G.L.B.-** Hemos recibido bastantes solicitudes de fuera de la provincia. APEF tiene una ima-

P.I. What is your relationship like with the institutions?

G.L.B. We have a fluent, cordial relationship with the local authorities, port authorities and even with the Galician Regional Government's Fisheries Department (the most influential in the sector). But for different circumstances, differences arise which, at times, are even very important ones. Naturally, we have the obligation to attempt to keep up this fluency but, needless

# CÁMARAS ROBOTIZADAS



**SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO INTELIGENTE Y PREPARACIÓN DE PEDIDOS QUE GARANTIZAN EL CONTROL ABSOLUTO DE LA TEMPERATURA, HASTA -40°C**

**NUESTROS CLIENTES, NUESTRA MEJOR REFERENCIA:**

PESCANOVA Chapela (4°C), DISCEFA (hasta -25°C), FRIORIZ (-25°C), OBLANCA (-24°C)  
Precocinados BENETAN (-24°C), PAMFROST (-23°C), DANONE (4°C),  
ARTADI (-24°C), EROSKI CÁRNICAS (2°C)...

DAIFUKU



**HASTA -40°C**

**ULMA**

**HANDLING SYSTEMS**



## Los frigoríficos prestan muchos servicios que no están cobrando

gen y una capacidad de aglutinar al sector muy importantes que resultan atractivas y además está en proceso de crecimiento. Así que se está convirtiendo en un organismo realmente útil para la defensa de los intereses del sector. Bien es cierto que existe una asociación de ámbito nacional, que es ADELFE, a la cual estamos vinculados, pero que no tiene el mismo grado de dinamismo. De hecho, estamos promoviendo una serie de cambios organizativos en su seno para que se vea reflejada mejor la relevancia de APEF. APEF aporta más de 1 millón de metros cúbicos mientras que el conjunto de la asociación nacional dispone de poco más de 3 millones. Consideramos que el peso de APEF en el seno de ADELFE no se corresponde, por el momento, con el peso real, que se da incluso en términos presupuestarios, y que debe verse reflejado.

**PI.-** ¿En qué momento están sus relaciones con las instituciones?

**G.L.B.-** En lo que se refiere a la fluidez de las relaciones con las autoridades locales, con las autoridades portuarias e, incluso, con la Consellería de Pesca (la que más influye en este sector), en mi opinión, es inmejorable. Tenemos unas relaciones muy fluidas y de una gran cordialidad. Otra cosa es que por diferentes circunstancias se produzcan diferencias que, a veces, son, incluso, muy importantes. Naturalmente, tenemos la obligación de intentar que haya esta fluidez, pero, obviamente, las instituciones tienen su papel y nosotros el nuestro.

**PI.-** Y para ser más concretos, ¿qué es lo que más le perturba ahora?

**G.L.B.-** Le estamos exigiendo algo de vital importancia para nosotros y en lo que nos va mucho en relación a la competitividad de nuestras empresas: que se solucionen los problemas con los contenedores en el puesto de inspección fronterizo (PIF). Es un tema extremadamente

preocupante que está restando competitividad al puerto de Vigo, lo cual afecta directamente a nuestra rutina diaria. Se está provocado una falta de dinamismo, un estatismo, en un aspecto tan clave para nosotros como es el del tránsito de contenedores que, lógicamente, reduce la capacidad logística de las empresas de la zona, incluyendo las frigoríficas en primer término. Es una cadena que cuando se rompe provoca grandes daños de imagen.

Antes este tipo de problemas eran muy locales, pero ahora los problemas del puerto de Vigo se conocen inmediatamente en toda España o en el extranjero.

**PI.-** La situación en relación a este asunto es muy mala ¿no?

**G.L.B.-** Es absolutamente caótica. Nosotros hemos emitido una nota pública junto a otras asociaciones afectadas, como Conxemar, como ARVI, como ANFACO, y con el apoyo también de la Confederación de empresarios y de la Cámara de

to say, the institutions have their role to play and we ours.

**PI.** What are your current demands?

**G.I.B.** Something that is vitally important for us, which is very much linked to the competitiveness of our companies: we are seeking a solution to the problems with the containers at the border inspection points. It is extremely worrying to see how the Port of Vigo is losing competitiveness, which is directly affecting our day to day routine. There is a real lack of dynamism, a static situation, in such a key aspect for us as is container transit. Logically, this reduces the logistics capacity of the area, above all affecting the coldstores. It is a chain which, once broken, severely damages the image. It used to be the case that the problems were at a very local level, but now the problems in the Port of Vigo are echoed throughout Spain or even abroad.

**PI.** The situation on that score is particularly bad, isn't that right?

**G.L.B.** It is absolutely chaotic. We have issued a public note backed by other associations affected, such as Conxemar, ARVI and ANFACO, as well as the Confederation of Entrepreneurs and the Chamber of Commerce, denouncing the fact that a labour conflict that is affecting a very small collective is leading to some very serious problems for all the companies in the sector. And that is just not acceptable.

**PI.** Aren't the problems damaging such a small collective structural?

**G.L.B.** I consider that the structural problem could be solved more easily. If collapse situations occur due to infrastructures, that is because the way out of the funnel is very narrow. It would be sufficient to widen the way out. It is obvious that there is a problem with the

Industrial cold and freezer ships

Frío industrial y buques congeladores

infraestructuras, that there is a lack of land available in the Port of Vigo, but land is not elastic and there is what there is. The EU recommends that for every 1,000 dispatches there should be a vet; so in 2005, there were 14 thousand dispatches and only eight vets at the border inspection post, seven in fact, because one is the head of the service. So we are 50% below the EU recommendations.

P.I. How is the debate going on tariffs?

G.L.B. I can't add anything to what I have said on other occasions. The debate is open but we are talking about a very delicate decision. Certainly, services are being provided that are not charged or and company profitability is compromised because the costs structure has changed considerably of late.

*Comercio, en la que denunciamos que un conflicto laboral que afecta, en realidad, a un colectivo muy pequeño, está generando problemas muy graves a todas las empresas del sector, lo que es inadmisibile.*

P.I.- Me llama la atención porque sin los problemas estructurales de fondo, un grupo tan pequeño no podría hacer tanto daño ¿no es así?

G.L.B.- Yo creo que el problema estructural se podría resolver con más facilidad. Si se producen problemas de colapsos debidos a infraestructuras es debido a que la salida del embudo es muy estrecha. Bastaría con que el embudo tuviese una salida más amplia. Es obvio que existe un problema infraestructural, que hay una carencia de suelo en el puerto de Vigo, pero es cierto que el suelo no es elástico y hay el que hay. Sin embargo, además de las carencias

## Hay problemas en el Puerto de Vigo que se podrían resolver fácilmente

estructurales hay una carencia humana que hemos denunciado. La UE recomienda que por cada 1.000 despachos haya un veterinario; pues bien, en 2005 hubo en el puerto de Vigo 14 mil despachos y sólo hay ocho veterinarios en el puesto de inspección fronteriza, en realidad siete, porque uno es el jefe del servicio. Por tanto, estamos en niveles inferiores al 50% de lo que sería deseable según la UE.

P.I.- ¿Preocupa que haya un presidente del puerto que es, a su vez, candidato a la alcaldía?

G.L.B.- Me han hecho varias veces esa pregunta y lo que puedo decirle es que yo no tengo elementos de juicio para afirmar

que una cosa se hace en función de la otra. Siempre que se lo hemos requerido nos ha recibido cordialmente y nos ha escuchado. También es verdad que todo se ha quedado generalmente en el terreno de las buenas palabras más que en el de los hechos.

P.I.- Tarifas: ¿cómo va el debate?

G.L.B.- No le puedo decir más que lo que le he dicho en otras ocasiones. Es un debate abierto porque estamos hablando de una decisión muy delicada. Lo cierto es que se prestan muchos servicios que no se cobran y que la rentabilidad de las empresas se ve comprometida porque la estructura de costes ha cambiado mucho últimamente. ↓



# COLD-PAK

EQUIPOS FRIGORIFICOS COMPACTOS

- Grupos compactos de refrigeración diseñados para adaptarse a cualquier tipo de necesidad en frío.
- Respetuoso con el medio ambiente.
  - Óptimo rendimiento energético.
  - Sin sala de máquinas.
  - Mínimo mantenimiento.

## Cold-Pak.

### Tecnología con la garantía y fiabilidad de una primera marca

# GR/E.F.C.

EQUIPOS FRIGORIFICOS COMPACTOS, S.A.



C/ Zuaznabar, 36 · Polígono Industrial Ugaldetxo  
 Apdo. 51 · 20180 OYARZUN (Guipúzcoa) - España  
 Tfno.: (34) 943 49 26 42 · Fax: (34) 943 49 03 05  
 e-mail: efc@efcsa.com · Página Web: www.efcsa.com

## Romper el corsé del pasado para ganar un lugar en el futuro

**Crecer en la cadena industrial, diversificar, modernizar la estructura de costes, apostar por el valor añadido, la tecnología y la logística son aspectos que marcarán el camino de los frigoríficos**



Instalaciones de uno de los más importantes frigoríficos industriales del Puerto de Vigo (Frigoríficos de Vigo)

El sector del frío industrial ha tenido un 2006 tranquilo y sin sobresaltos dignos de destacarse. En general, los niveles de ocupación de los frigoríficos industriales han sido muy altos. Ello ha sido así gracias a los buenos resultados obtenidos por el sector extractivo en las especies con más incidencia en la actividad de los frigoríficos: pota, calamar, langostino...

A pesar de que este panorama podría parecer idílico lo cierto es que entre el infierno y el cielo hay un gran espacio que es complejo y lleno de matices, tanto por razones coyunturales como por razones estructurales.

### Señales ambivalentes

La coyuntura en la que se desenvuelve el sector frigorífico ofrece tanto señales positivas como negativas. El año 2006,

por ejemplo, comenzó con un mal trimestre que impidió que los resultados del año fuesen muy buenos para quedarse en "correctos", por usar el término empleado por el presidente de APEF, Asociación Provincial de Empresas Frigoríficas de Pontevedra, **Gonzalo López Braga**. El resto del año las empresas tuvieron que compensar este mal comienzo.

El Atlántico Sur, de donde provienen las principales especies que se almacenan y mueven en los frigoríficos es una zona pesquera muy rica pero en algunos aspectos poco fiable. Los almacenamientos de pota y calamar, principalmente, están presentando en los últimos años comportamientos erráticos e imprevisibles, incrementando, y era difícil, la estacionalidad dentro de la actividad frigorífica. De hecho, todas las fuentes consul-

tadas manifiestan su seguridad en que el fenómeno volverá a repetir el patrón en el 2007.

### La pesca da un respiro

El sector extractivo está dando alguna señal tranquilizadora. Los últimos dos Consejos de Ministros de Pesca de la UE han presentado un grado de sosiego imaginable hace bien poco. Por su parte, en NAFO debe concluir el durísimo Plan de Recuperación que provocó una crisis terrible en las empresas extractivas a raíz del descenso brutal de los TAC's y las paralizaciones de flota. De bastantes pesquerías llegan noticias por las que nadie tirará festivos cohetes pero que ya no ofrecen esa cara dramática de épocas cercanas en que cada noticia del sector pesquero parecía una invitación al desánimo.

En general, se tiene la impresión

### BREAKING AWAY FROM THE PAST TO WIN A PLACE IN THE FUTURE

The industrial cold sector had a calm 2006 with no real causes for alarm. Generally speaking, the levels of use of industrial coldstores were very high. This has been thanks to the good results obtained by the catching sector in the species most affecting activity in the coldstores: illex and loligo squid, prawn ... Despite this apparently idyllic scenario, the fact is that there is a good deal of room between heaven and hell, a complex space both for momentary and for structural reasons. The current situation of the coldstore sector gives off both positive and negative signals. In 2006, for instance, the first quarter kicked off on a bad footing, preventing the previous year's results being very good but just to be "correct", as the APEF Chairman put it, namely Gonzalo López Braga. For the rest of the year, companies had to counteract this bad start. The South Atlantic, where the main species stored and moved through the coldstores originate, is a very rich fishery although, in some aspects, it is unreliable. Illex and loligo squid stocks, over the last few years, have had erratic, unforeseeable behaviour patterns, increasing, and this was difficult, the seasonality in the coldstore sector. In fact, all the sources consulted note that they feel certain about this phenomenon being repeated in 2007. The catch sector is giving some signs of calm. The last two EU Councils of Fisheries Ministers, just a short time ago, showed signs of relief. NAFO, on the other hand, is due to end its extremely harsh

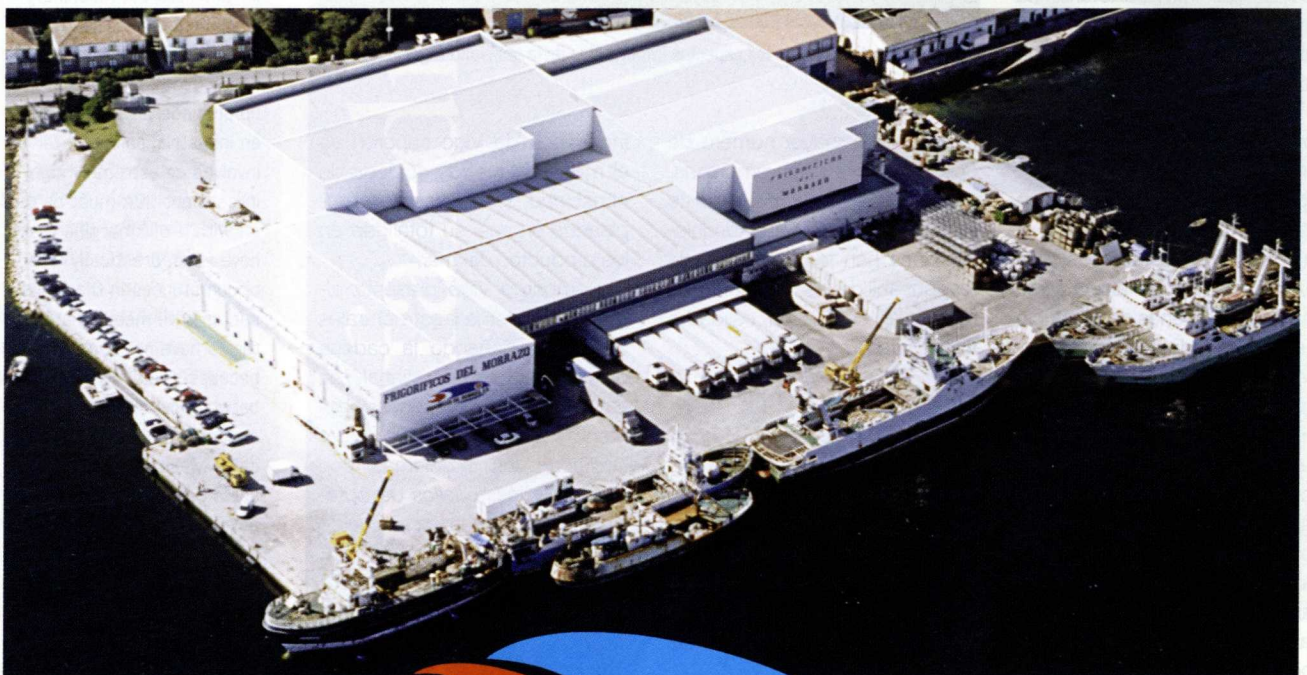
# Tratamos su producto a cuerpo de rey

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.



íctres



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

de que el gran esfuerzo en todos los sentidos realizados por la flota española o está empezando a dar frutos o tiene que empezar a darlos en el futuro más inmediato.

Sin embargo, y como se puede deducir de lo anteriormente expuesto, el segmento frigorífico sigue ofreciendo una cara muy preocupante en su enorme dependencia del sector extractivo. Una dependencia que llega no sólo a su actividad sino, incluso, a su propiedad puesto que existen grandes vasos comunicantes entre los accionarios de las empresas de uno y otro sector.

### Una estructura en evolución

Por otra parte, la estructura misma del negocio frigorífico está cambiando a todo velocidad, empezando por el hecho de que una actividad relativamente sencilla está alcanzando un grado sorprendente de complejidad. Una complejidad que se manifiesta en todos los órdenes de la actividad y que afecta decisivamente a la estructura de costes. Las infraestructuras, la maquinaria o los equipos informáticos y electrónicos son cada vez más complejos y costosos y, por tanto, más difíciles de amortizar. Hoy la puesta en marcha o la modernización de un frigorífico industrial supone una elevadísima inversión.

Sin embargo estas costosas inversiones han de amortizarse con unos márgenes de beneficio que se han reducido dramáticamente en los últimos años.

Las circunstancias en el sector pesquero han provocado que las tarifas no se hayan ido poniendo al día ya que se ha dado una situación de extrema competencia entre las empresas para hacerse con una tarta cada vez más pequeña. Mientras tanto, los costes de todo tipo se han incrementado, como en cualquier sector, pero sin haber sido repercutidos en las facturas a los clientes. Cada día

## Los frigoríficos podrían convertirse en pequeñas plataformas logísticas



Estiva y desestiva: uno de los aspectos importantes de la actividad frigorífica.

se realiza un mayor número de operaciones en las empresas, prestándose servicios que no se cobran. A su vez, las Administraciones han ido cargando de responsabilidades al sector en materia de salubridad, calidad o trazabilidad.

### Menor margen de rentabilidad

La consecuencia de todo ello es que un sector que tenía unas buenas rentabilidades se encuentra ahora trabajando en el límite de la rentabilidad admisible, lo que provoca que cada crisis coyuntural se vuelva más peligrosa.

La provincia de Pontevedra acumula una gran capacidad frigorífica en su eje Vigo-Marín. Los

frigoríficos de Vigo superan ya el millón de metros cúbicos de capacidad, los cuales son empleados en casi su totalidad en los productos del mar.

Sin embargo Vigo presenta algunos problemas estructurales que están dañando la cadena de producción empresarial en su conjunto y con ella al segmento frigorífico.

Destacan los problemas con el suelo y los "cuellos de botella" que se forman en el Puesto de Inspección Fronteriza, PIF. Como señala **Gonzalo López**, el presidente de APEF, estos "cuellos de botella" causan grandes daños de imagen que son inmediatamente conocidos en todo el mundo pesquero. Y es obvio, como se suele decir,

Recovery Plan that led to a terrible crisis in the catching companies because of the brutal cutback in the TACs and paralyzing the fleet. News has come in from quite a few fisheries to the effect that this is not the time to shout alleluia, although the situation is not as dramatic as it was recently. The considerable efforts made, in all senses, by the Spanish fleet, has to start bearing fruit.

Nevertheless, the coldstore segment continues to be in a very worrying state through being enormously dependent on the catching sector. Such a dependency is even plain to see in the shareholdings of the companies concerned. On the one hand, the very structure of the coldstore business is changing at an incredible pace, starting with the fact that such a relatively simple activity is now becoming surprisingly complex. This complexity is noted in all areas of the activity, with decisive effects on the structure of costs. Infrastructures, machinery or computer and electronic systems are increasingly costly. Nowadays, start-up or modernization of an industrial coldstore involves an extremely high investment that must be paid off with profit margins that have fallen drastically. The circumstances in the fishing sector have meant that the tariffs have not been updated because of strong competition between companies to take a piece of an ever smaller cake. Meanwhile, costs of all sorts have increased, as in any other sector, but without transferring the increases to the invoices to clients. There are an increasing number of operations in companies that provide services which are not charged for. In turn, the administrations have loaded the sector with

Industrial cold and freezer ships

Frío industrial y buques congeladores

responsibilities in terms of health, quality or traceability. The result of this is a sector now working on the threshold of its acceptable profit level. The province of Pontevedra has a considerable coldstore capacity on the Vigo-Marín axis. Vigo coldstores already have over one million cubic metres in capacity, almost all of which is allocated to fish products. Nonetheless, Vigo has structural problems that are damaging the entrepreneurial production chain as a whole and, along with that, the coldstore segment. Particular problems are noted as regards available land and the "bottlenecks" that build up at the Border Inspection Post. As Gonzalo López commented, these "bottlenecks" are very damaging to the image and, as everyone knows, winning over a customer is difficult, losing one easy, but getting a customer back once lost is almost impossible. The future, apart from the ups and downs caused by the situation in the catching sector, involves improving aspects such as the structure of costs, reducing seasonality, harnessing new traffic and cutting down the dependency on the fishing sector. Speaking in more ambitious terms, apart from continuing to introduce technological improvements and increase innovation to improve the more traditional part of the coldstore activity, companies will gradually have to break away from the old ways of what has traditionally been the coldstore industry to date. So there is a widespread notion about the need to broaden the activity beyond these traditional limits and, in fact, several coldstores have already set out along the road to producing or processing products, or by becoming small sized logistics platforms.

que ganar un cliente es difícil, perderlo bastante fácil, pero recuperarlo una vez perdido es casi imposible.

El futuro, más allá de las vaivenes provocados por las circunstancias en el sector extractivo pasa por mejorar aspectos como la ya citada estructura de costes, reducir la estacionalidad, captar nuevos tráficos y reducir la de-

pendencia del sector pesquero. En términos más ambiciosos, además de seguir incorporando las mejoras tecnológicas y apostar por la innovación para mejorar la parte de actividad frigorífica más tradicional, las empresas tendrán que ir rompiendo paulatinamente el corsé que delimita lo que se ha entendido hasta ahora como la industria frigorifi-

ca. Así, existe una idea generalizada acerca de la necesidad de extender la actividad más allá de estos límites tradicionales y, de hecho, son varios los frigoríficos que ya han emprendido este camino bien hacia la elaboración o transformación de productos, bien hacia la conversión de las empresas en plataformas logísticas de reducido tamaño. ⚓

www.fandicosta.es



*Un gran frigorífico a su servicio.  
A leading coldstorage at your service.*

## “Estoy convencido de que en 2007 ya se producirán cambios en las tarifas”

La rotunda afirmación de Constante Freire, máximo directivo de Galfrío, indica a la perfección el grado de inquietud existente en el sector del frío respecto al anticuado modelo de tarifas

Como se ha señalado en páginas anteriores, el sector del frío padece un serio desequilibrio en su estructura de costes y tarifas. **Constante Freire**, de **Galfrío**, lo pone de relevancia a la hora de analizar la situación del sector en este año: “Desde el punto de vista de la ocupación en 2006 nos ha ido muy bien, pero ocurre que en los últimos tiempos los costes han subido mucho y la rentabilidad ha bajado”. Ello es así, fundamentalmente, por el sistema de tarifas vigente en Galicia: “o que son tarifas frigoríficas puras hace mucho que no suben. Tendrán que subir pero el problema no reside tanto en éstas como en los servicios que se prestan pero que no se cobran históricamente. Habrá que habilitar nuevos conceptos. Estoy convencido de que en este 2007 ya se producirán cambios en las tarifas porque los márgenes de rentabilidad se han quedado muy pequeños. Es una inquietud general entre los frigoríficos”.

**César Iglesias**, directivo de **Frigoríficos del Morrazo**, lo corrobora: “Nuestros precios son más bajos que hace 15 años en términos absolutos. El modelo de tarifas se ha quedado totalmente obsoleto”.

**Iglesias** y **Freire** coinciden también en otro punto. **Freire** afirma que 2006 “no ha sido nada bueno en cuanto a rotación” e **Iglesias** señala que “se ha in-

crementado la estacionalidad y si no hay un buen equilibrio entre rotación y ocupación la rentabilidad se resiente”.

En cuanto al futuro del sector pesquero, del que tanto dependen, hay discrepancias. **José Antonio Llorca**, principal responsable de **Frigoríficos de**



La actividad de un frigorífico es cada vez más compleja.

**Vigo** afirma con rotundidad que “nosotros somos optimistas porque las empresas armadoras tienen mucha experiencia y saben hacer muy bien las cosas. Tenemos gran confianza en ellas porque han pasado por grandes dificultades y han sabido superarlas”.

**César Iglesias**, en cambio, no lo tiene tan claro: “Yo no soy muy optimista respecto, por ejemplo, a NAFO. Creo que se va a ceder a la inercia de incrementos de TAC's muy pequeños. Sin embargo, es cierto que el sector extractivo ha ganado mucho en profesionalidad y, en general las empresas están mejor posicionadas tanto individual como colectivamente”.

En cuanto a la parte del futuro que corresponde estrictamente

a la responsabilidad de los frigoríficos, unos y otros ponen el acento en diferentes cuestiones.

**Llorca**, por ejemplo, señala que, “aunque hay ciertos movimientos en la dirección de crear plataformas logísticas y nosotros le prestamos atención a ese fenómeno, no tenemos planes en ese sentido y preferimos centrarnos en la elaboración donde estamos muy satisfechos con los buenos resultados que ya estamos obteniendo”.

Por su parte, **Freire** considera que “los frigoríficos de Galicia están concebidos principalmente para una gran capacidad de descarga y almacenaje. Aunque habrá que ir probablemente a una mayor implicación en la logística y la distribución, eso tardará aún. Por el momento tenemos que centrarnos en la cuestión de las tarifas porque, ahora mismo, con la descarga, por ejemplo, se está perdiendo dinero”.

**César Iglesias** afirma, casi en una posición de síntesis que “seguiremos siendo mucho tiempo frigoríficos centrados en el pescado congelado, por lo que habrá que seguir incorporando tecnología de última generación que ahorre costes, habrá que ir dando poco a poco más servicios logísticos e ir introduciendo de manera suave un nuevo modelo de tarifas que permita repercutir mejor los costes en las tarifas que cobramos”. ↴

### “I AM CONVINCED THAT TARIFFS WILL BE CHANGED IN 2007”

As commented in previous pages, the coldstore sector is suffering from a serious imbalance in its cost and tariff structure. Constante Freire, of Galfrío, comments: “From the point of view of occupancy in 2006, that has turned out very well, but costs have risen a good deal and profitability has dropped. Coldstore tariffs have not gone up for a long time now. They will have to be increased but the problem comes from the services provided that, historically, are not charged for. New concepts will have to be put in place. I am convinced that these changes will take place in 2007”. César Iglesias, director of Frigoríficos del Morrazo, backs this up: “Our prices are lower, in absolute terms, than 15 years ago. The tariff model has become completely obsolete”. As far as the future of the fishing sector is concerned, José Antonio Llorca, head of Frigoríficos de Vigo, confirms that “we are optimistic because the shipowner companies have a long experience and know how to go about things very well. They have gone through great difficulties and have known how to overcome them”. César Iglesias, on the other hand, does not see things so clearly. “I am not very optimistic, for example, as far as NAFO is concerned. I think that, out of inertia, the increases in TACs will be very small. But however, the catching sector certainly has gained a good deal in professionalism”. As far as the coldstores are concerned, Llorca notes that, “although there certain shifts tending towards creating logistics platforms, and we have our ear to the ground on this, we are not planning anything in this regard, and we prefer to focus on processing, which is where we are more than satisfied with the good results we are achieving”.

# LA MEJOR CALIDAD CONGELADA



**FRIGORÍFICOS DE VIGO S.A.**



Cámaras frigoríficas | Túneles de congelación | Fabricación de hielo | Salas de manipulación | Importación y exportación de pescados y mariscos | Depósito aduanero

Puerto Pesquero, Dársena. 4. Apdo.:1123 • 36202. Vigo. Tel.Ofc.: 986 447 100. Fax: 986 227 143  
Berbés 1. Tel.:986 434 477. Fax: 986 434 626. Berbés 2. Tel.: 986 449 027. Fax: 986 430 173. frivigo@frivigo.com

## El sector se decanta por cámaras robotizadas

Este tipo de aparatos, en cuyo diseño e implantación tiene ULMA Handling Systems una gran experiencia, está provocando una gran revolución logística

Una gran revolución en el campo de la logística se ha producido de puertas adentro de las empresas, en la vertiente de la logística interna, donde la combinación de ingeniería y nuevas tecnologías de la información, ha convertido a los almacenes en el auténtico corazón de la cadena de suministro. La implantación de cámaras robotizadas ha traído a empresas del sector de frío/congelado además de notables ahorros de costes, una mejor conservación del producto, un importante incremento de la productividad en todos los procesos de suministro y en general una considerable mejora de las condiciones de trabajo de los operarios, puesto que no trabajan en temperaturas extremas.

La experiencia de **ULMA Handling Systems** en el diseño e implantación de Cámaras Robotizadas viene a demostrar que ya no son sólo las grandes empresas las que acuden a esta solución para mejorar su cadena logística. En el sector de frío/congelado, la apuesta por **ULMA** es clara: **PESCANOVA** Chapela (4°C), **Frioriz** (-25°C), **Discefa** (-15°C), **Pamfrost** (-23°C), **Comercial Oblanca** (-24°C), **Frigoríficos Delfín** o **Artadi** (-24°C) entre otros, ya cuentan con sus cámaras automáticas.

**Frioriz**, empresa logística gallega del sector del congelado, es una de las empresas que recientemente ha confiado a **ULMA** el desarrollo de una cámara robotizada a -25°C.

Los motivos por los que **Frioriz** decidió confiar la automatización logística a **ULMA Handling Systems** fueron varios. En primer lugar, en el proceso



Cámara Robotizada de FRIORIZ.

de definición de los sistemas de almacenamiento, sus responsables tuvieron la oportunidad de visitar instalaciones similares de nueva generación, de tal manera que pudieron comprobar los altos niveles de productividad conseguidos por los sistemas robotizados más modernos. "En el sector -afirma **Manuel Casal**, directivo de la compañía- se ha trabajado muy duro para mejorar los sistemas automáticos y poder reducir algunos de los grandes handicaps (lentitud, complejidad y frecuencia del mantenimiento, nivel de paradas, averías) que poseían dichas instalaciones". Una vez que la propiedad se decantó por una cámara robotizada, se abarcó un proceso de consultoría con **ULMA Handling Systems** en el que el objetivo fue definir cuestiones tales como el layout, los tipos de equipos a incluir, las velocidades de trabajo o la identi-

cación de los cuellos de botella que se podrían producir. Además, en colaboración de **ULMA**, se realizaron múltiples visitas a instalaciones robotizadas de diverso tipo, lo que permitió sacar las conclusiones definitivas de la configuración final de la instalación adaptada a los objetivos planteados por **Frioriz** (agilidad, fiabilidad, coste).

**ULMA** concibe el proceso logístico tanto desde el punto de vista de la fabricación como de la distribución automática, y en este sentido desarrolla su actividad como ingeniería integral en material **handling systems**. Sus servicios trazan una circunferencia completa alrededor de las necesidades de sus clientes: presta servicios de consultoría logística, de planificación e ingeniería, de ejecución del proyecto, el servicio postventa y, si fuera necesario, de reingeniería. ↴

### THE SECTOR MOVES INTO AUTOMATED COLDSTORES

The big revolution in the field of logistics has taken place inside companies, in internal logistics, where the combination of engineering and new information technologies has turned coldstores into the very heart of the supply chain. The introduction of automated coldstores has led companies in the cold/frozen sector to run up considerable savings in costs as well as improvements in product conservation, an important increase in productivity in all the supply processes and, in general, a considerable improvement in working conditions for operators as they no longer work in extreme temperature conditions. The experience of **ULMA Handling Systems** in the design and implementation of Automated Coldstores demonstrates that it is no longer just the large companies resorting to this solution to improve their logistics chain. In the cold/frozen sector, **ULMA's** commitment is clear: **PESCANOVA** Chapela (4°C), **Frioriz** (-25°C), **Discefa** (-15°C), **Pamfrost** (-23°C), **Comercial Oblanca** (-24°C), **Frigoríficos Delfín** and **Artadi** (-24°C), among others, already have their automated coldstores installed. **Frioriz**, a Galician logistics company in the frozen sector, is one of the companies that recently turned to **ULMA** to develop an automated coldstore at -25°C. The reasons why **Frioriz** decided to put its trust in automating logistics by **ULMA Handling Systems** were various: less drawbacks such as complexity and frequency of maintenance, number of stoppages and breakdowns. Once the decision was taken, a broader based consulting process started up with **ULMA Handling Systems**.