

PLAN ESTRÁTEGICO

Un paso por delante de la demanda  
Documento de trabajo



2018  
2028

# **BORRADOR DEL PLAN ESTRATÉGICO DEL PUERTO DE VIGO 2018 – 2028**

“Un paso por delante  
de la demanda”

*28 de septiembre 2018*

## La Base: **EL PLAN BLUE GROWTH**

- ✓ El Plan Estratégico recoge muchas de las ideas de los **15 GRUPOS DE TRABAJO** del Proyecto en el que se integraron más de **250 agentes público-privados** de Vigo y su área de influencia pertenecientes a la administración pública, al sector privado, a los organismos de investigación y formación y a la sociedad civil.



**CARÁCTER  
ALTAMENTE  
PARTICIPATIVO**

“Lo que necesita el Puerto” para crecer y ser más competitivo

## Metodología de trabajo

- ❑ **Racionalización Operativa de esos 15 Grupos: Reducción a 8 Grupos de Trabajo Blue Growth.**
- ❑ **Abierto a la Comunidad Portuaria. Plazo para contribuciones: 30 de noviembre 2018**
- ❑ **Envío de todas las aportaciones a: [planestrategico@apvigo.es](mailto:planestrategico@apvigo.es)**
- ❑ **Reuniones de esos 8 Grupos sobre el P.E.**



## La filosofía general: **“Un Paso por Delante de la Demanda”**



- ❑ **Visión General de Necesidades para los próximos 10 AÑOS.**
- ❑ **PLAN DIRECTOR DE INFRAESTRUCTURAS:** A continuación, con plazos de obra realistas y previsión a un mínimo de 20 años. Seguido siempre de ESTUDIO DE IMPACTO MEDIOAMBIENTAL.
- ❑ **RACIONALIZACIÓN del GASTO** por la introducción masiva de NUEVAS TECNOLOGÍAS.
- ❑ **Máximo RESPETO al MEDIO AMBIENTE** y compromisos de REDUCCIÓN DE EMISIÓN DE GASES.
- ❑ **EQUILIBRIO PRESUPUESTARIO EN CADA CENTRO DE COSTE:**  
**“Contabilidad Analítica”**

## Integrando **PROYECTOS** de tipo **HORIZONTAL**

### **SMART VIORT:**

Múltiples acciones de mejora en la **GESTIÓN** y en la **SEGURIDAD** de las operaciones.

### **MEDIO AMBIENTE:**

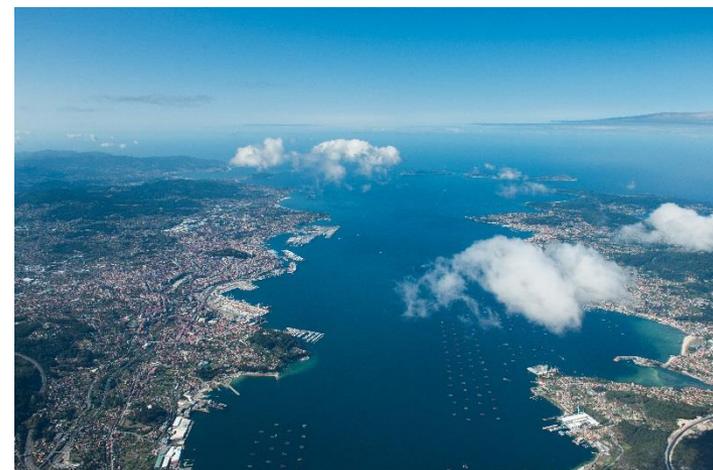
Acciones y Proyectos en Energías Renovables; Regeneración Fondos; Captación CO<sub>2</sub> con algas y fanerógamas.

### **RECURSOS HUMANOS:**

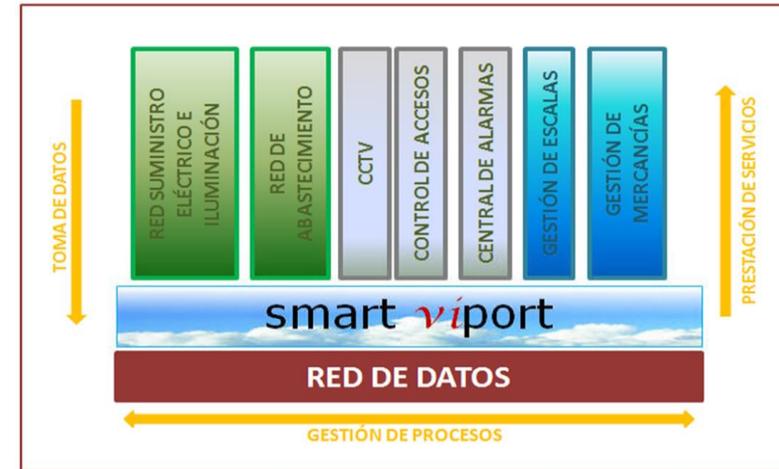
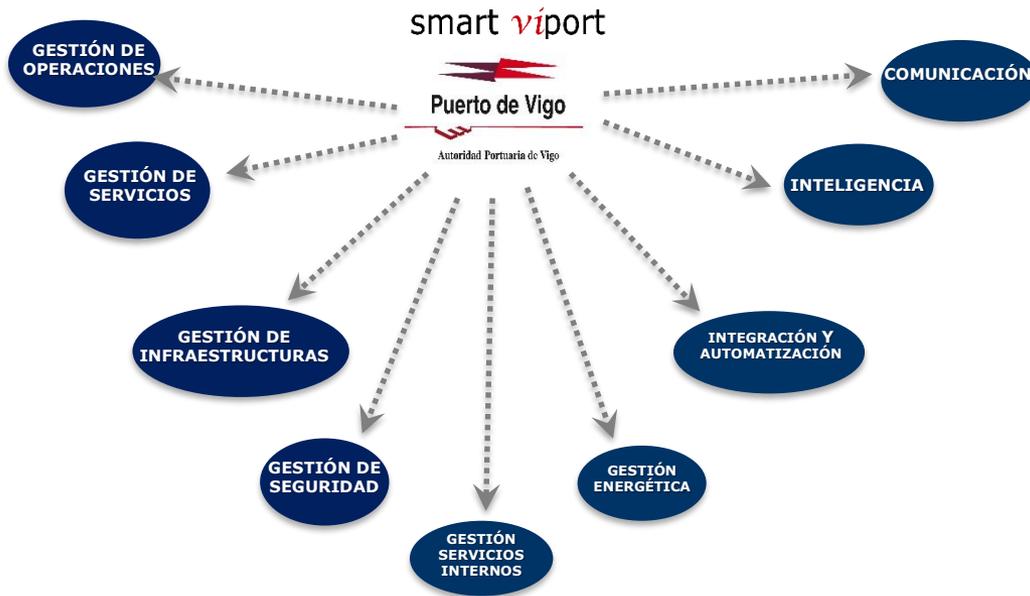
Gestiones tendentes a incrementar la formación y el uso de nuevas tecnologías, reduciendo costes de personal.

### **ACCIÓN COMERCIAL:**

Dinamizar la Promoción, en los ámbitos local, nacional e internacional para ampliar nuestro Hinterland y captar nuevas Líneas Marítimas.



# SMART VIORT:



- ALMACENAMIENTO Y GESTIÓN DE DATOS
- DIGITALIZACIÓN DE TODOS LOS PROCESOS INTERNOS
- COMUNICACIONES DIGITALES CON USUARIOS

**'PAPERLESS OFFICE'**



Montaje del nuevo Centro de Control del Puerto



Inicio de Trámites de Adhesión

## MEDIO AMBIENTE:

- ☐ **Puerto Verde:** Tráficos limpios y sistemas de gestión certificados.



### Calidad del AGUA:

- ☐ Regeneración Fondos
- ☐ Captación CO<sub>2</sub> con algas y fanerógamas.



- ☐ Referencia en Acciones y Proyectos en **Energías Renovables;**



### Calidad del AIRE y Cambio Climático:

- ☐ Disminución 30% emisiones (CO<sub>2</sub>, SOX y NOX)
- ☐ 3% Autosuficiencia energética



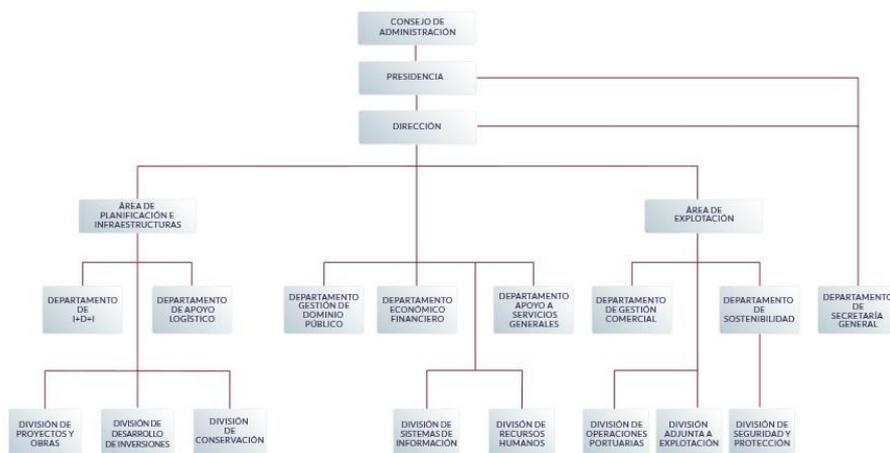
- ☐ Apuesta por el **GNL**



- ☐ **Iniciativa T T S Q**



# RECURSOS HUMANOS:



- Incremento de formación específica para una mayor especialización de los puestos de trabajo.

## ACCIONES FORMATIVAS

Programa de capacitación de personal directivo del ámbito portuario en Industria 4.0

Cambio climático: Del conocimiento científico al mercado profesional marítimo-pesquero

Programa de capacitación de personal operaciones portuarias



CARRERAS AZULES



- Uso de nuevas tecnologías, optimizando los perfiles de los puestos de trabajo.



- Estudio sobre la posibilidad de reforzar los recursos internos a través de la subcontratación de servicios no básicos.

## ACCIÓN COMERCIAL:

Dinamizar la Promoción para ampliar nuestro Hinterland y captar nuevas Líneas Marítimas:

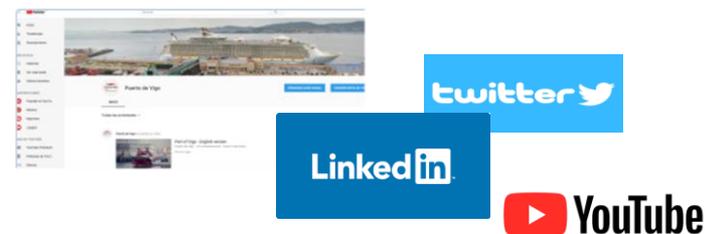
- ✓ *Ámbitos local, autonómico, nacional e internacional, por ejemplo, para PLISAN*
- Asociaciones locales sectoriales*
- “Estrategia Integral de Optimización Logística de Galicia”.*
- Puertos del Estado*
- Asociaciones nacionales e internacionales.*

A través de las vías tradicionales pero también de otras más innovadoras:

- Ferias Internacionales, Congresos sectoriales.*
- Visitas personalizadas a clientes potenciales y actuales.*
- Campañas publicitarias en medios generalistas y especializados.*
- REDES SOCIALES.**

Necesidad de Medios e Instrumentos:

- Incremento del partidas presupuestarias.*
- Búsqueda de sinergias a nivel autonómico “Promoción de Galicia” en algunos tráficos y sectores.*



# AREA PORTUARIA TERMINAL RO-RO

## OBJETIVOS

- ✓ **AUTOPISTA DEL MAR: GRAN INCREMENTO (TÁNGER MED + ZEEBRUGGE)**
- ✓ **CAPTACIÓN LÍNEAS OCEÁNICAS, GRAN POTENCIAL COMO HUB.**

## PROPUESTAS

- RAMPAS ADECUADAS A MEGABUQUES Y NUEVA LINEA DE ATRAQUE**  
(Ampliación de línea de atraque en escollera)
- REORGANIZACIÓN Y AMPLIACIÓN de ESPACIOS –silos y accesos–**
- ACCESO FERROVIARIO.**



# AREA PORTUARIA TERMINAL RO-RO



✓ **LIBERALIZACIÓN DE LA ESTIBA:  
OPTIMIZACIÓN DE SERVICIO Y  
COSTE**

✓ **RENTABILIDAD DE LA TERMINAL 2017:  
RESULTADO NETO EXPLOTACIÓN  
- 693.000 €**



# EL FERROCARRIL en RO-RO BOUZAS:



## ÁREA PORTUARIA DE ASTILLEROS:



✓ OTRO PILAR BÁSICO DE LA ECONOMÍA DE VIGO:  
REORGANIZACIÓN Y RESERVA DE ESPACIOS PARA EL FUTURO DEL SECTOR

## ÁREA PORTUARIA DEL PUERTO PESQUERO:

- ✓ **PROYECTO LONJA 4.0.**
- ✓ **AMPLIACIÓN Y REORDENACIÓN DE ESPACIOS.**
- ✓ **ADECUACIÓN DE INSTALACIONES A LA PREVISIÓN DE UTILIZACIÓN DE LA AUTOPISTA DEL MAR, CON PESCADO FRESCO EN CONTENEDORES Y EN U.T.I.'s (Tánger)**
- ✓ **TRANSFORMACIÓN (a largo plazo) de ESCOLLERAS EN ATRAQUES.**



# AREA PORTUARIA PUERTO PESQUERO:



- ✓ Política de reducción tasas no es la solución.
- ✓ Expectativas en la regulación de los descartes.
- ✓ Incompatible con la obligada gestión autosuficiente de los puertos.

- ✓ RENTABILIDAD DE LA TERMINAL 2017:  
RESULTADO NETO EXPLOTACIÓN  
- 2.179.714 €



# EL FUTURO del PESQUERO : Lonja 4.0

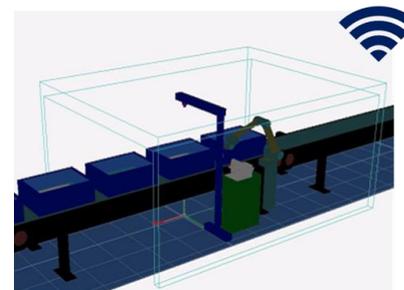
## INTEGRACIÓN TOTAL EN smart *vi*port

### PRINCIPALES HITOS:

- ✓ Mejoras en SISTEMAS REFRIGERACIÓN de lonja y mercado, y en OZONIZACIÓN del AGUA.
- ✓ Aplicación específica para ASIGNAR AUTOMÁTICAMENTE EL ESPACIO de comercialización en lonja y mercado.
- ✓ Nuevo Sistema de VIDEOVIGILANCIA IP de la lonja y el mercado.
- ✓ Reducción de la demanda de energía y sustitución de las luminarias existentes por LEDs y sistema inteligente de smart greeed para la GESTIÓN DE LA EFICIENCIA ELÉCTRICA.
- ✓ Uso de ENERGÍA RENOVABLE FOTOVOLTAICA Y/O EÓLICA de baja potencia.
- ✓ Sistema de INSPECCIÓN Y DESCARGA AUTOMATIZADA, directamente de cantil a sala de exposición y venta.
- ✓ Modificaciones en salas de venta para la MEJORA ERGONÓMICA DEL PUESTO de trabajo.
- ✓ REDISEÑO DE LOS EMBALAJES

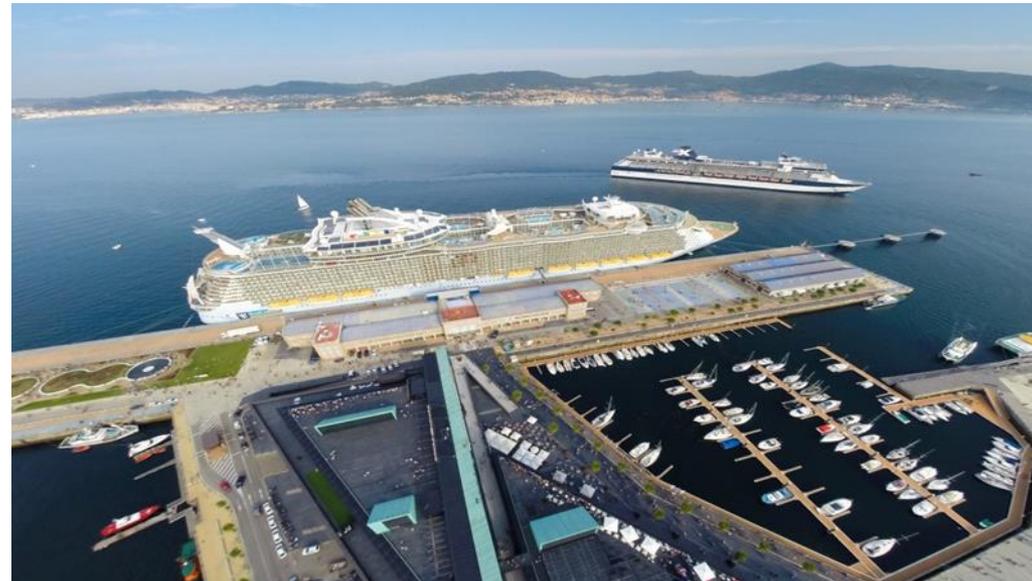


**PRESUPUESTO TOTAL DE  
INVERSIÓN:  
1.900.000€**



## ÁREA PORTUARIA DE CRUCEROS:

- ✓ **CONVERSIÓN DE ALGUNAS ZONAS EN ÁREAS CON MAYOR CARÁCTER SOCIO-CULTURAL**
- ✓ **CAPTACIÓN DE NUEVOS TRÁFICOS: ACCIÓN COMERCIAL AGRESIVA.**
- ✓ **INSTALACIONES: MÁS TERMINALES QUE AYUDEN A CREAR COMPETENCIA.**



# AREA PORTUARIA TERMINAL CRUCEROS

Área Muelle de Trasatlánticos



✓ Es necesario duplicar los tráficos.

**RENTABILIDAD DE LA TERMINAL 2017:  
RESULTADO NETO EXPLOTACIÓN  
- 672.902 €**



## **SECTOR NAUTICA DEPORTIVA**

- ✓ Lanzamiento de la **ASOCIACIÓN NÁUTICO DEPORTIVA Y DE RECREO DE LA RÍA DE VIGO**
- ✓ **PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN** intensas y agresivas a 2 niveles:
  - **MERCADO INTERNO DOMÉSTICO.**
  - **MERCADO INTERNACIONAL.**

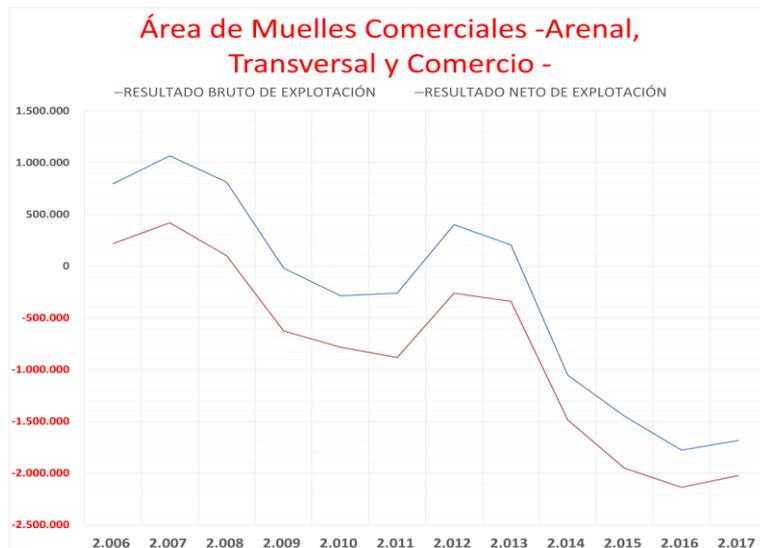


# ÁREA PORTUARIA DE MUELLES COMERCIALES: Arenal, Transversal y Comercio.

## ✓ REORGANIZACIÓN PREVIA DE ESPACIOS Y AMPLIACION DE LAS INFRAESTRUCTURAS

❑ **RENTABILIDAD** : En 2017 resultado neto negativo en casi 1,7 MILL. € con la MITAD DE TRÁFICO que en 2007

- Por el DESVIO del TRAFICO A LA MODALIDAD DE CONTENEDORES.
- Por la COMPETENCIA PUERTOS CERCANOS, con servicios mas económicos y mayor superficie.
- Obra de ampliación: en 2014 su amortización supuso el 70% de sus costes de funcionamiento.



✓ **AUN ASÍ, NECESIDAD DE AMPLIACIÓN** para no perder los tráficos existentes e incrementarlos.

## ÁREA PORTUARIA DE MUELLES COMERCIALES: GUIXAR

✓ POSIBILIDAD DE AMPLIACIÓN DE LA TERMINAL  
(Saturación en 10 años)

✓ NUEVAS PERSPECTIVAS CON LA LIBERALIZACIÓN DEL SERVICIO DE ESTIBA

✓ POSIBILIDAD DE UN NUEVO P.I.F.

✓ CONTENEDORES: TRÁFICO MÁS RENTABLE DEL PUERTO, RESULTADO NETO DE EXPLOTACION EN 2017 CASI 1,7 MILL. €



Área Terminal de Guixar

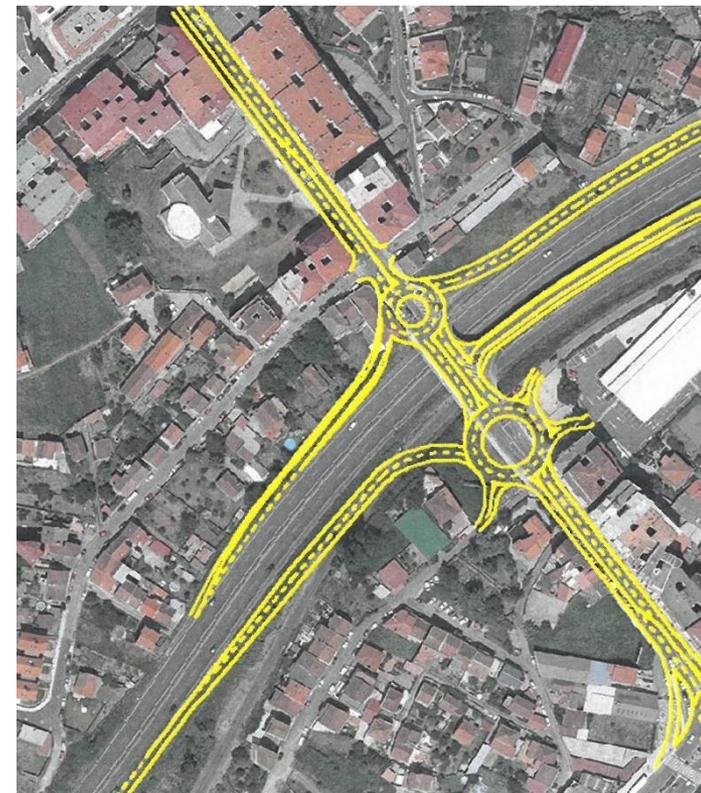
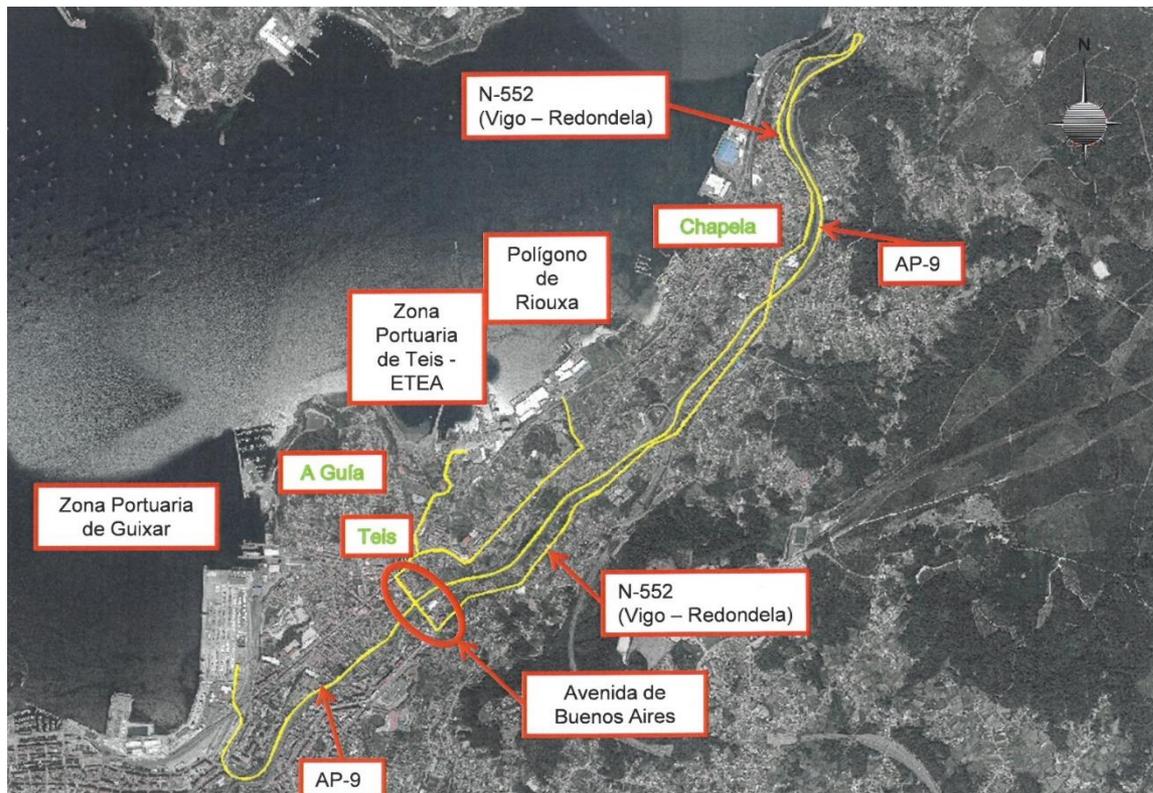


# GUIXAR: INTERMODALIDAD FERROVIARIA



- ✓ HABILITACION DE LA VIA DE MERCANCÍAS PARA CONVOYES DE 700 m a largo plazo y de 450 m inmediatamente
- ✓ Mejorará el servicio para mercancías de **GALICIA** y su conexión con el **CORREDOR ATLANTICO.**
- ✓ INVERSIONES que no son del Puerto de Vigo y que por ahora **no son CUANTIFICABLES.**

# ZONA INTERIOR DE LA RÍA: Vigo - Teis - Redondela



## ZONA INTERIOR DE LA RÍA: Margen Sur

- ✓ PLATAFORMAS ÚNICAS: Unión de las concesiones, para mejorar la interconectividad portuaria.
- ✓ Incrementar la operatividad de estas áreas, pero autorizando sólo actividades “limpias” pretendiendo evitar molestias a los vecinos.
- ✓ Optimización de los accesos a estas zonas portuarias.



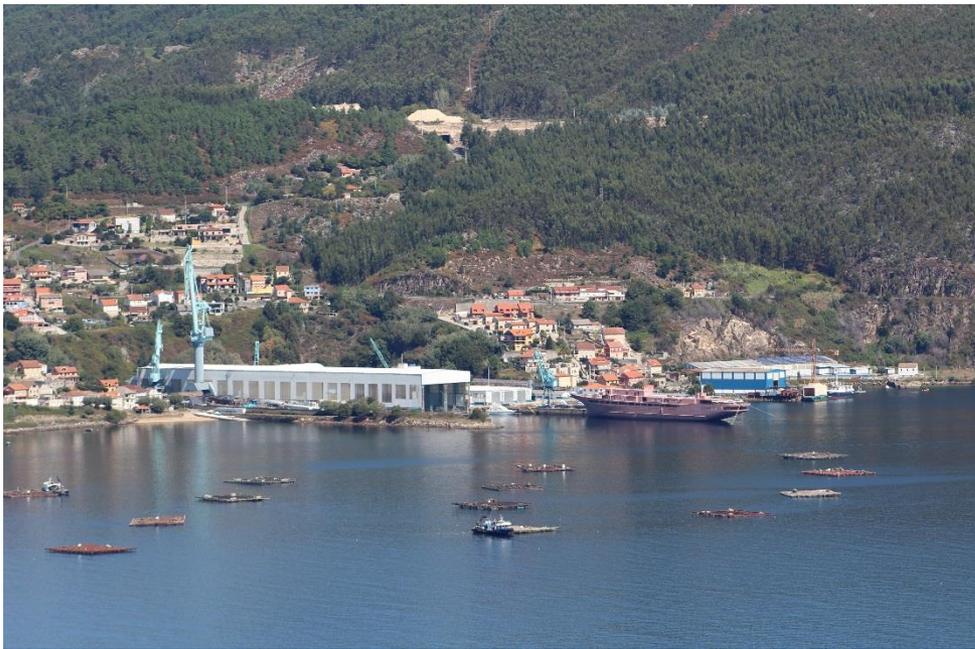
# ZONA INTERIOR DE LA RÍA: El futuro del Margen Sur



# ZONA INTERIOR DE LA RÍA: El futuro del Margen Sur

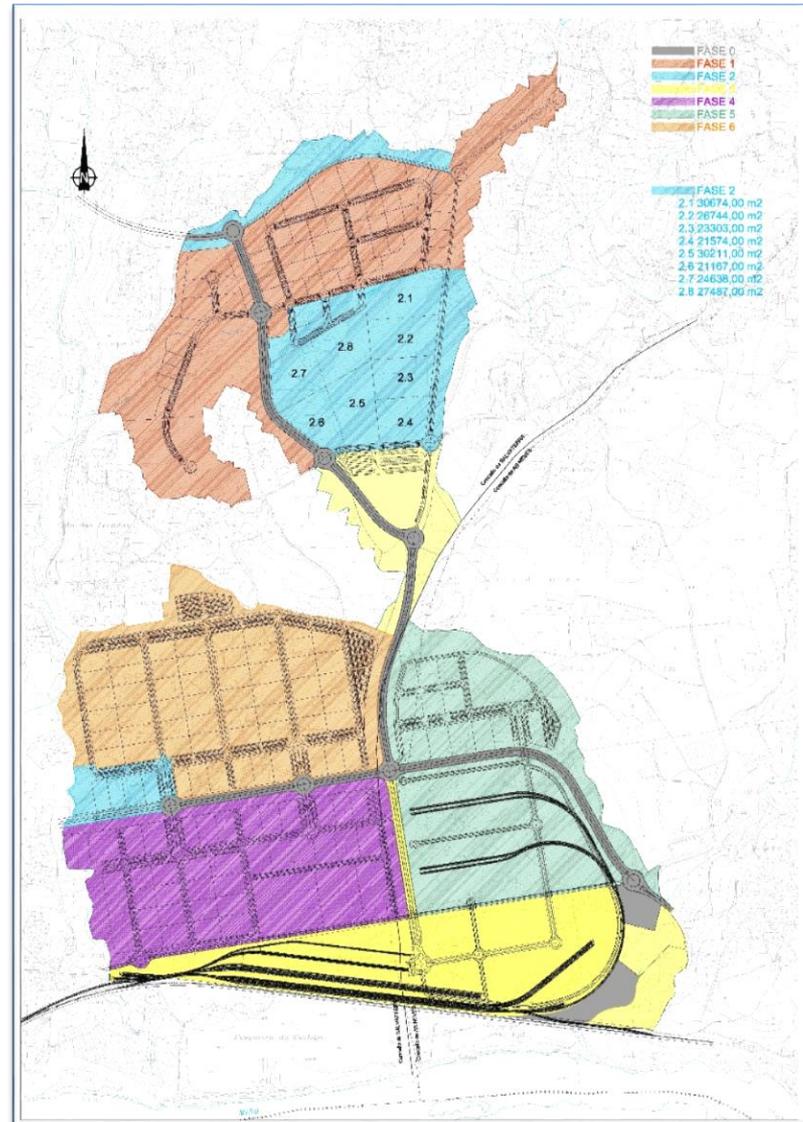
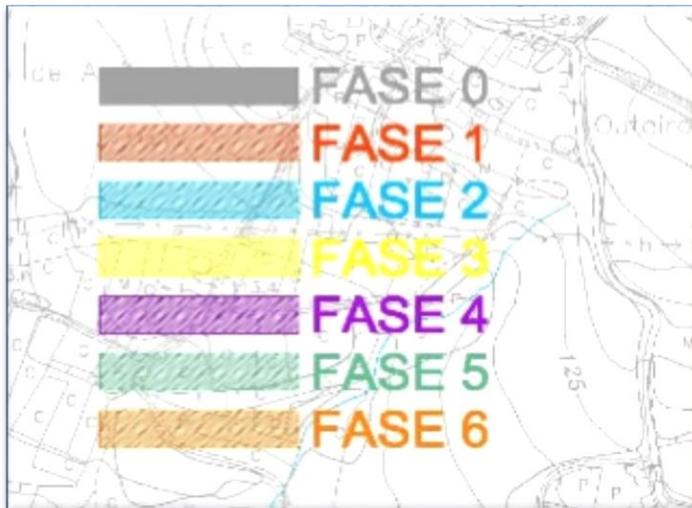


## ZONA INTERIOR DE LA RÍA: Margen Norte



- ✓ **CONCESIONES:** *A Xunqueira; Atollvic; 2 Rías; Aister; Rodman Polyships, Montajes Cancelas; Marcos Lago; Turhostel; Asociación A Tella; Fandicosta; Varaderos Domayo.*
- ✓ Se ha contactado a los concesionarios para conocer sus planes de futuro en cuanto a inversiones, crecimiento etc., dado que habrá que incluirlos en el Plan Director de Infraestructuras.

# LA PLISAN:



PLISAN		
SUP. DESARROLLADA TOTAL (m2)	2.340.182	
	<b>IMPORTE (€)</b>	<b>RATIO (€/M2)</b>
INVERSIÓN TOTAL	200 M€	85
INVERSIÓN REALIZADA	100 M€	
INVERSIÓN PENDIENTE	100 M€	
INGRESOS POR VENTAS	300 M€	128
SALDO	200 M€	
SALDO APV (60,58%)	120 M€	



[www.apvigo.es](http://www.apvigo.es)