

The Port of Vigo's hegemony in marketing fish is unquestionable. Some of the agents directly involved in this process give their opinions on the keys that have made

El liderazgo del Puerto de Vigo en la comercialización de pescado es incuestionable. Algunos de los agentes que intervienen directamente en este proceso aportan su opinión sobre las claves que han hecho posible este liderazgo y sobre los retos de futuro a los que se enfrenta el sector con el fin de mejorar la competitividad y consolidar esta posición privilegiada.

this leadership possible and on the challenges facing the sector in the future in order to improve competitiveness and to consolidate such a privileged position.

EXCELLENT PRODUCT QUALITY

Pilar Estévez, Shipowner and marketer in the Port of Vigo

The Port of Vigo's specific weight in marketing fish has been achieved thanks to the extraordinary quality of the product, which stands out above any other Spanish port. This leadership, this excellent position achieved by Vigo's port has a lot to do with the shipowners' commitment to renewal of the fishing fleet, with investment in improvements made by this sector. In this way, us shipowners have committed ourselves to reconstructing the fleet, and this has a direct influence on the excellent quality achieved.

Excelente calidad de producto



Pilar Estévez
Armadora y comercializadora del puerto de Vigo

El peso específico que el Puerto de Vigo ha logrado en la comercialización de pescado se ha producido gracias a la extraordinaria calidad del producto, que le distingue frente a cualquier otro puerto de ámbito nacional.

Este liderazgo, esta excelente posición alcanzada por el puerto vigués tiene mucho que ver con la apuesta de los armadores por la renovación de la flota pesquera, con las inversiones de mejora realizadas por este sector. Así, los armadores hemos apostado por la reconstrucción de la flota y eso influye directamente en la excelente calidad lograda.

En la actualidad, alrededor de 90 comercializadores operan en Vigo, junto a grandes plataformas como Eroski, Mercadona o Alcampo. Aunque manejan grandes cantidades de producto y pretenden que los barcos trabajen para ellos directamente, la fortaleza de los armadores sigue siendo la venta en subasta dentro del puerto.

Para mantener el liderazgo, logrado con el esfuerzo de todos, es necesario lograr que los vendedores, una figura muy importante en las lonjas, apuesten por criterios comunes a la hora de las ventas. Considero que esta mayor organización sería muy beneficiosa para el sector y redundaría en su competitividad. ↓

Nowadays, there are about 90 marketers operating in Vigo, along with large scale retail platforms such as the Eroski, Mercadona and Alcampo supermarkets. Although they handle large amounts of product and are keen for ships to supply them directly, the strength behind the shipowners still is selling on the auction within the port. To keep this leadership, achieved with the efforts of all concerned, it is essential to ensure that the sellers – an extremely important figure on the auctions – have common criterion when it comes to sales. In my opinion, this greater organization would be highly beneficial for the sector and would give it more competitiveness.