

SUPPLY AND DEMAND, FACTORS OF LEADERSHIP

Francisco Mosquera, Chairman of ACOPEVI (Association of Fish Marketers of Vigo)

The keys to leadership in the Port of Vigo as far as marketing fish and seafood are concerned, in my opinion, lie in a series of general and specific factors. These factors form a solid basis making transactions and turnover volumes of fish and seafood reach the highest levels nationally, doubling that of other two Spanish ports in the ranking put together. The main factors behind this leadership are, according to my way of thinking, supply and demand, the two variables governing market balance. The strong demand in this sector, coming from wholesale fish and seafood marketers, retailers and superstores, "draw on" the supply leading, shipowner companies to choose this particular port for selling their products since they see it as attractive as sales are guaranteed and also because of the good, balanced prices for both parties. Another relevant factor for the marketers in the Port of Vigo is the new, modern port facilities, such as the High Seas Fish Exchange, operational since 2000. This facility allows the marketers there to have work centres suited to their needs and have an exchange in line with the sales demands. On top of that is the Large

Oferta y demanda, factores del liderazgo



Francisco Mosquera
Presidente de ACOPEVI
(Asociación de Comercializadores de Pescado de Vigo)

Las claves del liderazgo del Puerto de Vigo en la comercialización de pescado y marisco radican, a mi juicio, en un conjunto de factores genéricos y específicos que, entroncados, constituyen una sólida base que hace que las transacciones y los volúmenes de facturación de pescado y marisco alcancen el nivel más alto del ámbito nacional, duplicando a los otros dos puertos españoles juntos que le siguen en el ranking.

Los principales factores de este liderazgo, son, según mi criterio, la oferta y la demanda, las dos variables que rigen el equilibrio del mercado. La fuerte demanda que se da en este sector, constituido por comercializadores mayoristas de pescado y marisco, minoristas y grandes superficies, hace que "tire" de la oferta y que las empresas armadoras se decanten por este puerto como lugar de venta de sus productos, puesto que les resulta atractivo por garantizar las ventas y además por el sistema de conformación de precios equilibrado y ventajoso para ambas partes.

Otro factor relevante para los comercializadores del Puerto de Vigo lo constituye las nuevas y modernas instalaciones portuarias, como la Lonja de Altura, operativa desde el año 2000, que permite a los comercializadores allí instalados disponer de unos centros de trabajo adecuados a sus necesidades y contar con una lonja acorde a las exigencias de las ventas que allí se realizan.

A todo esto hay que añadir la instauración de la Lonja de Grandes Peces-Bajura y Marisco, que han completado el abanico de infraestructuras necesarias para operar y prestar un servicio eficaz de calidad y seguro, dentro de los parámetros de control exigidos por los servicios veterinarios adscritos al Puerto de Vigo.

El último factor genérico que coadyuva al éxito del liderazgo de la comercialización de pescado y marisco, lo conforma una amplia red logística y de distribución que opera desde el Puerto de Vigo a todas las zonas y puntos de venta nacionales e internacionales, que permite que en un período mínimo de tiempo los productos pesqueros procedentes de este puerto estén a disposición de los consumidores con los máximos indicadores de rapidez, calidad y seguridad.

En lo específico, el sector comercializador profesionalizado y experto conocedor de los productos, consigue aunar la calidad de éstos a las exigencias de sus clientes y del consumidor, intentando desplegar nuevas alternativas de comercialización y adentrarse paulatinamente en el ámbito de la internacionalización.

El sector comercializador de Vigo oferta prácticamente toda la variedad de especies de pescados y marisco, y algunos comercializadores están especializados en especies concretas como rape, gallo, pez espada, mientras que otro número considerable de ellos, ubicados en la zona de naves del puerto pesquero han realizado en los últimos años importantes inversiones que han redundado en el crecimiento importante de sus empresas dotándolas con la tecnología más innovadora, que les facilita así ofrecer todas las especies de marisco vivo de gran calidad. ↓

Fish- Inshore Fishing and Seafood Exchange, to round off the infrastructures need to operate and provide an efficient quality and safe service, within the control parameters required by the veterinary services ascribed to the Port of Vigo. The final general factor contributing to the success of this leadership in marketing fish and seafood is the large logistics and distribution network operating from the Port of Vigo out to all the areas and sales points, nationally and internationally. This means that fish products from this port reach the consumer in a minimum time with the maximum indicators of speed, quality and safety. More specifically, the professional, expert marketer who knows the products can meet the quality demands of clients, attempting to provide new marketing alternatives and, gradually, move into the international arena. The marketing sector in Vigo offers practically the entire range of fish and seafood species. Some marketers specialize in species such as monkfish, megrim or swordfish, while a considerable number of them, in the industrial premises area of the port, have over the last few years, made substantial investments that have led to an important growth in their companies, by equipping them with the most innovative technology, thus allowing them to offer all the species of top quality live seafood.