

Vigo: La “megalonja” europea del pescado

Una ciudad mediana tirando a pequeña ha conseguido una insólita posición de liderazgo en el sector pesquero, convirtiéndose en el puerto europeo con mayor movimiento de productos para consumo humano. Un fenómeno con una base con múltiples factores que incluye desde la competencia profesional hasta las infraestructuras, pasando por el hecho de que los productores saben que pueden colocar su mercancía íntegramente y a mejores precios que en el entorno y que los compradores saben que encontrarán lo que necesitan y de la mejor calidad posible.

Escribe Xavier Cereixo

El motivo fundamental por el cual Vigo existe como centro pesquero es el mercado, un concepto con una multiplicidad de significados que entrelazados nos aportará luz para comprender el fenómeno pesquero en la ciudad.

España es un gran mercado pesquero, lo cual si bien no explica Vigo en sí mismo sí explica la existencia de “un” Vigo. El mercado español es un mercado ansiado por los productores pesqueros de todo el mundo, incluyendo, desde luego, los españoles. Un factor diferenciador entre Vigo o Galicia y el resto de España es la importancia de la pesca en su economía: 1% de su PIB para España, 10% para Galicia. Este dato

indica de manera intuitiva que cualquier empresa interesada en hacer negocios pesqueros en España encontrará muchas más facilidades en Galicia que en otras partes del país a la hora de relacionarse con empresas proveedoras, clientes, obtención de servicios y, naturalmente, materia prima. Un prestigioso estudio de la economista **M. C. García-Negro** señala que de los 74 sectores productivos identificados en Galicia, 54 están influenciados en mayor o menor medida por la pesca. Ello corrobora que cualquier necesidad empresarial relacionada con la pesca podrá ser satisfecha, especialmente cuando Vigo concentra casi el 30 % de la economía gallega. Por otra parte existe una conciencia ge-

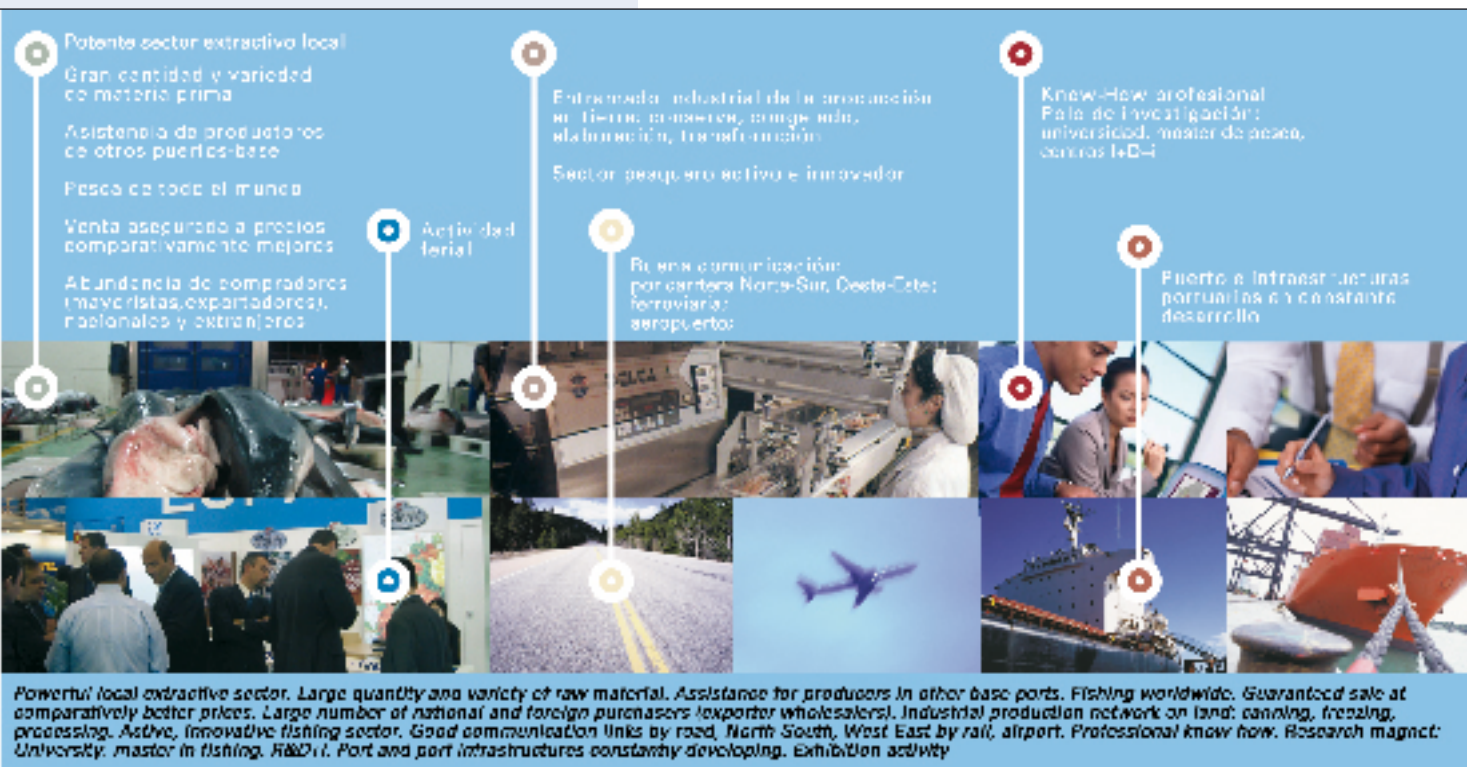


VIGO: THE EUROPEAN “MEGA FISH EXCHANGE”

A medium to small sized town has secured an unheard leading position in the fishing sector, becoming the European port with the most movement in fish products for human consumption. No other can cast a shadow on it. A phenomenon of this kind must have several converging factors, such as professional competency, infrastructures, not overlooking the fact that producers know that they can place all of their goods, at the best prices and that buyers know that they will find what they need and with the best quality possible.

The basic reason why Vigo is a fishing centre is the market, a concept with a multiplicity of meanings which, when brought together, shed light on the phenomenon of fishing in this town, is as follows. Spain is a large fishing market which, although it does not explain Vigo in itself, it certainly does explain the existence of “a” Vigo. The Spanish market is one much sought after by fish producers throughout the world, including, of course, by the Spaniards themselves. One differentiating factor between Vigo or Galicia

and the rest of Spain is the importance of fishing in its economy. It is usually considered that the economy related to fishing contributes 1% to the GDP for Spain whereas this figure rises to 10% for Galicia. This data indicates, in an intuitive manner, that any company interested in doing business in fishing in Spain will find more facilities in Galicia than in any other part of the country when it comes to relating to supplier companies, clients, obtaining services and, needless to say, raw materials. A prestigious



Nerea Ojazo

study by the economist, María C. García-Negro, notes that out of the 74 production sectors identified in Galicia, 54 are influenced, to a greater or lesser extent, by fishing. This corroborates the fact that any entrepreneurial need related to fishing could be met, especially since Vigo holds almost 30% of the Galician economy. Also, there is a generalized awareness that in the Vigo fish exchanges, the best prices can be secured at the first sale in the country, reason enough, although not the only one, for its tremendous quantitative superiority. The Regional Government of Galicia considers that, generally, the ports in the South of Galicia, of which Vigo accounts for four fifths of its overall size, achieve first sale prices 25% better than the average for the North of Galicia, in terms of the 20 most

sold species. Although it is impossible to give a completely exact figure for overall sales, it should be close to the difference with Spain as a whole, according to sources consulted. One example: in mid April, the average price for hake in Spain was 7 euros, whereas in Vigo it rose to 10. All this together with the generalized acknowledgement that the fish products brought through Vigo mean that buyers and producers of other nationalities (particularly Japanese and Italian) look for doing business in this port. Spain produces around 900 thousand tonnes of fish products, with slight variations depending on the year, but with an increasing value now approaching 2 thousand million euros. In turn, the country has a high consumption per capita, of almost 37 kg, a figure permanently on the rise (26

neralized respecto a que en las lonjas viguesas se pueden obtener los mejores precios en primera venta del país, una razón importante pero no la única para su tremenda superioridad cuantitativa. La Xunta de Galicia estima de manera genérica que los puertos del Sur de Galicia, de los cuales Vigo representa 4/5 partes, de su tamaño conjunto, consiguen precios en primera venta un 25% mejores como media que los del Norte, en las 20 especies más vendidas. Aunque es imposible dar una cifra totalmente precisa para el conjunto de las ventas, ésta debe aproximarse mucho a la diferencia con el conjunto de España, según las fuentes del sector consultadas. Un ejemplo: a mediados de abril el precio medio de la merluza en España fue de 7 euros mientras que en Vigo llegó a los 10. Todo ello, junto al reconocimiento generalizado de que gozan los productos pesqueros que pasan por Vigo, hace que compradores y productores de todas las nacionalidades (particularmente japoneses e italianos) busquen sus negocios en este puerto. España produce alrededor de 900 mil toneladas de productos pesqueros, con ligeras variaciones según el año

pero, sobre todo, con un valor creciente que se aproxima ya a los 2 mil millones de euros. Presenta, a su vez, un alto consumo per cápita, casi 37 kilos y en permanente ascenso (eran 26 kilos en 1985), por lo que no es extraño que el 70% del producto comercializado en Vigo tenga su destino fuera de la región. La cifra, a su vez, abre un nuevo abanico de sugerencias. La más evidente es que Vigo —en lo que a pesca se refiere— no es un mercado local. Por ello su vínculo con el entorno económico dista mucho del que pueden tener los grandes mercados del estilo de Mercamadrid o Mercabarna. Éstos se han desarrollado mucho en los últimos tiempos, pero sobre una base muy diferente. Por tanto, está en la naturaleza conceptual de Vigo que se trata un mercado orientado hacia lo global y no hacia lo local. Además de su producción propia España, es uno de los principales importadores de pescado de la UE (la cual importa el 60% del que consume): la progresión ha sido espectacular desde las 480 mil toneladas de productos pesqueros que llegó a importar en los años 80 para instalarse en la actualidad en el millón de toneladas, pasando por las 860 mil del año pico de los 90 (1994). Su valor en 2001 superó ampliamente los 4.400

CAPITAL EUROPEA DE LA PESCA

European capital of fishing



millones de euros, aunque se redujo un poco al año siguiente. No obstante, estos datos son engañosos porque una parte muy significativa de estas importaciones son parcialmente producción española, en general, más particularmente gallega y, concretando la realidad de las cosas, viguesa. Ello es así porque la producción de las sociedades mixtas pesqueras con capital vigués (la mayoría de las que existen) instaladas en países terceros computa como importaciones. Dicho de otro modo: a pesar de que oficialmente estemos hablando de empresas extranjeras su vínculo con el sector pesquero vigués, gallego y español es obvio hasta el punto de que se trata de sociedades que, simple y llanamente, no existirían sin la sangre, el corazón y el impulso del sector extractivo local. Y es importante señalar que no estamos hablando de media docena de pequeñas empresas en un par de países sin trascendencia sino de un conjunto de 300 empresas instaladas en una vintena de países con los caladeros más valiosos del planeta, con una flota de unos

600 buques y que dan empleo a 17 mil personas. Solamente las asociadas a su clúster (sobre un 80% del total) aportan al mercado español unas 450 mil toneladas. De todas formas, conviene aclarar que si bien no se trata de "importación a secas" tampoco sería exacto ni justo considerar esta aportación como producción propia, aunque, eso sí, su vínculo con la "megalonja" viguesa es mucho más profundo que lo que podría deducirse de su consideración estrictamente legal.

En aparente, y sólo aparente, paradoja, España exporta por encima de los 2 mil millones de euros en todo tipo de productos pesqueros, tanto a países de la UE como a terceros. 3/4 partes de esta cantidad son productos sin transformar, tanto frescos como congelados o en conserva.

Concluyendo, podemos observar que España produce y exporta productos pesqueros con un valor similar. La balanza pesquera se desequilibra en la importación. Organismos como la FAO vienen constatando desde hace años

kg in 1985), so that it is not unexpected that 70% of the product marketed in Vigo is sent outside the region. This figure, in turn, opens up a new series of suggestions. The most evident is that Vigo – as far as fishing is concerned – is not a local market. For this reason, its link with the economic surroundings is a far cry in conception from what the large, recently developed markets have, such as those along the lines of Mercamadrid or Mercabarna. These have developed a good deal in recent years, but on a very different basis. Therefore, it is in Vigo's conceptual nature for it to be a market orientated towards the global and not towards the local. Apart from its own production, Spain is one of the main importers of fishing in the EU (which consumes): the progression from 480 thousand tonnes of fish products in imports during the '80's, to the 860 thousand in the peak year of the '90's (1994) has been spectacular. In 2001, this value soared well over the 4,400 million euro mark, although it fell slightly the year after. Nevertheless, these figures are not reliable as a very significant part of these imports are partially Spanish production, in general, and more particularly, Galician, and even more specifically, from Vigo. This is so because the production of joint fishing ventures with Vigo capital (the majority of those existing) installed in third countries computes as imports. In other words, despite the fact that, officially, we are talking about foreign companies, their link with the Vigo, Galician and Spanish fishing sector is obvious to the

extent that it is a matter of companies which, quite simply, would not exist with the blood, heart and drive of the local extractive sector. And it is important to point out that we are not talking about half a dozen small companies in a couple of countries of little importance, but rather of 300 companies in twenty or so countries with the most valuable grounds on the planet, with a fleet of some 600 vessels, providing jobs to 17 thousand people. Only the cluster associate members (about 80% of the total) contribute some 450 thousand tonnes to the Spanish market. In any case, it should be clarified that although they are not "simple imports", neither would it be exact nor fair to consider this contribution as own production. Although their link with the Vigo mega fish exchange lies far deeper than what could be deduced from its strictly legal consideration.

In an apparent, but only an apparent paradox, Spain exports over 2 thousand million euros in all types of fish products, both to EU countries and to third countries. Three quarters of this amount are unprocessed products, both fresh and frozen or canned. In conclusion, we can see how Spain produces and exports fish products with a similar value. The balance for fishing becomes unbalanced in the imports. Bodies such as the FAO have, for years now, been noting a similar situation in almost all the developed countries: increasingly more is produced but, nevertheless, the country is increasingly dependent on purchasing foreign products.





CUANDO
NAVEGUES
HAZLO SIEMPRE
CON LA MEJOR
COMPAÑÍA.

Visítanos en el stand C63 de la feria
Navalia 2006 (Vigo)
Del 23 al 25 de mayo en el recinto ferial

UNA GARANTÍA PARA NO PERDER EL RUMBO

Elegir la mejor Compañía para navegar, ahora es fácil. PETROPESCA te ofrece las garantías de una gran empresa dedicada al suministro a pesqueros y otros buques. Abastecemos tu embarcación cuándo y dónde lo necesites, y lo hacemos con el mayor respeto a la seguridad y el medio ambiente. PETROPESCA tiene certificado un Sistema de Gestión de calidad UNE EN ISO 9001:2000 por la empresa Lloyd's Register Quality Assurance. Contamos con la máxima calidad en nuestros gasóleos y fueles intermedios o pesados en todos sus grados de viscosidad así como en lubricantes. PETROPESCA dispone de una amplia red de suministro que cubre todo el litoral español con delegaciones en Vigo, Gijón, Vinaroz, Almería y el Puerto de Santa María. Además, ofrecemos la posibilidad de suministro por medio de camiones cisternas, ofreciendo un trato personalizado, acompañándote en cada momento para que nunca navegues solo.

DELEGACIONES:

GALICIA - Tel. 986 221 652 - Fax: 986 220 346 - Móvil: 650 375 472
ALMERÍA - Tel. 950 270 484 - Fax: 950 244 082 - Móvil: 605 817 371
ANDALUCÍA - Tel. 956 569 030 - Fax: 956 560 639 - Móvil: 619 315 153
ASTURIAS - Tel. 985 312 366 - Fax: 985 312 366 - Móvil: 618 950 452
LEVANTE - Tel. 964 455 690 - Fax: 964 455 690 - Móvil: 619 315 148



www.petropesca.com

petropesca

Gasóleo para pesqueros y embarcaciones



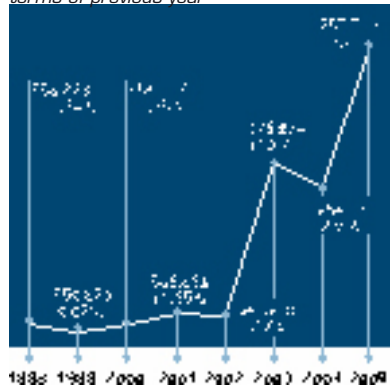
CAPITAL EUROPEA DE LA PESCA

European capital of fishing

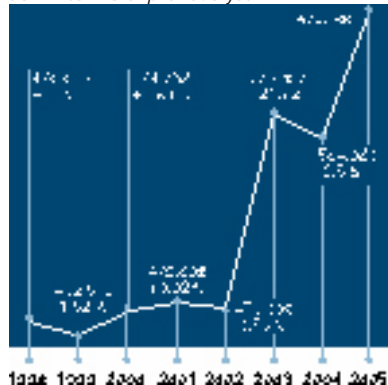
PUERTO DE VIGO: DESCARGAS Y MOVIMIENTO DE PESCADO

Port of Vigo: fish landings and movement

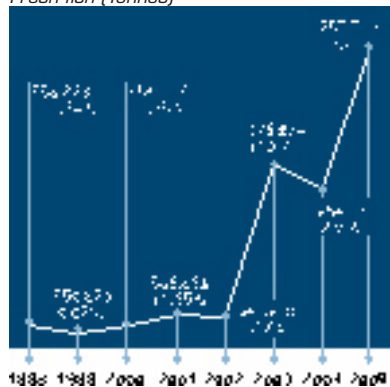
Total pescado: Toneladas/variación con año precedente. Total catch: Tonnes variation in terms of previous year



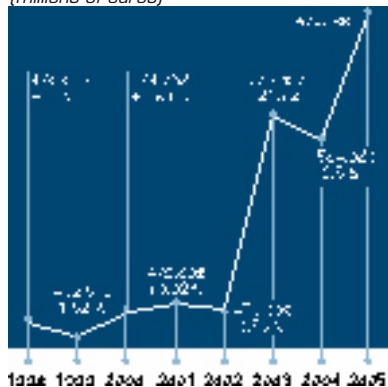
Pescado congelado: Toneladas/variación con año precedente. Frozen fish: Tonnes variation in terms of previous year



Pescado fresco (Toneladas). Fresh fish (Tonnes)



Pescado fresco / valor primera venta (millones de euros). Fresh fish / first sale value (millions of euros)



una situación similar en casi todos los países desarrollados.

Una bolsa global

Una parte de este desequilibrio puede explicarse, además de por su desarrollo, por el propio concepto del mercado vigués, ya que éste "pertenece" a más sociedades que las radicadas físicamente en su ámbito geográfico: 1 de cada 4 buques de altura que descargan mercancía en Vigo no tiene siquiera pabellón español. Armadores de los cuatro puntos cardinales se acercan a él para colocar sus productos y lo mismo ocurre con los compradores. Ambos fenómenos se retroalimentan y su incidencia en la dinámica de la compra-venta es importantísima.

Los productores buscan un mercado donde obtener mejores precios, por un lado, y la garantía de vender íntegramente su producción. Los dos factores tienen una importancia decisiva, uno y otro. Un empresario responsable no arriesga su trabajo por la promesa hipotética

de un buen precio si ello implica la posibilidad de malvender su mercancía. El hecho de que Vigo garantice ambas partes de la ecuación económica es una indudable ventaja. A su vez el propio mercado se beneficia al resultar extraordinariamente atractivo para sociedades y profesionales.

Cifras impresionantes

Los datos son verdaderamente espectaculares y convierten a Vigo en uno de los grandes puertos pesqueros mundiales en lo que a consumo humano se refiere y el mayor europeo.

El puerto de Vigo tiene un movimiento de 755 mil toneladas al año de mercancías pesqueras (2005), triplicando la cifra alcanzada por el segundo puerto español, casi 86 mil de las cuales son de pescado fresco. Cifras muy altas si se piensa que España importa un millón de toneladas.

La pesca fresca generó en Vigo un valor en primera venta de 189 millones de euros en 2005, cantidad que casi

Global exchange

One part of this imbalance can be explained, not only by its development, but by the very concept of the Vigo market since it "belongs" to more companies than those physically rooted in its geographical sphere: 1 out of every 4 high seas vessels that land goods in Vigo are not even Spanish flagships. Shipowners from the four corners of the earth come to introduce their products, and the same occurs with the buyers. Both phenomena feed each other and their effect on purchase-sale dynamics is extremely important. Producers look for a market where they can obtain the best prices, on the one hand, and the guarantee of selling their entire production. These two factors are decisively important. No responsible entrepreneur would risk his/her work at the hypothetical promise of a good price if this meant the possibility of not selling or having to sell goods badly. The fact that Vigo guarantees both parts to the economic equation is an indubitable advantage. At the same time, the market itself (as a conceptual being) benefits as it turns out to be extraordinarily attractive for the companies and professionals turning to it for the reasons outlined.

Impressive figures

The figures are certainly spectacular, making Vigo one of the largest fishing ports worldwide as far as fish for human consumption is concerned and the highest in Europe. In any case, it is the largest in Europe. The Port of Vigo has a movement of 755 thousand tonnes per year in fishing goods (2005), trebling the figure attained

for Spain's second port in importance, almost 86 thousand of which are in fresh fish. Extremely high figures when taking into account that Spain imports a million tonnes. Fresh fish in Vigo generated 189 million euros in trade for Vigo in 2005, a figure that almost corresponds to that for Galicia as a whole for only three years earlier (200 million, according to the official figures from the Galician Institute of Statistics): Vigo is absorbing fish traffic from the region. In 2005, the total value of fresh on the Galician exchanges rose, for the first time, to over 400 million euros. As far as amount is concerned, 70% of Galician fresh fish was landed in Vigo. In turn, 50% of the Spanish fresh fish was landed in Galicia. To illustrate this, almost the entire Galician and Portuguese Grand Sole fleet lands in Vigo, regardless of where its base port is, a trend that increases each year. The port of Marín, the most important of the neighbouring ports, lost 1,000 tonnes of fresh fish in 2005, a phenomenon that has repeated in other years, to the benefit of Vigo. The total value of Galician fish at first sale rose to over 940 million euros in 2005. This production is managed by a large number of companies (wholesalers, marketers ...) all over Galicia (some 350). These companies invoiced 1,923.81 million euros in 2003; 1,053 million were invoiced by 136 companies in the subsector headquartered in Vigo (J. Cabanellas, University of Vigo). In other words, they are able to double the value at first sale of their purchases.



se corresponde con la del conjunto de Galicia solo tres años antes (200 millones según las cifras oficiales del Instituto Galego de Estadística): Vigo está absorbiendo el tráfico pesquero de la región. En 2005 el valor total del fresco alcanzado en las lonjas gallegas superó por vez primera los 400 millones de euros. En cuanto a la cantidad, el 70% de la pesca fresca gallega se descargó en Vigo. A su vez el 50% de la española se descargó en Galicia.

Sirva como ejemplo que casi toda la flota gallega y portuguesa desembarca ya en Vigo, independientemente de su puerto base, y la tendencia se agudiza

año a año. El puerto de Marín, el más importante de los contiguos, perdió 1.000 toneladas de pesca fresca en 2005, fenómeno que se ha repetido otros años en beneficio de Vigo.

El valor total de la pesca gallega en primera venta superó los 940 millones en 2005. Esta producción es gestionada por un gran número de sociedades (mayoristas, comercializadoras...) de toda Galicia (unas 350). Estas empresas facturaron 1.923,81 millones de euros en 2003; 1.053 millones fueron facturados por las 136 sociedades del subsector con sede en Vigo (J. Cabanelas, Universidad de Vigo). ↓

Fuentes del informe:

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación; Consellería de Pesca, Xunta de Galicia; Instituto Galego de Estadística; FAO; Eurostat; Autoridad Portuaria de Vigo; Cámara de Comercio de Vigo; ICEX; Tesis doctoral sobre el Comercio Exterior Pesquero, J. A. Suárez-Llanos; Estudio sobre la Pesca en la Comarca de Vigo, J. Cabanelas Omil; Tablas Input-Output del sector pesquero, M. do C. García-Negro; La Voz de Galicia; Faro de Vigo; Vigoempresa.com; ACOPEVI; Pesca2.com; Europa Press.



NUESTRO ESPACIO NATURAL



Entre la captura del pescado y su elaboración final, muchos procesos son imprescindibles para un aprovechamiento óptimo de la materia prima. En todos ellos, desde el parque de pesca hasta una factoría en tierra, el grupo hrg le proporciona soluciones integrales para todas sus necesidades en la conservación y elaboración de sus productos.



Entramado empresarial

El 40% de la facturación del segmento transformador gallego (el 65% del nacional), o el 40% de la capacidad frigorífica española, se encuentran en la zona de influencia del puerto vigués; son ejemplos de su poderosa red industrial

Está en la lógica de las cosas que una gran bolsa de compra-venta no puede surgir de la nada. Su desarrollo parte de la existencia de una bolsa propia a partir del sector extractivo vernáculo, incluyendo una parte considerable de las sociedades mixtas. El sector extractivo propio experimentó una gran transformación desde los años sesenta en adelante cuando las sociedades armadoras apostaron con decisión por los grandes buques factoría que permiten faenar en caladeros lejanos. La consecuencia fue un incremento sin parangón en la cantidad de producto



ENTREPRENEURIAL NETWORK

Logically, such a considerable purchase-sale exchange can not arise out of nothing.

It has developed out of an exchange of its own based on its native extractive sector, including a considerable part of the joint ventures. The native extractive sector has undergone a great change since the sixties onwards, when shipowner companies took the decision to have large factory ships to be able to operate in distant waters. The consequence was an unequalled increase in the amount of product available on the market, especially in frozen fish. In the port of Vigo, fish is landed that has been caught all over the world, practically without exception. Nevertheless, as pointed out above, it would be useless to land more

INFRAESTRUCTURAS Y LOGÍSTICA

Este cuadro no estaría completo sin poner de relevancia que, efectivamente, existen unas buenas infraestructuras de transporte que permiten no solamente la arribada de mercancía sino su distribución posterior hacia el resto de país. Su importancia queda perfectamente explicada por el hecho de que la explosión de Vigo como área de un auténtico "mercado central del pescado" coincide en el tiempo con la modernización de las vías y medios de transporte acaecida en los últimos 25 ó 30 años. La potencia extractiva sería inútil si, finalmente, mercancías y productos, e, incluso, servicios, quedaran en Vigo atrapados como en un agujero negro. En cierto sentido esto ocurría hace un par de generaciones cuando llegar al Norte de Galicia suponía muchísimas horas de transporte por carretera o aún más por vía ferroviaria, y ni qué decir tiene que el transporte al resto de la península era toda una aventura que se contaba en días y no en horas.

Antes de la existencia del Puente de Rande, que permite atravesar la ría de Vigo, una gran lengua de mar que se mete en tierra, en pocos minutos suponía un auténtico muro que era preciso salvar bordeándola, lo cual para la economía de las empresas suponía grandes costes en tiempo y dinero, que para ellas viene a ser lo mismo. Hoy existen unas buenas vías de comunicación en sentido Norte-Sur, desde el Norte de Galicia a ciudades como Oporto o Lisboa; y también en sentido Este, hacia Madrid y el conjunto del país.

Paralelamente el aeropuerto se ha modernizado mucho siendo cada vez más útil (y por tanto más utilizado) para el sector pesquero, así como el transporte en tren, hoy un medio perfectamente válido. Ambos tendrían todavía que mejorar un poco y así se les reclama. Por ejemplo, en el caso del aeropuerto, las sociedades vinculadas con la pesca vienen pidiendo, y parece que están a punto de lograrlo, una terminal de carga específica que podría partir de unas 6 mil toneladas anuales.

El 85% de la pesca fresca centralizada en Vigo se distribuye por carretera, el 15% por ferrocarril y el 5% por avión, lo que deja claro que existen amplias posibilidades de crecimiento y mejora.

Al tiempo, el Puerto ha sabido adaptarse a la constante modernización y al aumento cuantitativo de las exigencias planteadas. En el puerto pesquero del Berbés trabajan ya más de 10 mil personas cada día en todos los sectores relacionados. ⚓

INFRASTRUCTURES AND LOGISTICS

The Port of Vigo has good transport infrastructures that allow not only for goods to be landed but also for them to be distributed to the rest of the country, strictly maintaining hygiene-sanitary standards. Their importance is explained by the fact that Vigo's expansion as an area with a true "central fish market" coincides in time with the modernization of roads and means of transport that has taken place over the last 25 or 30 years. Fishing power is to no avail if goods and products are trapped in Vigo in a black hole. In a certain sense, this would have occurred a couple of generations ago when reaching north Galicia meant hours of transport by road or rail, a time when transport to the rest of the peninsula was an adventure counted in terms of days and not hours. Nowadays, there are good communication links running North-South, from north Galicia to Portugal, and also running eastwards, to Madrid and the country as a whole. Likewise, the airport has been considerably modernized, as it is being increasingly used by the fishing sector, as occurs with rail transport, now a perfectly valid means available. But there is always room for improvement: fishing companies seem to be managing to have a specific transport terminal. 85% of the fresh fish centralized in Vigo is distributed by road, 15% by rail and 5% by air. Over the years, the port has adapted to modernization and the quantitative increase in demands. Now over 10 thousand people work in the fishing port known as the Berbés each day.

A TOWN WITH FISHING KNOW-HOW

Vigo has a great deal of know-how in fishing, a fact that is so evident that it is hardly necessary to prove it. On a sector by sector basis, segment of activity by segment of activity –excepting certain very specific specialities which, in any case, is compensated for with investment abroad, such as technological products and some capital goods– in the Port of Vigo, there are enormously qualified professionals. There are many professionals in other geographical areas with developed or developing fishing sectors who come to Vigo to gain experience and know-how. Vigo is a great maritime-fishing research magnet, with an increasing interconnection between public institutions and private initiative. In the area, we find the Spanish Institute of Oceanography, the Institute of Marine Research, the Technological Maritime centre, a faculty of Marine Science at the University of Vigo where an annual Master degree in fishing is given, a Technical Sea Products Centre and a Marine Biotoxins Laboratory dependent on the State. In short, the town of Vigo hosts a fair part of Spanish maritime-fishing research, both at private and institutional levels, and both in maritime-biological and in socio-economic terms. This leadership logically influences the quality of the products that it makes. Not in vain, foreign sea product producers, be they processed or otherwise, work with the general rule that the best quality products are sent to Spain, and a large part of them end up supplying the entrepreneurial system surrounding the Port of Vigo.

CIUDAD DEL CONOCIMIENTO PESQUERO

En Vigo existe un gran conocimiento en materia pesquera, tan evidente que apenas es necesario argumentar. Sector por sector, segmento de actividad por segmento de actividad –salvo alguna especialidad muy concreta que se compensa con la inversión exterior, como productos tecnológicos y algunos bienes de equipo– en el puerto de Vigo existe una enorme capacitación profesional. Son muchos los profesionales de otras áreas geográficas con sectores pesqueros desarrollados o en desarrollo que se acercan a Vigo en busca de experiencias y saber.

Vigo es un gran polo de investigación marítimo-pesquera con una creciente interconexión entre instituciones públicas e iniciativa privada. En la zona se encuentran el Instituto Español de Oceanografía, el Instituto de Investigaciones Mariñas, el Centro Tecnológico del Mar, una facultad de Ciencias del Mar en la Universidad de Vigo, donde, además tiene lugar un Máster anual de pesca, un Centro Técnico de Productos del Mar, un Laboratorio de Biotoxinas Marinas dependiente del Estado, etc. En definitiva, la ciudad de Vigo concentra buena parte de la investigación marítimo-pesquera española, tanto de origen privado como institucional y tanto en términos marítimos-biológicos como socioeconómicos.

Este liderazgo tiene su lógica influencia en la elevación del nivel general de conocimiento que existe en el sector y en la sociedad en materia pesquera. Y tiene una influencia muy concreta en la estimación que de la calidad de los productos se hace. No en vano, en los productores extranjeros de alimentos del mar, elaborados o no, se trabaja con la regla general de que los de mejor calidad se destinan a España y gran parte de ellos acaban abasteciendo al sistema empresarial que envuelve al Puerto de Vigo. La influencia es determinante también a la hora de abordar iniciativas novedosas y pioneras, además de capacitar a los recursos humanos del sector para afrontar los nuevos caminos que se emprenden en la economía globalizada. ↓



 **REINTJES**

"Desde 1929, nuestra amplia experiencia en sistemas de propulsión marina, con más de 60.000 reductores entregados en todo el mundo para potencias comprendidas entre 250 y 25.000 kW, es su mejor elección"

 **REINTJES**
E S P A Ñ A

P.A.E. Casablanca II
Avda. del Doctor Severo Ochoa, 45-1ºB
28100 Alcobendas (Madrid)
Tel. +34 91 657 23 11
Fax. +34 91 657 23 14
e-mail: reintjesespana.com
www.reintjes-gears.de

CAPITAL EUROPEA DE LA PESCA

Capital europea de la pesca

disponible en el mercado, en especial el congelado. En el puerto de Vigo se descarga pesca obtenida en caladeros a lo largo y ancho del globo, prácticamente sin excepción.

Sin embargo, como ha sido señalado, de nada serviría poder traer a tierra más producto si no le estuviese esperando una infraestructura preparada para ello y aquí debemos entender infraestructura en su sentido más amplio: capital, frigoríficos, recursos humanos, transporte, vías de comunicación y mercado.

Así, en la zona de influencia del puerto vigués se asientan innumerables sociedades empresariales cuya actividad se extiende a todas las actividades relacionadas con el sector pesquero, desde la extracción del producto a la capacidad frigorífica y desde la elaboración y transformación de los productos pesqueros a las empresas de transporte.

Veamos. En Vigo se asienta una tercera parte de la capacidad frigo-

rífica de España, alcanzando ya la impresionante cantidad de 1 millón de m³ disponibles. Este es un sector inversor en constante expansión, a pesar de las crisis en infinidad de caladeros, que no impiden que su crecimiento vaya en paralelo al de la "macrolonja" viguesa.

De vital importancia son las empresas dedicadas a la actividad conservera y a la elaboración y transformación de materia prima por su influencia en el mercado. Como es sabido la conserva también tienen en la zona una intensa y centenaria tradición mantenida y modernizada hasta encabezar los rankings españoles y europeos.

El conjunto de los sectores de transformación y conserva facturó en 2005 1.233 millones de euros en Galicia, casi el 38% por parte de empresas de Vigo.

El sector transformador está formado en Galicia por unas 100 empresas que dan trabajo a unas 14 mil personas. ↓

product if there were no infrastructure waiting for it. It is here where we should understand infrastructure in its broadest sense: capital, coldstores, human resources, transport, communication links and market. So, in the port of Vigo's area of influence, countless entrepreneurial companies are based, their activity covering all the activities related to the fishing sector; from receiving the product to public coldstore capacity and from processing fish products to transport companies. Let us look into this more closely. In Vigo, we find a third of Spain's public coldstore capacity, rising to the impressive amount of 1 million m³ available. This is an investing sector in constant expansion,

despite the crisis in countless grounds, which does not prevent them from growing on a par with Vigo's "macro fish exchange". The companies devoted to canning and fish processing are vitally important due to their influence in the market. As is well known, the canning companies also have an intense tradition in the area, going back over a hundred years, which have been maintained and modernized to such an extent that they now head the Spanish and European rankings. The processing and canning sectors as a whole, in 2005, invoiced 1,233 million euros in Galicia, almost 38% by Vigo companies. The processing sector in Galicia comprises some 100 companies that employ some 14 thousand people.



de la naturaleza al mar



www.nodosa.com

DOMICILIO SOCIAL
 Políg. Ind. de Castiñeiras, s/n^º
 36938 BUEU - Pontevedra - España
 Telfs. +34 986 320 714 - 717
 E-mail: nodosa@nodosa.com

