

Luis Cabaleiro, CEO de Interatlantic-Peruvian Seafood

"El aumento desmesurado de la capacidad productiva de las plantas en Paita hará que sólo los mejores o los más fuertes sobrevivan"

¿Cómo fueron los orígenes y la evolución de la compañía?

Después de 7 años de experiencia en el trading internacional, me vi inmerso en el mundo del pescado y decidí crear Interatlantic en 1989. Inicialmente, nos especializamos en la comercialización de productos en los que ninguna otra empresa española lo estaba y así surgió nuestro liderazgo en el potón.

Empezamos con el proyecto en México - Baja California y rápidamente nos convertimos en la empresa número uno en la producción en ese país y en la distribución en Europa de *Dosidicus gigas*, con unas ventas de 10.000 tm anuales.

En 1998, ante la desaparición de este recurso en México, recorrimos la costa del Pacífico en América del Sur y descubrimos el gran potencial de la costa peruana.

Es entonces cuando conocemos a nuestro socio, Fernando Galleno, y juntos comenzamos el proyecto en el país. Empezamos desde abajo, alquilando inicialmente una fábrica en Paita. Una vez asentados, construimos nuestra planta, lo que redundó en un mejor servicio al cliente y una mejor calidad en nuestros productos.

Durante todos estos años, hemos desarrollado nuevas líneas y hemos abierto nuevos mercados que hoy son la base de nuestro liderazgo.



¿Qué balance hace del primer semestre del año para su compañía?

El contexto internacional, así como el contexto productivo de Perú impiden tener un balance esperanzador en el año 2013. Tampoco esperamos que mejore en el segundo semestre.

¿Cuál es su valoración de la disponibilidad de materia prima para la industria en Perú?

Aunque hablamos de flota artesanal y de una clara escasez de datos oficiales, estimamos que la producción de pota peruana se contrajo entre un 10 y un 20% durante el primer semestre de 2013. Parece que en el segundo semestre este dato empeorará. Todo lo anterior, junto al desmesurado incremento de capacidad productiva que ha habido en las plantas de Paita, casi un 1.000% en los últimos 8 años, nos traslada a un escenario

donde solo los mejores o los más fuertes sobrevivirán.

¿Qué inversiones o nuevos proyectos ha acometido la empresa recientemente?

Los datos que manejamos indican que hay una cierta tendencia en la pota a desplazarse hacia el sur del continente americano. En base a esa información, hemos hecho un esfuerzo importante invirtiendo en una nueva planta en Ilo, al sur del país, que empezó a operar a finales de 2012.

Al mismo tiempo, hemos adaptado nuestra fábrica principal, en Paita, al desarrollo de nuevos productos de valor añadido y construimos una cámara frigorífica con un volumen de 3.500 tm para mejorar nuestra capacidad logística, algo imprescindible por las carencias de transporte marítimo que existen en la zona en determinados momentos del año.

¿Cuál es su análisis de la situación del mercado europeo y del español en particular?

En lo que se refiere al mercado europeo, todos sabemos que España es el principal destino del potón peruano y es obvio que la crisis general está afectando también a este producto. Sin embargo, nosotros hemos creído siempre en este mercado y somos de las pocas empresas peruanas que tenemos servicio directo en España.

En lo que respecta al resto de Europa, trabajamos cada día por incrementar el consumo en otros países aunque están a años luz de España.

¿Cuál cree que será la evolución de la industria de transformación en Perú y cuáles son sus principales retos?

Entendemos que la solución pasa por la apertura de nuevos mercados, el desarrollo de nuevos productos de valor añadido y potenciar los mercados y productos ya existentes.

Debemos lograr un mejor precio para nuestras exportaciones para poder equilibrar el elevadísimo precio de la materia prima de los últimos años. Además, no hay que olvidar que otros países productores como Chile, con materia prima más barata, también nos han hecho mucho daño en los últimos tiempos.

INTERATLANTIC-PERUVIAN SEAFOOD

Interatlantic - Peruvian Seafood cuenta con dos fábricas en Perú ubicadas en los principales puertos pesqueros artesanales del país. Una en el norte, Puerto de Paita, y otra en el sur, en el Puerto de Ilo.

La capacidad productiva de Interatlantic - Peruvian Seafood es de 25.000 tm al año y se centra principalmente en el potón en sus diferentes presentaciones, Loligo gahi, mahi-mahi y scallop (vieira).

La planta de Paita tiene una superficie de 40.000 metros cuadrados y tiene capacidad para procesar 180 tm al día, con un volumen de almacenamiento total de 3.500 tm. La planta cuenta con un túnel de congelación continuo, 2 túneles estáticos y 18 congeladores de placas.

La planta de Ilo, inaugurada a finales del año pasado, tiene una superficie de 22.000 metros cuadrados, una capacidad de procesado diario de 45 tm y un volumen de 500 tm de almacenamiento.

Sus instalaciones cuentan con 2 túneles estáticos y 2 congeladores de placas.



España y el resto de países de la Unión Europea, China, Rusia, Tailandia y Japón son los principales destinos de los productos que se procesan en ambas plantas.



- **Plantilla:** 600 empleados
- **Facturación anual:** 65 millones de dólares
- **Principales productos:** Potón (filete, anillas, daruma, tentáculos y aletas), Loligo gahi, mahi-mahi, scallop (vieira).
- **Flota:** : Se abastecen de la flota artesanal y compras a terceros