ENTREVISTA HUMBERTO SPEZIANI, asesor de la alta dirección de TASA

“Las cuotas individuales de pesca deben darse este año”

EL EJECUTIVO CONSIDERA INDISPENSABLE LA APLICACIÓN DE ESTE ESQUEMA PARA REORDENAR EL SECTOR. REVELA QUE SE TRABAJA EN UN PROYECTO PARA PRODUCIR SURIMI Y QUE ANTES DE FIN DE AÑO ESTARÁN VENDIENDO PESCADO FRESCO EN EL CUSCO. ADEMÁS, ESTÁN POR DEFINIR LA CONSTRUCCIÓN DE UNA UNIDAD DE CONSERVAS

Escribe **AZUCENA LEÓN T.**
Fotos **ERNESTO ARIAS**

La expropiación de todas las empresas pesqueras en 1973 obligó a los hermanos Pedro y Mario Brescia a alejarse sorpresivamente del negocio pesquero. Y tuvieron que pasar poco más de 28 años para que vieran cumplido su viejo anhelo de reingresar a este sector. La pesca no estaba acostumbrada a mirar más allá de la harina, pero el regreso de los Brescia, que se dio a lo grande, no solo desató una ola de compras y ventas, sino también le imprimió otra visión al negocio. A propósito de esto y de los planes en pesca, **Día_1** conversó con el hombre de confianza de la familia y asesor de la alta dirección de Tecnológica de Alimentos (TASA), Humberto Speziani.

Han pasado seis años desde que los Brescia decidieron salir del negocio cervecero para ingresar de lleno a la pesca y al rubro inmobiliario. ¿Qué tan rentable fue esta decisión?
El reingreso a la pesca (ocurrido en el 2002) no tuvo ninguna relación con la salida del negocio cervecero. Este era un proyecto que ya se había gestado con mucha anticipación, solo que cuando finalmente se dio coincidió con la venta de acciones de la cervecera (Backus). Sin duda, se trató de una decisión muy acertada porque nos ha ido mucho mejor de lo que habíamos previsto (básicamente porque en los últimos años los precios de la harina y el aceite de pescado han alcanzado montos históricos).

¿El dinero que recibieron por la venta de acciones no les dio el espaldarazo financiero que necesitaban para convertirse en uno de los más grandes actores de la industria?
No necesariamente. Cuando empezamos el negocio sabíamos que nuestro ingreso iba a darse en grande y que ello iba a tomar su tiempo, pues como los Brescia son personas conservadoras, les gusta ir despacio y luego arriesgar. Nosotros queríamos ser un grande, no cabe duda, pero nunca pensamos en ser los primeros. Jamás imaginamos ser como Sipesa, tan solo proyectábamos tener 8 plantas (hoy tienen más del doble). Y es que en este negocio lo importante es ser rentable. Sin embargo, la oportunidad de compra se dio y decidimos tomarla.

Insisto, ¿parte del monto obtenido fue utilizado en todas las compras que realizaron después? ¿Desde que reingresaron al negocio cuánto han invertido?
No, el dinero para las operaciones de compra de plantas y embarcaciones pesqueras salió de las utilidades de todas las compañías que forman el grupo. En TASA, solo en capital, se invirtió US$260 millones. Mientras que la compra de activos, incluyendo Sipesa y Epesca, demandó un desembolso de US$460 millones.

Y entrando al tema harinero, ¿considera relevante la aplicación de las cuotas individuales de pesca?
Más que relevante, considero que la forma en la que estamos trabajando, totalmente insensata y demencial, no puede continuar. Te explico por qué: cuando se abre la temporada de pesca desde el Callao y demás puertos peruanos, salen mil y pico embarcaciones en una carrera olímpica,

LA EMPRESA

[NOMBRE] Tecnológica de Alimentos S.A.
[SEDE] San Isidro.
[CREACIÓN] Hace 6 años.
[NEGOCIO] Primer productor mundial de harina de pescado. También produce aceite de pescado para acuicultura y aceite omega 3 para consumo humano, además de jurel, caballa y anchoveta congelada y en conserva. Cuenta con 17 plantas ubicadas a lo largo del litoral, con una capacidad de procesamiento de 1.780 TM, y 80 embarcaciones.