



“Nos enfrentamos a la **competencia desleal**, al fortísimo incremento de flota y a la incapacidad de las ORP's de gestionar bien el recurso”



El Director Gerente de PEVASA, Borja Soroa, cerró la primera jornada de la Conferencia Mundial del Atún con su intervención en una mesa redonda sobre “La pesca responsable de túnidos tropicales como garantía de la sostenibilidad en la industria atunera”. Y de pesca responsable y del futuro del sector habló en este entrevista para Industria Atunera, en la que también se refirió al último desencuentro entre la patronal conservera y la pesquera por el incremento del contingente de lomos de atún. “Es ley de vida, hay que alcanzar puntos intermedios que no sean ni blancos ni negros, que para eso hay muchas tonalidades de gris”, señaló al respecto

Da la impresión, a juzgar por las intervenciones que hemos oído en esta primera jornada de la Conferencia, que el panorama es más optimista que hace unos años.

Bueno, a nivel de consumo, puede que sí, pero a nivel de armadores, incluso de la industria conservera, el mensaje sigue siendo negativo, la situación sigue siendo delicada porque desde el punto de vista de los armadores, sigue habiendo demasiados barcos y hay una aplicación desigual de la normativa sobre captura y control de importaciones. Es muy difícil controlar la actividad en la enorme flota mundial. El sistema puesto en marcha para la aplicación del reglamento europeo contra la pesca ilegal, que otorga el control a los terceros países se ha demostrado que no es efectivo en todos los casos y eso nos preocupa. La UE realiza enormes esfuerzos pero hay determinados países a los que es difícil controlar. Este crecimiento tan enorme de esas flotas que no se controlan son toneladas que se pescan y que ya

hemos visto que, además, se pescan en un volumen incluso mayor que el mercado puede consumir y esto genera tensiones muy fuertes.

¿Y el consumo se recupera?

Bueno, el consumo de atún siempre ha ido creciendo, aumenta todos los años entre un 1 y un 4% a nivel mundial y es un buen producto porque tiene un buen consumo de grandes masas, aunque de bajo precio, en general. A medida que crece la población, va creciendo el consumo, pero crece al ritmo que crece. Es decir, si tú metes un incremento de captura de un 10, un 15% o un 20% y tu consumo crece un 2%, está claro que este aumento no lo va a poder absorber el mercado y generas una saturación como la que estamos viviendo desde hace aproximadamente un año. Hay mercados como el sudamericano con las cámaras llenas porque hay demasiado pescado.

De todas formas a ustedes parece que las cosas sí le van bien, acaban de inaugurar una nueva sede en Bermeo y en los últimos años han renovado su flota. ¿Cuál es el secreto de Pevasa?

El secreto sobre todo es la prudencia. Es verdad que hemos gozado de tres años de situación de precios buenos que nos han permitido generar resultados económicos positivos y obtener importantes niveles de flujos de caja, y lo que hemos hecho ha sido reinvertirlos. ¿Qué es lo que hemos hecho cuando hemos ganado mucho dinero? Pues volver a invertirlo en el negocio. Hacía tiempo que la flota venía pidiendo un proceso de renovación porque si vemos la edad media de los barcos era elevada y era conveniente renovarla. Y lo que hemos hecho el conjunto de los armadores españoles y en particular Pevasa ha sido renovar porque nosotros no hemos incrementado la flota, teníamos seis barcos y seis son los que seguimos teniendo. Simplemente en el proceso hemos vendido las unidades más viejas que no respondían a las actuales demandas que tenemos, pero no es un proceso para un año o dos, cuando uno hace un barco éste tiene una vida estimada de entre 25 y 30 años y hay que pensar a medio-largo plazo. Es cierto que tenemos valles, pero también tenemos montañas y éstas últimas nosotros las hemos tenido en 2010, 2011, 2012 y quizás 2013, mientras que 2014, 2015 y probablemente 2016, sean valles. Lo que hay que hacer es que si uno ha hecho inversiones razonables en función de su capacidad, pues aguantar con los recursos que tiene.

La patronal conservera se enfrentó hace unos meses a la pesquera por el incremento del contingente de lomos de atún, ¿como representante de la flota cree que es posible llegar a un entendimiento?

Bueno, es un problema que va a haber siempre, cada parte de la cadena tiene legitimidad para defender los intereses que crea oportunos. En este caso, el debate se ha cerrado en la misma posición que estábamos antes de abrir el debate, es decir, el mantenimiento de las 22.000 toneladas que no nos satisface a los armadores, porque queríamos que no hubiera contingente, y no satisface a los conserveros, que querrían una cifra mayor. Es ley de vida, hay que alcanzar puntos intermedios que no sean ni blancos ni negros, que para eso hay muchas tonalidades de gris.

Lógicamente son sectores que están condenados a entenderse.

Es evidente que estamos fuertemente relacionados. Para nosotros la existencia de un sector conservero europeo, y particularmente español, fuerte, dinámico, en los primeros niveles del mundo, es totalmente necesario. Podemos tener nuestros tiras y aflojas a nivel comercial, como puede ocurrir siempre entre un cliente y un proveedor, pero qué duda cabe que nos interesa que permanezcan sanos, solventes, rentables, que hagan dinero y que sigan adelante.

Pevasa apostó hace años por todo lo relacionado con la sostenibilidad, ¿cree que esa apuesta, ese respeto por las reglas, han sido capaces de transmitirlo al consumidor final?

Yo creo que no, esto ha sido una exigencia de la distribución para quitarse de encima la presión de ciertos grupos, Greenpeace por ejemplo. Determinadas multinacionales, como son algunos grupos conserveros, con sus departamentos de Responsabilidad Social Corporativa quieren evitar ese tipo de follones, de movimientos sociales a través de Internet o en los supermercados, y lo que hacen es trasladar esa petición hacia abajo. No se paran realmente





a pensar si eso es viable o si está basado en un análisis científico, lo que hacen es simplemente pasar la pelota para quitarse la presión. El consumidor final yo creo que no tiene ni idea de lo que compra, de dónde viene, si es o no sostenible. Desde un punto de vista filosófico a todo el que le preguntes si quiere comprar un producto sostenible, te va a contestar que sí, claro, pero luego en la realidad uno no lo sabe cuando va a comprar un producto, porque no hay una etiqueta que se lo explique claramente. Te ponen un logotipo que te induce a pensar que ese producto es sostenible y a lo mejor vas y lo compras, pero la demanda real de este tipo de productos denominados sostenible lo demuestra, cuando lo ponen a un precio superior al producto normal, no se vende. En definitiva, y respondiendo a su pregunta, no, no llegamos al consumidor final con ese mensaje. Pero si algún proveedor de alimentos quiere suministrarse de pesca realmente responsable y sostenible, PEVASA es la empresa adecuada, pues estamos controlados y certificados por organismos independientes.

¿Cuáles son los retos de la flota atunera para los próximos años teniendo en cuenta que la normativa de descartes cero a ustedes no les afecta?

La problemática de los descartes no nos afecta actualmente porque dentro de las especies que se han catalogado como prioritarias a nivel de descartes no está ninguna de las que pescamos nosotros, lo cual no quiere decir que el día de mañana no se incluyan en esa lista. Teóricamente en nuestra actividad, los descartes no deberían ser ningún problema. El reto que tenemos por delante, principalmente, es la competencia desleal por parte de flota procedente de terceros países. Tenemos que tener en cuenta que la industria conservera española, por ejemplo, puede suministrarse con arancel cero de materia prima comprada en cualquier parte del mundo, que sí, que tiene que tener el certificado de capturas y cumplir con los requisitos sanitarios, pero sabemos que eso no es así. Sabemos que hay estados que no son capaces de cumplimentar adecuadamente ni la normativa sanitaria, ni la normativa de pesca respon-

sable y pesca ilegal, con lo cual al final nos encontramos que tenemos que competir con ese pescado. Así que esa sería nuestra principal preocupación, la competencia desleal, y después, el incremento desmedido de flota, hay demasiados barcos, es evidente. Nosotros hacemos inversiones con expectativas de explotar un barco de 25 a 30 años y vemos que ha habido mucha gente que ha entrado en el sector pensando que los resultados de los años 2011, 2012 y 2013 eran la tónica generalizada del sector, cuando no es así, y estamos creando un problema de sobrecapacidad que genera una sobrepesca. Mientras no se regule realmente el tonelaje máximo que puede pescar en cada uno de los océanos, llevaremos un mal camino.

¿Y el papel de las Organizaciones Regionales de Pesca?

El problema que tenemos es que las organizaciones regionales de pesca tal y como están planteadas hoy en día no funcionan, no son instrumentos efectivos de control porque las decisiones tienen que ser tomadas por unanimidad y las decisiones por unanimidad nunca conducen a nada bueno. Y es lo que vemos, la IOTC o la ICCAT, donde nosotros estamos presentes, son incapaces de generar normativas de control adecuadas. Me explico, cuando los indicadores alcanzan un determinado grado de complejidad y la situación es delicada, deberían tener automáticamente establecido qué medidas hay que tomar. Pues no son capaces, porque esos sistemas de decisión por unanimidad impiden realmente la toma de decisiones efectivas. Por ello, nuestros tres principales problemas a día de hoy son la competencia desleal, el fortísimo incremento de flota en los últimos tres años y la incapacidad de las ORP's de gestionar efectivamente el recurso, con lo cual el cóctel a día de hoy es bastante negativo. Pero, ojo, esto no quiere decir que nosotros pensemos que este sector no tiene futuro, mi empresa lleva aquí 54 años, en este tiempo ha habido momentos muy delicados y momentos buenos. Sí que hay un sector que puede mantenerse a medio plazo, pero a corto plazo tenemos que enfrentar retos importantes.