



## Entrevista

# SEÑOR ALFONSO MORALES

Gerente Dispez Rio y Mar S.A.

Por: Alejandro Londoño - Fotos: Alex Pinzón

**APROPESCA (A):** ¿Cuántos años lleva usted en la comercialización de productos pesqueros?

**ALFONSO MORALES (AM):** Aproximadamente unos 20 años, de los cuales cuatro me dediqué directamente a la pesca en los ríos Caquetá, Amazonas y sus afluentes, y hace 16 estoy dedicado a la comercialización de productos pesqueros y acuícolas.

**(A):** ¿Cómo ha variado y de que manera la comercialización de productos pesqueros y acuícolas en los últimos años?

**(AM):** Creo que en los últimos años se ha presentado una gran variación en la comercialización de productos pesqueros en el país, principalmente en el consumo per cápita al pasar de 2 kilos hace unos diez años, a 6.5 kilos. En la actualidad, se puede encontrar en el mercado una mayor variedad de productos frescos, congelados y de mayor valor agregado disponibles para el consumidor final. Con referencia al pescado de río se ha observado una variación importante en cuanto a su forma de comercialización y presentación, dado que en épocas pasadas se comercializaba en su mayoría en las plazas de mercado en camiones, y hoy se maneja los productos con más cuidado, mejor conservación en cuartos fríos cumpliendo con el control de calidad y siguiendo las normas de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), exigidas por la autoridades competentes.

Hoy en día, y en nuestro caso, los productos se almacenan en los cuartos fríos de DISPEZ RIO y MAR S. A. que sirven como vitrina de venta a los clientes y dicho manejo ha sido muy bien aceptado por los consumidores. Además a varios productos se les adiciona valor agregado en presentaciones como postas, filetes, HG y cazuelas de mariscos, entre otros.

Es importante destacar que nuestra empresa le dio un concepto diferente a la forma de comercializar el pescado de río, que como se dijo anteriormente dicho producto era comercializado de forma diferente.



# ¡Minuciosos procesos, para que todo este listo en el momento de llegar a su mesa!

**(A): Como ha sido el cambio que ha experimentado su empresa últimamente?**

**(AM):** Considero que ha habido un cambio importante y de gran impacto, debido a variables económicas y de mercadeo de índole nacional e internacional como es el caso de la revaluación del peso colombiano frente al dólar, lo que ha permitido de manera competitiva el ingreso de nuevos productos al país, como es el caso de la bassa y el boca chico argentino, entre otros.

Por otra parte, se observa una gran aceptación entre los diferentes estratos que componen la población colombiana en el consumo de productos pesqueros y acuícolas en todas sus variedades y presentaciones, dada la gran variedad de productos existentes que son de muy buena calidad y además y lo más importante, precios al alcance de todos los bolsillos.

Otra transformación que ha tenido nuestra empresa es que en los últimos cinco años, ha venido aumentando el portafolio de oferta de productos, hasta tal punto que consideramos que hoy por hoy nuestros clientes pueden encontrar un 90% de todas las variedades que se consumen en el país.

Además, la importante generación de puestos de trabajo de más de 120 directos y cerca de 400 indirectos en actividades de pesca, acopio, procesamiento y almacenamiento de productos, ventas, transporte y administración.

Con el objeto de diversificar la actividad de la empresa, en el 2009 se inicio el cultivo de tilapia roja entera y negra en la represa de Betania, departamento del Huila, entendiendo que el futuro de esta actividad está en el cultivo, para de esta forma en un corto plazo coadyuvar a la protección de los diferentes recursos hídricos en el país

**(A): Que opina Usted sobre la Agremiación de los comerciantes pesqueros?**

**(AM):** Hoy en día, el éxito de una actividad se basa en el trabajo conjunto y mancomunado de los diferentes gremios de la producción a través de diferentes formas de agremiación. Y es muy importante contar con una mayor participación de los empresarios pesqueros actualmente afiliados y no afiliados, con el fin de obtener una gran fortaleza gremial y poder formular los proyectos necesarios que requiera en normal y óptimo desarrollo del subsector en el país.

**(A): Cual es su opinión sobre la actual Institucionalidad del sector pesquero y acuícola?**

**(AM):** A mi juicio se debe elevar el nivel institucional del sector pesquero y acuícola nacional, ya que actualmente la estructura no es la más adecuada para atender los requerimientos del sector, debido a la falta de una política pesquera y acuícola acorde con sus necesidades, y a reglas claras de juego para que sea una actividad productiva y competitiva nacional y a nivel mundial.

Considero que el gobierno debe crear una Unidad Especial Administrativa de Pesca y Acuicultura con recursos suficientes de funcionamiento e inversión para el manejo, ordenamiento, administración y control. Se debe incrementar la investigación, capacitación y educación, así como otorgar los incentivos necesarios para el cultivo de las especies promisorias y económicamente rentables, para conformar un gran industria acuícola nacional, reducir las importaciones, aumentar la generación de puestos de trabajo y colaborar con la seguridad alimentaria en las clases menos favorecidas.

**(A): Ante la escasez de productos pesqueros y acuícolas de origen nacional, como abastece Usted la demanda de sus clientes?**

**(AM)** Ante la escases de productos pesqueros nacionales se debe acudir a las importaciones, pues existe una gran variedad productos bien interesantes y que ya tienen una muy buena aceptación en el consumo de nuestro país.

**(A): Que recomendaciones haría Usted al gobierno y a los comerciantes para aumentar el consumo del pescado en Colombia?**

**(AM):** Recomiendo que el gremio de productores, procesadores y comerciantes debe continuar con el mejoramiento en la calidad en las fases de extracción,

proceso y comercialización de los productos pesqueros y acuícolas, para ofrecer al consumidor final pescado de excelente calidad.

En concertación con el gobierno nacional, el sector pesquero y acuícola debe iniciar el diseño y puesta en marcha de una campaña publicitaria agresiva, dirigida al consumidor final recalcando las bondades, valor nutricional y bajos precios de nuestro producto, y así aumentar el consumo para que este se aproxime por lo menos al que existe en otros países de la región.

Por otra parte, se recomienda a los gobiernos nacional, departamentales y locales, prestar una mayor atención a los diferentes cuerpos de agua a fin de preservar los recursos icticos, presentes en las diferentes cuencas hidrográficas.

**(A): Gracias por su entrevista Sr. Alfonso Morales.**



Fotos: Alex Pinzón - Diana Muñoz

[www.dispez.com](http://www.dispez.com)

