

El rol de las áreas de compras de los supermercados para impulsar el pescado sustentable

Posted on 4 de agosto de 2025 by Daniela Reyes



La falta de criterios claros, rotación de personal y costos elevados obstaculizan la llegada del producto sustentable a los estantes.

Por Daniela Reyes / Causa Natura Media

Diario Humano | La Paz, Baja California Sur. -Cada vez más supermercados se suman a tener un compromiso público de abastecimiento de pescados y mariscos sostenibles. Algunos lo incluyen en sus guías de compras. Sin embargo, hay obstáculos por parte de las áreas de compras para que esto se materialice, de acuerdo con Álvaro de Tomás, secretario del Consejo Mexicano de Promoción de los Productos Pesqueros y Acuícolas (Comepesca).

En una entrevista con Causa Natura Media, de Tomás compartió cuáles son los desafíos que se presentan en la relación entre proveedores y las áreas de compras de pescados y mariscos de los supermercados para que el producto sostenible y responsable llegue a los estantes, y expuso sobre el papel que juegan los consumidores para facilitar ese proceso.

Esta entrevista ha sido editada para su síntesis y claridad.

— ¿Cómo es la relación entre los proveedores y las áreas de compras?

Tristemente, el área de compras suele tener muchos vicios en cualquier empresa y por eso muchas veces las empresas hacen rotaciones de sus empleados entre los departamentos.

Pero también, para que se dé este tipo de situaciones hacen falta las dos partes: el comprador y el proveedor. Entonces, que suceda tampoco es tan fácil. Por ejemplo, yo me enfrenté a compradores de supermercados que nunca me dejaron entrar porque no me presté a esos vicios; hasta que cambió el comprador, fue cuando pude entrar [a vender a determinados espacios]. Así que es parte del proveedor no entrar a estas malas prácticas.

Por otra parte, por la rotación, te puede tocar una persona que estuvo en el tema de vinos y licores o en ropa y ahora está en perecederos. Entonces se complica, porque luego, cuando ya lo estás convenciendo, resulta que lo cambian de área.

— ¿Qué condiciones existen en las áreas de compras que complican la compra de pescados y mariscos sustentables?

Un comprador, es un empleado asignado al área de compras de los diferentes departamentos de un supermercado, y es evaluado en función de ciertos Indicadores Clave de Rendimiento (KPI), que son métricas que las empresas utilizan para medir su progreso hacia ciertos objetivos. Un KPI puede ser que tenga el mejor precio en el mercado, que tenga una tasa de rendimiento correcta, que tenga una rotación correcta, que sea productivo, que compre de forma responsable pescados y mariscos -que el producto cumpla con vedas, que cuente con guías de pesca, actas de inventario, etc-, pero eso no quiere decir que sea sustentable.

— ¿Qué perfil debe tener un comprador para impulsar el consumo sustentable de pescados y mariscos?

Muchas veces los perfiles de los compradores no son los idóneos pero, ¿cuál es el perfil correcto? No lo sé, porque finalmente hay que entender que la empresa va a buscar siempre una utilidad que le permita crecer. Yo creo que sí es importante, pero lo es aún más, llegar a las masas es la clave, porque si no, lamentablemente, nos enfocamos en un perfil alto [de consumidores] que es minúsculo, pero debemos enfocarnos en el grueso de la población, ese es el objetivo.

— ¿Cuáles son las principales barreras para que los supermercados compren pescados y mariscos sustentables?

Los productos sustentables pueden ser muy caros porque las certificaciones son caras. Y si, como supermercado no tienes la venta que sostenga ese tipo de certificaciones, puede volverse muy oneroso y es cuando pueden claudicar en ese tipo de actividades.

El gran problema con el autoservicio es que no entienden, muchas veces, cuando no hay cierto producto disponible. Y luego entran temas de tasa de rendimiento, que es un indicador clave en logística y gestión de la cadena de suministro que mide la eficiencia de una empresa para satisfacer la demanda de los clientes con su inventario disponible, y empiezan las penalizaciones por no cumplir con un porcentaje de entrega. Entonces se vuelve un tema complicado meterse en eso.

Lo mejor puede ser tener un pescado, ya sea de acuicultura o de pesca, con cierto tipo de certificación, a un precio muy accesible, que esté disponible todo el año, y lamentablemente, de un abanico de 500 especies, se reduce como a 10 especies que cumplen con estas características.

**Este artículo se publicó originalmente en Causa Natura Media.*