

COMERCIALIZACIÓN

El sector cárnico responde en el confinamiento



Luis Zuazu

Presidente del Gremio de Carniceros de Navarra

“Cuando la mayoría de la población estaba confinada y había mucho miedo, las carnicerías estaban abiertas y funcionando con normalidad. El miedo y la incertidumbre de los primeros días, rápidamente se quedó atrás cuando vimos que teníamos que ponernos las pilas y cumplir con nuestro papel de suministradores de un bien de primera necesidad para la población, como es la carne”. Así resume para Navarra Agraria los meses de confinamiento el presidente del Gremio de carniceros navarros, Luis Zuazu.

Pregunta | ¿Qué ha supuesto el estado de alerta para el sector cárnico?

Respuesta | Como he comentado, mantener la actividad en las circunstancias tan complicadas que hemos vivido, ha sido un reto. Pero **todos, ganaderos, mataderos, salas, distribuidores y carniceros, hemos estado a la altura y creo que la sociedad ha percibido que hemos respondido.**

P. | ¿Cómo se han adaptado?

R. | Hemos tenido que adaptarnos de la noche a la mañana. **Una de las fortalezas de las carnicerías, y en general del pequeño comercio, es la flexibilidad para adaptarnos a los cambios, algo que se ha visto en esta crisis.** En la primera semana del estado de alarma **muchas carnicerías ya estaban preparando pedidos y realizando reparto a domicilio, recibiendo pedidos por WhatsApp...**

Muchas veces nos quejamos de la presión que recibimos de las grandes superficies, pero tenemos una ventaja frente a ellas, que no explotamos lo suficiente, y es la capacidad de adaptarnos con rapidez a los cambios. La crisis del covid ha sido un ejemplo.

P. | ¿Cuál ha sido el mejor y el peor momento.

R. | Lo mejor, sin duda, el agradecimiento de los clientes, cuando vieron que desde el primer día, y pese al miedo que todos teníamos, estábamos al pie del cañón. Lo peor, el estrés y la presión que debido a la demanda que en algunos momentos era complicado gestionar. También fue negativo, las ofertas de carne, sobre todo chuleta de vaca, de algunos operadores a precios muy por debajo del mercado.



P. | ¿Qué ha supuesto la crisis a nivel de empleo, facturación en el conjunto? ¿Es solo un paréntesis o supondrá un cambio estructural a medio plazo, por qué?

R. | La mayoría de los establecimientos han incrementado su facturación, sobre todo durante el confinamiento. Ha habido algunos establecimientos, que han perdido clientela, por las restricciones de movilidad y el confinamiento de trabajadores y funcionarios. Lógicamente la vuelta a la normalidad ha supuesto una reducción de la actividad y de las ventas. Todavía es pronto para valorar si la situación va a generar cambios profundos en la demanda.

P. | ¿Han notado pérdida de clientela? ¿Ha cambiado el perfil de las personas consumidoras y la forma de comprar?

R. | En general las carnicerías tienen una clientela fiel, que se mantiene en el tiempo. **Durante la crisis ha habido nuevos clientes, que no compraban en las carnicerías, y que al hacerlo han podido comprobar el servicio y la calidad que ofrecemos, muy diferente a la compra de carne preenvasada. Muchas carnicerías ofrecen productos innovadores, platos preparados, hamburguesas,** que la clientela más joven ha tenido ocasión de conocer y muchos seguirán consumiendo en el futuro.

P. | ¿Qué podemos sacar de positivo de esta crisis?

R. | Lo dicho, la capacidad de adaptación de las carnicerías y la

nueva clientela, especialmente gente joven, que ha tenido ocasión de conocernos.

P. | ¿Cómo ven el futuro? ¿qué cambios creen que van a producirse a partir de ahora?

R. | Con la vuelta a la “normalidad” volverán los problemas anteriores a la crisis. La falta de relevo, la falta de personal, la necesidad de digitalizar las carnicerías, etc. En el Gremio empezamos en 2016 a impartir cursos de formación profesional para el empleo, a través de las ayudas del Servicio Navarro de Empleo -Nafar Lansare para la formación de desempleados. También ayudamos a los asociados a tramitar las ayudas para reformar los establecimientos, adquirir equipos y programas informáticos e implantar comercio electrónico. **Las carnicerías tienen futuro a condición de que se modernicen y se adapten a las demandas de los consumidores. En ello seguiremos trabajando desde el Gremio.**

P. | ¿Qué le piden a la ciudadanía?

R. | **Que sigan confiando en las carnicerías de su pueblo o de su barrio, porque en ellas encontrarán siempre productos locales, y con ello apoyan también al sector ganadero navarro,** que no atraviesa por su mejor momento. Además, encontrarán carne bien cortada, en el momento, y una oferta amplia y de calidad de productos cárnicos y comidas preparadas.

SUSCRÍBETE A...



NAVARRA AGRARIA

La revista de divulgación técnica agraria para los profesionales del sector agroalimentario

www.navarraagraria.com

Disponible en papel y on-line

Tú eliges el modo...

