

## **EL II ENCUENTRO DEL COMERCIO CÁRNICO ESPECIALIZADO VUELVE A REUNIR CON ÉXITO A PROFESIONALES, ORGANIZACIONES Y MEDIOS DEL SECTOR**

- **Dña. Concepción Díaz de Villegas, Directora General de Comercio y Hostelería del Ayuntamiento de Madrid y Dña. Marta Nieto, Directora General de Comercio y Consumo de la Comunidad de Madrid, fueron las encargadas de abrir el acto y dar bienvenida a los asistentes.**
- **Carnimad, la organización que representa a los profesionales del comercio cárnico especializado de Madrid y organizadora del evento, entregó el reconocimiento de Mejor Empresa del Sector del Comercio Especializado de la Carne y sus Derivados a Raza Nostra, establecimiento situado en el madrileño Mercado de Chamartín.**

**Madrid. 27.06.2023**– Ayer, 26 de junio, se celebró el II Encuentro del Comercio Cárnico de Madrid, organizado por Carnimad, la Organización que representa a carniceros, charcuteros, polleros y casqueros de la Comunidad de Madrid desde hace más de 90 años. Un evento celebrado en el centro cultural Eduardo Úrculo de Madrid, en el que se dieron cita profesionales del sector, organizaciones y medios especializados que pudieron disfrutar de una mesa redonda, la asamblea general de Carnimad, entrega de reconocimientos y charla motivacional, todo ello, amenizado con un cóctel que pudieron compartir al finalizar el acto.

La apertura del Encuentro corrió a cargo de la Directora General de Comercio y Hostelería del Ayuntamiento de Madrid, Dña. Concepción Díaz de Villegas, y la Directora General de Comercio y Consumo de la Comunidad de Madrid, Dña. Marta Nieto. Ambas hicieron hincapié en el valor del trabajo de los profesionales del comercio especializado de la carne y sus derivados, destacando su capacidad de afrontar nuevos retos y su encomiable labor al frente de un sector que se identifica por la calidad de sus productos, cercanía y buen hacer. Además, reafirmaron el compromiso de ambas instituciones por continuar apoyando y fomentando el crecimiento y desarrollo de este sector.

### **EL FUTURO DEL SECTOR**

La mesa redonda “Nuevos formatos y modelos de negocio en el comercio cárnico” fue la primera de las actividades de la jornada. En ella, se puso de manifiesto la necesidad de adoptar nuevas alternativas que permitan al sector del comercio de la carne y sus derivados continuar creciendo y evolucionando. Desde la Organización pretendían visibilizar la importancia que tiene para el sector tanto transformarse y adaptarse a las nuevas necesidades de compra, como utilizar su carácter artesano y el trato especializado como valores diferenciadores.

Desde Carnimad buscaron tres perfiles que reflejaran este espíritu de cambio, que sirvieran de inspiración y ejemplo. De esta manera, D. José Luis Álvarez, Gerente de Álvarez Selección, D. Nicolás Benac, cofundador y director creativo de Omnívoro y D. Carlos Herrera, Gerente de Herrera Premium Food, compartieron sus experiencias en esta mesa redonda, moderada por Dña. Laura Cristóbal, Directora General de Efeagro. Los tres explicaron su trayectoria y experiencia transformando sus negocios con los valores de calidad y artesanía como base, demostrando con ello que el cambio también puede ir de la mano de la esencia tradicional.

**Carnimad Comunicación**  
**+34 91 547 13 24**  
[comunicacion@carnimad.es](mailto:comunicacion@carnimad.es)  
[www.carnimad.es](http://www.carnimad.es)



**CARNIMAD** es la Organización que representa a los profesionales del comercio especializado de la carne y sus derivados en la Comunidad de Madrid, cuya finalidad es la defensa de los intereses de sus afiliados. Fundada en 1931, en la actualidad cuenta con más de 1 300 asociados y con una presencia considerable en aquellos órganos que tienen poder de decisión sobre cuestiones que afectan al sector detallista de la carne. Carnimad lleva trabajando más de 90 años en todos aquellos asuntos que afectan al comercio especializado de la carne, así como a los profesionales de este sector, procurando que este se perciba como un sector fuerte, unido y competitivo, capaz de adaptarse y afrontar con éxito la realidad social de cada momento.



José Luis fue el encargado de abrir esta actividad, poniendo de manifiesto que la alta calidad y la apuesta por vender productos artesanos han sido decisiones importantes para lograr diferenciar su negocio, pero que la clave para él fue desarrollar una estrategia en la que el cliente se convirtiera en total protagonista, recalando que lo importante no es tanto cómo es el producto, sino la forma en que se vende. Así, explicaba que lo que busca es “que mis clientes flipen con lo que compran en mi tienda, quiero enamorarles tanto con el producto como con el trato y experiencia de compra. De esta forma, consigo que me recomienden y que hablen de mi negocio mucho más que cuando solo me enfocaba en la calidad del producto”.

Por su parte, Nicolás Benac reconoció que sigue habiendo reticencia en lo que a la compra en formato online se refiere, pero señaló que su empresa solo puede existir de esta manera, puesto que la diferencia de Omnívoro reside precisamente en la venta de un tipo de producto muy concreto: carne de pasto, de pequeños ganaderos y de proximidad. En este sentido, Nicolás recaló que “una de las cosas que nosotros aportamos es que compramos a gente que nunca podría vender online, nos importa la conciencia sobre el producto, la educación, y hacer entender al consumidor que es importante comer todas las partes del animal, no solo el entrecot, hay que aprovechar todo”.

Carlos Herrera especificó que una de las cuestiones a las que más relevancia dio cuando tomó las riendas de su establecimiento fue procurar que el sector del comercio cárnico especializado resultara interesante para los jóvenes. Así, generó un negocio enfocado a captar a ese público al que resultaba más difícil acceder: “empecé a viajar, a buscar cómo se hacían las cosas en otros sitios. Entendí que hay que hacer un esfuerzo grande por acercarse a estos públicos. Hay que atraerles desarrollando nuevas estrategias de venta que capten su atención, en las que es imprescindible contar, por ejemplo, con página web y redes sociales” recaló.

Todos coincidieron en que es muy importante generar conciencia de producto en el consumidor, haciéndole entender que su valor reside tanto en el proceso de elaboración, ya sea porque proviene de una ganadería especializada y sostenible o porque ha sido producido de manera artesanal y respetuosa, como en el de venta, porque quién vende un producto y cómo, también supone un atributo diferenciador y de calidad que sólo se puede encontrar en el comercio especializado.

## **DEDICACIÓN, DESARROLLO Y AMOR POR EL OFICIO EN DOS SIGNIFICATIVOS HOMENAJES**

Carnimad hizo entrega a Raza Nostra del reconocimiento como mejor empresa del sector, un galardón que fue decidido por un comité de expertos externo, que valoró muy positivamente las áreas de producto, diseño, innovación, trayectoria y digitalización de la entidad, entendiéndola como merecedora de este distintivo. Julián López, gerente de Las Viandas de Julián, entidad que recibió este reconocimiento en la pasada edición, fue el encargado de otorgar este galardón a Juan José Rodríguez, fundador de Raza Nostra.

Uno de los momentos más emotivos de la jornada fue la entrega, a título póstumo, del reconocimiento de honor a la trayectoria en el sector del comercio especializado que otorgaron desde Carnimad a Cesáreo Gómez, uno de los socios más veteranos de la Organización, ex miembro de su junta directiva y dueño de Carnes Cesáreo Gómez, en el Mercado de Chamartín. Con este galardón buscaban poner en valor su gran papel en el comercio cárnico especializado, su dedicación y profesionalidad al frente de un negocio que se ha convertido en una de las



referencias de la capital. Su hijo César fue el encargado de recoger este reconocimiento, que recibió con emoción y agradecimiento.

## **ASAMBLEA GENERAL**

Dña. María Sánchez Ruiz presentó la asamblea general de la Organización, haciendo hincapié y resaltando el gran trabajo que el equipo y Junta Directiva de Carnimad realizan para defender los intereses de los profesionales del comercio especializado de la carne y sus derivados, así como para ofrecer siempre servicios especializados y de calidad ajustados a sus necesidades e intereses.

Además, puso el foco en la importancia de la formación como herramienta de crecimiento y desarrollo. Para ello, resaltó el papel que juega en este aspecto Educarme, el primer Centro de Formación, Innovación y Desarrollo del sector cárnico, desarrollado por Carnimad, que, a través del aprendizaje, busca potenciar el relevo generacional y mejorar el conocimiento y tratamiento de la carne y sus derivados tanto en colectivos profesionales como en consumidores. Recalcó la importancia de las numerosas formaciones e iniciativas desarrolladas por esta entidad, enfocadas a iniciar a nuevos profesionales y perfeccionar las técnicas de aquellos más veteranos, así como potenciar el conocimiento sobre el producto y sobre el oficio.

## **UNA JORNADA PARA COMPARTIR Y DISFRUTAR ENTRE PROFESIONALES**

Para finalizar la jornada, Laureano Turienzo, Presidente de la Asociación Española de Retail, ofreció una conferencia a los asistentes en la que elogió el valor humano del comercio especializado como forma de conexión con el cliente. Recordó a los asistentes la idea de que, si venden algo, deben hacerlo de manera diferente, procurando siempre que aquel que entre en su tienda salga siempre más feliz de lo que entró. Finalizó recalcando la trascendencia de que todos los presentes se sintieran orgullosos de su profesión, aplaudiendo la gran labor que realizan cada día. Después de esto, los asistentes pudieron disfrutar de un cóctel en el que tuvieron la oportunidad de charlar y compartir entre profesionales, intercambiando experiencias y fomentando el compañerismo que caracteriza al sector.

Desde Carnimad celebran el éxito de este II Encuentro del Comercio Cárnico de Madrid, que ha servido, un año más, como punto de encuentro entre compañeros. Desde la Organización agradecen la gran acogida y desean seguir contribuyendo a poner en valor el trabajo que realizan los profesionales del comercio cárnico especializado, fomentando su desarrollo y continua evolución también a través de eventos como este.