

Cov19 y el efecto en los pequeños productores

Al final... fastidio vs oportunidad. Aquellos que se han adaptado más rápido, han sacado grandes ventajas de esta situación... eliminaron stock antiguo, se dieron a conocer en las RRSS, más gente demandó sus productos y probablemente consiguieron fidelizar a sus clientes... su trabajo se ha puesto en Valor.

Si GastroGenuino ya se decantaba por adquirir productos a estos pequeños productores / ganaderos / artesanos y agricultores... ahora, tras la pandemia ... Más.

Por: Ricardo Negueruela-[GastroGenuino](#)

Estamos en casa, ¿porque estamos en casa, verdad? Estos tiempos de “*no hacer nada*” dan para mucho, en nuestro caso para experimentar en la cocina y para poder ir escribiendo sobre algunos productos, productores y temas que teníamos pendientes, de aquellos que nos llaman la atención y que por falta de tiempo no podemos ponernos a investigar, por eso en estas circunstancias no podíamos dejar de pensar sobre cómo lo están viviendo los pequeños productores que tantos momentos GastroGenuinos nos vienen proporcionando con sus historias y sus productos y de reflexionar sobre su forma de vivir este confinamiento.

Y tras leer, llamar, recibir... noticias de muchos de ellos, vemos que esta [pandemia](#) puede ser una catástrofe para muchos de ellos, pero también se está convirtiendo en una oportunidad para otros tantos.



Si GastroGenuino ya se decantaba por adquirir productos a estos pequeños productores / ganaderos / artesanos y agricultores... ahora, tras la pandemia ... Más.

Aquí nos encontramos con 2 realidades, la del ganadero y agricultor, donde sus animales y vegetales les tienen “*confinados*” todo el año, ya que necesitan de cuidados constantes, alimentación, podas, etc ... y que las vacas, ovejas y cabras no dejan de dar leche, las gallinas de poner huevos, los frutales y huertos de florecer y dar fruto ... y hay que recogerlo y venderlo o regalarlo antes de que se estropee.

La segunda, los pequeños stocks que tenían acumulados y que había que dar salida para obtener ingresos que hagan sostenibles sus explotaciones y crear espacio para las nuevas conservas / cervezas / vino, y lo dificultoso de llegar a sus clientes habituales.

Lo primero que nos llamó la atención eran los llamamientos en las RRSS de aquellos que tienen productos frescos y sirven a restaurantes, sidrerías, bares, etc ... que se habían quedado “*colgados*” con el género que debían suministrar a estos establecimientos en las próximas semanas, y que debían dar salida, primero para no echarlo a perder, y segundo para

generar ingresos y poder mantener la actividad en sus fábricas y mataderos.



Con estas acciones, han conseguido esos dos objetivos, pero además han conseguido una campaña de publicidad sin precedentes, ya que la fuerza de las RRSS han conseguido con los retweets de estas ofertas tan atractivas, llegar a millones de usuarios, fidelizar a nuevos clientes y enfadar a nuevos potenciales clientes, si ... enfadar, ¿y por qué?.

Pues principalmente por morir de éxito, tanta avalancha de peticiones, colapsaron las webs, las tiendas on-line, las líneas de teléfono ... con lo que la gente hemos tenido más difícil acceder a esos productos, pero también para ellos suponía un quebradero de cabeza, más pedidos, menos gente, canales logísticos atípicos, etc... un verdadero esfuerzo por seguir adelante.



Dos cosas buenas han aflorado en estos días ... la primera es comprobar cómo los pequeños productores, que normalmente se dedican a un solo producto

Unos tomaron esa decisión en los primeros días ... y ahora, están estabilizados, otros decidieron aguantar un poco, y es ahora donde empiezan a sacar sus stocks a la venta, eso sí, ahora la gente ya se ha hecho a esta situación, ha desaparecido la histeria inicial, y es más difícil dar salida a esos productos.

Dos cosas buenas han aflorado en estos días ... la primera es comprobar cómo los pequeños productores, que normalmente se dedican a un solo producto, se asocian entre sí, para llegar más fácilmente al consumidor final, ampliando la gama de productos, y haciendo que los costes de los portes se reduzcan notablemente.

Nos encontramos con 2 realidades, la del ganadero y agricultor, donde sus animales y vegetales les tienen "confinados" todo el año, ya que necesitan de cuidados constantes, alimentación, podas, etc ... y que las vacas, ovejas y cabras no dejan de dar leche, las gallinas de poner

huevos, los frutales y huertos de florecer y dar fruto ... y hay que recogerlo y venderlo o regalarlo antes de que se estropee.

La segunda, la puesta en valor del producto artesano, su dedicación, su implicación y su solidaridad para con aquellos que lo están pasando peor en estos momentos, incluso poniendo a disposición sus medios, como los tractores para las tareas de fumigación de casas y calles.

Espero y deseo que ese PLUS adquirido en este tiempo, no se desvanezca con el verano ... unos, los consumidores, por tener ya más fácil adquirir productos en las grandes superficies, ... y otros, los agricultores – artesanos – productores, una vez salvado el problema de stock acumulado, y vuelta a la calma ... se olviden del esfuerzo realizado en fidelizar al pequeño consumidor y vuelvan sólo al comercio local o de restauración, incrementando precios y disminuyendo servicio.