

[Ver en el navegador](#)

Las Palmas de Gran Canaria, 13 de julio de 2020

LA VANGUARDIA

CC lamenta que el Cabildo majorero no cumpla sus promesas al sector primario

Puerto del Rosario (Fuerteventura), 10 jul (EFE).- Coalición Canaria ha advertido este viernes de que el plazo de 40 días que el grupo de gobierno del Cabildo de Fuerteventura (PSOE, Podemos, NC y AMF) pidió el 18 de mayo para poder plantear nuevas alternativas de apoyo al sector primario de la isla se ha agotado sin que exista ninguna propuesta nueva sobre la mesa.

El consejero de CC en el Cabildo de Fuerteventura David de Vera ha recordado que el consejero responsable del sector primario, Marcelino Cerdeña, se comprometió en esa cita del 18 de mayo a desbloquear una serie de acciones como el pago de las ayudas agropecuarias del año anterior, que siguen sin pagarse, o a convocar las ayudas agropecuarias para el 2020, lo que tampoco se ha hecho.

También se han quejado de que se solo ha adquirido una pequeña parte de la producción agrícola, no se ha comprado ninguna producción al sector ganadero o pesquero y tampoco se ha cumplido la flexibilización del consumo de agua agrícola que habían prometido así como la puesta en funcionamiento a pleno rendimiento del Laboratorio Agroalimentario de Fuerteventura.

Los nacionalistas han lamentado que no hayan cumplido con las anunciadas ayudas a los excedentes cárnicos (cabrito y cabra) y al sector quesero, así como el funcionamiento a pleno rendimiento del Matadero Insular.

Para David de Vera, esta "dejadez" del equipo de gobierno del Cabildo viene a complicar aún más la situación del sector primario majorero que "se encuentra en un momento crucial".

"Ahora más que nunca necesita el apoyo de la administración insular, pues con más de un año que lleva gobernando Marcelino Cerdeña, es vergonzoso que achaque su incapacidad a otros, ya se le acabaron las excusas", opina.

Además, los nacionalistas creen que en este momento el sector ganadero necesita más que nunca el apoyo del Cabildo de Fuerteventura ante el agotamiento de la ficha del REA para los insumos de alimentación animal, y exigir al Gobierno de Canarias el cumplimiento con Fuerteventura.

Ante la desesperación en la que se encuentran los profesionales del sector primario de Fuerteventura, AM-CC solicitará comparecencia del consejero Marcelino Cerdeña en el próximo pleno del Cabildo y que dé explicaciones de su gestión del sector primario insular.

El concurso de Quesos bate su record con la presencia de casi 200 muestras

El Concurso Oficial de Quesos Agrocanarias 2020, organizado por el Instituto Canario de Calidad Agroalimentaria, cuenta en su décimo novena edición con un número récord de 194 muestras de queso presentadas, la cifra más alta de participación desde que se celebra.

Los quesos presentados al concurso pertenecen a 58 queserías del Archipiélago, según informó la Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca del Gobierno de Canarias en un comunicado. Desde la isla de Gran Canaria presentaron 63 muestras, 58 desde La Palma, 26 quesos proceden de Tenerife y Fuerteventura, 16 de Lanzarote, tres de El Hierro y dos de La Gomera.

El municipio de Agaete, en Gran Canaria, acogerá la celebración del concurso los próximos días 22 y 23 de julio. El panel de cata estará integrado por 24 miembros, entre los que figuran técnicos expertos del sector, representantes de las DOP de las Islas y profesionales del sector de la restauración y hostelería.

Para cada una de las categorías se otorgará la Gran Medalla de Oro, Medalla de Oro y Medalla de Plata. Además de las distinciones de Mejor queso Ecológico, Mejor Queso de Producción Limitada, Mejor Imagen y Presentación, Mejor Queso Popular y Distinción Jurado Infantil.

CANARIAS 7

Mejoras en el Matadero Insular

El Cabildo de Lanzarote, a través del área de Agricultura, Ganadería y Pesca, que gestiona el consejero Ángel Vázquez, ha invertido más de 400.000 euros en la reciente compra de nueva maquinaria para modernizar las instalaciones y los equipamientos del Servicio Insular del Matadero, así como en otras obras de mejora y reforma.

Dentro del programa de mejora de instalaciones y equipamientos del Matadero Insular, cofinanciado con Fondos de Desarrollo de Canarias (Fdcan), ha sido adjudicado, tras un proceso de licitación abierto, el suministro de maquinaria para las líneas de sacrificio y faenado de porcino, ovino-caprino a la empresa Elías Jadraque, por un importe de 225.721,45 euros.

«La normativa en materia de higiene alimentaria y bienestar animal es cada vez más exigente y, desde el Cabildo», según Ángel Vázquez, «hemos apostado por la adaptación y modernización de estas instalaciones, no sólo con la compra de maquinaria sino también con obras de reforma y mejora en la sala de sacrificio y en los corrales».

Asimismo, se ha incluido la mejora de la temperatura en el interior de las instalaciones, para garantizar las condiciones de trabajo de los operarios. Dichas obras, que fueron adjudicadas a la empresa Arrober Montales, por un importe de 24.118,5 euros, consistieron en el suministro e instalación de cuatro unidades extractoras de aire; el revestimiento impermeabilizante y reflectante de calor en la cubierta del matadero e instalación de planchas de policarbonato.

Por otra parte, también se ha adjudicado a la empresa Estudios y Mecanización de Mataderos Españoles, por un importe de 93.671,01 euros, el suministro de maquinaria para la línea de bovinos, así como un nuevo box de apuntillado especial para el ganado vacuno y la adecuación del recinto para su instalación por un importe total de más de 44.200 euros. Por otra parte, también destaca la adquisición de una Bandeja Sandachn, una caja de acero inoxidable para camión de desperdicios, por cerca de 9.000 euros, a la empresa Hidráulica

Esta inversión corresponde a una primera fase de adecuación del matadero insular a la normativa europea. En los próximos meses está previsto que salgan nuevas licitaciones, «lo que supondrá una inversión total de más de 1,5 millones de euros», según Vázquez.

EFEAGRO

“El carnicero ha perdido el miedo a la venta online durante la covid-19”

Lo asegura en una entrevista con Efeagro el presidente de la patronal de los carniceros Cedecarne, Carlos Rodríguez, quien añade que esa adaptación se ha tenido que hacer “en muchos casos sin una buena planificación”.

El carnicero ha perdido el miedo a vender por Internet al mismo tiempo que el cliente a comprar online durante el estado de alarma generado por el coronavirus que ha obligado al sector a impulsar en “tiempo récord” nuevos canales de venta entre los que se incluye Whatsapp.

Lo asegura en una entrevista con Efeagro el presidente de la patronal de los carniceros Cedecarne, Carlos Rodríguez, quien añade que esa adaptación se ha tenido que hacer “en muchos casos sin una buena planificación”.

También señala que el 20 % de las carnicerías se ha visto de alguna manera afectada por la pandemia ya sea porque se encuentran en zonas turísticas o porque venden a la hostelería.

RESPONSABILIDAD Y COMPROMISO

Pregunta: ¿A qué nivel ha sufrido el sector carnicero el estado de alarma?

Respuesta: El sector de la carnicería, como sector esencial, ha permanecido abierto durante todo el estado de alarma cumpliendo con responsabilidad y compromiso para abastecer a la población.

El sector y sus profesionales han tenido que adaptarse a las circunstancias y han tomado todas las medidas sanitarias y de higiene para la correcta protección de empleados y clientes.

En un primer momento, nuestros profesionales -aunque su uso no era obligatorio- se autoabastecieron de EPI's y adaptaron sus horarios para disminuir el tiempo de exposición y maximizar la seguridad de los clientes.

CARNICERÍAS DE ZONAS TURÍSTICAS, LAS MÁS AFECTADAS

P: ¿Cómo han funcionado las carnicerías de barrio?

R: Las carnicerías, charcuterías, pollerías y casquerías de barrio han sabido poner en valor algunas de las cualidades que las hacen únicas como la proximidad, el producto local o el servicio especializado y esto ha provocado que muchos consumidores se hayan decantado por estos comercios.

Sin embargo, un 20 % de las carnicerías sí se han visto afectadas ya que se encuentran en zonas turísticas o están especializadas en la venta a hostelería.

LA VENTA POR INTERNET HA VENIDO PARA QUEDARSE

P: Muchas han debutado en la venta online, ¿ha llegado para quedarse?

R: La pandemia ha obligado a adaptarse a la venta por otros canales en tiempo récord y, en muchos casos, sin una buena planificación pero, una vez acostumbrados tanto el cliente como el profesional a los nuevos canales, éstos deben mantenerse.

utilizar y manejar.

Han sido muchos los casos de socios que han dado el salto durante el confinamiento y otros que, visto que la venta a través de Internet o whatsapp ha venido para quedarse, están adaptándose ahora.

Nuestro sector, al mismo tiempo que el cliente, ha perdido el miedo a vender y comprar respectivamente por Internet.

P: ¿Qué consejos dais para vender por estos medios?

R: Es importante que estos canales sean directos por tanto requieren un tiempo de preparación, por lo que también son cada vez más las plataformas agrupadas que existen en las que ofrecer los productos frescos junto con otros establecimientos.

También está, por ejemplo, el uso de whatsapp, que no necesita una inversión en una página web, los pedidos a domicilio o la recogida en el establecimiento a través del teléfono. Se venía trabajando, desde Cedecarne, en la información y formación de los profesionales para la adaptación de sus estrategias de negocio a los nuevos consumidores.

MUCHOS CONSUMIDORES HAN DESCUBIERTO LOS MERCADOS

P: ¿Cómo se les presenta la "nueva normalidad", cambiarán las rutinas y la forma de desarrollar la labor?

R: Se nos presenta con muchos nuevos consumidores, en especial los más jóvenes, los que han vuelto o han descubierto los mercados, el comercio especializado de proximidad, que somos nosotros.

Creemos que nuestro carácter artesano, de cercanía y nuestra capacidad de adaptación a las necesidades de estos clientes nos hace más fuertes y si se sigue adaptando el punto de venta a sus necesidades (manteniendo las nuevas tecnologías como algo estable y no temporal) seremos capaces de cumplir sus expectativas.

En cuanto a las rutinas, el profesional seguirá ahora y como siempre extremando las medidas de seguridad en el establecimiento y la calidad de los productos cárnicos y derivados.

AYUDAS Y CASI NINGÚN ERTE

P: ¿Piden alguna ayuda a las administraciones en este contexto?

R: Durante la pandemia, hemos mantenido contacto con las diferentes autoridades reclamando en un primer lugar equipos de protección y asistencia a nuestros establecimientos expuestos en primera línea.

Asimismo, se han solicitado medidas fiscales y laborales a fin de disminuir el enorme impacto económico, tales como suspensión de la cuota de los empresarios autónomos, el aplazamiento de los impuestos y obligaciones tributarias o la ampliación de la fecha de finalización de los ERTes, entre otras.

P: Precisamente en cuanto a los ERTes, ¿se han tenido que aplicar muchos debido a la covid-19 en el sector?

R: Afortunadamente el comercio especializado y de proximidad de la carne, al ser esencial, no se ha visto obligado a cesar su actividad.

Alguna empresa, por cuestiones de salud, ha tenido que cerrar y el número de nuevas contrataciones se ha reducido como consecuencia de la covid-19 pero la realidad es que el número de ERTes en nuestro sector ha sido poco significativo, por no decir nulo.

[Subscribe](#)

[Past Issues](#)

[Translate](#) ▼



**DOSSIER
PRENSA**

Copyright © 2020 Grupo Capisa, Todos los derechos reservados.

Puedes [actualizar tus preferencias](#) o [darte de baja](#).

This email was sent to alber.lemus@gmail.com

[why did I get this?](#) [unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

Grupo Capisa · Calle de la República de Nicaragua 11-13 · Urbanización Díaz Casanova (Las Torres) · Las Palmas de Gran Canaria, GC
35010 · Spain

