

Pall-Ex Iberia cierra su segundo webinar con éxito

[Multimedia](#)

Pall-Ex Iberia ha cerrado su segundo webinar con éxito. El evento tuvo lugar el pasado 8 de octubre en la agencia de comunicación Factoría de Proyectos, y giró en torno al tema "¿Por qué la paletería exprés en temperatura controlada es una solución de valor para la industria alimentaria?"

Gonzalo Manen -consultor en desarrollo de negocio y logística- y Joan Olivé -uno de los fundadores de Factoría de Proyectos- conversaron este pasado jueves 8 de octubre, a las 16h, sobre el cómo la paletería exprés en DTC puede ser una gran solución para la industria alimentaria y llegaron a varias conclusiones que resultarán útiles para que clientes y socios tengan presentes los cambios que la pandemia y el confinamiento han provocado en el sector.

Gonzalo Manen destacó varios aspectos clave en la charla, y uno de ellos fue el cambio de hábitos por parte del consumidor. Y es que usuarios que nunca habían comprado *online* han empezado a decantarse por el *e-commerce* durante el confinamiento. Asimismo, se ha percibido una preferencia por las tiendas de barrio frente a las grandes superficies.

El experto ha apuntado, además, al cierre de los canales HORECA y al aumento del consumo de productos frescos en casa. De hecho, estos han llegado a representar un 55 % de las ventas, lo que marca grandes oportunidades para las divisiones de temperatura controlada.

Las tendencias se han acelerado

Una de las principales consecuencias en el sector ha sido, según Gonzalo Manen, que las tendencias se han acelerado. Las compras por Internet han crecido enormemente durante el confinamiento -y también ahora-, la sensibilidad a la sostenibilidad ha aumentado todavía más a raíz de la pandemia y la especialización se ha convertido en uno de los valores más cotizados en el sector.

Así, las empresas de paletería exprés con división de temperatura controlada, como Pall-Ex Iberia, han tenido que adaptarse al nuevo escenario para responder al cambio de los hábitos de consumo. La flexibilización de la operativa y una mayor respuesta a la demanda de servicios esporádicos han sido, pues, consecuencia directa de ello.

Desde las roturas de stock iniciales hasta ahora se han producido grandes cambios, y la adaptación va a ser clave para ser realmente competitivo. Según Gonzalo Manen, en este sentido, es importante pertenecer a una red para crecer

a nivel local. Al fin y al cabo, destaca, la tendencia siempre va ser contar con un buen servicio a buen precio.

Para ver el webinar completo de [Pall-Ex Iberia](#), click [aquí](#)
