

CÓMO REINVENTARSE
SIN
TRAICIONAR

TUS RAÍCES



MIGUEL MASCARENHAS



Cómo reinventarse sin traicionar tus raíces

Por Miguel Mascarenhas

La carnicería ha cambiado.

Antes bastaba con abrir la persiana, cortar bien y tratar al cliente con respeto.

Hoy ya no. Hoy necesitas estar en redes, adaptarte al consumidor moderno, pelear con los márgenes, aprender nuevas técnicas y seguir siendo tú mismo entre tanta tontería que se vende como novedad.

Y en medio de todo eso, los que llevamos años con el cuchillo en la mano nos hacemos una pregunta seria:

¿Cómo evolucionar sin perder la esencia?

Porque una cosa es actualizarse y otra muy distinta es convertirse en una caricatura del oficio.

El reto es claro: **seguir creciendo sin vender el alma.**

Las raíces no se tocan

Antes de moverte, párate.

Haz memoria. Recuerda porqué empezaste.

Tú no entraste en este oficio por dinero ni por fama. Entraste por respeto, por pasión, por ese silencio que se hace cuando estás en la mesa de corte y todo encaja.

Esa es tu raíz.

Y eso **no se negocia**.

Podrás cambiar mil cosas —tu cartel, tu forma de vender, incluso tu clientela— pero nunca cambies **lo que te hace auténtico**:

- El respeto por el producto
- La honestidad con el cliente
- El compromiso con la calidad
- La mirada de quien conoce el oficio

Reinventarse sin tener claras tus raíces es como construir una casa sobre tierra suelta. Tarde o temprano, se hunde.

Cambia lo que estorba, no lo que eres

Actualizarse no significa traicionarte.

Significa **mejorar lo que ya haces bien**.

Ejemplos claros:

- ¿Tu tienda necesita una imagen más moderna? Hazlo. Pero que siga oliendo a carne, no a perfumería.
- ¿Los clientes te piden bandejas listas para cocinar? Perfecto. Pero usa un producto bueno, de verdad, y sigue cortando como se debe.
- ¿Vas a subir contenido a redes sociales? Estupendo. Pero habla claro, muestra el trabajo de verdad, no montajes vacíos ni tonterías.

Lo moderno no es enemigo de lo tradicional.

Lo que mata el oficio no es el cambio.

Es un cambio mal entendido.

Escucha al cliente, pero no te arrodilles

Muchos clientes hoy no saben cocinar. No conocen los cortes. No distinguen una aguja de una espadilla.

Y no pasa nada. No es culpa suya.

Ahí es donde tú entras.

Tú no estás para obedecer sin pensar.

Estás para **aconsejar con criterio**, con conocimiento, con oficio.

Explícales. Enséñales. No desde la soberbia, sino desde la experiencia.

Cuando ayudas a un cliente a entender la carne, **te conviertes en alguien a quien respetan**, no solo en el tipo que vende carne.

Pero ojo: adaptarse no es bajarse los pantalones.

No todo lo que pide el cliente es bueno.

Tú decides qué entra en tu mostrador y qué no.

Tú pones los límites. Con respeto, sí. Pero con firmeza también.

Modernizarse sin disfrazarse

Si algo ha demostrado esta época es que **el que no se adapta, desaparece**.

Pero tampoco hace falta convertirse en influencer, ni seguir cada moda absurda.

Modernizarse es esto:

- Tener un canal de comunicación claro y profesional (redes, WhatsApp, lo que sea).
- Ofrecer productos preparados para el estilo de vida actual, pero bien hechos.
- Usar tecnología que te facilite la vida (gestión de stock, pedidos online, etc).
- Cuidar tu imagen sin perder tu carácter.

Lo importante es que, detrás de lo nuevo, **sigas siendo tú**.

Que la esencia no se disuelva entre filtros de Instagram.

No olvides que este oficio va de manos, no de pantallas

Por mucho que cambie todo, **la carne se sigue tocando con las manos**.

Y nadie va a sustituir la intuición que tienes tú al ver un costillar, al afilar una hoja, al montar una vitrina con cabeza.

La carne necesita artesanos, no actores.
Gente que sepa lo que vale una pieza buena.
Gente que sepa cuándo no vender un filete.
Gente que siente orgullo cuando le dicen: "Esto estaba de escándalo".

Ese eres tú, si quieres.
Ese tiene que ser el carnicero del siglo XXI:
Uno que respeta el pasado, domina el presente y mira al futuro sin miedo.

Conclusión: cambia todo lo que haga falta, menos tu esencia

Este oficio no está muriendo. Lo están dejando morir quienes no se adaptan, o quienes se venden por cuatro likes.

Pero aún hay tiempo.
Tiempo de formar, de enseñar, de contar lo que hacemos.
Tiempo de cortar mejor. De hablar mejor. De vender mejor.

Tú decides si quieres seguir siendo un carnicero a la antigua, pero en ruina...
O un carnicero moderno, **con raíces profundas y mirada clara.**

Reinvéntate, sí.
Pero sin traicionar lo que eres.
Porque eso, precisamente eso,
es lo que más falta hace hoy.

"Una buena carnicería no vende solo carne, vende confianza, conocimiento y respeto por el animal." — Miguel Mascarenhas