

gras i magre



ENTREVISTA A L'HONORABLE SR. ARTUR MAS, PRESIDENT DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA



Creem l'establiment més adequat a les seves necessitats

Som especialistes en:

- vitrines frigorífiques
- nous conceptes
- imatge corporativa
- interiorisme i decoració



Can Prat
Sant Cugat



Visiti la nostra pàgina web i podrà veure els nostres projectes i novetats!

www.langaconcept.com

LANGA
concept

C/ Bailén 27
08915 Badalona
T. 933 994 552
F. 933 886 601
info@langaconcept.com
www.langaconcept.com

SUMARI

4 [EDITORIAL

6 [CARTA OBERTA DEL PRESIDENT

7 [FEDERACIÓ

Entrevista a Artur Mas, President de la Generalitat de Catalunya

Carnisseria Planagumà, un model de confiança

La matança del porc, a Boada

Nova normativa de qualitat del pernil ibèric

Calendari d'horaris festius del 2014

20 [FUNDACIÓ ESCOLA

Patrocinadors de l'Escola Professional de la Fundació Oficis de la Carn

El President de la Generalitat, Artur Mas, inaugura la nova Escola dels Oficis de la Carn

Xesc Reina; un revolucionari exitós

Curs d'envasaments de l'Escola de la Carn

Els nous cursos d'ESCODI

28 [GREMIS

Barcelona

La Botifarra Popular de GremiCarn

Les botifarres d'Ou dels nostres agremiats

Girona

50 aniversari de Xarcuteria Dolors Rueda

La maratón de tv3

Visita als vedells de la closa

La carnisseria Valls de Llança

Botifarres, salsitxes i preparats de carn

Noves propostes d'innovació i creativitat

Curs Masegur

Jornada de treball i millores en el nostre punt de venda

Fira de Riudellots

Visita escolar a Carnisseria Santi

La botifarra d'ou

Tarragona

Fira de l'oli a l'Alforja

Jornada de tall de pernil

Premis Empren

Mercat nadalenc a Vimbodí i Poblet

46 [DOSSIER

Innova con nuevos conceptos de promoción

Economia global versus economia local

Un homenatge al porc

53 [CALENDARI DE FIRES

59 [PETITS ANUNCIS - MÒDULS



Foto Portada: Visita de l'Honorable Sr Artur Mas, President de la Generalitat de Catalunya

NÚM. 160

Febrer, Març i Abril 2014
Dipòsit Legal B - 357 - 60

EDITA

Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers Xarcuters

PRESIDENT

Joan Estapé i Mir

CONSELL DE REDACCIÓ

Jordi Mas Velasco
Ramon Hernando Martínez
Ricard Josep Llavallol
Ricard Julià i Escobairó
Pròsper Puig i Brignardelli

DIRECTOR

Enric Pera i Lladó

COORDINACIÓ

Cristina Domènech
Barcelona: Albert Pozo
Girona: Àngel Segarra
Tarragona: Sònia Castilla
Lleida: Josep Maria Tost

ADMINISTRACIÓ I PUBLICITAT

Consell de Cent, 80
Tel. 93 424 10 58
Fax 93 424 18 61
08015 Barcelona

DISSENY I MAQUETACIÓ

Empiezapori S.L.
Tel 93 470 00 37

IMPRESSIÓ

Comgrafic

De les opinions que s'expressen en els articles són responsables únicament els seus autors.

Gras i Magre respeta la libertad y forma de expresión de todos sus colaboradores. Sus artículos están escritos en catalán, idioma propio de Catalunya y de sus autores. Si alguna persona por residir fuera de Catalunya o por tener dificultad de comprensión, necesita una traducción de alguno de los artículos, gustosamente le será remitida por nuestra redacción.

AMB LA COL·LABORACIÓ DEL



Generalitat de Catalunya
Departament d'Agricultura,
Alimentació i Acció Rural



Artesania
Alimentària



EDITORIAL

Cada any per aquestes dates, amb un marge d'una o dues setmanes, depenent dels capritxos del calendari, celebrem el Dijous Gras. Un dia per a gaudir de la botifarra d'ou, d'aquest producte únic i exclusiu dels carnisers i cansaladers-xarcuters que omple les cases i les taules de gust i de qualitat. Si bé és cert que els nostres cansaladers-xarcuters elaboren botifarra d'ou duran tot l'any, quan s'apropa el Dijous Gras, i conseqüentment també el carnaval, la gent aprofita, a gran escala, per comprar quilos i quilos d'aquesta botifarra tant popular.

Des de la Federació, volem transmetre que hem de convertir el Dijous Gras i la Botifarrada d'Ou amb la nostra festa, una festa dels carnisers i cansaladers-xarcuters, dels artesans i artífex d'aquesta peça única que vesteix de color i de sabor els dies de carnestoltes però també molts altres dies de l'any. Amb aquest fi doncs, i amb la inestimable col·laboració de Girona, Lleida i Tarragona, aquest any hem fomentat una campanya orientada al punt de venda dels associats amb dos objectius clars: identificar la botifarra d'ou com a producte exclusiu del col·lectiu i fomentar les vendes durant aquests dies.

Tanmateix i seguint la línia dels darrers vint anys el passat diumenge 23 de febrer, l'equip del Gremi de Barcelona i un munt d'associats vam ser a la Boqueria per celebrar la tradicional cita gastronòmica que ens enorgulleix a tots i cadascun de nosaltres. Igual que en darreres edicions vam voler oferir, de forma gratuïta i altruista, una degustació de botifarra d'ou per a tots aquells transeünts que passessin per al voltant de l'emblemàtic mercat. Una degustació que perseguia una única i clara finalitat: que tothom pogués gaudir i tastar aquesta magnífica peça artesanal.

Sigui com sigui, tant l'acció del punt de venda com la jornada al mercat són activitats que no volen sinó demostrar que la nostra festa, és una festa vinculant. Vinculant amb un col·lectiu que durant generacions ha elaborat en cada obrador unes botifarres d'ou que no deixen indiferent a ningú. Vinculant també amb

la tasca de l'elaborador artesà que no només prestigia l'ofici de carnisser i cansalader-xarcuter sinó que també l'hi dona força. I vinculant amb l'esforç i les ganes d'agradar a un client cada vegada més exigent.

Paral·lelament ens enorgulleix que, de botifarres, arreu de Catalunya se'n fan de molts tipus. Trobem la botifarra d'ou de pastanaga, de xocolata i taronja, de calçots, de gambes i pinya, de pernil ibèric, d'albergínia i així, un seguit de varietats d'aquest producte que demostren la voluntat d'innovació i de seduir dels carnisers i cansaladers-xarcuters de Girona, Lleida, Tarragona i Barcelona. A més a més cal destacar que durant l'època de carnestoltes els carnisers i cansaladers-xarcuters també comercialitzen amb gran èxit altres productes tal com el farcit: un producte tradicional que elaborem amb l'estómac del porc. I que tant botifarres com farcits, d'entre d'altres, han estat tot un èxit durant aquest més de febrer n'és una prova el ressò que s'han fet els mitjans de comunicació: diaris generalistes de primer nivell i televisions han dedicat articles i reportatges sobre aquests, els nostres productes. Especial menció mereix la participació al programa "Espai Terra" de TV3, el passat Dijous Gras, de l'Escola Oficis de la Carn. Un centre formatiu que recull els principis i la metodologia que ha portat i portarà als carnisers i cansaladers-xarcuters a elaborar varietats de productes tradicionals amb un resultat més que satisfactori.

Que podem i tinguem motius suficients per identificar aquesta, com la nostra festa, i la botifarra d'ou com un producte exclusiu del sector, i que amb més o menys sort, també en funcions dels capritxos del calendari, tinguem cert ressò, és per estar contents. Hem d'estar-ho i seguir fent Botifarra d'Ou, així com d'altres productes exclusius que elaborem, i arribar cada vegada a més gent. El primer compromís, el nostre. Seguirem treballant perquè l'any que ve el Dijous Gras i la Botifarrada d'Ou de la Boqueria siguin igual o més exitoses que enguany. I darrera la feina de la Federació i dels Gremis us hi volem a tots vosaltres; ajudant i empenyent per fer més forta la nostra idea: el Dijous Gras i la Botifarrada d'Ou, la festa dels carnisers i cansaladers-xarcuters. No ho oblideu.

se les subirá a la cabeza.

Os esperamos en:



Alimentaria

Fira de Barcelona Gran Vía
Palacio 5 • Nivel 0 • Calle C
Stand 140

**Del 31 de Marzo
al 3 de Abril**



Estar en una de nuestras tiendas hace que hasta el género más humilde se crea una **estrella**. Y es que en Singular Shop hacemos del **diseño**, la **temperatura** y la **iluminación** de su establecimiento, una cuestión de estado. Tanto, que contamos con **fabricación propia** para ofrecerle la solución perfecta.

Contacte con nosotros sin compromiso y le mostraremos todo lo que podemos hacer para mejorar su comercio.

661 932 488 / WWW.SINGULARSHOP.ES



Singular Shop

Interiorismo comercial
Frío industrial
Fabricación propia





Sr. Joan Estapé

PRESIDENT Federació
Catalana de Carnissers i
Cansaladers-Xarcuters



EL PREU DE FORMAR-SE

Si bé és cert que cada vegada hem de mirar més la butxaca i seleccionar de forma minuciosa a on i com destinem els nostres diners i com invertim els nostres recursos econòmics, hi ha un fet concret amb el que no podem escatimar, gens. És el que com a pares volem per als nostres fills i el que com a empresaris volem per als nostres treballadors, i també, no ho olivéssim, per a nosaltres mateixos: la educació, la formació.

Educar és fer millors a les persones, és donar-les-hi eines perquè puguin afrontar diferents tipus de situacions i contextos i és de ben segur, la millor de les herències que podem deixar a les noves generacions. Precisament per això doncs, i amb l'objectiu de que els professionals del sector carnisseria, i cansaladeria-xarcuteria tinguin noves eines per afrontar la conjuntura actual, més recursos tècnics i pràctics alhora de convèncer als clients i de que puguin respondre a les seves necessitats, des de l'Escola Oficis de la Carn treballem colze amb colze per trobar noves línies de formació, nous cursos, que ja siguin de reciclatge o innovació, responguin a les expectatives dels professionals del sector i siguin alhora una pauta a seguir en el camí obligat de respondre a les exigències del consumidor final.

En aquesta línia i en col·laboració amb ESCODI hem elaborat una bateria de tres cursos (que trobareu explicats en aquesta mateixa edició del Gras i Magre)

orientats als propietaris d'establiments del sector carnisseria i cansaladeria-xarcuteria i amb la intenció de fer de la seva activitat laboral, un negoci millor. Paral·lelament hem coordinat un seguit de cursos de reciclatge, i innovació per aquest 2014 que a ben segur, respondran a totes les vostres necessitats i satisfaran les vostres expectatives.

És per això que en matèria de formació no hem de dubtar. Quan us trobem en

la tessitura de decidir si assistir o no a un curs de l'Escola dels Oficis de la Carn, o de qualsevol altre institució o escola, penseu que és una inversió amb un retorn a molt curt termini. Penseu que del que n'apreneu en sortiran noves idees i noves maneres de fer que repercutiran de forma positiva en els vostres negocis. Nosaltres, des de la Fundació, gestionem entre equip tècnic i professors la millor manera d'ensenyar, de guiar, de donar-vos eines i mecanismes que puguin fer servir en el vostre dia a dia.

Des de l'Escola estem constantment analitzant i estudiant com fer que la vostra estada als cursos sigui el màxim de profitosa possible, tenint en compte especialment, que deixeu la vostra activitat laboral per venir aquí. Però creieu-me (i sinó parleu amb qualsevol alumne que hagi passat per la casa) el que podeu aprendre aquí i com aquest/s coneixement/s poden repercutir en els vostres negocis; no té preu.



Entrevista per a la revista Gras i magre

ENTREVISTA A ARTUR MAS, PRESIDENT DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA



Quina importància creu que ha de tenir la formació a Catalunya? I per què?

Dono una gran importància a la formació i la considero una de les claus per garantir la recuperació econòmica. Per això, des del Govern de Catalunya estem treballant per millorar el nostre model de formació professional i posar-nos al nivell dels països capdavaners en aquest àmbit, com Alemanya, Àustria o Dinamarca. En aquesta línia, estem apostant clarament per la FP dual, en què els alumnes combinen la formació a l'aula i a l'empresa, i hem signat convenis amb diferents sectors per aplicar-la. És un model que ens fa més competitius, perquè ens permet apropar més la formació a les necessitats del teixit productiu. Aquesta estratègia per millorar la qualitat de la nostra formació i el nostre progrés econòmic es concretarà també en la nova llei de formació professional, que el Govern de la Generalitat té previst aprovar enguany.

***Som referent els catalans en matèria de formació?
Algun sector en especial?***

Tenim bons referents en molts camps i sectors, com el de l'automoció, el tèxtil, el químic, o el de la indústria alimentària, que ha estat un dels més actius pel que fa, sobretot, a la innovació tecnològica i a la modernització, que ens fan molt més competitius internacionalment. Des del Govern s'ha potenciat aquest sector a través de l'IRTA i també amb la implementació de cicles formatius com no s'havia fet en dècades, també amb FP dual. A més, en col·laboració amb empreses del sector carni, s'ofereixen programes de qualificació professional inicial (PQPI) molt específics, que estan donant resposta a necessitats de perfil d'ocupació en aquest àmbit.

En aquesta línia, vull subratllar també la feina que es fa des de l'Escola de la Fundació Oficis de la Carn, que vaig visitar fa poques setmanes. És un bon model, perquè, des de la seva fundació fa 40 anys, ha sabut mantenir els orígens de la vostra professió, però adaptant-los a les noves necessitats dels professionals i dels consumidors, innovant i modernitzant el vostre ofici. És, doncs, una eina eficaç per ajudar el sector a innovar, però conservant alhora la tradició i la qualitat de sempre.

Quin creu que és el valor afegit que tenen els oficis artesans com el carnisser- cansalader-xarcuter?

A Catalunya, els obradors artesans elaboren una gran varietat de productes individualitzats amb un important valor afegit. Un dels valors que destacaria és que a cada ciutat i poble, per petit que sigui, hi ha almenys un carnisser-cansalader-xarcuter que comercialitza les seves especialitats tradicionals de sempre, juntament amb noves propostes i presentacions, adaptades a les necessitats dels consumidors.

Creu que el consumidor final percep l'exclusivitat que té un producte elaborat en un obrador?

Crec que els productes artesanals de la nostra terra tenen una bona acollida entre els consumidors que els adquireixen perquè valoren la seva qualitat diferenciada. Un mateix embotit elaborat per un artesà cansalader-xarcuter al seu obrador té sempre unes petites diferències que fan que el consumidor el busqui i en sigui fidel a aquell comerç on sap que hi trobarà aquell producte de qualitat que tant valora.

Quina línia han de seguir els establiments comercials minoristes per afrontar la conjuntura de crisi actual?

La recessió econòmica i la conseqüent davallada del consum ha afectat nombrosos sectors, entre els quals es troba el del comerç. Els establiments comercials detallistes, i més concretament els d'alimentació, tampoc n'han quedat exclosos, però sí que han demostrat una gran capacitat d'adaptació als nous hàbits de consum. Ara més que mai cal apostar per la innovació i buscar noves fórmules que incentivin el consum i permetin crear un nou valor afegit a l'acte de compra. També cal apostar per mantenir aquells valors que sempre han caracteritzat el nostre comerç de proximitat, com són l'atenció i el tracte personalitzat amb el client, i això passa necessàriament per una formació de qualitat.

Hi ha alguna assignatura pendent del sector carnisser-cansalader-xarcuter que cregui que necessita ser millorada?

Aquest sector, mitjançant la Fundació d'Oficis de la Carn, sempre ha apostat clarament per investigar, innovar i fomentar els oficis professionals, així com la seva adaptació a les necessitats del consumidor actual. És per aquest motiu que, des del Govern, el considerem un sector actiu que intenta resoldre els

CREC QUE ELS PRODUCTES ARTESANALS DE LA NOSTRA TERRA TENEN UNA BONA ACOLLIDA ENTRE ELS CONSUMIDORS QUE ELS ADQUIREIXEN PERQUÈ VALOREN LA SEVA QUALITAT

reptes professionals que es plantegen en tots els àmbits i al que encoratgem a seguir treballant com fins ara per oferir els productes tradicionals de qualitat de sempre, alhora que s'adapta a les noves necessitats dels consumidors.

El Govern preveu alguna acció concreta per aconseguir que en matèria de formació no hi hagi tants impediments des del Govern central per aconseguir confeccionar un perfil concret necessari per formar-se?

Sé que de tant en tant xoqueu amb alguna roca granítica, amb persones que són insensibles a les vostres peticions i que no faciliten que la gent com vosaltres que sabeu com fer bé la feina la pugueu fer sense necessitat de tutela permanent, però en cas que el Govern central no sigui sensible a les vostres demandes i no confeccioni els perfils formatius necessaris per al vostre sector, des de la Generalitat es poden establir títols propis que se n'adeqüin, o bé adaptar els títols que hi ha per acostar-los als perfils i donar la resposta formativa que es requereix.

Creu que fora de l'Estat Espanyol hi ha consciència de la qualitat dels productes ar-

tesans catalans? I dels embotits de casa nostra?

L'artesania alimentària tradicional està molt arrelada a tot Catalunya, on tenim un gran ventall de productes, molt vinculats al lloc de venda i, per tant, al consum de proximitat. Aquests productes també són reconeguts i valorats arreu, gràcies al turisme i a l'interès creixent per la gastronomia de casa nostra. Molts d'aquests embotits són elaborats també per la indústria agroalimentària catalana, que cada cop s'està internacionalitzant més, fent que aquests productes siguin cada cop més coneguts i apreciats.

Què valora el president de la Generalitat com a consumidor quan entra en una carnisseria o xarcuteria?

Valoro trobar els productes de casa nostra amb la qualitat de sempre, que formen part de les nostres tradicions gastronòmiques de tota la vida. Alhora, també m'agrada veure propostes noves i innovadores, que són sinònim d'un sector viu, que arrisca i està amatent a les noves necessitats dels consumidors.

Quin missatge donaria a un empresari del sector carnisseria- cansaladeria – xarcuteria que pateixi pel futur del seu negoci degut a la crisi i al descens de vendes que això comporta?

Li diria que, malgrat les dificultats del moment i les adversitats, Catalunya és capaç de situar-se a dalt de tot en determinats àmbits com la indústria càrnia, un sector on el país està excel·lint, s'està projectant i s'està obrint portes, trencant fronteres i situant-se a

tot el món. Els diria que, malgrat les dificultats, Catalunya va acabar l'exercici del 2013 liderant la creació d'ocupació a tot l'Estat, liderant les exportacions, la captació d'inversió estrangera no financera, el registre

de patents i la captació de fons específics europeus per a projectes de recerca i investigació. Li diria també que estem en condicions de poder ser l'economia locomotora, no només de l'Estat espanyol, sinó del conjunt d'Europa i entre tots ho hem de fer possible.

CATALUNYA ÉS CAPAÇ DE SITUAR-SE A DALT DE TOT EN DETERMINATS ÀMBITS COM LA INDÚSTRIA CÀRNIA, UN SECTOR ON EL PAÍS ESTÀ EXCEL·LINT I S'ESTÀ OBRINT PORTES

CARNISSERIA PLANAGUMÀ, UN MODEL DE CONFIANÇA



El germans Planagumà, l'Albert i l'Aleix, juntament amb la Conxita, la mare, porten una carnisseria a Olot on no només venen producte de primera qualitat sinó que també n'elaboren. I l'elaboren a una fàbrica d'uns 400 metres quadrats que tenen en un polígon de la mateixa ciutat gironina. Abans, i fins al 1979 ho feien en un altre local on hi tenien la botiga i també l'obra. Són carnisseres i a més a més la Conxita i l'Albert són Mestres Artesans. La mare ho és des del 1998 i l'Albert des del 2011. La història d'aquesta família vinculada a la carn per geografia i per la tradició de la matança del porc que ja feien els avis no s'entén però, sense la figura del pare, en Jaume, que va morir l'any 93. Tot i que tant l'Albert –el germà gran– com l'Aleix –el petit– ja traginaven amb carn i ajudaven a casa des de petits va ser quan va morir el pare que van haver de posar-se al capdavant del negoci familiar; això sí, amb l'inestimable ajuda de la seva mare que, encara avui, tot i que jubilada, segueix treballant i ajudant-los en pràcticament tot.



L'Albert i l'Aleix no es divideixen les tasques de forma explícita. Els dos saben fer les mateixes coses i els dos són igual d'importants tant darrera el mostrador, a la botiga, com a la fàbrica. Per això els dos hi són sempre a tot arreu. “Nosaltres tenim clar que l'empresa som els dos, que la imatge som els dos i que qui ha de defensar el producte que treballam, i posteriorment venem, som els dos”. Dos però que són tres, ja que la mare, segons ens explica l'Aleix és present i és particip de totes les decisions que prenen i a més a més “és la primera que s'assabenta de tot. Consensem amb ella perquè hi té la pell morta” - ens assegura l'Aleix.

ELS DOS SABEN FER LES MATEIXES COSES I ELS DOS SÓN IGUAL D'IMPORTANTES TANT DARRERA EL MOSTRADOR, A LA BOTIGA, COM A LA FÀBRICA. PER AIXÒ ELS DOS HI SÓN SEMPRE A TOT ARREU.

La importància que donen als clients, un clients dels quals ens saben els gustos i els noms, així com les necessitats que aquests tenen, els ha dut en els darrers anys a fer coses noves. “Ells ens reclamen novetat i ens fan confiança” ens explica l'Aleix perquè entenguem que per ells els clients ho són tot. I tant els preocupa i els interessa el que volen els seus clients que des de fa anys organitzen activitats orientades en la seva totalitat a ells. Un any van decidir fer una Jornada Gastronòmica, la

primera (van reunir a 110 persones) i van convidar als clients a sopar i a opinar sobre els productes que feien. I van tenir un feedback tan bo que des d'aleshores celebren aquesta Jornada un cop a l'any. Escolten, apunten i modifiquen, si escau, els seus productes en benefici del client; en funció d'allò que més els agrada i del que venen expressament a buscar a la Carnisseria Planagumà. I que al client l'hi encanta el que compra a casa els Planagumà queda demostrat quan en un shopping night de dissabte nit, a les dues hores ja s'han quedat sense producte. Senyal clar, que fan les coses bé, molt bé.

Però què fan per seduir als clients? Quines carns i quines coses treballen? “Juguem amb els sabors però també amb les textures. I és complicat però busquem sempre maneres de treballar, per exemple, la textura de les hamburgueses”. El sabor –ens explica l'Aleix- ja l'aconsegueixen amb l'origen de l'animal del que no només en saben la granja de la qual procedeix sinó també el que menja. **“Fa temps vam deixar de treballar amb un proveïdor perquè quan l'hi vam preguntar per l'origen de les carns, aquest no el**

sabia". Aquesta manera de fer i actuar té un objectiu que intuïm ràpidament; els Planagumà volen saber-ho tot del producte que han de vendre, del producte que han de tractar i treballar. I això els obliga, és clar, a tenir-ne el màxim coneixement. Més enllà però, del joc de textures amb productes com les hamburgueses segurament el més revolucionari que fan l'Albert i l'Aleix és desenvolupar el concepte del Dryaged: la maduració de la carn.

En un viatge a Austràlia on van anar a fer-hi classes, van quedar convençuts de la viabilitat que tenia aquest nou concepte. I dit i fet, de tornada a casa van crear la nevera de maduració "amb eines que ja teníem aquí" per posar en pràctica aquesta tècnica. **"Ens arriba una vaca gallega i la tenim en aquestes neveres adequades un mínim de 30 dies i fins i tot, a algun client del sector restauració l'hi conservem fins a 90 dies"**. L'Albert, el gran, diu que neden a contracorrent perquè la carn treballada amb la idea del dryaged fa que aquesta no sigui com mel, no es desfà com la de nebraska però en canvi té un sabor que la gent recorda, que fa que la gent que la prova, la torni a comprar. Un sabor que les altres carns no tenen. **"Busquem el gust amb aquesta manera de madurar, busquem que la gent s' en recordi i, que menjar sigui una experiència"**.

Aquesta novetat, igual que la de la textura de les hamburgueses o totes les que fan, i que, recordem

consensuen tots tres (els dos fills i la mare), no seria en possible sense la formació, una formació que consideren bàsica. L'Aleix ens explica que fins ara s'han format en matèria de cuina i que ara ho han

començat a fer amb carnisseria. **"Visitem carnisseres de fora, per veure com tracten la carn, com fan els talls. Així entenem la formació, a casa: aprendre dels que ho fan més bé. Fins i tot hem anat a classes, fora del país, que es feien**

en establiments, per aprendre".

Inconformistes i poc amics de la monotonia. Més enllà de voler satisfer als clients i donar-los allò que ells els reclamen també treballen noves maneres i nous productes per ells mateixos. Perquè es diverteixen, i perquè s'ho passen bé. Però ho fan sempre amb coneixement de causa i, el que és més important, sense renunciar a una qualitat excel·lent. I la prova d'això és que "d'aquí n'hi mengem tres famílies" –ens explica l'Aleix.

Parlant de la qualitat del producte l'hi preguntem si creu que el client, per les circumstàncies econòmiques actuals, ha renunciat a aquesta qualitat en deteniment del preu i per aquesta raó compra més a les grans superfícies, als grans canals de distribució. **"La quota de mercat que tenen aquestes superfícies és molt gran però quan la gent vol fer alguna cosa especial ve a casa a comprar"**. En qualsevol



cas la feina feta durant aquests anys i la fidelització que han aconseguit amb els clients fa que la Carnisseria Planagumà no hagi perdut clients amb la crisi, que busquen un preu inferior i això ho noten amb el número de ventes diàries; són les mateixes que sempre però fan menys caixa. I això –ens diu l'Aleix– és un dels factors que els ha motivat a fer coses diferents, a provar coses noves. **“Nosaltres ens hem de diferenciar d'aquesta gent. Si entrem en el seu joc estem morts. I a més a més, tampoc desfruiríem fent la nostra feina”.** A més a més es mostra convençut que tot i que el volum de feina els ha baixat amb la crisi, han fet un salt qualitatiu important. I són partidaris de que aquest salt qualitatiu no és només cosa seva sinó que és extensible a tot el sector. **“La imatge del carnisser està canviant. Abans quan deies que erets carnisser ho feies amb la boca petita, ara ho fas amb orgull, perquè hem hagut de remar si o sí i moure'ns i fer moltes coses. I ara vas a Londres (hi van ser fa poc per mirar bestiar) i veus que t'obren les portes”.**

Amb l'entusiasme propi d'algú qui estima la seva professió, amb les ganes i la força de estar constantment avançant i canviant i conscients de que el mercat canvia a gran velocitat i “el que t'estic dient avui que faig, potser demà ja no ho faré”, l'Aleix, el seu germà Albert i la seva mare, la Conxita tiren endavant un

L'ALEIX, EL SEU GERMÀ ALBERT I LA SEVA MARE, LA CONXITA TIREN ENDAVANT UN NEGOCI FAMILIAR AMB GANES I IL·LUSIÓ I AMB L'INTERÈS D'ESTAR PERMANENTMENT APRENENT, FORMANT-SE I MILLORANT



negoci familiar amb ganes i il·lusió i amb l'interès d'estar permanentment aprenent, formant-se i millorant, per seguir sent igual o més competitius del que ja ho són ara. I el resultat que observem a aquesta feina ben feta

el podem resumir amb una frase d'un client que entra a la Carnisseria Planagumà i els diu: “diumenge tinc a dinar deu persones, què puc fer?”. Confiança i un tracte personal, sincerament, immillorable. Endavant.



LA MATANÇA DEL PORC, A BOADA

A la comarca de la Noguera i dins del municipi de Vilanova de Meià hi trobem un llogaret, anomenat Boada, on les tradicions i l'estima a la terra que treballen ha estat no només una manera de viure, sinó també una manera d'entendre la vida durant moltes generacions.

Avui, durant l'hivern, hi viuen menys de deu persones, unes set segons les últimes dades, i tots tenen devoció per la terra que trepitgen, per la que terra que ha donat de menjar a avis, pares i fills. Com en molts altres indrets de Catalunya, a Boada amb el pas del temps han hagut de reinventar-se, d'estudiar com explotar les terres per obtenir la màxima rendibilitat i de renovar conceptes sense desprestigiar el que des de fa centenars d'anys els predecessors han anat creant. Ara, a Boada, a part d'una casa rural i un context paisatgístic que convida a perdre-t'hi de tant en tant, hi trobem boscos i camins pintats d'un medi natural que inspira tranquil·litat i entusiasme. Un entusiasme que ni el Miquel Paris, ni el seu germà Josep Maria, han perdut des de que s'han posat al capdavant d'aquest llogaret en el que renovat, segueix imperant la tradicions que besavis, avis i pares els van inculcar.

I una d'aquestes tradicions, que es remunta fins a unes quantes generacions enrere, és la matança del porc. Els pares del Miquel i el Josep Maria van deixar de fer-la, als anys 60, quan van traslladar-se del camp a la ciutat, però des de fa 10 anys en Miquel va decidir recuperar-la. “Per a nosaltres la matança del porc és sinònim de festa, una oportunitat per reunir familiars i amics de Boada i recuperar, és clar, una tradició del passat” –ens explica l'Arnau, fill del Miquel i involucrat totalment en la vida de Boada. En un espai ampli, i de luxe per a la vida animal, a Boada crien i engreixen els porcs de forma minuciosa, conscients de que en funció de com ho facin la qualitat dels productes que derivaran dels seus porcs serà una o una altra. “És molt important que els porcs proveniguin d'un criador de confiança. Tenim amics que es dediquen

a la cria de porcs i això ens permet en tot moment saber-ne la procedència i la qualitat de l'animal que adquirim”. A Boada, quan han de comprar un porc busquen una barreja entre el porc convencional i l'ibèric, “porcs tacats”, que són una barreja entre el garri blanc i el negre, porcs que surten amb taques negres i que tenen una carn molt gustosa i, a un preu més assequible. Però el que

prima, en la compra que fan, és adquirir l'animal recent desnatat, per controlar amb rigor la seva alimentació.

Després, un cop a les corralines de Boada, els porcs són alimentats amb pinso, que és el que els hi va millor per engreixar, però també amb productes de l'hort, que ells mateixos cultiven i amb restes de menjar, sempre vegetal. Convençuts de que alimenten als porcs de la forma més adequada donen molta importància també a l'entorn en què viu l'animal.

“L'entorn en què viu i és engreixat el porc és vital. En algunes granges els porcs estan sotmesos a més

“PER A NOSALTRES LA MATANÇA DEL PORC ÉS SINÒNIM DE FESTA, UNA OPORTUNITAT PER REUNIR FAMILIARS I AMICS DE BOADA I RECUPERAR, ÉS CLAR, UNA TRADICIÓ DEL PASSAT”





estrès, ja que conviuen molts animals a la mateixa corralina, nosaltres tenim dos porcs per corralina; conviuen durant 6-7 mesos i tenen espai més que de sobres per moure's, amb una zona tancada per a refugiar-se, i una part a l'aire lliure". A Boada, igual que a molts altres llocs on es fa la matança, els pregunten si realment del porc ho aprofiten tot. Ells però ho aprofiten gairebé tot; i és que per manca de temps els budells els compren ja nets.

Tot i que quan la mare del Miquel i el Josep Maria era viva a Boada es feien embotits amb una recepta que només sabia ella i ha caigut ja en l'oblit, han estat les noves generacions els qui han introduït els greixons, el sagí tallat i fregit en el mateix greix, la part més preuada del porc per als habitants Boada i que degusten el mateix dia de la matança, amb un toc de sal.

A Boada no es consideren experts porcs, però manifesten que a la província de Lleida, i n'és una prova el fet que hi ha una de les majors explotacions del sector, el porc acostuma a ser d'una gran qualitat. "Nosaltres tenim amics amb granges, que sempre ens diuen que els porcs viuen millor que ells".

Són aprenents de grans mestres del sector, amants del porc i de la cultura de la matança, fèrrics defensors de les tradicions catalanes i un exemple de com amb esforç, dedicació i constància es pot dur a terme una activitat com la matança del porc en un espai immillorable, i obtenir de l'animal la màxima qualitat. El seu lema resumeix, a grans trets, la passió i les ganes de fer les coses ben fetes: "som el que mengem".



Pebres, Espècies i herbes, Additius alimentaris, Ingredients, Complements, Peparats Teifel, Productes Kerry,



NOVA NORMATIVA DE QUALITAT DEL PERNIL IBÈRIC

El passat dissabte 11 de gener es va publicar el Real Decreto 4/2014, del 10 de gener, per el qual s'aprova la normativa de qualitat per a la carn, el pernil, l'espatlla, i la canya de llom ibèric. Així doncs aquesta normativa de qualitat queda resumida en els següents dos capítols, que extraiem directament del BOE, això sí, resumits:

CAPÍTULO II

Denominación de venta y etiquetado

Artículo 3. *Denominación de venta*. 1. La denominación de venta a partir de ahora incluirá obligatoriamente tres designaciones, que deben concordar en género y deberán figurar en el siguiente orden:

a) Designación **por tipo de producto**:

I) Para productos elaborados: Jamón, paleta, caña de lomo o lomo embuchado o lomo.

II) Para los productos obtenidos del despiece de la canal comercializados en fresco: La designación de la pieza procedente del despiece, de acuerdo con las denominaciones de mercado, así como sus distintas preparaciones y presentaciones comerciales, en su caso.

b) Designación **por alimentación y manejo**:

I) «*De bellota*»: Para productos procedentes de animales sacrificados inmediatamente después del aprovechamiento exclusivo de bellota, hierba y otros recursos naturales de la dehesa, sin aporte de pienso suplementario, en las condiciones de manejo que se señalan en el artículo 6.

II) Para el resto:

1. «*De cebo de campo*»: Tratándose de animales que aunque hayan podido aprovechar recursos de la dehesa o del campo, han sido alimentados con piensos, constituidos fundamentalmente por cereales y leguminosas, y cuyo manejo se realice en explotaciones extensivas o intensivas al aire libre pudiendo tener parte de la superficie cubierta.

2. «*De cebo*»: En caso de animales alimentados con piensos, constituidos fundamentalmente por cereales y leguminosas, cuyo manejo se realice en sistemas de explotación intensiva.

c) Designación **por tipo racial**:

I) «*100% ibérico*»: Cuando se trate de productos procedentes de animales con un **100%** de pureza genética de la **raza ibérica**, cuyos progenitores tengan así mismo un 100% de pureza racial ibérica y estén inscritos en el correspondiente libro genealógico.

II) «*Ibérico*»: Cuando se trate de productos procedentes de animales con **al menos el 50%** de su porcentaje genético correspondiente a la **raza porcina ibérica**, con progenitores de las siguientes características:

Para obtener animales del 75% ibérico se emplearán hembras de raza 100% ibérica inscritas en libro genealógico y machos procedentes del cruce de madre de raza 100% ibérica y padre de raza 100% duroc, ambos inscritos en el correspondiente libro genealógico de la raza.

Para obtener animales del 50% ibérico se emplearán hembras de raza 100% ibérica y machos de raza 100% duroc, ambos inscritos en el correspondiente libro genealógico de la raza. En el **etiquetado** de los productos **deberá incluirse como mención obligatoria el porcentaje genético** de raza porcina ibérica, en las condiciones que se señalan en el artículo 4.4.

2. Para los productos obtenidos del despiece de la canal que se comercializan **en fresco** la **designación** indicada del **tipo de alimentación y manejo es opcional**, y se podrá utilizar sólo en el caso de que la trazabilidad de la pieza o de su preparación y

presentación comercial permita identificar el lote de alimentación correspondiente.

Artículo 4. *Etiquetado.*

2. Queda prohibida la utilización incompleta de la denominación de venta, la adición a la misma de términos diferentes a los designados en el Artículo 3 o el uso aislado de alguno de los términos que la componen, excepto el tipo de producto, tanto para los productos de esta norma como los que se encuentren fuera de ella. Se excluyen de esta prohibición los productos de ibérico regulados en la norma de calidad de productos cárnicos.

3. Las designaciones que componen la denominación de venta, según se define en el artículo 3 del presente real decreto, deberán figurar en lugar destacado y en todo caso en el mismo campo visual que la marca comercial, del etiquetado con el mismo tipo de letra, tamaño, grosor y color, en todos sus términos.

4. **Además de la denominación de venta**, los productos regulados por esta norma, **salvo la carne fresca, deberán indicar** en el etiquetado las siguientes menciones obligatorias:

a) Para los productos procedentes de animales cuya designación por tipo racial no sea «100% ibérico», el porcentaje de raza ibérica del animal del que procede el producto, se indicará con la expresión «% **raza ibérica**».

b) La expresión «certificado por» seguida del nombre del organismo independiente de control o su acrónimo.

Esta expresión deberá situarse en el etiquetado próxima a la denominación de venta y de forma visible.

5. **Podrán utilizarse en el etiquetado y en acciones de promoción o publicidad las siguientes menciones facultativas:**

– «**Pata negra**», que queda reservada exclusivamente a la designación «**de bellota 100% ibérico**», que cumpla con las condiciones establecidas en el artículo 3.

– «**Dehesa**» o «**montanera**», que quedan reservadas **exclusivamente a la designación «de bellota»**.

6. En el etiquetado y publicidad de los productos, quedan reservados exclusivamente a la designación «de bellota» los nombres, logotipos, imágenes, símbolos, o menciones facultativas que evoquen o hagan alusión a algún aspecto relacionado o referido con la bellota o la dehesa. **Se prohíbe** así mismo **el empleo de los términos «recebo» e «ibérico puro»**.

CAPÍTULO IV

Identificación y trazabilidad de los productos

Artículo 9. *Identificación de canales y marcado de piezas.*

3. En el matadero los jamones y paletas de cada lote de productos obtenidos de animales sacrificados a partir de la entrada en vigor del presente Real decreto, se identificarán, con un precinto inviolable que será de distinto color para cada denominación de venta:

- Negro: De bellota 100% ibérico.
- Rojo: De bellota ibérico.
- Verde: De cebo de campo ibérico.
- Blanco: De cebo ibérico.

En el caso particular de los productos amparados por una Denominación de Origen o una Indicación Geográfica Protegida que empleen las denominaciones de venta establecidas en la presente norma, podrán utilizar sus propios precintos, siempre que se empleen los colores y menciones indicados en la norma, y demás requisitos y condiciones previstos en el presente artículo.

Los precintos se mantendrán en las piezas en todo momento, incluidos puntos de venta y establecimientos de restauración y no podrá colocarse ningún otro precinto adicional, por parte de cualquier operador o un tercero, salvo que respete los colores y menciones en caso de que las incluya, previstos en esta norma.

4. En el caso de los productos obtenidos del despiece de la **canal** que se **comercializan en fresco**, la **identificación deberá estar contemplada en una etiqueta adherida al envase** del producto que contendrá, asimismo, la **denominación de venta** del producto.

CALENDARI D'HORARIS FESTIUS DEL 2014

ORDRE EMO/36/2014, de 25 de febrer, per la qual s'estableix el calendari d'obertura dels establiments comercials en diumenge i dies festius per als anys 2014 i 2015.



L'article 1.2.c) de la Llei 3/2014, de 19 de febrer, d'horaris comercials i de mesures per a determinades activitats de promoció, determina que el nombre màxim de diumenges i festius que els establiments comercials poden romandre oberts durant l'any és de vuit. Així mateix afegeix que cada ajuntament ha de fixar dos festius més per al seu àmbit territorial municipal, que s'han de comunicar d'acord amb el que estableixi una ordre del departament competent en matèria de comerç.

El punt 1 de la disposició addicional de la Llei 3/2014, de 19 de febrer, preveu que, mitjançant una ordre del departament competent en matèria de comerç, s'ha d'establir anualment el calendari dels diumenges i festius en què poden obrir els establiments comercials.

Pel que fa als anys 2014 i 2015, la disposició transitòria tercera de la Llei 3/2014, de 19 de febrer, manté la vigència del calendari que estableix l'article 1 de l'Ordre EMO/377/2012, de 16 de novembre, per als dos anys esmentats, a l'efecte de determinar els vuit dies festius a què fa referència la lletra c) de l'article 1.2 de la Llei. Per aquest motiu, l'article 1 d'aquesta Ordre reproduïx les dates del calendari que estableix l'Ordre EMO/377/2012, de 16 de novembre, pel que fa als anys 2014 i 2015.

D'altra banda, el punt 3 de la disposició addicional de la Llei 3/2014, de 19 de febrer, manté la facultat que s'ha vingut atorgant als ajuntaments des de l'any 1997 per tal que puguin acordar, si s'escau, la substitució de dates del calendari d'obertures comercials autoritzades amb caràcter general. Com a novetat, el punt 3 de la disposició addicional afegeix que la modificació es pot sol·licitar per a tot el municipi o només per a una part, degudament delimitada, quan en aquesta se celebri un esdeveniment que generi una gran atracció de visitants. D'acord amb aquestes previsions, els articles 2, 3 i 4 d'aquesta Ordre regulen l'exercici de la facultat esmentada i, així mateix, mantenen que la possibilitat de substitució afecti dues dates del calendari d'obertures comercials autoritzades amb caràcter general, tal com s'ha establert en els darrers anys. L'aprovació recent de la Llei 3/2014, de 19 de febrer, i la necessitat de facilitar als ajuntaments l'exercici d'aquesta facultat en uns terminis raonables justifiquen que, pel que fa a l'any 2014, aquesta Ordre amplii fins al 31 de maig la facultat dels ajuntaments per comunicar la substitució de dates davant el departament competent en matèria de comerç. En el cas de l'any 2015 la data límit es manté en el darrer dia del mes de febrer.

Quant als dos dies festius addicionals anuals que els ajuntaments han de fixar, l'article 6 d'aquesta Ordre preveu el termini màxim de què disposaran els ajuntaments per presentar la comunicació preceptiva a la Direcció General de Comerç pel que fa als anys 2014 i 2015. Els mateixos motius indicats en el paràgraf anterior, juntament amb la necessitat de garantir la seguretat jurídica dels operadors comercials a l'hora de planificar els horaris d'obertura dels seus establiments en funció del municipi on s'ubiquen, justifiquen que, pel que fa a l'any 2014, els ajuntaments disposin fins al 31 de maig per comunicar els dos dies festius addicionals escollits. En el cas de l'any 2015 els ajuntaments disposaran fins al darrer dia del mes de febrer per presentar la comunicació preceptiva.

D'altra banda, les mateixes raons de seguretat jurídica esmentades justifiquen que l'article 7 d'aquesta Ordre prevegi els dos dies festius addicionals que s'han d'entendre aplicables per als casos en què els ajuntaments no hagin presentat la comunicació preceptiva per als anys 2014 i 2015 abans de la data límit fixada.

Per tot això exposat, i en ús de les facultats que tinc legalment conferides,

Ordeno:

Article 1

Els vuit dies festius en els quals els establiments comercials de Catalunya poden romandre oberts al públic per als anys 2014 i 2015, d'acord amb el que estableix la Llei 3/2014, de 19 de febrer, d'horaris comercials i de mesures per a determinades activitats de promoció, són els següents:

Per a l'any 2014:

- 5 i 12 de gener.
- 6 de juliol.
- 12 d'octubre.
- 1 de novembre.
- 6, 8 i 21 de desembre.

Per a l'any 2015:

- 4 i 11 de gener.
- 5 de juliol.
- 12 d'octubre.
- 1 de novembre.
- 6, 8 i 20 de desembre.

Article 2

Els ajuntaments, amb l'acord previ de l'òrgan competent, poden substituir fins a dues dates de cadascun dels calendaris anuals previstos a l'article 1 anterior per qualsevol diumenge o dia festiu, de caràcter general o local, llevat de les dates detallades a l'article 1.2.d) de la Llei 3/2014.

Article 3

3.1 Els ajuntaments poden efectuar el canvi assenyalat a l'article 2, amb efectes a tot el seu terme municipal o només per a una part degudament delimitada, quan en la nova data proposada se celebri un esdeveniment que generi una gran atracció de visitants.

Per efectuar el canvi cal que presentin, abans del 31 de maig en el cas de l'any 2014 i abans del 28 de febrer en el cas de l'any 2015, una comunicació a la Direcció General de Comerç en la qual detallin quins dies són els substituïts i per quins se substitueixen en cada anualitat, i si el canvi afecta tot o una part del municipi en els termes previstos a la Llei 3/2014. Una vegada admès el canvi, els ajuntaments l'hauran de fer públic adequadament, per tal que els establiments comercials situats al seu terme municipal en prenguin coneixement.

3.2 A instàncies del Departament d'Empresa i Ocupació es publicarà al Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya la relació dels ajuntaments que hagin efectuat els canvis autoritzats a l'article 2, així com les dates corresponents a les substitucions respectives.

Article 4

Els establiments comercials situats en els termes municipals dels ajuntaments que no hagin presentat cap comunicació a la Direcció General de Comerç d'acord amb el que s'indica a l'article 3, no podran exercir la possibilitat de permuta d'un màxim de dos dies festius del calendari general dels anys 2014 i 2015.

Article 5

En els supòsits en què, superat l'últim dia previst per als anys 2014 i 2015, hagi transcorregut també el termini atorgat a un ajuntament per esmenar possibles defectes detectats en la comunicació citada a l'article 3 per a l'anualitat corresponent i no s'hagin corregit o s'hagi fet l'aclariment sol·licitat, els establiments comercials del seu terme municipal hauran d'aplicar igualment el calendari general que preveu l'article 1 d'aquesta Ordre per a l'anualitat corresponent, sense possibilitat de fer efectiva la permuta comunicada.

Article 6

6.1 Als efectes del que preveu l'article 1.2.c) de la Llei 3/2014, de 19 de febrer, els ajuntaments, amb l'acord previ de l'òrgan competent, han de comunicar, davant la Direcció General de Comerç, els dos dies festius addicionals d'obertura comercial autoritzada aplicables al seu àmbit territorial municipal. Les comunicacions preceptives s'han de presentar abans del 31 de maig en el cas de l'any 2014 i del 28 de febrer en el cas de l'any 2015. Per determinar les dates d'aquest dos dies addicionals els ajuntaments han de tenir en compte el que estableix l'article 1.2.d) de la Llei 3/2014.

6.2 A instàncies del Departament d'Empresa i Ocupació es publicarà al Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya la relació de les dates addicionals comunicades pels ajuntaments.

Article 7

En el supòsit dels municipis els ajuntaments dels quals no hagin presentat la comunicació preceptiva a què fa referència l'article 6 dins dels terminis previstos, s'entendran com a dates escollides i aplicables en els seus àmbits territorials respectius el 3 i el 10 d'agost en el cas de l'any 2014 i el 2 i el 9 d'agost en el cas de l'any 2015.

Disposició final

Aquesta Ordre entrarà en vigor l'endemà de la seva publicació en el DOGC.

Barcelona, 25 de febrer de 2014

Felip Puig i Godes

Conseller d'Empresa i Ocupació
(14.056.035)



PATROCINADORS DE L'ESCOLA PROFESSIONAL DE LA FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN

Com en les darreres edicions d'aquesta revista, la Fundació Oficis de la Carn agraeix la participació i col·laboració de i a totes aquelles empreses que participen en el dia a dia de l'Escola Professional d'aquesta Fundació, per tal de millorar i innovar el servei formatiu ofert per la mateixa. Així, a continuació, us presentem les empreses col·laboradores:

ESPÈCIES TEIXIDOR

Circumval·lació, 108-110
08240 - Manresa, Barcelona
Tel. 93 874 12 00

SUMINISTROS PEMECE, S.L.

Fàbrica de detergents industrials
C/ Cobalt, 125 – nau 7
08907 L'Hospitalet (Barcelona)
Tel. 93.338.92.08 | www.pemece.com

TECNOTRIP

Gerent: Sr. FERRER, L'Alguer, 22 P. I. Nord,
08226 Terrassa, Barcelona
Tel. 93 735 69 69
www.tecnotrip.com

SISTEMAS DE ENVASADO ZERMAT, S.L.

C. Carrasco i Formiguera, 4
Pol. Ind. Can Llobet · 08192 Sant Quirze del Vallès
Barcelona (Spain)
Tel. (+34) 937 103 011 | Fax. (+34) 937 120 811
E-mail. zermat@zermat.net | www.zermat.es

BANC SABADELL

Plaça Catalunya, 1, 08201 Sabadell, Barcelona
(Espanya),
Tel. 902 323 555,
Des de l'estranger: +34 902 323 555
Info@bancsabadell.com

BARNAPES

Sistemes de pesatge
C/ Floridablanca, 98 · 08015 Barcelona
Tel. 93.424.84.55
www.barnapes.es

CRUZ, SL - CONSTRUCCIONES FRIGORÍFICAS

Gerent: Sr. Cruz
Av. Cerdanya, s/n, P.I. Pomar de Dalt, nau 25-26
08916 Badalona, Barcelona
Tel. 93 465 00 65
www.cruzsl.es

WINTERHALTER IBÉRICA, S.L.U

Lavavajillas y Sistemas de Lavado Industrial
C/ Diderot, 28 · Polígono Industrial Guadalhorce
29004 Málaga
Tel. 952.247.600
www.winterhalter.es

MAFRIGES

Barri Serrallonga, s/n
08571 St. Vicenç de Torelló, Barcelona.
Tel. 93 859 27 11.
www.mafriages.com

ISS HIGIENE AMBIENTAL 3D, S.A.

Control Integrat de Plagues.
c/ Cobalt, 58
08907 Hospitalet de Llobregat
Tel. 93.340.72.00 / 900 811 600
www.iss.es

EL PRESIDENT DE LA GENERALITAT, ARTUR MAS, INAUGURA LA NOVA ESCOLA DELS OFICIS DE LA CARN



El passat dimarts 21 de gener el President de la Generalitat, Artur Mas, va inaugurar les noves instal·lacions de l'Escola Oficis de la Carn que van ser remodelades l'any passat amb motiu del 40è aniversari del centre formatiu.

Més de 70 persones van congregar-se a la sala d'actes de l'Escola Oficis de la Carn per compartir amb els membres del Patronat de la Fundació i tot l'equip tècnic que la configura, una diada que el mateix President de la Fundació, Joan Estapé, va qualificar d'històrica per al sector carnisseria, cansaladeria i xarcuteria però també per al sector de la formació de Catalunya.

Amb extrema puntualitat el molt honorable president Mas va arribar a l'Escola a les 5 de la tarda i va ser rebut per al President de la Fundació Oficis de la Carn, Joan Estapé, el sots president, Pròsper Puig,

el director, Enric Pera i el coordinador de l'Escola Oficis de la Carn, Josep Dolcet. Després de les salutacions i l'agraïment per l'assistència el president Mas va començar la visita per les noves instal·lacions de l'Escola. En primera instància, i acompanyat per els membres de la Fundació que li van donar la benvinguda, el molt honorable president Artur Mas va visitar l'aula cuina on se li va fer una breu explicació dels diferents cursos que es duen a terme en aquest espai del centre i de com va quedar configurada arran de la remodelació. Des de l'aula cuina President i acompanyants van visitar l'obrador de l'Escola, un espai vital i necessari per a formar als professionals del sector. Igual que s'havia fet en l'anterior espai, un cop a l'obrador el coordinador de l'Escola i el President de la Fundació van explicar-li al President Mas com funciona aquest espai, perquè serveix la maquinària que hi ha i la importància de tenir un espai

com aquest per poder oferir una bona docència sobre els aspectes més pràctics de la professió de carnisser, cansalader i xarcuter.

Finalitzada aquesta primera part del recorregut el President de la Generalitat va visitar les oficines de la primera planta on els agremiats acudeixen per a fer ús dels serveis que els ofereix GremiCarn. Després va pujar a segona planta on l'esperaven els presidents i els secretaris generals dels altres gremis provincials, que conformen la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters i sota la qual també queda emmarcada la Fundació. El molt honorable president Mas va saludar a cada un dels presents i seguidament tots van seure a la taula d'aquesta Sala de Junes. Sense voler escatimar en temps el president Mas va escoltar les valoracions i la situació actual del sector en les diferents províncies i va prendre nota de les necessitats que imperen en molts negocis del sector. El President de la Fundació, Joan Estapé, va ressaltar que Catalunya és la comunitat que més porc exporta fora del país i va fer entendre que això, es deu a la qualitat dels nostres animals i al tarannà laboral dels professionals catalans. Després de l'intercanvi d'opinions el President Mas va firmar el llibre d'honor de l'entitat i junts, van baixar tots a la Sala d'Actes, on els esperaven tots els assistents.

Ja en aquesta sala, el President Mas va poder visitar la botiga de l'Escola, i va ser informat de la procedència



**EL MOLT HONORABLE PRESIDENT
ARTUR MAS VA VOLER ESMENTAR
QUE LA SEVA PRESÈNCIA ERA PER
VISITAR UNA ESCOLA EXEMPLAR I
AMB HISTÒRIA I CONVENÇUT DE LA
IMPORTÀNCIA DE LA FORMACIÓ**



i tipologia dels productes artesans que figuraven a la vitrina. Un cop acabat el mostreig del producte el president de la Generalitat i el president de la Fundació van seure a l'estrat i van dirigir-se als assistents. Les primeres paraules van ser les del president Estapé que orgullós d'estar al cap davant de la Fundació Oficis de la Carn va agrair a tots els assistents que haguessin deixat de banda durant estona la seva activitat labo-

ral per compartir aquest acte amb tot l'equip de la Fundació. Així mateix i després d'un breu repàs per la història de l'Escola -d'on va transcendir que hi ha passat 14.000 alumnes i s'han impartit més de 800 cursos- el senyor Estapé va voler fer una reflexió sobre les dificultats

amb les que s'ha trobat amb el funcionariat alhora de demanar ajuda per fomentar la educació. En aquest sentit Estapé va lamentar que "els sectors no participin en la confecció del perfil necessari per formar-se". Paraules que posteriorment el President Mas traduiria en "topar amb una roca insensible per avançar".

A més a més, el molt honorable President Artur Mas va voler esmentar que la seva presència era per visitar una escola exemplar i amb història i convençut de la importància de la formació, avui. En aquest sentit va dir que altres països referents en matèria de formació com per exemple Dinamarca "no és que tinguin més universitaris que nosaltres, perquè proporcionalment no els tenen sinó que tenen molt més desenvolupada la formació professional". Amb

aquestes paraules va voler avalar el paper de l'Escola Oficis de la Carn, i va felicitar al president Estapé també per haver aconseguit remodelar l'Escola amb recursos propis i sense necessitat de grans ajudes de l'administració pública.

Finalitzats els dos parlaments, el senyor Estapé va fer entrega d'un recordatori a l'honorable president Mas amb la imatge de l'Escola. En acabat el president Mas va destapar la placa commemorativa de la inauguració de l'Escola Oficis de la Carn que reposa presidint una columna que separa la sala d'actes i la botiga de l'Escola.

L'acte va concloure amb una copa de cava i el tast de productes artesans elaborats per alguns professionals del sector.

Amb aquesta inauguració de les noves instal·lacions de l'Escola Oficis de la Carn queda patentat el compromís de l'entitat en seguir evolucionant i treballant en matèria de formació perquè al igual que ho era ahir i ho és avui, l'Escola segueixi sent un centre referent aquí, i també a la resta d'Espanya.



XESC REINA; UN REVOLUCIONARI EXITÓS

Mestre Artesà Cansalader-Xarcuter per la Generalitat de Catalunya i Mestre Artesà Carnisser-Embotidor per el Govern Balear. Darrera aquests reconeixements s'amaga un expert en matèria de carns i embotits i un innovador insaciable que converteix en il·lusió qualsevol tall de carn.



Avui en Xesc és un dels professors més reconeguts de l'Escola Oficis de la Carn; un reconeixement en el que coincideixen tècnics però també alumnes, que al final de cada curs en fan les valoracions pertinents.

El seu èxit com a docent es remunta ja a finals de la dècada dels 80 quan la innovació era aleshores poc menys que un tabú. Parlant amb ell ens explica que es sent orgullós d'haver revolucionat en aquella època el món de la botifarra crua. Tenia 18 i ja feia botifarres de bolets i de rocafort: "em tractaven de boig. Ara vas al Caprabo a comprar i tens tots els tipus de botifarra que vulguis". I ens recorda una anècdota que marcaria el tarannà d'aquell aleshores, jove inquiet: "Un dia parlant amb en

**INTENTA FER UNA FORMACIÓ SERIA
PER ACABAR FENT COSES MENYS
SERIES, MÉS DIVERTIDES. SI TENS
BONA FORMACIÓ PODRÀS FER EL QUE
VULGUIS. SINÓ, NO.**

Pepito (Josep Dolcet, coordinador de l'Escola Oficis de la Carn) l'hi vaig dir que seria una idea interessant fer una botifarra de cafè. Ell em va assegurar que no funcionaria així que vaig agafar un avió i li vaig venir a ensenyar. Després de tastar-la em va dir que no em tornaria a dir mai més que no a una iniciativa.

Però la innovació per a Xesc Reina, implica uns coneixements previs i si o sí, una formació. En Reina defensa la importància de formar-se per després poder inventar: "La formació a part de posar-te al dia et dóna eines de creació. Jo puc fer unes coses determinades que als alumnes els serveixen d'inspiració. **"És important saber el que fas per poder crear"**, ens explica convençut de que aquesta és la línia a seguir.

La gent però i, segurament encara més en el sector de la carnisseria i cansaladeria-xarcuteria molts cops pensa que no aprendrà res formant-se, res que no hagi après amb els anys que porta darrera un mostrador o en un obrador; és diguem-ne; escepticisme

sobre el que un curs els pot aportar. El Xesc ens diu que ells n'és conscient de que no tothom es vol formar: "hi ha gent que em diu que no ve a un curs meu perquè és una pèrdua de temps. **Quan es ven molt i el negoci va bé la gent**

no es forma; quan s'ofeguen o quan veuen el que fa el veí és quan decideixen formar-se".

I a part d'aquesta vessant econòmica detectem també un diferencial generacional. Els joves normalment, i no

només en aquest sector, són més afins a la formació que no pas generacions anteriors. Tot i així en els cursos del Reina tan hi ha alumnes de 20 com de 60 anys, i això denota si més no carisma, i una bona feina; és clar. Però hi ha diferència entre uns i altres alumnes? “Si has estudiat és més fàcil assimilar conceptes. La gent jove té més facilitat. En definitiva és un tema d’educació. Si en un negoci hi conviuen i treballen dues generacions, el pare voldrà que el curs el vagi a fer el seu fill”.

Li preguntem si la innovació que ell porta per bandera i amb la que se’l reconeix com a revolucionari exitós des de que fa ja més de dues dècades va introduir una infinitat de variacions de botifarra crua en un mercat on només n’hi havia una o, a més estirar dos, és aplicable a qualsevol establiment de carnisseria-xarcuteria. Quins factors s’han de donar? “En primer lloc **has de tenir sempre un producte tradicional excel·lent, ni bo ni molt bo, el millor**. No pots baixar mai el nivell. I si saps fer això aleshores després pots innovar. Però no pots fer variacions d’un producte que no coneixes prou bé”. I, el client valora la innovació? “el client vol veure novetats, quan més variacions tinguis, millor”.

Les necessitats dels consumidors canvien constantment. Això obliga al carnisser-xarcuter a reinventar-se i innovar periòdicament? “Cada dia. S’ha d’obrir noves línies, donar macarrons de primera, aportar solucions per a la gent que treballa i no té temps de cuinar, oferir-los un menjar de qualitat i a bon preu. **No és només innovar, és saber de nutrició i aportar solucions**” ens explica segur de que els canvis i l’estudi de les necessitats dels clients és un exercici que ha d’esdevenir diari en un professional del sector.

El client però, tingui temps o no, sovint prefereix acudir a una gran superfície de distribució per comprar els productes. Què pot aportar-li un carnisser-xarcuter que no trobarà mai en un supermercat, per exemple? “**Personalitat pròpia. Demà vull una hamburguesa amb regalèssia, i el meu carnisser-xarcuter me la fa, un supermercat no**. El carnisser-xarcuter personalitza la teva comanda. Si demà tens una barbacoa i vols

tenir botifarres de 10 colors i/o sabors diferents és ell qui te les farà. I si el carnisser-xarcuter no és capaç de fer això, ja pot tancar”.

Així doncs queda clar que s’ha d’innovar, que s’han de fer variacions de productes i s’ha d’estar oferint novetats constantment per seduir al client, i per donar-li sempre un producte que respondrà satisfactòriament les seves expectatives, les seves necessitats. I per a fer això s’han de formar. “**Han de passar per l’Escola per poder crear. Si veuen un camió de la Moritz pel carrer han de saber que poden fer una hamburguesa de cervesa. Saben com s’ha de fer però nosaltres a l’Escola els fem entendre que ho poden fer**. No hi ha impossibles: la botifarra de cafè n’és un exemple”.

I què és el que més premia i valora el client en matèria d’innovació? Perquè es decanta un consumidor que entra en una carnisseria-xarcuteria i vol comprar un producte diferent? “Prima el conjunt de varietat. La varietat tant de tipus com de colors. **Un client va a una pastisseria i troba 20 tipus diferents d’un mateix producte, a una carnisseria-xarcuteria com a molt en troba dos. I això és el que hem de canviar, i m’ha costat molt de fer-ho entendre**”.

La conclusió del Xesc és clara, simple i contundent: “**intenta fer una formació seria per acabar fent coses menys series, més divertides. Si tens bona formació podràs fer el que vulguis. Sinó, no**”.



CURS D'ENVASAMENTS DE L'ESCOLA DE LA CARN

El passat febrer va tenir lloc a l'Escola de la Fundació Oficis de la Carn el curs sobre ENVASAMENT DE LA CARN I DELS PRODUCTES DE XARCUTERIA ALS ESTABLIMENTS MINORISTES.

L'organització del curs ha estat possible gràcies, una vegada més, a la col·laboració entre la Fundació Oficis de la Carn i l'Escola de Capacitació Agrària de l'Empordà, qui ha estat l'artífex de poder comptar amb docents de primer nivell com ho han estat l'Elsa Lloret, la Brigitte Martinez i la Sara Bover, totes elles tècniques investigadores de l'IRTA, a qui hem d'agraïr l'esforç que han hagut de fer per adaptar-se a les característiques del curs, sobre tot si tenim en compte el tipus d'establiments a qui anava destinat i el tipus de tecnologia de que disposen.

Realment crec que hem de dir que ha estat un curs diferent, per varies raons. La primera crec que ha estat perquè hem abordat el tema de l'envasament des d'un punt de vista global, des dels materials, els principis bàsics, la seguretat, fins a l'aplicació pràctica. La

segona perquè crec que hem aconseguit acostar els científics a la nostra realitat de petits establiments, cosa que demostra que el que s'anomena transferència tecnològica, i del que tant es parla, també pot arribar, de forma entenedora, als petits establiments carnis.

I per últim, la diferència també ho ha estat en l'organització, amb la col·laboració amb l'Escola de Capacitació Agrària de l'Empordà. Una col·laboració que ja ve de molts anys i de la qual n'estem molt orgullosos. L'ECA sempre ha estat sensible a les nostres propostes, que com diu la Teresa, la seva directora, sempre tenim molt clar el que volem i som capaços d'esperar el temps que faci falta, fins que no tenim un projecte ben definit i amb les persones que més s'hi adapten. Crec que precisament aquesta és la gran diferència.

Pel que fa al curs, es va adaptar al programa en concret. Materials, processos, control de la seguretat, cuina al buit i aplicacions bàsiques van ser tractades a fons per les expertes professores, amb una participació notable i animada dels alumnes. Esperem que hagi estat d'utilitat.



ELS NOUS CURSOS D'ESCODI.

ESCODI, la Fundació Oficis de la Carn i la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters us presenten tres cursos que s'impartiran pròximament a la seu de l'Escola dels Oficis de la Carn.

VOLS MILLORAR ELS RESULTATS DE LES BOTIGUES?

Aquest curs té per objectiu identificar els indicadors clau de l'activitat comercial per a definir amb eficàcia les accions prioritàries a portar a terme. És un curs dirigit a propietaris d'establiments comercials del sector carnisseria, cansaladeria i xarcuteria. Tindrà lloc els **dimecres 19 i 26 de març i el dimecres 2 d'abril de 16:00 hores a 20:00 hores** (total: 12 hores). **El preu del curs és de 168 euros i és subvencionable únicament per aquelles persones que estiguin en règim de seguretat social. Per als autònoms no.**

POSA'T AL DIA: INFORMÀTICA BÀSICA PER A COMERCIANTS

Aquest curs té com a objectiu adquirir coneixements informàtics bàsics per poder utilitzar un ordinador, connectar-se a internet i enviar correus electrònics. És un curs dirigit a propietaris d'establiments comercials del sector carnisseria, cansaladeria i xarcuteria. Tindrà lloc **els dimarts 22 i 29 d'abril, 6, 20 i 27 de maig i el 3 de juny en horari de 16:00 hores a 20:00 hores** (total 20 hores). **La formació està basada en exercicis pràctics, i per tant, és important que els assistents portin el seu ordinador per tal de seguir les sessions. (Versió Windows 2010). El preu del curs és de 195 euros i és subvencionable únicament per aquelles persones que estiguin en règim de seguretat social. Per als autònoms no.**

EL MÉS ÚTIL DE L'EXCEL PER AL RETAIL

Aquest curs té com a objectiu optimitzar la gestió del negoci comercial amb un programa informàtic d'ús comú que no requereix una inversió extra, dominant les principals funcionalitats de l'Excel 2010 i obtenint el màxim partit dels fulls de càlcul per ser més productiu i eficient. És un curs dirigit a propietaris d'establiments comercials del sector carnisseria, cansaladeria i xarcuteria. Tindrà lloc els **dilluns i dimecres 5, 7, 14, 19 i 21 de maig** (total 20 hores). **La formació està basada en exercicis pràctics, i per tant, és important que els assistents portin el seu ordinador per tal de seguir les sessions. (Versió Windows 2010). El preu del curs és de 280 euros i és subvencionable únicament per aquelles persones que estiguin en règim de seguretat social. Per als autònoms no.**

IMPORTANT

Per a més informació i per a formalitzar les inscripcions als diferents cursos contacteu amb: Fundació Oficis de la Carn Tel. 934241058 Sra. Cristina (de 9 a 14 h) o al correu: fundació@gremicarn.cat ESCODI Telf. 937839745 Sra. Sandra Favà (de 9 a 17:30 h) o al correu sfava@escodi.com

Així mateix trobareu les fitxes dels cursos amb el programa i totes les dades al a pàgina web de GremiCarn www.gremicarn.cat al apartat de formació/cursos.





LA BOTIFARRA POPULAR DE GREMICARN

A hir diumenge 23 de febrer el Gremi de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters va celebrar un any més la Botifarra Popular al Mercat de la Boqueria. Com a tradició arrelada que és, després de més de dues dècades fent aquest acte a les portes de l'emblemàtic Mercat barceloní, milers de persones van poder degustar la botifarra d'ou, un producte exclusiu, d'elaboració artesanal que elaboren els cansaladers-xarcuters de tot Catalunya.

Igual que l'any passat ja, GremiCarn va repartir en l'edició d'enguany i, en poc més d'hora i mitja, 6500 racions de botifarra d'ou entre tots els transeünts que passaven per davant del Mercat de la Boqueria. Molts socis del Gremi van participar amb l'aportació de botifarres i van oferir-les en una acció amb la que GremiCarn també va voler donar la benvinguda al carnaval d'enguany. Els cansaladers de Barcelona han necessitat 390 kilograms de carn, 3.900 quilos



d'ou 780 metres de budell i la proporció adequada de sal i pebre per poder elaborar les 6.500 racions de botifarra d'ou, que es van repartir.

La Botifarra d'Ou és un producte tradicional del que ja n'hi ha documentació des del segle XVII. No més durant l'època franquista, en la que també es va prohibir el carnaval, la botifarra d'ou va quedar en segon pla. Acabada aquesta etapa però, aquest producte exclusiu dels cansaladers-xarcuters va revifar fins a convertir-se en el dia d'avui en un producte estrella en les xarcuteries de tot el país. Durant la setmana anterior al Dijous Gras i fins a aquest dia festiu els cansaladers-xarcuters de Catalunya venen entre 400.000 i 500.000 botifarres aconseguint, durant la setmana, un augment de les vendes de prop d'un 20%.



Val a dir però són molts els que elaboren i venen botifarra d'ou durant tot l'any i no només per Dijous Gras. Això denota, clarament, la importància d'aquest producte en tots els establiments xarcuters del nostre país. Ara bé, de igual no en trobarem cap: unes més groguenques perquè porten més ou, d'altres més blanques i amb un toc més de pebre, cadascú amb les seves fitxes de producció elabora aquest deliciós producte aportant-hi el seu toc personal. I això fa que la botifarra d'ou sigui un producte únic i exclusiu, d'un col·lectiu que unit, seguirà celebrant la botifarrada popular molts anys més. Perquè no oblidem que aquesta, és la nostra festa.



LES BOTIFARRES D'OU DELS NOSTRES AGREMIATS

La Botifarra d'Ou ha estat, durant aquest mes de febrer, el producte estrella entre els cansaladers-xarcuters. El Dijous Gras (Dijous llarder en diuen alguns) ha promogut la venda d'aquest tipus de botifarra que amb diferents tons de color (en funció de les quantitats de pebre i sal amb què els professionals la vesteixen) ofereix al paladar un sabor únic que convida a repetir una i una altra vegada. Aquest any hem volgut retre homenatge a les propostes de Botifarra d'Ou que ens heu fet arribar i, no podem dir més que; estem orgullosos del nivell de qualitat de producte que teniu. I sinó, jutgeu vosaltres mateixos:

LA BOTIFARRA D'OU DE CAL VIVET

En Jordi i en Miquel són la cinquena generació d'una família arrelada de sempre, al ofici de cansalader-xarcuter. Avui porten un establiment a Sentmenat (Vallès Occidental) i a part de vendre al client de tota la vida, distribueixen també els seus productes al canal de la restauració. A Cal Vivet i com a viu reflex de que, el seu pas per l'Escola Oficis de la Carn ha estat profitós, han elaborat fins a deu varietats de la Botifarra d'Ou, i a quina més atractiva: de tonyina i olives, de albergínia escalivada, de pernil

de reserva, de calçots, d'espínacs, panses i pinyons, de ceps, de poma, de gambes i pinya, de pastanaga i ceba i com no, la de sempre. Fidels a la seva idea de qualitat i innovació els de Cal Vivet, han sabut transmetre i interpretar a la perfecció els valors i els coneixement de l'Escola Oficis de la Carn. Les seves Botifarres d'Ou van sortir en el programa de TV3 d'Espai Terra, el mateix dijous gras. Tot un exemple de com innovar sense renunciar a la qualitat.



LA BOTIFARRA D'OU DE SALVADOR RUIZ

Al mercat del centre, parada 45, de Montgat (Maresme) hi trobem un cansalader-xarcuter que durant aquests dies de febrer també ha estat elaborant botifarra d'ou. Ell ha optat per fer la tradicional, la que mai falla, i la que tant agrada als clients. Presentada en una sabata sobre un mantell que inspira a casolà (vegis la fotografia), penjada de cap per avall a la parada o exposada a primera línia de la vitrina. Un mateix producte presentat de diferents maneres i amb un mateix missatge: aquests dies, la botifarra d'ou és la reina. Un pinta excel·lent.



LES BOTIFARRES D'OU DE MORENO ANTOLINOS CANSALADER

Les botifarres d'ou de Moreno Antolinos són un exemple al bon gust i reflecteixen els principis d'innovació que sempre defensa l'Escola Oficis de la Carn. Sense renunciar a la botifarra tradicional a casa els Moreno han fet botifarra d'ou amb llanegues i alls tendres, amb carbassó i ceba, de calçots, amb tonyina i pebrot escalivat, amb patata i ceba, amb botifarra negra, amb ceps, amb gambes a l'allet, amb mongetes i cansalada i amb pernil ibèric. A més a més algunes d'aquestes botifarres de Moreno Antolinos Cansaladers van sortir a el programa Els Matins de Tv3 el mateix dijous Gras. Un producte excel·lent amb elaboració pròpia.

Dijous Gras '14
27 de febrer

BOTIFARRES D'OU D'ELABORACIÓ PRÒPIA

- LA TRADICIONAL
- AMB LLANEGUES I ALLS TENDRES
- AMB CARBASSÓ I CEBA
- LA DE CALÇOTS
- AMB TONYINA I PEBROT ESCALIVAT
- AMB PATATA I CEBA
- AMB BOTIFARRA NEGRA
- LA DE CEPES
- LA DE GAMBES A L'ALLET
- AMB MONGETES I CANSALADA
- AMB PERNIL IBÈRIC



50 ANIVERSARI DE XARCUTERIA

DOLORS RUEDA

El passat 8 de febrer la Xarcuteria Dolors Rueda, de Ribes de Freser, celebrava els seus 50 anys en actiu. Gregori Pusó i Dolors Rueda van obrir la botiga un 8 de febrer de 1964 i la van impulsar i fer créixer, de forma que ara ha superat ja els 50 anys d'existència. Malauradament, un dels seus impulsors, Gregori Pusó, va traspasar el setembre de 2013. La Dolors i el seu fill, en David, han volgut, malgrat tot, compartir aquesta fita.

Ho han volgut fer d'una manera ben propera, amb els seus clients i amics, als que van obsequiar amb pastes i cava, amb pastissos que ha preparat el cunyat d'en David, que és pastisser i amb la complicitat d'alguns dels seus proveïdors, que han volgut ser al seu costat en aquest moments.

Durant la celebració, van projectar vídeo de la família fet fa 17 anys, un vídeo en el que es veu com s'elaborava del temps que en David començava al negoci familiar i en el que, evidentment, també hi surt el seu pare. És un document que recull, a part de la forma d'elaborar, les imatges de com era la botiga abans de ser reformada i la presència d'alguns clients, que encara ara ho són de la Xarcuteria Dolors Rueda. Igualment, a la seva xarxa social hi ha un enllaç a un altre vídeo, aquest cop del programa Temps de neu, en el qual es fa un petit reportatge de la carnisseria. En David Pusó explicava que, 'malgrat les dificultats, han volgut fer aquesta celebració amb els clients, alguns dels quals fa 50 anys que ho són, alguns són fills de clients que van començar a venir a la botiga quan vam obrir. Tenim ganes d'obsequiar els clients més antics' va explicar.

Algunes de les imatges de la celebració les podreu veure a la plana de Facebook de Xarcuteria Dolors Rueda. I la intenció és que aquesta celebració del 8

de febrer no sigui la única cosa que es fa per celebrar aquest aniversari. En David Pusó explicava que té en ment diversos projectes de futur i que una de les coses que està preparant és un logo nou per al seu establiment que també reculli aquests 50 anys de trajectòria.

A més, fa relativament poc que han tornat a fer pernils, tot i que, tal com expliquen, farà falta encara un temps per veure'n els resultats. Els ha fet tanta il·lusió, que han batejat els dos primers pernils. Si voleu saber com es diuen, ho podeu esbrinar si visiteu la seva plana de Facebook. Aquests són només dos exemples dels projectes de futur que Xarcuteria Dolors Rueda té entre mans.



LA MARATÓ DE TV3

Gràcies a tots els carnisseros i als seus clients varem poder aportar a la causa de la MARATÓ DE TV3 un total d'11.326'00€. Un gran èxit per tots. Felicitats!!!

Agrair expressament, aquest any, de la participació dels carnisseros de Catalunya que es varen sumar a la PORRA DE LA MARATÓ DE TV3.

Així mateix, entre tots els carnisseros que vareu poder recollir les aportacions dels vostres clients, varem fer el sorteig de la caixa de paper del Gremi que aquest any va tocar a la CARNISSERIA J. VENTOLÀ.

Gràcies Montse i Jaume!



VISITA ALS VEDELLS DE LA CLOSA

Varem visitar els vedells criats de forma ecològica en els termes del Parc Natural dels Aiguamolls de l'Empordà. Conjuntament amb els ramaders i ens explicaran que fan els vedells i quines races tenen.

Inicialment, per la primavera, es podrà sacrificar el primer i podrem veure els resultats que esperem que siguin òptims. Ens hem compromès a adquirir un bou.



LA CARNISSERIA VALLS DE LLANÇA

L'any 1895 el rebesavi d'en Joan Pacareu va crear la Carnisseria Valls, una carnisseria de Llança que ha superat amb èxit el pas del temps. Avui, els fills d'en Joan, cinquena generació, porten endavant aquest negoci centenari que ha alimentat a milers de famílies amb productes de primera des de finals del segle XIX. En Joan, tot i que ja jubilat, segueix ajudant als fills i lluitant perquè el negoci segueixi tirant endavant.

La clau de l'èxit d'aquesta carnisseria, ens explica en Joan, recau en la qualitat dels productes que ofereixen als clients. "En un poble petit no tens moltes opcions. Has de vendre un producte de gran qualitat perquè la competència és molt ferotge". A pocs quilòmetres de Llança hi ha Figueres, capital de l'Alt Empordà i ciutat amb àmplia oferta alimentària. Durant l'època d'estiu és quan a la Carnisseria Valls fan veritable negoci. "Sort en tenim dels forasters d'estiu i cap de setmana. Aquí en època estival passem de 5.000 a 40.000 habitants i això, és clar, ho notem". Tanmateix i gràcies a haver sabut fidelitzar al client de tota la vida, durant l'hivern, i a diferència d'altres comerços del a zona, també tenen obert. I segueixen oferint la millor de les carns a un client que

després de tants anys i segons ens explica en Joan amb orgull, és més amic que client. "Amb els clients de sempre hem arrelat una relació pràcticament d'amistat. Ells entren a la botiga i nosaltres ja sabem què volen, no ens ho han ni de demanar".

Ens dona la sensació que si en Joan hagués d'obrir avui el negoci de nou faria moltes coses igual que l'has ha fet sempre, que no canviaria massa res. "Quan un establiment té més de 100 anys és perquè moltes coses les hem fet bé. Les coses canvien i el taulell dels meus pares no té res a veure amb el que tenim nosaltres avui", ens assegura deixant entreveure que tot i que s'han hagut d'anar adaptant als nous temps i a les necessitats canvians dels clients han emprat una manera de treballar concreta i sacrificada que els ha fet créixer i ser un lloc de referència per als amants de la carn. La qualitat és el valor afegit que els ha diferenciat dels supermercats i dels canals de gran distribució de la zona. En Joan ens relata una anècdota d'un viatge que va fer al Uruguai que escenifica el lema de casa seva. "En un comerç de l'Uruguai hi vaig llegir un cartell que hi posava: nosotros no vendemos carne, vendemos buena carne. Doncs a la Carnisseria Valls, igual".

Més enllà de la qualitat del producte però, hi ha un altre valor afegit amb el que s'identifica i molt l'establiment del Joan; producte de proximitat. "Tenim la vedella de l'Empordà que és molt bona, uns xais que donen una carn excepcional i la gent mata l'animal aquí al poble o al poble del costat i el producte va directament de l'escorxador a casa". Amb raó hi ha gent de França, de Barcelona i d'altres indrets que busquen l'excusa de passar el dia a Llança per anar a Can Valls i comprar. I tot i que han notat la crisi el volum de clients segueix sent el mateix. No n'han perdut perquè els han sabut fidelitzar i així ho indiquen les balances; unes balances que per altra banda els informen també de que ara, la gent compra menys. "La gent té menys poder adquisitiu i hi ha productes que són prohibits: han baixat els entrecots,



les costelles, els filets...i això ens obliga a fer ofertes i promocions continuament”.

En Joan afegeix que la gent valora la qualitat del producte igual que ho feia abans de la crisi però ara econòmicament no hi arriba i és clar; el preu és important. “Nosaltres que som petits quan competim amb els grans en preu, perdem clientela”. Per això en Joan i tot l'equip de Carnisseria Valls té una màxima amb la que sempre treballen i que els dona resultat: “hi ha d'haver un equilibri exhaustiu entre preu i qualitat”. Que hagin pogut campejar la crisi, que segueixin al peu del canó després de tants anys i que tinguin un reconeixement dins del territori gironí pren encara més rellevància quan l'establiment és en un petit poble de la Costa Brava, en un poble amb pocs habitants. “Els de la ciutat tenen un gran avantatge i és que si ho fan bé hi anirà gent del costat, població de les rodalies. Nosaltres tot i rebre clients de Corbera, Port Bou o Port de la Selva entre d'altres no tenim el mateix volum de clients i això ens obliga a jugar sempre més d'un rol”.

D'entre la gran varietat de productes que podem trobar a Carnisseria Valls n'hi ha uns que és un reclam per a tot aquell qui entra per la porta: les hamburgueses. Explica en Joan que de forma gradual i progressiva quan van prendre consciència que el client volia variacions dels productes tradicionals vam començar a innovar i abastir el seu negoci de productes que seduïssin els paladars més exigents. Avui, amb desenes de tipus d'hamburguesa diferent, tenen en aquest producte una peça estrella que és el que més es ven. I de totes elles, l'hamburguesa amb ceba i formatge, n'és la reina. Val a dir però, que a més de les hamburgueses, les croquetes i sobretot la botifarra dolça han estat, són i seran, productes pioners a la Carnisseria Valls.

Ara els fills d'en Joan són els que han de seguir explotant el negoci, els que han de mantenir la línia traçada per el seu pare, per el seu avi abans i per el primer dels seus antecessors en obrir l'establiment. En Joan hi confia cegament i a més considera que la gent de les noves generacions estan molt preparats però pel



cap l'hi balla alguna preocupació: “em preocupa que el comerç petit no és molt engrescador. Hi ha molta competència i el marge de benefici cada vegada és més petit. Sinó es canvien les polítiques d'avui, el petit comerç anirà desapareixent amb el temps. El comerç petit fa viure a molta gent i el gran a pocs”, sentència per fer-nos entendre que de seguir les coses així no sap on el sector podrà arribar. I afegeix: “La gent jove que es posa davant d'un negoci ha de tenir il·lusió, són moltes hores de feina i econòmicament no sempre resulten gratificants”.

Ens n'adonem que en les seves paraules hi impera un sentiment fort cap a la seva professió, una vocació de la que ni vol ni pot renegar. “La gent de la meua època ha estimat molt l'ofici. Anàvem a fires, a parlar amb carnisers d'aquí i d'allà i fèiem tot el necessari per aprendre'ns, per formar-nos”. I li dona un paper molt important a la formació, una valoració personal envers la necessitat de formar-se que ens resumeix en una frase: “El que tu feies fa deu anys ara ja no et serveix. Aquí van fer un estudi del carnisser del futur i quan el van acabar hi havia coses que ja estaven obsoletes”.

Després de tants anys al capdavant de l'establiment que ja regentaven els seus predecessors, avui en Joan, confiat del potencial del seus fills i defensor del relleu generacional, deixa que siguin ells qui portin un negoci per el que durant desenes d'anys ell ha lluitat, i seguirà lluitant. I una premissa envers els clients i envers el producte que a Carnisseria Valls no canviarà mai: servei exquisit i professionalitzat.

BOTIFARRES, SALSITXES I PREPARATS DE CARN NOVES PROPOSTES D'INNOVACIÓ I CREATIVITAT

La innovació en cansaladeria-xarcuteria ha esdevingut una eina bàsica de competitivitat de les nostres botigues, que ha contribuït a la seva diferenciació d'altres fórmules comercials, mitjançant l'especialització i la capacitat d'atraure als clients amb una oferta de productes atractiva i exclusiva.

En aquest cas, en Francesc Reina i Bosch, Mestre Artesà Cansalader-Xarcuter a les instal·lacions de General Hostalera F.D.S, ens va ensenyar noves propostes de botifarres, salsitxes i preparats de carn dels diferents tipus d'espècies animals en combinació amb ingredients d'origen vegetal fent especial atenció a la selecció i tractament de la matèria primera i a un meticulós procés d'elaboració per tal d'obtenir un producte únic i exclusiu.

Ens va ensenyar com el món de la carn es complementa amb el de la cuina, traient uns resultats espectaculars, des de macerar albergínies, cebes, tomata amb bolets, cuscús, espinacs, tinta de sèpia. Unes botifarres molt atractives per al consumidor per la seva qualitat, el seu sabor i el seu color.

Es va elaborar pastissos de carn, hamburgueses variades de formes, colors i sabors, Lasanyes, magdalenes salades, Mandonguilles i pilotilles, flams i terrines. Va transmetre l'art de l'elaboració i les ganes de millorar i innovar cada dia.



CURS MASSEGUR

JORNADA DE TREBALL I MILLORES EN EL NOSTRE PUNT DE VENDA

Conjuntament amb MASSEGUR, professionals al servei de professionals, varem organitzar una jornada pràctica per fer embalatges nadalencs tenint com a base el nostre producte tradicional. La celebració de les festes de Nadal és un bon moment per oferir als clients la nostra oferta de lots de regal amb un embolcall que satisfaci les seves expectatives, amb un producte de màxima qualitat com és el nostre, i amb un preu molt competitiu.



L'èxit va ser la participació dels assistents que van poder manipular el producte i els embalatges, amb l'assessorament de la Neus Massegur varem poder aprendre a embolicar de forma ràpida i àgil i ens va donar la oportunitat de conèixer la seva gamma de guarniments i embalatges de regal.

Les tècniques apreses ens permeten preparar lots per les dates de Nadal o bé per qualsevol altra època de l'any, partint de producte elaborat per nosaltres, com fuets, bulls negres i blancs, així com també pernils, formatges o ampelles de vi.

També cal tenir en compte les aportacions de la Joana de Carns Esteve de Llagostera que va exposar la seva experiència real a la botiga a partir del reciclatge de guarniments d'altres anys i que van ser de molt interès per tots.

Aquestes accions enforteixen al col·lectiu i permeten donar millor servei al nostre client.

Una cosa és dir que treballem en PRO del seu negoci.
Una altra és fer-ho:

Compte Expansió Negocis PRO.

**Un compte que posa al seu abast
finançament a la mida del seu negoci.**

- Li abonem el **10%** de la seva quota d'associat, fins a un màxim de 100 euros l'any per compte.
- **0** comissions d'administració i manteniment.
- **TPV** en unes condicions preferents.
- Targeta de crèdit i de dèbit **gratis**.
- **Rènting, lísing i préstecs** en unes condicions preferents.
- Servei d'**assistència jurídica** telefònica inclòs.
- I molts avantatges més. No en va el **Compte Expansió Negocis PRO** és el compte pensat per tal que despatxos professionals, autònoms, comerços i petites empreses es facin grans.

Truca'ns al 902 383 666, identifiqui's com a membre del seu col·lectiu, organitzem una reunió i comencem a treballar.

Les excel·lents condicions esmentades anteriorment del Compte Expansió Negocis PRO es mantindran mentre es compleixi com a mínim un dels requisits següents: un càrrec en concepte d'emissió de nòmina, un càrrec en concepte d'assegurances socials, un càrrec en concepte d'impostos o dos càrrecs en concepte de rebuts. Si al tercer mes no es compleixen aquestes condicions, automàticament el Compte Expansió Negocis PRO passarà a ser un compte estàndard.

El banc de les millors empreses. I el teu.

FIRA DE RIUDELLOTS

Un centenar de nens van participar al taller de botifarres i hamburgueses que es va fer en el marc de la fira Fiporc de Riudellots de la Selva, el diumenge, 16 de febrer. El taller el van dur a terme Josep Güell i Maribel Rojo, de Carnisseria Güell, de Riudellots amb la col·laboració del Gremi de carnisseres i xarcuters artesans de les comarques gironines.

L'assistència de nens al taller va superar les previsions inicials i es va haver d'allargar una mica l'horari inicialment previst a causa de la gran afluència de famílies amb nens que volien participar en el taller. Als nens, en grups d'uns 20, se'ls equipava amb un davantal i una gorra, se'ls feia rentar bé les mans i posteriorment passaven a fer el taller. L'activitat consistia a fer botifarres i hamburgueses, amb la possibilitat d'afegir-hi ingredients com formatge o ceba. A cada nen que va participar en el taller se'l va obsequiar amb una botifarra i una hamburguesa. Josep Güell explicava que 'l'afluència de nens va superar totes les previsions i vam haver d'anar a buscar més carn per poder atendre tota la demanda que vam tenir. I vam allargar el taller fins a ¼ de dues de la tarda'. Güell també va dir que hi havia hagut força gent a la fira i que com que el temps va aguantar això va facilitar una bona afluència de visitants.

A part de l'activitat del taller Josep Güell va explicar que durant la fira havia anat molt bé la venda de botifarra dolça i que, en general, estaven molt contents de l'assistència de visitants i de la participació de molts dels productors de Riudellots. També va destacar que es fes en públic el procés de la matança del porc, fet que va permetre a molta gent que no ho havia vist mai, ho pogués seguir a la mateixa fira.

La Fira del Porc de Riudellots, Fiporc, promoguda per l'Ajuntament de Riudellots de la Selva i organitzada per Incatis tancava diumenge la seva primera edició. Riudellots és el segon municipi d'Europa on hi passen més porcs cada dia, uns 22.000, que arriben a diari per ser sacrificats i transformats en diversos productes alimentaris. L'objectiu de Fiporc és posar en valor un dels sectors econòmics més dinàmics del municipi.



Divendres es va dedicar la jornada als professionals del sector, amb diverses ponències que es van dur a terme al Food Lab. Així, hi van prendre part el catedràtic de l'Escola Tècnica Superior d'Enginyers Agrònoms de la Universitat Politècnica de Madrid, Carlos Buxadé, que va tractar sobre les perspectives del mercat del porcí. També hi va intervenir el subdirector general de ramaderia de la Generalitat de Catalunya, Joaquim Xifra, que va parlar sobre la situació i perspectives de la producció porcina a casa nostra, i finalment, la investigadora del grup de qualitat de producte de l'IRTA de Monells, Núria Panella, va tractar de la qualitat de la carn de porcí ecològic. Finalment, els tres ponents van tancar la jornada tècnica amb una taula rodona moderada per Joan Tibau, director del centre IRTA de Monells.

Els visitants van poder degustar, tant als restaurants de Riudellots de la Selva que van oferir plats i menús temàtics com a l'àrea de tast de la fira, on es va poder tastar una dotzena de pernils vinguts d'arreu d'Europa i productes locals com foie, formatges, iogurts o raviolis farcits de porc. Igualment, es van poder veure exposicions d'animals vius i de maquinària agrícola, fotografies antigues de la matança del porc i passejades de tractors antics, amb carruatge o en poni, així com una sessió de cuina a càrrec de Montserrat Fontané, la mare dels germans Roca.

VISITA ESCOLAR A CARNISSERIA SANTI



El passat mes de desembre un grup d'escolars de l'escola El Rajaret, de Bellcaire d'Empordà (Baix Empordà), van fer una visita al nostre company Santi Capell, per conèixer de primera mà alguns aspectes de l'ofici de carnisser.

En la visita, que hi van participar una vintena de nens i nenes, van tenir ocasió d'escoltar les explicacions d'en Santi, que els va fer algunes demostracions de diferents aspectes de la feina que du a terme. Els escolars van poder veure com en Santi feia unes hamburgueses en el seu obrador i van tenir ocasió de presenciar una demostració de l'ús de la màquina de serrar. Igualment, Santi Capell els va mostrar la caldera i com es feia el pernil dolç amb la màquina d'injectar. També van poder veure la màquina d'envasar al buit i un dels aspectes que més gràcia els va fer va ser poder-se pesar a la bàscula que en Santi té a les seves instal·lacions.

També hi va haver temps per repassar les diferents menes de peces que s'obtenen del porc, aprofitant que en tenia mig a l'obrador. De la visita dels escolars, en Santi destaca el moment que els va ensenyar com s'embotien les botifarres en els budells i les preguntes que li van fer els nens mentre els explicava l'ofici, a la seva botiga. Els alumnes d'El Rajaret es van interessar sobretot per saber quants anys feia que era carnisser i si li agradava la feina que feia.

Després de les demostracions i les explicacions en Santi Capell, que fa 27 anys que té la carnisseria a Bellcaire, va obsequiar amb un fuet a cadascun dels escolars que van fer la visita. No va ser pas la darrera vegada que en Santi va rebre la seva visita, ja que pels volts de Nadal, els nens hi van tornar per cantar Caramelles.



LA BOTIFARRA D'OU

Els carnisser i xarcuters artesans elaboren 30.000 kg de botifarra d'ou per dijous gras a les comarques gironines



CAN JUANDÓ DE GIRONA

Els carnisser i xarcuters artesans de les comarques gironines van celebrar la diada de dijous gras elaborant més de 30.000 kg. de botifarra d'ou per encetar així les celebracions de Carnestoltes. Un dels aspectes destacats va ser que a les carnisseries es van parar taules per fer tastets de botifarra d'ou i que els carnisser van incorporar en el vestuari habitual uns fulards de color groc i van penjar un cartell representatiu de la diada. També n'hi va haver de més agosarats que van deixar volar la seva imaginació a l'hora d'afegir-hi disfresses, màscares i complements de la festa de Carnaval.



APARADOR DIJOURS JARDER PALAU CARNISSERS BLANES



MAXIM GARCIA DE BORDILS

El president del Gremi de Carnissers i Xarcuters artesans de les comarques gironines, Ricard Josep, va destacar que **‘una de les característiques del nostre gremi és que som capaços d’ajuntar tradició i innovació en els nostres productes. El cas de la botifarra d’ou n’és un exemple: els carnisers i xarcuters artesans elaborem un producte tradicional de forma artesanal però incorporant tècniques i procediments innovadors. Això ens permet oferir un producte d’alta qualitat i adaptar-nos a les demandes dels consumidors en aspectes com la quantitat de sal, que l’hem reduït,**



CARNAVAL GIRONELL DE GIRONA



CARNS ESTEVE DE LLAGOSTERA



TV3 A CARNISSERIA PLANAGUMÀ D'OLOT



JORDI ROMAGÓS DE GIRONA

o altres qualitats organolèptiques, tot i mantenint el seu valor nutricional.

A part de la participació dels agremiats en l'ambientació, que podeu veure en les imatges que acompanyen aquest article, també cal destacar que dijous gras un equip de TV3 va estar filmant el procés d'elaboració artesana de la botifarra d'ou a l'obrador dels germans Planagumà, a Olot.



MAGDA PERRAMON DE RIPOLL



JOAN VILA PLANA DE FIGUERES



MARCEL PUIGMAL DE VILAFANT



CARNISSERIA SART DEL ARMENTERA



PUJARBAT DE TOSSA DE MAR

FIRA DE L'OLI A L'ALFORJA

Alforja és un municipi de la comarca del Baix Camp al límit amb el Priorat i la Mussara i amb les muntanyes del Mirador i de Puig Cerver. Les seves condicions geogràfiques, la seva història i les seves costums han propiciat el seu desenvolupament agroalimentari fins la consecució d'una marca de qualitat pròpia "Producte de l'Alforja" que engloba els seus productes més tradicionals, el vi, l'oli, els embotits i la melmelada.

El passat 24 de novembre es va portar a terme la Festa de l'Oli d'Alforja, organitzada per la Cooperativa Agrícola que ve a celebrar l'arribada de l'oli sorgit de la primera premsada d'enguany.

La festa és una trobada gastronòmica que s'inicia amb un esmorzar popular a base de pa torrat amb llonganissa, botifarra, cansalada, arengada i vi, a fi de poder degustar



l'oli d'oliva verge extra, i continua amb tastos de productes artesans d'Alforja (embotits, melmelades...).

En aquest certamen va ser-hi present l'empresa embotits Bon Dria, dirigida pels germans Arend, Uwe i Ingo i caracteritzada per la comercialització de productes artesanals on l'estrella dels frescos és la seva llonganissa especial.

JORNADA DE TALL DE PERNIL

A la seu social del nostre Gremi es va portar a terme el passat 28 de novembre una jornada teòrica-pràctica de tall de pernil de la mà dels ponents, Jose Luis Martin, expert en el món de la distribució de pernills ibèrics i controls de qualitat, i Jesús M^a Sanchez Herraiez, mestre tallador de pernil i productor de porc ibèric.

El programa comportava una sessió teòrica sobre la veritat del porc ibèric, eliminació de tòpics, normativa, traçabilitat, certificacions, tipus de pernills, etc... i una part pràctica amb demostració del tall de pernil, consell pràctic sobre com informar al client i finalment degustació per entendre millor les diferents notes de cata.



PREMIS EMPREN



La Diputació de Tarragona va convocar la primera edició dels Premis Empren, una iniciativa que té com objecte premiar l'esperit emprenedor i la creació d'empreses i ocupació al nostre territori.

El certamen es divideix en set categories: Empren en femení, Empren jove, Empren al món rural, Empren socialment, Empren i sorprèn, Empren i consolida i Reempren i cada premi comporta el reconeixement a un projecte empresarial i una dotació econòmica de 5.000,00 euros per categoria.

L'acte celebrat el passat mes de novembre al Patí del Palau de la Diputació de Tarragona va reunir prop de 200 persones i va estar presidit pel President de la Diputació, En Josep Poblet, qui va refermar la voluntat de donar continuïtat a aquesta iniciativa, felicitant als guanyadors i participants i destacant la qualitat del projectes rebuts en aquesta primera convocatòria.

La nostra felicitació és per la Natalia Rodríguez Andreu de l'establiment Ca La Cova de Vimbodí premiada amb la categoria de Empren Jove.

MERCAT NADALENC A VIMBODI I POBLET

El 16 de desembre, l'Associació de Mares i Pares del Col·legi Mare de Deu dels Torrents, amb la col·laboració del seu personal docent, del comerç local i de l'Ajuntament del municipi, van organitzar la segona edició del Mercat de Santa Llúcia.

L'èxit de la primera edició va propiciar que els seus organitzadors es llencessin a donar continuïtat a aquesta iniciativa, on comerços locals i particulars van poder exposar en les seves parades els seus productes, d'entre ells la Tocineria Cal Silo de la nostra agremiada Maria Angels Fusté Coch, qui va oferir a tots els visitants les seves especialitats d'elaboració pròpia, bisbe blanc i negre, llonganissa seca, xoricet vermell i sobrasada, entre altres.





INNOVA CON NUEVOS CONCEPTOS DE PROMOCIÓN

Jordi Mas

Conseller delegat MAS GOURMETS
Fundador y Director Ejecutivo CREARMAS
Profesor Graduat en Comerç i Distribució.
ESCODI - UAB



Hemos de empezar a trabajar las promociones en el punto de venta de forma más emocional y menos reflexiva. El cliente quiere vivir y experimentar emociones satisfactorias. Para ello es fundamental innovar, hacer las cosas de una forma diferente. Oxigénate, rompe esquemas y actúa a contracorriente, porque lo sientes así. Seguro que tu también sientes el tedio de hacer cada día lo mismo, ¿cómo vas a aumentar las ventas y a seducir, si tú mismo has perdido la ilusión en lo que más te gusta? Disfruta sorprendiéndote a ti mismo.

Para resetear tu mente, puedes aprovechar cualquier excusa para realizar una pequeña ruta por tiendas de tu sector en otro país. Seguro que en una sola jornada puedes visitar diez tiendas que te darán buenas ideas. Déjate sorprender y toma notas o graba tu voz con lo que ves y las ideas que van brotando de tu cabeza. Emociónate y, si puedes, visita alguna de las grandes ciudades del retail -Londres, Nueva York y Tokio-, u otras también destacadas como Berlín y París.

Una vez estés de regreso, analiza todo lo que has visto: nuevos conceptos, forma de exponer y, por encima de todo, la manera de fomentar las emociones. Analiza cómo puedes aplicarlo a tu establecimiento. Retail is Detail, como dice Howard Shultz, aunque principalmente Retail son Personas, ¿quién, si no, puede sentir y transmitir mejor las emociones? A continuación te damos algunas ideas para compartir

tu establecimiento con las personas que le dan sentido:

- **Talleres y cursos.** Realiza talleres o cursos donde tu cliente aprenda de tu sector y experimente. Se trata de formar al cliente haciéndole participe. Hay tiendas de bicicletas que realizan cursos y talleres de mecánica para aprender, por ejemplo, cómo cambiar el freno de disco. Por su parte, alguna joyería imparte cursos de relojería, para los muchos aficionados a este aparato de precisión. Y en el caso de la alimentación, hay tiendas que dan cursos de corte de jamón, para que los clientes puedan sacar el mayor rendimiento en sus casas. La formación, el traspaso de conocimientos de los profesionales a los clientes curiosos, es una forma muy potente de acercarte a los clientes y fidelizarlos.
- **Eventos.** Un evento es una actividad que se puede desarrollar en el propio establecimiento o en otro lugar. Su misión consiste en que los asistentes pasen un buen rato, para luego fidelizarlos y hacerlos prescriptores del establecimiento. ¿Qué debe tener un evento para que funcione?: organización, poder de convocatoria, comida y control. En primer lugar, es importante que avises a tus clientes con suficiente antelación para que todos se enteren y puedan organizar bien sus agendas. Veamos algunos ejemplos prácticos de eventos: si hablamos de una óptica, podemos

REALIZA TALLERES O CURSOS DONDE
TU CLIENTE APRENDA DE TU SECTOR Y
EXPERIMENTE.



montar un desfile para promocionar la nueva colección de gafas, con la asistencia de las personalidades que anuncian la firma. Para los clientes, el entorno, la música y la comida pueden ser parte de su disfrute. Sin embargo, lo que más impactará en su ego será compartir un evento exclusivo con famosos. o una firma de relojes de lujo, organizará un tour con cata de jamón y maridajes, para desplazarse después hacia un reputado restaurante. Los eventos se deben ajustar a las condiciones de tu tienda, aunque lo recomendable es contar con la participación de un proveedor, que al final también saldrá reforzado y beneficiado por la promoción.

- **Pop-up.** Trabajar el concepto de Pop-up Store es pionero y de gran efectividad a la hora de

crear experiencias emocionales al cliente, ya que fomentan el efecto sorpresa. Un Pop-up es una tienda temporal y se utiliza para acciones promocionales que ayudan a minimizar costes. En Londres hay un centro comercial dedicado exclusivamente a las tiendas Pop-up, se llama Boxpark y su vigencia también será temporal, cinco años. Las marcas lo utilizan para testar sus productos y valorar la reacción de los clientes. Es una buena forma de conocer el mercado con una baja inversión o con un plazo limitado de gastos. Otro ejemplo de establecimiento temporal lo aporta la firma Electrolux, que ha creado un restaurante llamado The Cube que se desplaza por diferentes ciudades y se ubica en lugares con grandes vistas. Seis cocineros de gran nivel preparan un menú de degustaciones y los

clientes también pueden cocinar sus platos con la ayuda de los superchefs. En síntesis, ¿por qué no montar un corner pop-up en tu tienda? ¿Te imaginas tiendas de moda multimarca con diferentes corners donde las marcas transmitan su concepto? Sería como tener más tiendas dentro de una misma tienda. Actuaría como un gancho para los clientes, porque visitarían la tienda para ver las novedades.

- **Creación de ocio.** Haz que tus clientes vivan el ocio en la tienda y en su vida privada. Establece sinergias con otras empresas para poder regalar actividades de ocio. Por ejemplo: entradas para parques de atracciones, teatro, cine, ópera, balnearios, etc. Realiza campañas que satisfagan el ocio de tus clientes. Una muestra de lo que te contamos lo hizo la charcutería Mas Gourmets, que por la compra de un jamón de una marca determinada, los clientes participaban en el sorteo de un menú degustación personalizado en un restaurante con estrella Michelin. Contribuye a que los clientes disfruten y se lo pasen bien, no solo cuando están en tu tienda. Es fundamental entender que todas las relaciones deben ser de ganar-ganar.

- **Showroom.** El concepto de showroom viene referido a un lugar donde no se vende, simplemente se enseña producto. Obviamente este concepto es muy costoso y poco rentable, solo al alcance de pocas empresas. Sin embargo, si se puede adaptar el concepto a zonas de tu tienda o a ferias, donde te des a conocer mejor a tu cliente, recibirás información para mejorar tu punto de venta o percibir nuevas necesidades de tu cliente.

- **Flagship.** Es la tienda estrella de una firma, una tienda que marca tendencia y que ayuda a potenciar el reconocimiento y flujo de la marca. El objetivo que se persigue es el de hacer una tienda distinta, que destaque sobre las demás. Es todo un reto tanto para la empresa como para el interiorista, ya que se pone al límite a los decoradores, sacando lo mejor de sí.



VINE A
L'ALIMENTÀRIA
I PARTICIPA!

GUANYI UN SOPAR DE LUXE AMB TOTPES I CASHKEEPER, LA MILLOR COMBINACIÓ PER LA SEVA CAIXA.

Totpes i Chashkeeper, el sistema de tornada de canvi automàtic més higiènic, còmode i ideal per a quadrar els seus números, ara també li pot fer **GUANYAR FANTÀSTICS REGALS**.

I és que per a celebrar que ja portem tres edicions a la **FIRA ALIMENTÀRIA SORTEGEM 5 EXQUISITS SOPARS PER A DUES PERSONES AL MERCAT DE LA PRINCESA**, el nou espai multigastronòmic de referència a Barcelona.

Per a aconseguir el seu, només ha de buscar el nostre **STAND A LA FIRA ALIMENTÀRIA 2014** que es celebrarà al recinte de la Gran Via del 31 de març al 3 d'abril i proporcionar-nos les seves dades. **MOLTA SORT!!!**



Més informació a:
Telf. 934 512 338
www.ossistemes.com

ECONOMIA GLOBAL VERSUS ECONOMIA LOCAL

Pròsper Puig

Vice-president del Gremi
de Carnissers-Cansaladers-
Xarcuters de Barcelona i
Comarques



M'agradaria fer una reflexió sobre la influència de la globalització en les nostres vides quotidianes. Ens han fet creure que és imprescindible abraçar aquesta idea de que el centre de tot són els diners, la competitivitat i el neo-liberalisme salvatge, sense tenir en compte les persones. Un dia vaig llegir una notícia que amb va deixar molt preocupat. Deia que una parella de joves que aportaven els únics ingressos d'una família de quatre persones, treballant a jornada completa en l'empresa més gran de distribució als EEUU, estaven al llindar de la pobresa. Jo em pregunto, de què serveix que aquesta empresa sigui la que te els guanys més estratosfèrics del món, si els seus treballadors no poden ni cobrir les seves necessitats bàsiques? Una evidència que anem a pitjor és que aquesta notícia s'ha reproduït a Alemanya, bressol de les conquestes socials i motor d'Europa. Alguna cosa estem fent malament. Ens hem acostumat a l'hora de comprar al low-cost i les nostres vides, els nostres serveis i els ingressos també són low-cost.

Com ens afecta la economia global a tots nosaltres? Ens afecta i molt. Ara tenim un cas claríssim amb

la nova obertura de centres comercials i l'ampliació d'alguns ja existents. Qui són els inversors?. Grans multinacionals que segurament el seu negoci, no és comercial, sinó que hi ha un negoci immobiliari-financer. Societats amb grans recursos de fons d'inversió de capital risc que inverteixen en qualsevol lloc del món, només per treure una rendibilitat molt gran en un espai de temps molt petit.

Aquest tipus d'implantacions perjudiquen molt el comerç tradicional, i més si passa com està passant ara que, sembla que totes les administracions es barallin per fer un vestit a mida al inversor, si convé canviar d'usos un espai es fa i si s'ha de retocar un pla urbanístic també.

Això no és jugar tots amb les mateixes condicions, s'està trencant l'equilibri que hi havia en el teixit comercial català. Sempre hi ha una excusa, moltes vegades emparant-se en que la llei obliga, i no es pot denegar permisos perquè la legislació, que normalment depèn d'una altra administració (com més llunyana millor), no permet denegar la construcció d'aquests macrocentres, i d'aquesta manera s'acaben autoritzant les implantacions de nous espais comercials.

Fa molts anys que s'ha anat teixint, aquesta teranyina legislativa, perquè al final les grans corporacions que estan constituïdes en lobbys de pressió (a Brussel·les ni ha mes de cent) puguin acabar fent tot allò que en els seu full de ruta estava planificat i vint anys després la fotografia del mapa comercial català serà el que ells haurien somiat.

Fem memòria, ara ens diuen que tot ve per una directiva de serveis de la Unió Europea. Quan es va discutir aquest tema, no es varen plantejar prioritzar els interessos poderosos de grans empreses transnacionals o la realitat de pobles i ciutats que ja en aquell moment s'estaven quedant sense comerç. Està claríssim que, no-saltres els humils que fem la feina cada dia, que cada dia ens estan empobrint mes, no som cap lobby de pressió, per tant no tenim cap tipus d'influència a l'hora de pressionar al legislador. Quina casualitat que quedin exclosos de la citada directiva els serveis financers i els sanitaris, i per què no, els comercials.

És a dir, quan legislen, ho fan a favor d'uns i contra d'altres, i l'impressió és que aquests altres som nosaltres. A més a més, la desaparició del comerç local, es una reconversió sectorial a cost zero per l'administració tant en diners com en cost social. Imaginem una reconversió sectorial de milers de persones en el sector industrial, seria un conflicte permanent pels aldarulls que es produirien i per la pressió mediàtica que haurien de suportar els polítics de torn. Les micro-empreses i les pimes no tenim poder polític i tampoc econòmic per esdevenir lobby de pressió. Son carn de canó.

L'economia local ha de lluitar contra la gran mentida de la competitivitat. Com podem ser competitius amb gent de països que la seva despesa social es zero? Doncs només d'una manera: que la nostra despesa social sigui el més semblant a zero. Com podem competir amb salaris que porten a la gent al llindar de la pobresa? Doncs igualant per baix els salaris. Com podem ser competitius els que portem un negoci, que cada dia tenim mes despeses, menys marges i menys vendes? Dons reduint els beneficis al màxim.

LA ECONOMIA LOCAL ES LA ECONOMIA
SOSTENIBLE I LA QUE COHESIONA
LA SOCIETAT EN LA QUE VIVIM. QUAN
COMPREM DECIDIM QUIN PAÍS VOLEM.

Jo vull que els meus veïns i amics, tinguin una vida justa i que tots puguem oferir un futur esperançador als nostres fills i néts, i això

només ho aconseguirem canviant la visió de les polítiques actuals. Primer son les persones i després les administracions, empreses, deute públic, etc.

Compra a prop de casa, a aquella persona que cada mati et saluda, que escombra el carrer, que detecta qualsevol situació anòmla en vers la gent gran, el que quan entres a la seva botiga et serveix amb professionalitat i amabilitat.

Nosaltres decidim quin futur volem, per les persones, pels pobles i per les ciutats.

La economia local es la economia sostenible i la que cohesiona la societat en la que vivim. Quan comprem decidim quin país volem.

Economia global si però amb matisos. Economia local, el nostre únic futur.

UN HOMENATGE AL PORC

Albert Pozo

Adjunt Secretari General Gremi
de Carnissers-Cansaladers-
Xarcuters



De les galtes al peu, del llom al morro i així, fins a pràcticament totes les parts que configuren el cos del porc, les mengem. Pocs coneixen la gran quantitat de productes que deriven d'aquest animal, al que no sempre valorem. Tots en canvi, coneixen la dita que diu que del porc, se'n aprofita tot. Em sembla que aquesta època de l'any on ja s'han fet les matances i on hem donat ja el tret de sortida al carnaval amb el Dijous Gras i la Botifarrada d'Ou, és un moment immillorable per retre homenatge al porc. Un animal que és protagonista en totes les taules de Catalunya, i també de fora, una peça incomparable (ni millor ni pitjor) amb altres espècies animals, i un excel·lent referent del que en deriven productes per a totes les butxaques.

Normalment si preguntem a un consumidor de peu o a un no consumidor, sobre les propietats nutritives del porc i sobre la valoració que en tenen, gairebé tots coincidiran a dir-nos que tot i que és excel·lent al paladar, se'n ha de menjar ben poc. “Mejor no abusar” diu la meva àvia. Aquesta concepció s'estén a tots els estaments de la societat però en canvi, si ens parem a pensar en una celebració familiar, en un dinar i/o sopar amb amics, amb un entrepà, amb una barbacoa o amb qualsevol àpat de bon gust, tots i cadascun dels que creuen que menjar porc no és sa, també vinculen aquest concepte d'àpat amb el algun aliment provinent del porc.

I és que el porc, és molt porc. I el de casa, el de Catalunya, té una excel·lència especial. I no es tracta

d'una opinió subjectiva o d'una defensa aferrissada per l'animal que dóna de menjar a tots els cansaladers-xarcuters sinó d'un fet objectiu: el 60% dels porcs engreixats a Catalunya s'exporten. Òbviament no s'exporta a països de cultura musulmana perquè, precisament per prejudicis culturals ells ni poden ni el volen menjar, però si que s'exporta a molts d'altres països que després el venen com a producte gourmet; com a producte especial. Vagi per davant, en aquest sentit, que Rússia (malgrat els problemes duaners que hi ha hagut recentment i la forta normativa que tenen) i Alemanya són dos dels països que més porc ens compren. I justament, dos països que són potencia mundial. Que cadascú, ho interpreti com vulgui.

En qualsevol cas, i aquí si que no hi ha opció a debat, el porc ens ofereix un ventall de possibilitats per a la seva venda, distribució i consumició que no ens ofereix cap altra animal. Penseu amb el pernil ibèric, amb els peus de porc, amb la llonganissa o amb el secret ibèric, jo penso amb el porc en general. Un brindis per aquest animal, per als ramaders catalans que el cuiden i l'engreixen, per als elaboradors que un cop mort en dissenyen productes exclusius i un brindis també per aquells consumidors, que són gairebé tots, que el saben gaudir un cop a taula, ja sigui en un plat molt elaborat o en l'entrepà que els dóna força cada matí per afrontar el dia. Avui, més que mai, visca el porc. I visca el porc català.

EL PORC ENS OFEREIX UN VENTALL DE
POSSIBILITATS PER A LA SEVA VENDA,
DISTRIBUCIÓ I CONSUMICIÓ QUE NO
ENS OFEREIX CAP ALTRA ANIMAL



COMARCALS

MERCAT DEL MAL

Mercat del Mal
Població: Sant Feliu de Guíxols
Dates: Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania, Gastronomia local.
C/e: turisme@guixols.cat
Web: www.guixols.cat

FIRA DEL PRIMER DE MAIG

Població: Olot
Dates: 1 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Automòbil nou i d'ocasió, Mercat d'artesanía, Fira del disc, Fira d'activitats extraescolars.
C/e: comerc@olot.cat
Web: www.areadepromocio.olot.cat

AGROMERCAT

Població: Sant Pere de Ribes
Dates: Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes alimentaris artesanals. Vins.
C/e: promocioeconomica@santperederibes.cat
Web: www.santperederibes.cat

EXPO-EBRE. FIRA MULTISECTORIAL DE LES TERRES DE L'EBRE

Població: Tortosa
Dates: 1 - 4 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: firotortosa@tortosa.cat
Web: www.tortosa.cat

FIRA DE MAIG

Població: Berga
Dates: 1 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç, indústria, automoció, serveis, turisme, maquinària.
C/e: promocioeconomica@ajberga.cat
Web: www.ajberga.cat

FIRA MULTISECTORIAL

Població: Constantí
Dates: 2 - 4 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Indústria, comerç i serveis.
C/e: fiiradeconstanti@constanti.cat
Web: www.constanti.cat

FIRA D'ARTESANIA. FIRA D'ALIMENTACIÓ. FIRA MERCAT. FIRA DEL DIBUIX I LA PINTURA POBLACIÓ: FIGUERES

Dates: 1 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania, demostracions en viu d'artesans, alimentació artesana, objectes de regal manufacturats, dibuixos i pintures.
C/e: info@casinomenestral.cat
Web: www.casinomenestral.cat

FIRA D'ESPÀRRECS DE GAVÀ

Població: Gavà
Dates: 2 - 4 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comercial (2 - 4 maig), agrícola, gastronòmica i institucional (3 - 4 maig).
C/e: fires@gava.cat
Web: www.gavaciutat.cat / www.portaleconomic.gava.cat

WFIRA-MERCAT AL CARRER

Població: la Bisbal d'Empordà
Dates: 1 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: ajuntament@labisbal.cat
Web: www.labisbal.cat

FIRA PAGÈS I ARTESANIA

Població: Maçanet de la Selva
Dates: 2 - 4 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesans.
C/e: jciurana@massanetdelaselva.cat
Web: www.massanetdelaselva.cat

FIRA FONT-RUBÍ

Població: Guardiola de Font-rubí
Dates: 3 - 4 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Vins i caves, embotits, oli, artesanía.
C/e: fontrubi@diba.cat
Web: www.font-rubi.org

FIRA GASTRONÒMICA

Població: la Sénia
Dates: 10 - 11 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes alimentaris; productes D.O.P, especialment oli del Baix Ebre-Montsià.
C/e: turisme@lasenia.cat
Web: www.lasenia.cat

FIRA DE PRIMAVERA

Població: Navàs
Dates: 3 - 4 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: navas@navas.cat
Web: www.navas.cat

EXPOBAGES

Població: Manresa
Dates: 10 - 11 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: fira@firamanresa.com
Web: www.firamanresa.com

FIRA RAMADERA I D'ARTESANIA

Població: Rasquera
Dates: 3 - 4 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Ramaderia (cabra blanca), artesanía, artesanía alimentària.
C/e: aj.rasquera@altanet.org
Web: www.rasquera.cat

MOSTRA GASTRONÒMICA DEL CONILL I DE L'ARTESANIA

Població: Vilafant
Dates: 6 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Mostra gastronòmica de conill. Productes i tallers d'artesanía.
C/e: fira@vilafant.com
Web: www.vilafant.com/firaconill.php

FIRA DE SANT ISIDRE

Població: Sant Joan de les Abadesses
Dates: 3 - 4 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Maquinària agrícola, mostra de bestiar autòcton, automoció, artesanía, concurs de munyida a mà, productes artesans. Activitats de dinamització.
C/e: turisme@santjoandelesabadesses.com
Web: www.santjoandelesabadesses.cat

FIRA DE L'ASCENSIÓ

Població: Manresa
Dates: 10 - 11 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesanía i alimentació.
C/e: ubicmanresa@ubicmanresa.com
Web: www.ubicmanresa.com

FIRA COMERCIAL I INDUSTRIAL DE BAIX LLOBREGAT

Població: Sant Feliu de Llobregat
Dates: 9 - 11 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç i serveis, artesanía. Entitats.
C/e: promocioeconomica@santfeliu.cat
Web: www.santfeliu.cat

FIRA DE PRIMAVERA

Població: Tremp
Dates: 10 - 11 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Maquinària agrícola, ramadera i industrial, automoció, productes del país en general, serveis, comerç.
C/e: promocioeconomica@ajuntamentdetremp.cat
Web: www.ajuntamentdetremp.cat

FIRA MODERNISTA DE TERRASA

Població: Terrassa
Dates: 9 - 11 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesanía i tallers d'oficis.
C/e: comerciants@terrassa.cat; firamodernista@terrassa.cat
Web: www.terrassa.cat/firamodernista

FIRA DE PRIMAVERA I DE L'OVELLA ARANESA

Població: Les
Dates: 11 Maig 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Alimentació, confecció, eines, artesanía, animals de corral, flors, planter de l'hort i ovelles araneses. Concurs monogràfic de l'ovella aranesa.
C/e: heires@torismoles.com
Web: www.turismoles.com

FIRA DE SANT PONÇ

Població: Sant Cugat del Vallès

Dates: 11 Maig 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Mels, herbes, productes alimentaris d'elaboració artesanal.

C/e: bustiaciudadana@santcugat.cat

Web: www.santcugat.cat

EXPO VILADECANS. FIRA DE SANT ISIDRE

Població: Viladecans

Dates: 17 - 18 Maig 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Comerç i serveis, fruits del camp, automoció, alimentació, entitats ciutadanes, espai infantil, degustació.

C/e: cancalderon1@viladecans.cat

Web: www.viladecans.cat

FIRA DEL MERCAT A LA PLAÇA

Població: Amposta

Dates: 16 - 18 Maig 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes agroalimentaris i artesanals relacionats amb l'època de primers del segle XX.

C/e: culturapont@amposta.cat

Web: www.festadelmercat.org

FESTA DE LA BATALLA A TORREDEMBARRA

Població: Torredembarra

Dates: 24 - 25 Maig 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Artesania i alimentació. Mercat del s. XVIII, demostració d'oficis antics i recreació històrica de la Festa de la Batalla.

C/e: turisme@torredembarra.cat

Web: www.turismetorredembarra.cat

FIRA DE SANT ISIDRE

Població: Cardedeu

Dates: 16 - 19 Maig 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Bestiar (cavallí, boví, oví i cunícola); mostra artesanal, industrial, comercial i gastronòmica de la comarca, maquinària agrícola i automoció.

C/e: fira.cardedeu@gmail.com

Web: www.cardedeu.cat

COMINART. MOSTRA DE COMERÇ, INDÚSTRIA I ARTESANIA

Població: Vilanova de Bellpuig

Dates: 25 Maig 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Comerç, indústria i artesanía local.

C/e: ajuntament@vilanovabellpuig.ddl.net

Web: vilanovabellpuig.ddl.net

MEDIEVÀLIA SABADELL

Població: Sabadell

Dates: 16 - 18 Maig 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes d'alimentació artesanal. Artesania: ceràmica, joieria i fusta.

C/e: oruiz@latransversal.com

FIRA DE L'ASCENSIÓ

Població: Granollers

Dates: 29 Maig - 1 Juny 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Multisectorial.

C/e: ccorrrea@ajuntament.granollers.cat

Web: www.firascensio.org

FIRA DE SANT ISIDRE

Població: Solsona

Dates: 16 - 18 Maig 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Agricultura, ramaderia i silvicultura, indústria, artesanía i comerç en general.

C/e: info@firadesolsona.com

Web: www.solsonesfires.cat

FIRA MULTISECTORIAL DE CAMBRILS

Població: Cambrils

Dates: 30 Maig - 1 Juny 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Automoció, alimentació, gastronomia, serveis, nàutica, maquinària agrícola, jardineria, comerç, mercat medieval.

C/e: peconomica@cambrils.org

Web: www.cambrils.org

FIRES I FESTES DE MAIG O DELS ENAMORATS

Població: Vilafranca del Penedès

Dates: 16 - 18 Maig 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Automoció, maquinària agrícola, comerç, serveis, gastronomia i enoturisme.

C/e: turisme@vilafranca.org

Web: www.vilafranca.cat

FIRA DELS INDIANS

Població: Cadaqués

Dates: 31 Maig - 1 Juny 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes artesans alimentaris. Cistelleria, gambines i xarxes de pescadors..

C/e: informacio@cadaques.cat

Web: www.visitcadaques.cat

CARDONA, FIRA MEDIEVAL

Població: Cardona
Dates: 31 Maig - 1 Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania i productes medievals. Espectacles medievals.
C/e: cardona@cardona.cat
Web: www.cardona.cat

FIRA DE L'OU. FIRA DE PRODUCTES ARTESANS

Població: Sant Guim de Freixenet
Dates: 8 Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Mostra d'ous, alimentació artesana, artesanía.
C/e: ajuntament@santguim.cat
Web: www.santguim.cat

FIRA DEL VAPOR

Població: Sant Vicenç de Castellet
Dates: 31 Maig - 1 Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: svcastellet@santvi.cat
Web: www.santvi.cat

PROMOPALLARS. FIRA DE LA POBLA DE SEGUR

Població: la Poble de Segur
Dates: 14 - 15 Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Gastronomia, comerç, artesanía, turisme.
C/e: ajuntament@pobladesegur.cat
Web: www.pobladesegur.cat

SETMANA D'ARTESANIA DE CATALUNYA. THE CRAFTROOM

Població: Barcelona
Dates: Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania catalana.
C/e: ccam.artesania@gencat.cat
Web: www.ccam.cat

FIRA DE SANT JOAN

Població: Esterrí d'Àneu
Dates: 21 Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: ajuntament@esterrianeu.cat
Web: www.esterrianeu.cat

FIRANOIA

Població: Igualada
Dates: Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Industrial, comercial i agrícola en general, alimentació, informàtica i serveis.
C/e: general@firaigualada.org
Web: www.firaigualada.org

FIRA RENAIXENTISTA DE CALELLA

Població: Calella
Dates: 28 - 29 Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania, alimentació, productes relacionats amb l'època renaixentista.
C/e: info@firadecalella.cat
Web: www.calella.cat

FIRA-TOTS

Població: Amposta
Dates: 6 - 8 Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: navarro@ampostasud.es
Web: www.firatots.cat

FIRA DEL SOLSTICI

Població: Puig-reig
Dates: 28 - 29 Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Mercat medieval, amb exhibicions i venda de productes artesans (alimentació, roba, bijuteria, etc.).
C/e: ajuntament@puigreig.cat
Web: www.puig-reig.cat

FIRA D'OFICIS I MENESTRALS DE RIALP

Població: Rialp
Dates: 7 - 8 Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes alimentaris i artesanals.
C/e: ajuntament@rialp.cat
Web: www.rialp.cat

MERCAT MEDIEVAL

Població: Batea
Dates: 5 - 6 Juliol 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Oficis antics, artesanía, mostra gastronòmica.
C/e: latempladabatea@hotmail.com
Web: www.firesifestes.com/Fires/F-Medieval-Batea.htm

FIRA MORA MORISCA

Població: Móra d'Ebre
Dates: 12 - 13 Juliol 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesanals.
C/e: ccultura@moradebre.cat
Web: www.moradebre.altanet.org

FIRA BAGÀ MEDIEVAL

Població: Bagà
Dates: 19 - 20 Juliol 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes agroalimentaris i artesanals propis de l'època medieval. Demostració d'oficis.
C/e: baga@diba.cat
Web: www.baga.cat

MERCAT ROMÀ DE GUISSONA

Població: Guissona
Dates: 19 Juliol 2014
Periodicitat: anual
C/e: info@mercatroma.cat
Web: www.mercatroma.cat

FIRA ARTESANA D'ESTIU DE GÓSOL

Població: Gósol
Dates: 26 - 27 Juliol 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania del Berguedà i l'Alt Urgell, productes gastronòmics, demostracions d'oficis antics.
C/e: ajuntament@gosol.ddl.net
Web: www.gosol.cat

FIRA DE SANT JAUME

Població: Prats de Lluçanès
Dates: 27 Juliol 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes comercials, artesanals i artístics.
C/e: ajuntament@pratsdellucanes.cat
Web: www.pratsdellucanes.cat

JBOSCH

SOLUCIONS PER A LA INDÚSTRIA ALIMENTÀRIA
ELABORACIÓ DE TRIPES NATURALS



Oficina i magatzem:
Pol. Ind. Camí dels Frares
Carrer I, Parc. 14, nau 6
25190 LLEIDA

Tel. 973 23 45 43
Fax 973 23 26 89
info@jbosch.info

NACIONALS

EXPOCONSUMO 2014

Població: Bilbao
Dates: 9 - 11 Mayo 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: Alimentació, Artesanía, Automoción
Web: <http://www.expovacaciones.eu>

BIZ BARCELONA

Població: Barcelona
Dates: 4 - 5 de Junio 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: Salón dirigido a empresas que ofrezcan productos y servicios orientados a: emprendedores, pequeñas y medianas empresas, autónomos, etc.
C/e: salonemprendedor@firabcn.es
Web: www.salonemprendedor.com

CERTAMEN GIJÓN DE TAPAS

Població: Gijón - Asturias
Dates: 15 - 18 Mayo 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: Alimentació, restaurantes y hosteleria
Web: <http://www.feriasturias.es>



INTERNACIONALS

AVESUI 2014

Població: Florianópolis - Brasil
Dates: 13 - 15 Mayo 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentación, Aves, Carne, Indústria Alimentaria
Web: <http://www.avesui.com>

ALIMENTARIA MEXICO 2014

Població: Mexico DF - Mexico
Dates: 3 - 5 Junio 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentos y bebidas
Web: <http://www.feriasalimentarias.com>

WORLDFOOD AZERBAIJAN 2014

Població: Baku - Azerbaiyán
Dates: 22 - 24 Mayo 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentación, Bebidas, tecnología y packaging
Web: <http://www.feriasalimentarias.com>

FINE FOOD NEW ZEALAND 2014

Població: Sydney - Nueva Zelanda
Dates: 22 - 24 Junio 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Industrias de Foodservice y Retail
Web: <http://www.feriasalimentarias.com>



VENDES

LOCALS

► **Es lloga:**

Local 120 m². Un bany complert
Sense traspas
Zona Ciutat Vella, aprop Mercat Sant Antoni
Tel. 93.454.63.21 Mòbil 610.61.82.32

► **Es lloga:**

Nau industrial centre Barcelona
2 Plantes - planta baixa 275 m². Planta 1^a. 250 m²
Cambra de 70 metres cubics- parets de fibra de vidre
Amb gual vigent
Preu 3500 euros negociables
Tel. 93.429.85.26 - Mòbil 679.440.509

► **Es lloga:**

Petit obrador a Badalona amb registre sanitari
Amb clau 26-precuinats. Amb botiga petita per si es
vol obrir i possibilitat de compartir
Menutsanavarro@hotmail.Com

VARIS

► **Es ven:**

Màquina de pasta fresca marca Pat Man
Preu a convenir
Tel. 93.869.81.86

► **Es ven:**

Injectora de 12 agulles
Baixa intensitat per producte artesa
Tel. 972.21.34.15

► **Es ven:**

Desconnedora marca fatosa
Amb molt bon estat
Maquina empaquetadora
Waldisa automatica
Tel. 93.735.63.56

► **Es ven:**

Cutter homologada de 40 litres
Preu a negociar
Mòbil 659.78.80.11
Trucar a partir de les 18:00 hores
(Sr Esteve)

► **Es ven:**

Caldera Jose Lizondo 350 litres
A gas per cocció d'embotits
Mòbil 696.43.64.17

► **Es ven:**

Doble cinta motoritzada. Encoladora/rebossadora
Bona producció
Trinxadora Castellvall de peu model pm 114 diametre
Molt nova. Preu a convenir
Mòbil 609.31.53.30

► **Es ven:**

Maquina embotidora 40 litres marca ramon
Tel. 972.23.15.91

► **Es ven:**

Embotidora 20 litres, picadora mostrador
Talladora d'embotits, ralladora de formatges
3 Balances penjades electròniques, cutter 20 kgs
Forn electric de vapor de 4 safates de 1x1
Tel. 93 751.32.54

► **Es ven:**

Picadora tallers vall (inox 380 w, 25 litres)
Mòbil 628.70.06.73

► **Es ven:**

Serradora d'ossos
Mòbil 615.21.32.97

► **Es ven:**

Embotidora 40 kg acer inox. Pastadora
Bascula 60 kgs. Marca aariso
Preu a convenir . En bon estat
Mobil 659.12.26.53

► **Es ven:**

Amassadora 50 litres
Picadora marca Mobba
Talladora bizerba
Bascula de peu 150 kgs.
Mòbil. 676.01.13.90

► **Es ven:**

Talladora marca Berkel acer. Inox.
En perfecte estat. Garantia total
Preu 500 euros
Tel. 972.72.02.67

► **Es ven:**

Per jubilacio. Serradora de carn marca Guardiola
d'acer en bon estat.
Dos maquines de tallar fiambres (marques Berkel i Colosal)
Mòbil. 629.88.22.40

► **Es ven:**

Evaporador per obrador i sales de desfer
Mòbil 653.79.34.38 Tel. 977.838257

► **Es ven:**

Balança micra, amb bateria
Balança Dina
Congelador constan
Tel. 977.544.898 Mòbil 686.712.639

► **Es ven:**

Embotidora Ramon de 40 l.
Tel. 972.57.01.51
Pilar o Jaume

► **Es ven:**

Maquina de tallar embotits
Talladora de carn i ossos
Ratladorade formatges
Mòbil 617.50.44.56

► **Es ven:**

Maquina formadora d'hamburgueses gesame a-2000
Automatica d'alt rendiment de sobretaula.
Es del 2011 poc utilitzada, en perfecte estat.
Motllos per hamburguesa i mandonguilla
Tel. 93.454.70.27 (Josep)

► **Es ven:**

Cutter 50 ll.
Pastera 50 ll. Que fa el buit
Caldera termica 50 l. De gas ciutat
22 Motllos de pernil dolç de 2 kgs.
8 Motlos cuixa de pernil dolç tipus pera
Mòbil 609.57.10.66 Tel. 93. 683.11.61 Pere

► **Es ven:**

Nevera sobre mostrador 2,5 mts. (Nova)
Maquina talladora d'ossos acer inox. (Bon estat)
Mobil 676.02.52.50

► **Es ven:**

Embotidora cato esg-20 amb accesoris, any 2006
En perfecte estat, preu a definir
Tel. 93.821.02.18. Demanar per Ignasi

TRASPASSOS

► **Es traspasa:**

Carnisseria Mercat Concepcio (1 numero)
Tel. 93 458.95.02. Josep Coll

► **Es traspasa:**

Per jubilacio
Parada mercat municipal el prat de llobregat (1 num.)
Esta al centre del poble
En ple funcionament, nomes dues cansaladeries
Passadis central
Tel. 93 379.06.43 Mobil 653.43.72.74
Marcelino Malaga

► **Es traspasa:**

Xarcuteria – cansaladeria
Mercat sub - oest Besos Passadis central
Mòbil . 699.91.43.53

► **Es traspasa:**

Carnisseria a Sarria de Ter
Ple funcionament
Amb obrador, cuina
Mòbil. 669.629.943. Sr. Tomeu

► **Es traspasa:**

Carnisseria-xarcuteria-queviures
Mercat Bellvitge
Mòbil. 686.47.15.44

► **Es traspasa:**

Cansaladeria-xarcuteria
Mercat Sarria (1 numero) cantonada a prop porta.
Tel. 93.321.58.19

► **Es traspasa:**

Per jubilacio
Cansaladeria-xarcuteria, amb cambra al sotano
Mercat sarria (1 numero) cantonada a prop porta.
Tel. 93.321.58.19

► **Es traspasa:**

Carnisseria
Mercat Sagrada Familia
Obrador nou, parada actualment oberta
Mòbil 667.55.87.89

► **Es traspasa:**

Carnisseria per jubilacio
Situada al carrer principal d'Arbucies

Local totalment equipat, amb obrador 160 m²
Lloguer 5 anys amb arrendament dels equips inclosos
Sense traspas.
Tel. 972.16.21.80

► **Es traspasa:**

Per jubilació
Xarcuteria-cansaladeria mercat santa caterina
(2 Numeros i magatzem)
Mòbil 630.56.11.53
De dilluns a dijous de 17 a 19 h.

► **Es traspasa:**

Per jubilació
Cansaladeria-xarcuteria-queviures
Mercat verge de montserrat (3 numeros)
Magatzem amb cambra.
Passadis central, planta superior (3 plantes)
Preu negociable
Mòbil 636.92.73.22

DEMANDES

► **Es busca:**

Balança plana de mostrador
Per tallar fiambres
Mòbil 606.76.93.95
Emilio Garcia

► **Es compra:**

Bombo de 2ona. Ma
Inyectora 2ona. Ma
Un forn de vapor i fumador de 2a. ma
Tel. 93.769.00.18
Preguntar per Sr. Pere

OFERTES

► **S'ofereix:**

Cansalader - xarcuter
Edat 57 anys
Experiència 15 anys
Per la zona de Tarragona
Tel. 977.52.25.27

► **S'ofereix:**

Mestre – artesa - elaborador
Elaboració de tot tipus d'embotits i preparats carnis
Elaboració de programes per als "costos de producció"
Tècniques d'empaquetat i envasat en atmosfera controlada

Especejament de vedella i de porc
Serios i responsable
Mòbil 627.66.90.09
Francesc Pont

► **S'ofereix:**

Persona de 41 anys, amb experiència 22 anys, en
Elaboració
I especejament a obrador tradicional., Zona
barcelones,
Mòbil. 680.61.12.19
Pere Joan Batlle

NECROLOGIQUES

JOAN BATLLE I AUGE

Mori el dia 18 de gener a l'edat de 84 anys.
Donem el mes condol a la seva família
Descansi en pau

RAMON SUBIRATS I VIÑALLONGA

Mori el dia 19 de febrer a l'edat de 89 anys,
Donem el mes sentit condol a la seva esposa Teresa,
fills Ramon, Joan i Anna, fills polítics Juani, Nuria i
Josep Maria, nets i demes familiars.
Descansi en pau

DANIEL DALMAU I VILANOVA

Va morir a l'edat de 54 anys,
Donem el mes sentit condol a la seva esposa Maria
Rosa, fills Oscar i Maria, fills polítics Iolanda i Joan,
net Jan i demes familiars.
Descansi en pau

ANTONIA MASANA I FIGUERAS

Vídua de Joan Vidal Pons
Mori el dia 14 de febrer, a l'edat de 89 anys
Donem el mes sentit condol a la seva filla Mercè, fill
polític, nets i demes familiars.
Descansi en pau

SANTIAGO SUBIRATS I VIÑALLONGA

Mori el dia 28 de febrer, a l'edat de 85 anys
Donem el nostre mes sentit condol a la seva esposa
Rosa, fills Santi i Concepció i demes familiars.
Descansi en pau

SEGURETAT AMBIENTAL I ALIMENTÀRIA



ASESORIA Y CONSULTORIA SANITARIA S.L.

☎ 93 434 21 24 📠 93 434 21 25

✉ aconsa@aconsa-lab.com
www.aconsa-lab.com

Oficina i Laboratori
Avda. Pla del Vent 11 Local
08970 Sant Joan Despi

**ASSESSORIA, FORMACIÓ,
AUDITORS I CONTROLS
ANALÍTICS**

ABRIL

Distribuciones Cárnicas, S.A.

- Disposem d'una extensa gamma d'elaborats càrnics i especejament porcí.
- Repartim diàriament a Barcelona i cinturons.

Viladomat, 72-74 - Tel. 93 424 79 01 - Barcelona

COMERCIAL INSA

ESPECIAS - PIMENTON - TRIPAS
PREPARADOS PARA EMBUTIDOS
MALLAS PARA CARNES Y
PRODUCTOS AUXILIARES

DISTRIBUIDOR DE



MAS DE 50 AÑOS
COLABORANDO CON EL
CHACINERO ARTESANO

Calle Giralda, 57 - Tel. 936 650 671 - Fax 936 362 710
08860 Castelldefels (Barcelona)

grasomagre
Petits Anuncis, grans resultats
truca i informa't 93 424 10 58

ovated and is
ed!! Both tenants
leases and each
\$400

ESTMENT
(X)- Both units
and 1 bath.
n completely
is currently
tenants are
d each unit is
and \$450.

WE PROVIDE complete Property
Management, Leasing and Real
Estate Services for Residential
and Commercial Properties.

HOUSE F
2 bed/2 bath op
condo comes with
charming living ro
Now only Sale

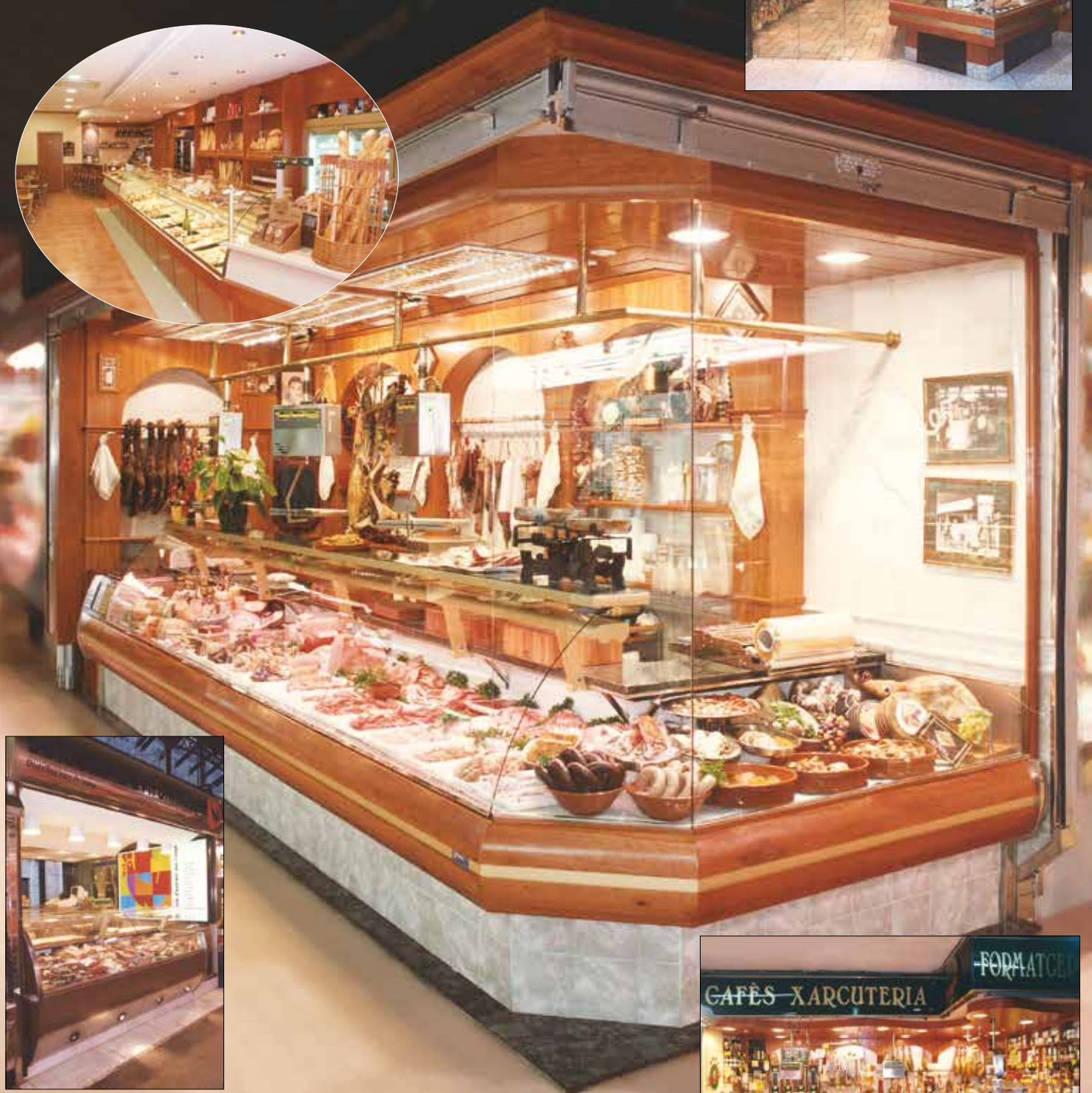
★ CALL M

★ ★ ★ ★ ★
EXCELLENT INVESTMENT
2 Family (DUPLEX)- Both units
types: have 2 bedrooms and 1 bath
Property has

The Bed
dress

**Posi la reforma del seu establiment
en mans d'uns professionals**

**Fabricació pròpia en
Acer Inoxidable i Polièster**



Fàbrica i Comercial:
Josep Bastús i Planas, 7 - Pol. Ind. Fontsa
08970 SANT JOAN DESPÍ (Barcelona)
Tel. 93 477 05 00 - Fax 93 477 03 76



CRUZ

Disseny i desenvolupament de negocis

TELÈFON D'ATENCIÓ AL CLIENT (+34) 93 465 00 65

