

gras i magre

Agost Setembre Octubre 2009

Número 142

V Trobada de la Confraria

Pacte per la reducció de les bosses de plàstic





Creem l'establiment més adequat a les seves necessitats

Som especialistes en:

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



La Granja, Barcelona

El futur està en la proximitat entre el seu producte i el seu client



Truqui'ns al telèfon:

933 994 552

www.langaconcept.com



LANGA CONCEPT S.L.

C/. Bailèn, 27

08915-Badalona (Barcelona)










Tlf. 93 399 45 52

Fax 93 388 66 01

info@langaconcept.com

www.langaconcept.com



	Editorial	4
	Carta oberta del President	6
	Federació	7
	Les anàlisis microbiològiques: un recurs útil.....	7
	Les taxes d'intercanvi entre entitats es redueixen	10
	Fuet - Secallona - Somalla	11
	Pacte per la bossa.....	18
	La supressió de les bombetes incandescents	19
	Formatges de Catalunya.....	20
	Fundació Escola	22
	Patrocinadors de l'Escola Professional de la Fundació Oficis de la Carn.....	22
	Curs de Formació de Grau Mig d'elaboració d'aliments, plats preparats i precuinats. Curs 2009 - 2010	23
	Confraria	24
	V Gran Taula de les Carns	24
	XIIè Concurs Comarcal de Llonganissa de Pagès a Bellver de Cerdanya	24
	Gremis	28
	<i>Barcelona</i>	28
	Auto del TSJC a favor del Gremi	28
	Loteria de Nadal.....	29
	www.gremicarn.cat	30
	<i>Girona</i>	32
	Sorteig Loteria de Nadal 2009	33
	<i>Tarragona</i>	34
	Manel Borrull.....	34
	Record Guinness de talladors de pernil.....	34
	Dossier	36
	La importància de la producció.....	36
	La calidad del producto.....	38
	El reto de la excelencia en el retail	39
	Factores criticos de éxito en la empresa familiar.....	41
	Noticias del Sector	42
	Calendari	45
	Petits anuncis - Mòduls	49

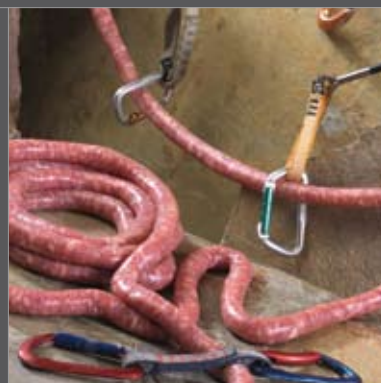


FOTO PORTADA:
Calendari Federació octubre 2009

NÚM. 142 Agost Setembre Octubre
Dipòsit Legal B - 357 - 60

Edita:



Federació Catalana
de Carnissers i
Cansaladers Xarcuters

President

Joan Estapé i Mir

Consell de Redacció

Eduard Escofet i Martí
Ricard Josep Llavallol
Ricard Julià i Escobairó
Pròsper Puig i Brignardelli

Director

Enric Pera i Lladó

Coordinació

Cristina Domènech
Barcelona: Iolanda Montoliu
Girona: Àngel Segarra
Tarragona: Sònia Castilla
Lleida: Josep Maria Test

Administració i Publicitat

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

Disseny i Maquetació
Infograf Comunicación Gráfica S.L.
Tel 93 470 00 37

Impressió
SA de Litografía

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.



Les darreres notícies que ens ha fet arribar el Govern de l'Estat i que finalment s'han vist reflectides en els Pressupostos Generals de l'Estat, estan provocant tot un moviment de rebuig i possible preocupació pel futur de l'economia i de retruc la de les famílies.

L'augment d'impostos plantejats serà un dels més importants de la democràcia i l'esforç que es demana a la ciutadania significarà agreujar la situació econòmica de tots, sense escapatòria, això sí, és pel bé dels que pateixen més.

Algú s'ho creu?

Es pot ajudar a les classes més necessitades augmentant l'IVA del 16% al 18% i el dels productes de tipus reduït del 7% al 8%?

Es pot ajudar eliminant els 400 euros anuals als treballadors o 800 si tots dos treballen?

Serà ajudar si un ciutadà es ven el pis, si pot, i tenir que tributar el 21% en lloc del 18%?

La veritat és que no és estrany que la darrera enquesta realitzada per La Vanguardia el 70% dels ciutadans creuen que la major pressió fiscal serà perjudicial per la recuperació de l'economia.

En definitiva no creiem que sigui la decisió més encertada, perquè els demes països del nostre entorn que han patit també la crisi actuen diferent i a més comencen a sortir del túnel, nosaltres en canvi seguirem en el túnel per manca de llums en el cotxe.

Es pot ajudar a les classes més necessitades augmentant l'IVA?



Connectivitat i Traçabilitat

Dues paraules per definir el nostre software

El programa *Totpes 6.0*[®] incorpora novetats per tal de complir amb la normativa vigent donant una bona imatge corporativa, de cara als vostres clients...



Coneix les diferents opcions del nostre software.
Etiquetatge de tots els productes de carnisseria/xarcuteria
Control Higiènic
Traçabilitat
Mermes

c/Arts i Oficis, 15 local
08901 l'Hospitalet de Llobregat
Tel.93 451 23 38
info@ossistemas.com

www.ossistemas.com



**OS SISTEMES, UNA EMPRESA
AL SEU SERVEI**



Sr. Joan Estapé
 PRESIDENT
 Federació Catalana de Carnissers i
 Cansaladers-Xarcuters



Fa pocs dies, un amic, em va fer arribar per correu electrònic un *power point* de passar el temps i per riure una mica amb el nom de "*Ha fallecido el sentido común*". Com us podeu imaginar un més dels que circulen per la xarxa i que la majoria serveixen, només, per perdre el temps. Però en aquesta ocasió la quantitat de reflexions que aportava, en frases curtes, com "s'ha de treballar per tenir un sostre" ò "no gastis més del que guanyes", etc., em va fer pensar que possiblement tot el succeït amb aquesta crisi és per no haver actuat amb sentit comú; tots i, pel que es veu tota la humanitat.

la gent es pensà que, com la famosa frase, "*la calle es mia*" pot fer el que li dóna la gana

Però avui no toca parlar de la crisi econòmica sinó de la societat actual amb la pèrdua de valors de tot tipus, amb el primer Jo que els demés, la poca implicació de la gent amb l'anomenada societat civil, a on els fills són els amos enlloc del pares i si cal són denunciats, quan els pares ataquen als mestres, la

poca atenció als avis (millor a la residència que a casa), etc.

Però també a nivell de la forma de conviure en la ciutat, vila, poble, etc. la gent es pensà que, com la famosa frase, "*la calle es mia*" pot fer el que li dóna la gana sense un mínim d'educació envers els demés, situació que s'agreuja amb el canvi sofert amb la gent nouvinguda d'altres cultures, en molts casos, molts diferents a nosaltres, en que la seva vida social és al carrer.

Però també hem de parlar de l'Administració que deixa que aquesta situació es deteriori, els governats prefereixen no aplicar mesures contundents perquè els preocupa més els vots i la seva cadira que complir pel que van ser escollits. Una mostra d'això es la manca de modernització de la Justícia, element pendent de la nostra democràcia.

Estic segur que molts dels que esteu llegint aquesta carta, tindreu més coses a dir de tot això, en tot cas desitjo que aquestes reflexions siguin només culpa d'haver fet cas d'un *power point* i pel bé de tot-hom, el sentit comú no ens deixi i torni a estar entre nosaltres.



Les anàlisis microbiològiques: un recurs útil

Les anàlisis microbiològiques permeten al professional poder apreciar si els seus productes compleixen les normes vigents en matèria de seguretat, si els processos estan sota control i si la neteja i desinfecció han estat eficaces. També li donen informació sobre la conservació i la vida útil dels productes.

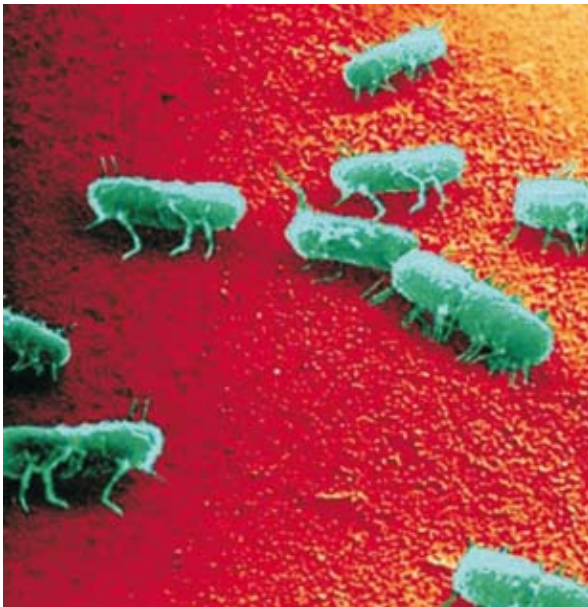


Charcuterie et Gastronomie. 2008
Traducció i adaptació: Josep Dolcet

Els criteris microbiològics: què són?

Un criteri microbiològic defineix l'acceptabilitat d'un aliment. Estableix de forma oficial la quantitat màxima de microorganismes (per cada un dels diferents tipus) que poden ser presents dins l'aliment. Els criteris varien segons la naturalesa del producte (crus, cuits, curats...). Els microorganismes que habitualment són objecte de recerca poden classificar-se en dues categories: els indicadors de seguretat i els indicadors d'higiene dels processos.

Peu de foto



Els indicadors de seguretat

Els criteris de seguretat que cal complir (i que cal demostrar) estan definits en el reglament (CE) 2073/2005, un norma que pretén assegurar un grau elevat de seguretat alimentària en tota la Unió Europea.

Es tracta de microorganismes que poden presentar un risc sanitari per l'empresa. Cal doncs vigilar la seva eventual presència per controlar el risc d'intoxicacions alimentàries. Així doncs cal cercar:

Salmonella amb el criteri d'absència en 10 o 25g per les carns picades i els preparats de carn;

Listeria monocytogenes pels productes llestos per al consum: són tots els cuits, plats cuinats i amanides. El criteri d'absència en 25g és per gairebé tots els productes. De tots maneres s'estableix una tolerància amb un únic límit de 100 ufc per gram pels productes que han estat sotmesos a un procés de cocció capaç de destruir aquest microorganisme, pels productes secs i pels productes amb una vida útil màxima de cinc dies.

Cada cop que es fa un control, les mostres a analitzar de cada producte són cinc unitats. En qualsevol cas, els número de controls es pot reduir, d'acord amb els criteris que estableixi l'administració, i que estaran relacionats amb l'històric de resultats, del seguiment dels principis de les Guies de Pràctiques Correctes d'Higiene o dels plans d'autocontrol implantats a l'establiment.



Peu de foto

Els indicadors d'higiene de procés

Els indicadors d'higiene dels processos són útils per verificar la qualitat microbiològica dels productes elaborats i controlar la higiene a l'obra. Hi ha moltes publicacions que orienten sobre els criteris a adoptar.

En l'actualitat, la normativa permet a les empreses determinar els criteris en funció dels productes. El tipus de control, la freqüència i els mètodes d'anàlisi s'establiran en funció del risc a cada establiment, de la implantació d'un sistema APPCC o dels principis d'una Guia de Pràctiques Correctes d'Higiene, i de l'històric de resultats dels controls duts a terme a cada establiment.

En línies generals, els criteris que defineixen els indicadors d'higiene de procés, adaptats als productes elaborats pels carnisers-xarcuters s'agrupen en tres categories diferents:

Microorganismes potencialment patògens: *Staphylococcus aureus*, *Clostridium perfringens* i *Bacillus cereus*;

Microorganismes testimonis de contaminació o de trencament de la cadena del fred: microorganismes aerobis a 30 °C, enterobacteries a 30 °C i en alguns casos *E. Coli*;

Microorganismes testimonis d'una bona conservació dels menjars cuinats i dels productes de xarcuteria

cuita o envasats al buit o en atmosfera protectora: flora làctica i microorganismes aerobis a 30 °C.

La interpretació dels resultats: cas d'ultrapassar els criteris microbiològics.

Pels criteris de seguretat

Quan els resultats dels controls relacionats amb els criteris de seguretat donen un resultat no satisfactori, el professional ha de:

Buscar i trobar la causa del problema en vistes de prevenir una nova contaminació microbiològica inacceptable.

Emprendre les accions correctives necessàries per protegir la salut dels consumidors (retirada de productes, relació de productes incriminats...).

El laboratori ha d'informar immediatament al professional en el cas d'un criteri de seguretat no conforme a la norma. En el cas de la presència de *Listeria monocytogenes*, és necessari determinar el número de bacteris per gram per així gestionar millor la crisi sanitària.

Pels criteris d'higiene de procés

Si els resultats referents als criteris d'higiene dels processos definits no són satisfactoris, caldrà adoptar les mesures correctores necessàries (millora de la higiene de la producció, selecció de les matèries primeres...). És molt convenient que en el proper control del laboratori s'hi inclogui el producte incriminat per verificar si el problema d'higiene s'ha resolt.

Nota de la redacció: per als productes de xarcuteria no hi ha res establert sobre la freqüència dels controls a realitzar. Serà el pla d'autocontrol de cada establiment o la Guia de Pràctiques Correctes d'Higiene (si és el cas), qui haurà de definir que s'analitza i cada quan.

mts

MUNTATGES INTEGRALS

Tel. 93 752 20 54
Fax 93 752 17 65
mòbil 609 32 78 90
Ptge. del Rec 7
08338 Premià de Dalt
mts@mts.cat



Exposar
no és suficient...

Decorar
no és suficient...

Il.luminar
no és suficient...



Busquem la
diferencia

Can Martí (Figueras)

Les taxes d'intercanvi entre entitats es redueixen

Una vegada més les taxes d'intercanvi màximes (són les que es cobren entre elles les entitats financeres en operacions amb abonament en targetes en comerços) es redueixen pel període 2009-2010.

Aquest procés de reducció de taxes esdevé de l'Acord Marc que es va signar a finals del 2005 entre la Confederació Espanyola de Comerç i la banca, amb l'objectiu de reduir a la meitat les taxes d'intercanvi que s'aplicaven en el 2005, trajectòria que es veu en el quadre següent:



TRAMOS	2006		2007		2008		2009-2010	
Euros	Crédito	Débito	Crédito	Débito	Crédito	Débito	Crédito	Débito
0 - 100 mill.	1,40	0,53	1,30	0,47	1,10	0,40	0,79	0,35
100 - 500 mill.	1,05	0,36	0,84	0,29	0,63	0,25	0,53	0,21
> 500 mill.	0,66	0,27	0,66	0,25	0,54	0,21	0,45	0,18

Nota: Crèdit en % y dèbit en Euros

La taxa que paga el comerciant és la Taxa d'Intercanvi més el marge que apliqui la nostra entitat financera.

Placsell®

www.placsell.com

Sistema de revestimiento de paredes y techos, exclusivo y patentado para su aplicación en aquellas superficies donde se exige un elevado nivel de higiene libre de bacterias.



Con Placsell la homologación es permanente



Calidad garantizada

Placsell (placas selladas) cumple la normativa sanitaria y nos ofrece una amplia gama de soluciones:

Placsell sanitario industrial (PSI), plancha de polipropileno grado alimentario, sistema de ensamblaje entre planchas propio y patentado formado por un rastrel de aluminio y tapeta de presión de PVC blanca, maciza y garantizada contra golpes, al igual que toda la perfilería sanitaria de remates.

Placsell sanitario decorativo (PSD), placa extra-fuerte de PVC, machihembrada y perfilería auxiliar de remates en PVC, también si se precisa con acabado sanitario.

Placsell sanitario antimicrobiano (PSA), plancha de PVC, con acabado de alta resistencia química y al rayado, con efecto constante y duradero debido a la no migración de compuestos activos (Efecto antimicrobiano contra Escherichia Coli y contra MRSA)

(PSI) Mataderos, salas de despiece, obradores de carne, pescado, panadería y pastelería, lácteos, aceite, frutas y verduras, bodegas, cámaras frigoríficas de conservación, congelación, túneles, vaquerías, granjas, silos, plantas embotelladoras, etc.

(PSD) Tiendas, cocinas, paradas de mercado, supermercados, vestuarios, laboratorios, lavacoques, platos cocinados, etc.

(PSA) Hospitales, quirófanos, UCI, UVI, enfermerías, laboratorios, salas blancas, geriátricos, salas neonatales, de quemados, etc.



Revestimientos **Coberplast sl.**

C/ Anselm Clavé s/n - Polígono Matacás, nave 17
08980 SANT FELIU DE LLOBREGAT (Barcelona)
Tel. 93 685 12 62 Fax 93 685 14 50
revestimientos@coberplast.com
www.coberplast.com - www.placsell.com

Con el aval de mas de un millón de m2 colocados entre España y Portugal desde 1991

Fuet - Secallona - Somalla

Embotit típic de la gastronomia catalana, elaborat de forma ancestral a les cases de pagès i fet a base de carn magra de porc, cansalada, tot ben picat i amanit amb sal i pebre i embotit en un budell prim de porc. Després es deixa assecat període durant el qual pot aparèixer a la seva superfície una fina capa de fongs de color blanquinós.

Forma part de la família d'embotits secs o madurats i curats, molt propis de Catalunya i derivades de la botifarra crua, en la que s'hi inclou la seva germana gran, la llonganissa en totes les seves variants.

El denominador comú de tots ells és, a més de la seva composició, la seva forma allargada i prima i el procés, més o menys llarg, de curació o assecat.

Segons la zona d'elaboració, grau de d'assecat, tipus de tripa i composició pot rebre diferents noms:

Fuet, Espetec, Somalla, Secallona, Tastet sec, Llonganissa seca, Llamp de sostre, Petador, Cigala de gos, Llonganissa de Pasqua...

Origen

Ens hauríem de remuntar a l'època romana en que amb tota probabilitat ja s'elaborava a la zona dels Pirineus.

Després, al llarg de la història s'ha seguit elaborant com a producte de la matança del porc a totes les masies i cases de pagès d'arreu de Catalunya, sobre tot en aquelles zones on les condicions climàtiques ho permeties.

Cap a finals del segle XIX i sobre tot a mitjans del segle XX va començar la seva producció a nivell industrial.



Josep Dolcet
Veterinari

Actualment s'elabora en totes les seves variacions, tant als obradors de les cansaladeries artesanes com a les indústries càrnies de Catalunya.

Els noms

Fuet, sembla que està relacionat amb el mot francès "fouet", nom que rep un producte molt similar que s'elabora a la zona dels Pirineus Orientals del país veí. La seva forma recorda els fuets que s'utilitzaven per fustigar els animals. És el nom més utilitzat de forma genèrica.

Espetec, és un nom popular, amb una vessant comercial, que respon a la semblança al soroll que fa una cosa seca quan es trenca o parteix. És un nom

utilitzat a la comarca d'Osona, també al Vallès i a l'Alt Urgell.

Secallona - Somalla, són noms que tendeixen a identificar un mateix producte.

Segons el diccionari de la llengua catalana de l'Institut d'Estudis Catalans, el mot secallona s'aplica a un producte tou i rugós de tant madur.

En el cas de somalla, el mateix diccionari ho aplica a un producte a mig assecat.

Tastet Sec, dit així al Berguedà i altres comarques prepirenques. (tastet n'hi diuen al primer fuet o botifarra que es preparava per veure si l'amanida era correcta)

Llonganissa/Llangonissa seca, nom que rep a les comarques tarragonines i algunes de Lleida la llonganissa crua que es deixa assecat.

Llamp de sostre, segons el Diccionari Català-Valencià-Balear d'A. M. Alcover i F. De B. Moll (DCVB), n'hi diuen així a la botifarra que es deixava assecat penjada als cabirons de les cases de pagès de l'Empordà, Lluçanès i la Pobla de Lillet.



Jaume Fàbrega en la seva extensa obra cita també els noms de **Petador** (Sabadell), **Cigala de gos i llonganisseta el crac** (en algunes zones de les comarques gironines), i **llonganisseta i fuet prim** que defineixen un fuet molt prim i arrugat, més o menys sec, amb forma de bastonet, semblant a la llonganissa de Pasqua.

Llonganissa de Pasqua, es tracta d'un embotit assecat, molt prim que s'elabora tradicionalment al País Valencià, sobre tot a les comarques de la Plana i l'Horta.

Fuet, Secallona, Somalla: algunes dades per a la diferència.

Tot i que en molts casos s'utilitzen de forma indistinta per designar un mateix producte, hem trobat en diverses fonts bibliogràfiques i sobre tot en el nomenclàtor popular i les zones d'elaboració, alguns trets prou significatius per, com a mínim, plantejar-nos que són productes prou diferents.

Està clar que la composició en carns i condiments és la mateixa en ambdós productes, a l'igual que en el fuet i la llonganissa, i que el procés d'elaboració només difereix en el temps i les condicions d'assecat (i en el tipus de budell en el cas de la llonganissa), però hauríem de fer un seguit d'observacions que poden marcar-nos la diferència.

Secallona:

- sobre ingredients i procés d'elaboració: en algunes zones de Catalunya, la secallona no és res més que una botifarra crua (llonganissa) deixada assecat (entre 10 i 15 dies). A les comarques de ponent n'hi diuen llonganissa seca. S'hi utilitzen les carns i greixos de porc ben triats i polits. En altres casos s'hi han inclòs els ingredients d'un embotit curat i li han provocat un assecat ràpid (entre 7 i 10 dies) cosa que la fa similar a la somalla.



- sobre l'aspecte extern: normalment solen ser allargades, com un fuet, tot i que també se'n troben en forma de collaret. Tenen forma rugosa i aplanada amb una depressió al mig que al tall li dona una aparença de 8. Presenta un color vermell fosc a través del budell, que ha de ser sec, i deixa entreveure petites taques blanques corresponent al greix de la massa. La secallona no te, en general, floridura.
- sobre l'aspecte intern: al tall ha de presentar una massa compacta, lligada i sense forats, amb una superfície brillant d'un color vermell no tant fosc com l'exterior. La consistència és més o menys tova en funció del període d'assecat, tot i que s'acostuma a menjar tendra.
- a la boca, s'ha de deixar mastegar amb facilitat i ha de permetre apreciar el gust a carn adobada i amb el punt d'equilibri de sal (poc salada) i pebre. No ha de recordar-nos cap olor o sabor estrany o a carns endarrerides o de porc mascle.

Des d'un temps ençà, a rel de la producció en quantitats més grans, s'han anat incorporant determinats ingredients (conservadors, antioxidants i altres) que han escurçat una mica el període de maduració i han comportat canvis significatius en les característiques sensorials).

Somalla,

Segons un cansalader de Vic, la somalla és un fuet a mig assecat, que per les raons que sigui (sobre tot climàtiques) ha adquirit abans de temps les característiques d'un producte acabat tot i que encara conserva una textura tova.

Els seus trets diferencials serien:

- sobre composició i ingredients, es tracta d'un embotit curat, amb la mateixa composició en carns i greixos del porc, i ingredients, que el fuet i la secallona tot i que segons alguns cansa-

laders la proporció de greix és lleugerament superior. El període de curació s'allarga uns 15 dies de mitjana.

- sobre l'aspecte extern: la forma més estesa és la de collaret, tot i que també pot presentar-se allargada. És un embotit estret i lleugerament arrugat, característica aquesta que augmenta amb el grau d'assecat. Està recoberta amb major o menor intensitat d'una floridura de color blanc que li dona un aspecte sec i farinos.
- sobre l'aspecte intern, al tall presenta una secció irregular, amb una superfície llisa i brillant, d'un color vermell viu i la presència de petites taques blanques ben repartides corresponents als grans de greix. La massa està ben lligada, sense que s'hi apreciïn forats ni bosses d'aire. La consistència és tova, doncs és un producte que es menja tendre.
- a la boca es deixa mastegar amb facilitat, és molt suau, lleugerament dolça i amb sabor prolongat i retrogust intens. En alguns casos s'hi pot trobar un punt d'acidesa que tot i que no seria desitjable, tampoc se li fa estrany. L'equilibri entre la sal i el pebre ha de ser el just per proporcionar-li el sabor adequat, i no han de sobresortir massa. Com la secallona, són productes que cal consumir ràpid (als dos o tres dies de la seva compra), doncs després perden bona part de les seves característiques originals.



Fuet

Ja hem parlat de l'origen del nom del Fuet. Ara, cal definir-lo. En aquest sentit, el *Diccionari de la Llengua Catalana de l'IEC* ens parla d'una llonganissa llarga i prima deixada assecar, així de senzill. El DCVB, hi afegeix el qualificatiu de recta.

Amb aquestes premisses, i anant una mica més enllà, podríem identificar el fuet com un dels productes més representatius resultant de la matança tradicional del porc a la majoria de cases de pagès de Catalunya, el nom del qual, tot i que ja s'ha generalitzat per tot el país, s'utilitzava de forma comuna a la Plana de Vic, Garrotxa, Ripollès, La Selva i la Cerdanya (*Jaume Fàbrega. Gastronomia Catalana*). El DCVB també ubica el nom de fuet a Tortosa.

En qualsevol cas, la composició és quasi bé sempre la mateixa: carns magres de porc ben triades i polides, procedents del pernil o de l'espatlla del porc, a qui s'hi afegeix cansalada virada i en alguns casos cansalada de l'esquena, tot trinxat i amanit amb sal i pebre. En alguns casos s'hi afegeix vi i altres condiments, tot i que això no era l'habitual a les elaboracions tradicionals. Un cop ben barrejat, s'emboteix en budells prims de porc proporcionant unes peces d'entre 30 i 40 cm de llargada i 200 i 300g de pes. Després es lliguen per ambdós costats i es deixen assecar per un període de temps que va dels 15 als 30 dies. La durada d'aquest període depèn de les condicions microclimàtiques naturals de cada zona, fet que també condiciona les característiques finals del producte. Així, tal com ho cita *Jaume*

Fàbrega, podem dir que els fuets de muntanya (o de zones ventoses planes com l'Empordà i el Pla de l'Estany), els fuets són més secs i en forma de 8, en canvi en zones més humides i protegides dels vents, com la Plana de Vic i la Garrotxa, la secció és més arrodonida i és de destacar l'aparició de la floridura natural.

La producció a gran escala ha reproduït les condicions d'elaboració i assecat i a la vegada ha incorporat altres ingredients que en certa manera han allunyat el fuet de les seves propietats originals, adaptant-lo a les preferències de molts consumidors d'avui en dia i tot sigui dit, convertint-lo en una menja molt popular, fins i tot més enllà de les nostres fronteres.

Si hem d'establir unes característiques diferencials entre el fuet, de la mateixa forma que ho hem fet amb les seves germanes secallona i somalla, haurem de tenir en compte el següent:

- sobre composició i ingredients: com s'ha dit, es tracta d'un embotit curat, elaborat amb carns magres de porc i cansalada virada d'òptima qualitat, trinxat i amanit amb sal i pebre (s'utilitzen també sals de curat i en alguns casos sucres), i tot plegat embotit en budell prim de porc lligat pels dos costats. Després es sotmès a un període d'assecat-curació entre 15 a 30 dies.
- sobre l'aspecte extern: el fuet sempre es presenta en forma allargada, prima i cilíndrica bastant regular. Al tacte s'hi reconeix una textura granelluda. A mesura que s'asseca augmenta la seva rugositat. Està recobert d'una floridura més o menys homogènia de color blanc que li dona un aspecte farinós. Aquesta floridura pot evolucionar a colors més foscos segons el





MANUFACTURAS CEYLAN, S.L.

CEYLAN

MÁS DE 50 AÑOS DEJANDO UN GRAN SABOR DE BOCA

grau d'envelliment o les condicions climàtiques del procés d'assecat.

- sobre l'aspecte intern, al tall presenta una secció rodona, amb una superfície llisa i brillant, d'un color vermell (més fosc o púrpura en els productes artesans i en els més envellits, o vermell més viu o intens en els de producció més tecnificada). El color ha de ser uniforme per a tot el tall. En alguns casos pot observar-se un color més fosc a la part més externa i un altre vermell més viu a la part interna. S'hi aprecia també la presència de petites taques blanques ben repartides corresponents als grans de greix. La massa està ben lligada, sense que s'hi apreciïn forats ni bosses d'aire. La consistència és un xic més dura que la somalla i augmenta a mesura que envelleix, tot i que les preferències del gran consum s'encaminen a un producte més tendre, allunyant-se dels trets originals.
- a la boca és de mossegada fàcil tot i que cal fer una mica més d'esforç, fet aquest que afavoreix la producció de saliva per la qual cosa permet assaborir-lo millor i apreciar el seu perfum característic i únic (el perfum a fuet). El sabor salat no ha de ser predominant, tot i que en algunes elaboracions cal distingir-ho del punt d'acidesa que li aporta la utilització de determinats sucres. El pebre s'hi apreciarà més o menys en funció del tipus i de la quantitat utilitzada en l'elaboració, encara que les tendències actuals ven encaminades a reduir-ne la quantitat i fins i tot a suprimir-ne el seu ús.
- El seu sabor intens, lleugerament dolç, ha de deixar al final un bon sabor de boca. Com la secallona i la somalla són productes que cal consumir ràpid (als dos o tres dies de la seva compra), doncs després perden bona part de les seves característiques originals.



CEYLAMIK

Mezclas tecnológicas integrales para la fabricación de productos cárnicos.



CEYLAN

Espicias y hierbas naturales, enteras y molidas.



CEYSONIN

Condimentos preparados.



CEYLACOR

Mezclas de especias y hierbas para decoración.



CEYLATEK

Aditivos formulados con funcionalidades específicas.



CEYLAROM

Sazonadores para la industria alimentaria.



BASES CULINARIAS

CEYLAMIK
Para la elaboración de alimentos precocinados.



MANUFACTURAS CEYLAN, S.L.
Traginers, 6 - Pol. Vara de Quart
46014 - Valencia (Spain)
Tel. 96 379 88 00 - Fax. 96 379 95 70
www.ceylan.es



Vitrinas frigoríficas a



medida & Decoración comercial

Avda. Cerdaña, s/n, nave 25-26 / Polígono Industrial Pomar de Dalt 08916
Badalona / Barcelona / España / T.93.465.00.65 / F.93.465.04.41
cruzsl@cruzsl.es / www.cruzsl.es

Pacte per la bossa

Davant l'interès mostrat per alguns agremiats, us informem que el passat 28 de juliol es va signar un pacte sense precedents entre el Govern de la Generalitat i les empreses distribuïdores per reduir el consum de bosses de plàstic d'un sol ús a Catalunya.

El pacte per la bossa estableix un marc de col·laboració entre l'Administració catalana i les distribuïdores amb la finalitat de corregir l'ús innecessari de bosses de plàstic i aconseguir així un consum sostenible d'aquest producte per part de la ciutadania. L'objectiu és reduir el consum d'aquest tipus de bosses un 50% l'any 2012 en comparació al consum del 2007.

A finals de 2010, l'Agència de Residus de Catalunya realitzarà un nou estudi del consum de bosses de plàstic a Catalunya prenent com a referència el consum d'aquestes l'any 2007 per valorar que les mesures de reducció de consum de bosses de plàstic han funcionat.

En què ens afecta aquest pacte? Doncs que d'aquí al 2012 hem d'intentar reduir el consum de bosses de plàstic entre els nostres clients mitjançant una sèrie de mesures que proposa l'administració: com fomentar l'ús de bosses de materials biodegradables (paper, midó, patata...) o el cobrament de cost de la bossa en el cas que n'utilitzi o el descompte al consumidor del cost de la bossa en cas que aquest en porti.



Si la comissió valora que les mesures aplicades són insuficients quan arribi el 2012, el Govern disposarà d'una nova mesura per fer efectiva la reducció: que l'establiment comercial hagi de diferenciar el preu de la bossa de plàstic del preu total del producte adquirit. Així mateix, l'Agència de Residus de Catalunya podrà establir mesures de foment. En el supòsit que s'hagi d'aplicar la mesura de distinció de preu, es farà progressivament segons la superfície dels equipaments comercials, de major a menor, durant els diferents trimestres de 2012.

La supressió de les bombetes incandescents

El passat mes de febrer, la Unió Europea va aprovar la supressió progressiva de les bombetes incandescents i la seva substitució pels models de baix consum. Seguint les indicacions europees, l'1 de setembre d'aquest any es van deixar de vendre les bombetes incandescents de 100 W, el 2010 desapareixeran les de 75 W. i l'any següent seran les de 60 W. finalment el 2012 totes les bombetes incandescents es deixaran de distribuir.



L'objectiu d'aquest acord és la reducció de fins un 20 % del consum elèctric per l'any 2020 i d'aquesta manera lluitar contra el canvi climàtic ja que les bombetes halògenes proporcionen la mateixa llum que les incandescents i redueixen fins un 30 % el consum elèctric.

Hem de tenir en compte que encara que ens assemblem que les bombetes halògenes són més cares que les bombetes incandescents, hem de valorar que la seva vida útil és molt més llarga que les bombetes tradicionals.



Pebres, Espècies i herbes, Additius alimentaris, Ingredients, Complementos, Preparats Teifel, Productes Kerry,



Formatges de Catalunya



DOP formatge de l'Alt Urgell i la Cerdanya

L'únic formatge català reconegut com a Denominació d'Origen Protegida per la UE està elaborat amb llet de vaca Frisona pasteuritzada i ferments làctics. La zona de producció de la llet, així com la d'elaboració del mateix formatge, la formen les comarques de l'Alt Urgell i la Cerdanya.

Formatge de pasta premsada, de forma cilíndrica i crosta natural humida. La pasta és de color crema o marfil, amb abundants ulls, d'origen mecànic, distribuïts per tota la pasta. La textura és semitova i la consistència, tendra i cremosa. L'aroma és dolça i penetrant, i el sabor és suau, afruitat a l'inici i molt agradable.

procés d'elaboració

La llet de vaca es recull diàriament. Després d'homogeneïtzar-la i pasteuritzar-la, es trasllada a tancs de qualla, per provocar-ne la coagulació mitjançant l'addició de ferments làctics, on es manté durant 30 minuts a una temperatura d'entre 30 i 33 °C. La pasta obtinguda s'emmotlla per donar-li el format característic i es premsa. Un cop ha agafat la forma definitiva, se submergeix en aigua salada a una temperatura de 10 a 14 °C, per tal que agafi el punt de saó adient. Per acabar, es posa a madurar en caves, on els primers dies se sembra amb ferments aromàtics específics. A les caves, el formatge hi romandrà un mínim de 45 dies, en un procés que li atorgarà la seva cremositat, consistència i cos característics.

època de producció i compra

S'elabora durant tot l'any, atesa la disponibilitat dels abundants prats i farratges de les valls locals que constitueixen l'alimentació bàsica de les vaques que produeixen la llet per a l'elaboració d'aquest formatge.

mètodes de conservació

Cal conservar-lo refrigerat.

Formatge Fresc

És un formatge elaborat amb llet pasteuritzada de cabra, d'ovella o de vaca, i per coagulació enzimàtica, sense ferments.

És de color blanc, lletós i brillant. No presenta escorça definida. La seva textura és tova i molt humida. Pot ser salat o sense sal, i presenta formes diverses: cilíndriques, tubulars, etc. A vegades es presenta cobert d'espècies com pebre, fines herbes...

procés d'elaboració

S'elabora amb llet pasteuritzada a la qual s'addicionen sals de calci, i qualla a una temperatura d'entre 30 i 36 °C, durant mitja hora com a mínim, per obtenir una quallada compacta però no dura. Es talla la quallada i es deixa escórrer. Opcionalment, s'hi pot afegir sal. No necessita maduració. Un cop elaborat, és important posar el formatge a temperatura de refrigeració.

època de producció i compra

Es produeix durant tot l'any.

mètodes de conservació

En tractar-se d'un producte fresc, necessita una temperatura de conservació de 2 a 4 °C. Per allargar la durada pot submergir-se en aigua i sal (salmorra), en pot tancat o obert.





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

TECNOTRIP

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

BANC SABADELL

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

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

MAFRIGES

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



KARELY

ENVASOS ALIMENTARIS
VISTAPAC CATERING

HIGIÈNIC
PRÀCTIC
ECONÒMIC
PRESENTABLE

SERVEI RÀPID I EFICIENT

- **SAFATES:** de metacrilat, alumini, plàstic per microones, poliexpand.
- **ESTOIGS:** de plàstic, per ous, pollastres, amanides i pastissos.
- **TERRINES:** de tot tipus, per formatges, gelats, patés, etc.
- **UN SOL US:** plats, gots, cuberts, copes, tovalles, tovallons.
- **PASTISSERIA:** blondes, cartrons, "petit fous", bosses i capsos variades.
- **INDUSTRIAL:** màquines empaquetadores, termoselladores i soldadores.

Dispensadors de tot tipus, bosses de plàstic de totes mides, paper higiènic, cel·luloses, film extensible, alumini domèstic i industrial, papers parafinats, bosses per a fer el buit, cel·lofana per hamburgueses, cartells porta preus, etc.

SI VOL UN BON SERVEI, NO DUBTI A TRUCAR AL

Tel. 93 726 31 84 / Fax 93 726 64 40

C/ BORRELL, 47
08202 SABADELL

KARELY, TREBALLEM PER VOSTÈ

e-mail: info@karely.com



Curs de Formació de Grau Mig d'elaboració d'aliments, plats preparats i precuinats. Curs 2009 - 2010

Un any més, i ja hi van ó, s'ha donat inici al curs de Formació Professional de Grau Mig.

Enguany, però, hi ha una novetat, i és que a més a més de Carnisseria i Xarcuteria, els alumnes que hi participen es trobaran amb l'estudi teòric-pràctic de l'elaboració de plats preparats i precuinats.

Amb aquestes novetats, aquest curs queda més arrodonit i amb una sortida professional, si hi cap, encara més àmplia.

Aquest any ha estat el més nombrós de tots en quant a inscripcions, ara només resta veure els resultats obtinguts i les ganes d'aquests alumnes per formar part d'un sector que demanda mà d'obra, en els obradors i en les botigues.



V Gran Taula de les Carns

Assemblea anual de la CONFRARIA DEL GRAS I EL MAGRE

El passat 8 de juliol, al nostre local social tingué lloc la V Gran Taula de les Carns, assemblea anual de la Confraria del Gras i el Magre.

Dins l'ordre del dia hi figurava primer de tot la liquidació dels comptes del 2008 i l'aprovació dels pressupostos per aquest any. El Sr. Enric Pera va comentar les xifres i els assistents pogueren comprovar que la Confraria gaudeix de bona salut en la gestió. Els números s'aprovaren per unanimitat.

El Gran Mestre passà a comentar les activitats on la confraria va participar i animà a tots els confreres a informar d'actes on hi podem estar representats.

Comentà també l'èxit de la Trobada a Montblanc, agraint a tots els confreres l'assistència i en especial l'esforç dels confreres i del Gremi de les comarques tarragonines per l'organització. Destacà també l'aportació i el compromís dels confreres d'honor, en Miquel Sen i Bonaventura Clotet.

Entre altres coses a tractar, finalment es comentà que els companys del Gremi de Carnissers Cansaladers de les Comarques Gironines havien agafat el testimoni per organitzar la V Trobada de les Carns, fet que es recolzat per part de tots els assistents.

Després de comentaris i aportacions es tancà l'assemblea esperant que en properes ocasions puguin assistir-hi més confreres.

XIIè Concurs Comarcal de Llonganissa de Pagès a Bellver de Cerdanya

Els passats 9 i 10 d'agost, l'Ajuntament de Bellver de Cerdanya, l'Oficina Comarcal del DAR i el Consell Comarcal de la Cerdanya, convocaren, dins el marc de la *XXVII Fira de Sant Llorenç-Mercat pirinec d'alimentació artesana*, el dotzè **Concurs Comarcal de Llonganissa de Pagès**, al que un any més la Fundació Oficis de la Carn hi fou convidada a participar-hi com a membre del jurat i al lliurament de premis. La Fundació, com és habitual en aquests casos, delegà la representació en els membres de la Confraria del Gras i el Magre i a tal efecte el Mestre de Cerimònies Josep Dolcet hi assistí com a membre del jurat i els Mestres Confreres Pere Duran i Josep Noguera assistiren al lliurament de premis.

D'acord amb el reglament del concurs, aquest es convoca amb la finalitat de donar a conèixer, conservar i fomentar una de les tradicions pròpies de la comarca: la matança tradicional del porc i l'elaboració d'embotits. Així, l'objecte del concurs és únicament la valoració i qualificació de llonganisses elaborades en cases de pagès de la comarca de la Cerdanya.

En l'edició d'aquest any s'hi presentaren a concurs un total de 23 llonganisses. 22 d'elles procedien de pagesos de 12 municipis diferents de la Cerdanya, i la restant fou elaborada per un grup de joves de diferents pobles de la comarca assistents al 2n curs



de Matança organitzat per l'Escola de Capacitació Agrària del Pirineu i l'Oficina Comarcal del DAR.

A la tarda del diumenge dia 9 d'agost, a la casa de cultura e Ca les Monges de Bellver, es reuní el jurat, compostat per 12 membres, tots ells professionals relacionats amb el sector (tocinaires, gastrònoms, pagesos, veterinaris, metges, nutricionistes, someliers...) sota la direcció d'en Pep Palau, expert en embotits i formatges, que actuà com a secretari del jurat (sense dret a vot).



Els membres del jurat, repartits en tres taules de 4 persones cada una, procediren a tastar i valorar les característiques de les diferents llonganisses (de les que evidentment desconeixien la procedència), d'acord amb les normes adjuntes al reglament, per després atorgar les puntuacions corresponents segons els barems establerts.

Durant el tast es valoraren aspectes de cada llonganissa com la vista externa i interna, l'olor, el gust, el ranci, el lligat de la pasta, la quantitat de greix, la textura, l'aroma i el post-gust entre altres aspectes.

Cal destacar el bon nivell de tots els productes que posaren a prova l'experiència i la sensibilitat dels membres del jurat. Al final, i d'acord amb el reglament es seleccionaren 9 llonganisses finalistes, i d'aquestes en sortiren els primer, segon i tercer premi.

El dia següent, diada de Sant Llorenç, i després d'un berenar que aplegà concursants, autoritats, organitzadors i membres del jurat, i on es pogueren degustar les llonganisses presentades al concurs, es procedí al lliurament dels premis a la plaça Major de Bellver, i en el marc del Mercat Pirinenc d'Alimentació Artesana.



Cal destacar també, i com ja he mencionat, la celebració del Mercat Pirinenc d'Alimentació Artesana, un veritable, selecte i exclusiu aparador de productes alimentaris elaborats per artesans dels dos costats dels Pirineus on s'hi podien trobar embotits, formatges, pa i pastisseria, suc, mermelades, espècies,

llegums, cerveses, productes de l'ànec i conserves entre altres. La particularitat d'aquest mercat és que no s'hi accepten revenedors, per tant tots els expositors estan directament relacionats amb el producte, fet que el fa diferent a altres fórmules de fires. Es del tot recomanable donar-hi un tomb i deixar-se temptar per les especialitats gastronòmiques exposades i que ens situen en l'entorn on s'han elaborat



Per acabar només ens resta que felicitar a la comissió organitzadora del Concurs de Llonganisses de Pagès per aquesta labor de recerca i manteniment de les tradicions artesanes relacionades amb la matança, encoratjar-los a tirar endavant i agrair-los, en nom de la Fundació Oficis de la Carn i la Confraria del Gras i el Magre la confiança que ens han dipositat. Sàpiguen que estem a la seva disposició.





Gran Trobada dels Confreres 09

GIRONA, DIVENGE, 15 DE NOVENBRE DE 2009

PROGRAMA D'ACTES:

10.00 Arribada i concentració dels confreres: Carrer Berenguer Carnicer, 3 - Oficina de Turisme

10.30 Visita guiada en grups pel casc històric de la vila de Girona.

12.00 Ajuntament de Girona - Saló de Plens
Acte central de la trobada.

Investidura dels nous confreres.

Nomenaments i investidura dels confreres d'honor.

- Hble. Sr. Joaquim Llena, Conseller d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural.
- Sr. Joan Roca, Celler de Can Roca.

14.00 Arribada a Mas Marroch (Vilablareix)

14.30 Dinar ofert pel Celler de Can Roca.

Lliurament dels premis als millors estudiants de FP. curs 2008-2009.

17.30 Cloenda i Comiat.





Auto del TSJC a favor del Gremi

28

TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DE CATALUÑA
SALA DE LO CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVO
SECCIÓN QUINTA

Recurso ordinario (Ley 1998) 62/2009 FASE: BA.P.S.

Parte actora: GREMIO DE DETALLISTAS Y AUTOSERVICIOS DE ALIMENTACIÓN DE BARCELONA Y PROVINCIA.

Representante de la parte actora: DANIEL FONT BERKHEMER

Parte demandada: AJUNTAMENT DE BARCELONA, GREMI DE CARNISSERS-CANSALADERS-XARCUTERS DE BARCELONA y FEDERACIÓ DE GREMIS DE DETALLISTES DE PRODUCTES ALIMENTS I ASSOCIACIONS DE CONCESSIONARIS DE MERCATS DE CATALUNYA -FREGRAM-

Representante de la parte demandada: CARLOS ARCAS HERNÁNDEZ y LLUC CALVO SOLER

AUTO

limos. Sres.

Presidente:

Joaquín Ortiz Blasco

Magistrados:

Alberto Andrés Pereira

Juan Fernando Horcajada Moya

En Barcelona, a 30 de julio de 2009.

Dada cuenta, el escrito de alegaciones presentado por LLUC CALVO SOLER únase a esta pieza separada y,

HECHOS

ÚNICO.- Por la representación procesal del GREMIO DE DETALLISTAS Y AUTOSERVICIOS DE ALIMENTACIÓN DE BARCELONA Y PROVINCIA, se ha interpuesto recurso contencioso-administrativo contra el Acuerdo del Ayuntamiento de Barcelona de 28 de noviembre de 2008 mediante el cual se aprueba el texto refundido de la Ordenanza Municipal de Mercados de Barcelona, publicado en el BOP de Barcelona número 311, de 27 de diciembre de 2008, en el que se ha solicitado la suspensión de la ejecutividad del acto impugnado. Por la Administración demandada y parte codemandada se han presentado escritos de alegaciones en los que se oponen a dicha suspensión.

FUNDAMENTOS JURÍDICOS

ÚNICO.- De conformidad con el artículo 130.1 de la Ley Jurisdiccional, la medida cautelar podrá acordarse únicamente cuando la aplicación de la disposición impugnada pueda hacer perder su finalidad legítima del recurso, previa valoración circunstanciada de todos los intereses en conflicto.

En el caso de autos se pretende la suspensión de un extremo de la Ordenanza Municipal de Mercados de Barcelona, el que aparentemente perjudica al gremio recurrente, permaneciendo los particulares que le benefician (y aparentemente perjudican a otro gremio comercial). Pero es que, además, no quedan

acreditados los perjuicios que se derivarían de la efectividad de la Ordenanza, ni que tales no sean reparables.

Por lo demás, se trata de una impugnación de una disposición general, donde aparece más relevante el interés público.

VISTOS los artículos citados y demás de general y pertinente aplicación

PARTE DISPOSITIVA

LA SALA ACUERDA: NO HA LUGAR a la suspensión de la ejecutividad del acto administrativo impugnado en el presente proceso.

Contra la presente resolución cabe interponer recurso de súplica en el plazo de cinco días.

Así lo acuerdan y firman los limos. Sres. Magistrados que componen el Tribunal.
E/.

DILIGENCIA.- Seguidamente se cumple lo acordado; doy fe.

Loteria de Nadal

Any darrera any, el Gremi de Carnissers-Cansaladers-Xarcuters de Barcelona i Comarques us fa participants de la il·lusió d'un dels premis més desitjats de l'any: la Loteria de Nadal.

Enguany, el número amb el que participa el Gremi és el 72.251.

S'informa a tots els socis que tinguin la quota domiciliada que en el rebut trimestral hi anirà afegit un cobrament de 4,00 euros per aquest concepte. Els agremiats que no vulguin



www.gremicarn.cat

Durant el mes de novembre es posarà en marxa el nou web de GremiCarn, un nou espai pels socis que comptarà amb novetats respecte de l'anterior portal.



Fruit d'investigacions, treballs, consultes, etc., ha sorgit el nou portal GremiCarn, que esperem que sigui del grat de tots els associats i el qual us animem a visitar i compartir amb nosaltres aquells aspectes que us agraden més o els que no us agraden tant, esperem els vostres suggeriments per anar donant-li la forma definitiva i aconseguir que sigui una eina més en el vostre treball del dia a dia.

Aquest web té en comú amb el darrer la privacitat de seccions que únicament podran ser consultades pels socis de GremiCarn, per això **és important que us registreu en el web**, és molt fàcil i d'aquesta manera tindreu la vostra contrasenya personal, entre aquestes seccions destaquem els serveis, la consulta i descàrrega de l'Info-GremiCarn, la descàrrega de la revista Gras i Magre i d'altres que haureu d'anar esbrinant.

Com a novetat també hi trobareu un apartat de receptes, a on cada setmana tindrem una destacada. Per aquest apartat ens agradaria comptar amb la vostra col·laboració, si teniu receptes que us agradaria veure publicades, ens les podeu fer arribar amb fotografia o sense i indicant si voleu que aparegui el vostre nom i/o el del vostre establiment.

Una altra novetat és el buscador de botigues agrícoles. Per tal que aquest apartat tingui el màxim d'establiments possibles i que sigui un bon cercador per a possibles clients, **és important que esteu registrats en el web**.

Des d'aquestes pàgines del Gras i Magre, us animem a "buscar i remenar" dins del nou portal GremiCarn, i sobre tot, animeu-vos a escriure'ns els vostres suggeriments.

El portal de l'alimentació fresca

www.mercabarna.com

"On puc comprar fruita de qualitat per als meus establiments?"

"A quin preu s'ha venut avui la gamba llagostinera?"



"On està situat el nou magatzem de Carns X?"

"Quins festius obre Mercabarna-flor el 2009?"



Cristina Alsina i Conesa
Presidenta del Consell Comarcal del
Gironès



Permeteu-me en primer lloc que felicitï a la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers - Xarcuters i molt especialment al Gremi de Carnissers i Xarcuters de les comarques gironines per la iniciativa de celebrar a Girona la 5a. edició de l'acte de la Cofraria del Gras i del Magre.

Com a presidenta del consell comarcal del Gironès és una satisfacció poder col·laborar en aquest esdeveniment, atès la importància d'aquest col·lectiu de professionals, que fa molts anys que van aconseguir donar valor afegit a la seva feina, liderant un procés d'autoexigència de qualitat que els ha situat com a referents del seu sector, en unes comarques on també la indústria càrnia té una llarga implantació i una importància econòmica de primer ordre i on la qualitat de la matèria primera és altíssima.

Personalment també, pel coneixement i l'estima que tinc als amics i amigues carnissers de les comarques gironines, de qui CONEC molt bé els esforços que han realitzat per elevar el seu nivell professional i prestigiar el seu sector.

L'acte que tindrà lloc a Girona estic segura que contribuirà a prestigiar encara més aquest noble ofici i als seus professionals, donant a conèixer les seves virtuts i aconseguint el reconeixement que es mereixen i pel qual poden comptar amb tot el meu suport.

Ben cordialment.



Consell
Comarcal
del Gironès

Sorteig Loteria de Nadal 2009

Un any més el Gremi posa a l'abast dels seus agremiats participacions de la Rifa de Nadal.



Cal recollir-les els talonaris a la SEU del GREMI a la Finca Camps i Armet s/n 2ª Planta de Monells de dilluns a divendres de 9 a 13.

Les butlletes de participació són de 3 euros, jugant 1,50 euros a cada número sense cap mena de recàrrec ni cap cost d'impressió. Els talonaris són de 50 participacions, es a dir, 150 euros cada talonari.

De totes maneres, si això no fos possible, no-més heu de posar-vos en contacte amb el Gremi (972.63.04.06) i previ encàrrec, us les farem arribar a qualsevol oficina del BANC DE SABADELL que ens indiqueu.

Esperem que sigui satisfactori i que repartim molta il·lusió.

emprenjunt

www.emprenjunt.com

Telf.: 932.478.351

emprenjunt@emprenjunt.com

Grup de 55 Botigues Familiars i Especialitzades en
Xarcuteries, Cansaladeries i Carnisseries

**ET FEM DE GUIA PER
 RENTABILITZAR
 LA TEVA BOTIGA**



**CERQUEM BOTIGUES PER ESTAR AL CAPDAVANT
 JUNTAMENT AMB ALTRES PROFESSIONALS COM TU**

ENS NECESSITEM !! Truca'ns i Coneixe'ns ...

Aluju – Rubí / Case – Castellar del Vallès / Can Jordi – Premia / Balasch – Barcelona / Boher – Vilassar de Mar / Margenat – Badalona / Selles – Cabrils / Salas – L'Hospitalet Sant Ramon – Sta. Coloma Gramanet / Salabert – Sabadell / Rosell – Berga / Roca – Banyoles / Rigau – Girona / Tivoli – Barcelona / Prat – Artes / Deuiofeu – Sta. Cristina La Botifarrerria – Barcelona / Salo – Pals / Vivet - Sentmenat / Los Extremenys – Pineda de Mar / Casa Alfonso – Malgrat de Mar / Tutusaus – Barcelona / / /

Manel Borrull

El passat 11 de juny ens va deixar Manel Borrull Toldrà, membre fundador d'aquesta entitat, primer President del Gremi des de 1977 a 1984 i ara President Honorífic.

Manel Borrull pertanyia a una família d'empresaris artesans, els inicis de la qual es remunten a principis del segle XX. Justament ara fa uns mesos es va publicar en aquesta revista un article dedicat a "Casa Borrull", en el que es feia un seguiment als seus inicis, la seva trajectòria i evolució, els reptes i objectius que es plantegen els actuals dirigents de l'empresa de cara al futur.

La iniciativa i personalitat del Sr. Borrull, una persona avançada al seu temps, van ser un revulsiu en el

petit comerç obert per Clara Toldrà i Joaquim Borrull, transformant la primera botiga oberta a Ulldemolins en el que encara continua sent "Casa Borrull", una empresa artesana en expansió que mai ha perdut el seu caure d'empresa familiar i en la que no es plantegen tocar sostre. Manel Borrull va ser ànima i cor d'aquesta empresa.

Manel Borrull, havia estat guardonat, d'entre altres premis, amb el guardó de la Ciutat de Reus, que se li va lliurar el passat 6 de setembre de 2005 per l'Alcalde de Reus, En Lluís Miquel Pérez, en honor a la seva trajectòria professional i en paraules del propi alcalde per la dedicació i esforç que havia esmerçat per contribuir a fer avançar la ciutat.

Record Guinness de talladors de pernil

El 13 de juny es va dur a terme a la Plaça Felipe II de Madrid una trobada que va reunir més de 35.000 persones per la degustació d'un dels plats més típics: el pernil.

L'objectiu era l'obtenció d'un nou Record Guinness i per tal esdeveniment es va aconseguir una concentració de seixanta mestres talladors de pernil, es van servir 20.000 plats d'aquest suculent embotit i l'acte va comptar amb alguns dels millors talladors de l'estat espanyol, participant exponents de les províncies més importants com Salamanca, Palència, Barcelona, Huelva, Sevilla, Badajoz i Terol.

Les nostres comarques estaven representades pel mestre tallador Joan Fillat Prior, vila-secà i expert en

tots els àmbits que fan referència a aquest producte. Fillat que va manifestar que es sentia orgullós d'haver estat part de l'acte, va refermar la importància en el tall del pernil, del que depèn en bona mesura que el pernil surti bo.



Joan Fillat Prior

Joan Fillat Prior, empresari en aquest sector, ve desenvolupant una tasca intensa com a professor de cursos especialitzats en aprendre a tallar el pernil i que estan dirigits tant a professionals com a particulars interessats en conèixer les claus per extreure el millor de cada peça.

J A M O N E S

LA CAVA



Fieles a la tradición

Así es el cerdo ibérico. Una extraordinaria factoría donde se produce riqueza natural, metamorfosis del sabor que en JAMONES LA CAVA sabemos como tratar para que pueda ser apreciada por los consumidores más exigentes.

JAMONES LA CAVA, S.L.

Joaquim Ruyra, 8 bajos | 08025 Barcelona | Tel: 93 213 74 54* · Fax: 93 213 74 87
lacava@jamoneslacava.com · www.jamoneslacava.com



La importància de la producció

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



36

Fa uns dies el Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural, va fer pública una enquesta realitzada als consumidors, preguntant quins eren els canvis d'hàbit en la compra d'alimentació. La resposta va ser que havien moderat la despesa i una manera de disminuir el volum de diners destinats a la compra era la elecció de marques blanques. Fins aquí tot correcte, però quan entrem al detall què vol dir això? Doncs molt senzill, un càstig al bon productor que elabora aliments amb matèries primeres de qualitat, innova i desenvolupa nous productes. La marca blanca no ha de suportar una sèrie de despeses extremes que sí que tenen els productes anomenats "gourmet". Durant molts anys, hem sentit parlar als teòrics del marketing que allò més important del món comercial era fer "marca", i en aquest moment jo em pregunto: Per què? Perquè per una raó de conjuntura econòmica es tendeix a anar a buscar el producte més barat sense importar l'empresa productora ni la qualitat del producte.

La gran producció no té en compte una sèrie de factors que la societat actual hauria de valorar. És evident que és bàsic que tota la població pugui menjar, però la nostra societat ha fet un salt qualitatiu molt important. Hi ha una part significativa de la

societat que pensa que som el que mengem, per tant la demanda és de productes de qualitat i elaborats artesanalment.

Hem de pensar que fer la compra d'aliments produïts o elaborats a prop del lloc de consum és el sistema més sostenible, menys despesa energètica en transport, més valor per les empreses productores autòctones, més arrelament culturals de les tradicions culinàries i un territori més endreçat .

Apostem, doncs, pel "slow food" enfront del fast food. El slow food és una nova cultura del menjar i de consumir, una manera de viure l'educació del gust per contrarestar la qualitat mediocre i la uniformitat globalitzadora del fast food.

La nostre responsabilitat és intentar que els productors que fan bandera de la qualitat i el bon servei, que aquests darrers anys han fet un gran esforç per fer-nos arribar productes que han satisfet als nostres clients, tinguin la possibilitat de superar aquests temps de crisi, perquè tot això passarà i tornarem a demandar productes que ens diferencien de la oferta comercial de la gran distribució.

És el nostre col·lectiu que ha de fer pedagogia davant dels client sobre les bondats del consum de productes elaborats de manera artesanal amb uns estàndards de qualitat alts. No és fàcil fer pedagogia quan hi ha un bombardeig d'informacions que encaminen al consum cap a altres direccions no desitjades.

La marca blanca no ha de suportar una sèrie de despeses extremes que sí que tenen els productes anomenats "gourmet"

L'altre dia, parlant amb una persona que es dedica a la producció d'aliments d'alta gamma, em deia que per ell és més fàcil elaborar un producte que necessita bones matèries primeres, tecnologia i innovació que fer arribar al consumidor final les excel·lències del seu producte, perquè costa trobar l'intermediari de la informació, que normalment és la persona responsable de l'establiment de venda al detall o algun dels seus col·laboradors.

És imprescindible que nosaltres prenguem partit a favor dels bons elaboradors i productors de matèries primeres, perquè la seva via natural de comercialització és la nostra botiga o parada de mercat, i ells necessiten gent formada i preparada per rebre i transmetre al client la informació sobre la producció, la conservació, la venda, la preparació i el consum d'aquests productes que per les seves característiques, no són fàcils de vendre. Normalment, no són productes que tinguin sortida comercial en un lineal de supermercat, són productes que la seva venda necessita assessorament per poder-ne gaudir en tota la seva plenitud.

Aquest és l'àmbit en el que ens hem de moure. És el nostre producte pel nostre client exigent. Els altres no ens poden fer la competència en aquest escenari. Hem de ser llestos i aprofitar l'espai al què han renunciat per la dificultat que comporta tenir personal format i informat per donar el servei que nosaltres sí que podem donar. Per això és bàsic fer viable la supervivència dels bons productors i elaboradors que amb dedicació, esforç, estima per la terra i

És imprescindible que nosaltres prenguem partit a favor dels bons elaboradors i productors de matèries primeres

per la gratificació de la feina ben feta, posen a les nostres mans uns productes que, sense gent sensibilitzada per la salut, l'alimentació sana i la qualitat, no tindríem als nostres establiments.

Bé, per acabar, no vivim en un món idíl·lic. Com hem vist aquests dies, hi ha gent que la única cosa que li interessa per damunt de tot és la "pasta" deixant al marge sentimentalismes i ètica social, però aquests no són dels nostres, nosaltres estem amb els bons. Els que fan les coses ben fetes.

La calidad del producto



Miguel Sen

Periodista i expert gastronòmic
www.gastronomiaalternativa.com



Aceptado sin discusión que somos el país europeo favorito de las semillas transgénicas, no queda más remedio que preguntarse por la calidad general de los ingredientes que encontramos en el mercado y en las mesas de los restaurantes. Una primera aproximación nos debiera llevar hasta su lugar de origen, la granja o la huerta. Y aquí comienza otra tragedia de la misma magnitud que la operación Monsanto para unificar el mundo a base de sus semillas. He visitado esta primavera los cultivos de fresas próximos al parque de Doñana. Conocer el problema in situ es imprescindible, para periodistas, consumidores y cocineros. En los campos de fresas bajo plásticos que se adentran inexorablemente en el Parque Nacional se cultiva y busca la cantidad, no la calidad. O dicho de otra manera, una fresa garriguette de la Bretaña cuesta más de 8 euros, mientras que la de Huelva esta siempre por debajo de la mitad de este precio. Para conseguirlo hay que regar, y si para ello hay que extraer agua del acuífero del parque, pues se hace un pozo y se instala una bomba. Como las fresas tienen tendencia a infectarse con hongos, más aun si tienen que viajar en frigorífico de punta a punta de Europa, pues se les da una buena dosis de bromuro de metilo. Este compuesto esta prohibido en la comunidad europea, pero España ha luchado a brazo partido para que no se excluya su uso. Si se pregunta en Huelva sobre su empleo, o nos dicen que si, y que, o miran para otra parte.

Saber que fresas comemos es tan importante como conocer que semillas son las de nuestros cereales, o preguntar en el país vecino como han tratado los cientos de miles de patos con los que la Europa rica ha conseguido que el foie gras, un ingrediente que se comía escasas veces al año, sea ahora parte de cualquier menú. No se trata de un elitismo culinario, si no de resituar la agricultura en un contexto sostenible. Hemos de pagar lo que toca, los agricultores han de cobrar lo que es de justicia, pero las patatas han de volver a ser lo que eran. Por lo menos, cuando nos vendan un hiper producto, tenemos que saber cual ha sido su carrera hasta llegar al mercado. O a la mesa del restaurante, porque en gran parte debido a la crisis, este cronista que come dos veces por semana en establecimientos de distintas categorías, esta detectando un alarmante descenso en la calidad de los ingredientes. El atún de primera es un bien escaso, aunque encontremos atún en casi todas las cartas. Del foie ya ha quedado claro. Las gambas, si no se venden de inmediato viajan a otra plaza lo que es malo para su salud y siguen igualmente caras. Es inútil el aparato tecnológico de la cocina cuando falla la materia prima. De aquí que imagine, como lo hizo Gabriel Garcia Márquez en la aldea intangible de Macondo, unas vacas con el nombre de vacas pintada sobre su piel. Seria la memoria que nos llevaría a diferenciar un cerdo de otro, un pollo de una masa de grasa amarilla a base de litros de colorante o de una zanahoria de aquella otra cosa que come el conejo de Walt Disney.

El reto de la excelencia en el retail

Jordi Mas
 Conseller delegat
 MAS GOURMETS



En el sector del Retail, ofrecer servicios diferenciales de calidad, son actualmente todo un reto. Ya que hay varios factores que son críticos para conseguir dicho reto:

1- Falta de profesionales cualificados

Es muy difícil poder ofrecer un servicio diferencial, si el profesional no dispone de actitudes ni aptitudes. La Aptitud no es ningún problema, se ejecuta un buen plan formativo, y en teoría debería quedar solucionado. En el apartado de la actitud es donde tenemos el problema clave. Y ante ello debemos saber si las necesidades que tiene la empresa se ajustan a las del profesional. (el problema radica que la precariedad de profesionales cualificados, esta perjudicando seriamente la calidad del servicio, al bajar el listón) La empresa debe ser firmes en sus principios y tener muy claro que el cliente no puede verse perjudicado en el deterioro de su atención. Si buscamos la excelencia del servicio, el detallismo es imprescindible y si el profesional no esta a la altura debemos poner remedio de inmediato. O acaso cuando esto ocurre el cliente tiene un descuento por mal servicio? Obviamente no podemos cambiar la actitud de la sociedad actual por nosotros mismos, pero si hemos de iniciar barreras de entrada, hacia los profesionales que no sienten vocación y no tiene cultura del esfuerzo.

2- Costes de estructura

Si queremos tener un punto de venta diferencial y excelente, debemos asumir que ello supondrá un

coste añadido, en inversión (Formación a los profesionales/ Selección de productos diferenciales, viajes, Ferias, etc, Diseño de espacios especiales. La calidad tiene un precio para el cliente, pero obviamente una mayor inversión para el propietario.

3- Filosofia del detalle

El detallismo es la filosofía que se debe inculcar en las políticas que buscan el detalle. Que demanda preferencias tiene cada cliente, como debe presentarse el producto, que tipo de atención merece el cliente de tiendas excelentes. Todas estas preguntas deben estar siempre en mente. El objetivo es siempre sorprender al consumidor, de tal manera que nunca vea en el establecimiento una rutina. Productos nuevos, cambios de mobiliario, atenciones cada vez más personalizadas, etc.

4- Habitos de consumo

Adaptarse al ritmo de los habitos de consumo, es otra de las adversidades con las que hay que lidiar, el consumidor cada vez es más cambia más rápido de habitos de consumo y adelantarse a estos cambios no es tarea facil.

Obtener la Excelencia del Retail, es todo un reto, pero es el precio que hay que pagar , para conseguir, clientes felices con la garantía de un servicio centrado en la calidad del detalle.

El compte **més despert** per a la seva butxaca

BS Compte Professional

BS Compte Professional és un compte personal o professional, **sense cap tipus de comissió ni despesa d'administració** ⁽¹⁾, que li permetrà gestionar la seva economia i **accedir a un conjunt de productes i serveis en condicions preferents**, només pel fet de ser membre del **Gremi de Carnissers-Cansaladers Xarcuters de Barcelona i Comarques**.



0 euros

- Comissió de manteniment ⁽¹⁾
- Comissió d'administració ⁽¹⁾
- Comissió per emissió de targeta Visa Classic



**REGAL EXCLUSIU
PER A NOUS CLIENTS**

SabadellAtlántico li deixarà un bon sabor de boca

Emporti's aquesta cafetera exprés de regal⁽²⁾ en fer-se client de SabadellAtlántico

Informi-se'n a qualsevol **oficina SabadellAtlántico** trucant al **902 323 555** o accedint a **sabadellatlantico.com**

⁽¹⁾ Excepte comptes inoperants en un període igual o superior a un any i amb saldo igual o inferior a 150 euros.

⁽²⁾ Promoció vàlida fins exhaurir existències (500 unitats) per l'obertura d'un BS Compte Professional amb un saldo mínim de 300 euros.



SabadellAtlántico
El banc dels professionals



Gremi de
**Carnissers-Cansaladers-Xarcuters
de Barcelona i Comarques**

Factores críticos de éxito en la empresa familiar

El objetivo de toda empresa es el de ser rentable y perdurable en el tiempo. Las empresas familiares tienen unas particularidades que todo y tener una buena visión, un buen equipo y un buen plan estratégico, pueden sufrir un gran riesgo de fracaso. Es por ello que me gustaría destacar algunas particularidades clave para no correr este gran riesgo:

Jordi Mas
Conseller delegat
MAS GOURMETS



Unidad familiar

Es clave que se sepan separar los intereses de la Familia y los intereses de la Empresa. Aunque soy muy consciente que es difícil se ha de hacer todo lo posible. También es clave intentar crear unión familiar, difícilmente la empresa podrá ir bien o tendrá grandes posibilidades de continuidad si los miembros de la familia no están unidos.

Comunicación

Es sumamente importante que los miembros de la familia, mantengan una muy buena comunicación, puedan exponer sus opiniones libremente, haya un buen dialogo, buen cambio de impresiones, buen debate. De esta manera lo mismo se podrá hacer con toda la organización. Si entre los miembros de la familia no se entienden, difícilmente podrá haber una buena comunicación en la organización. Los miembros de la Familia son el ejemplo de los trabajadores.

Finanzas

Es muy importante saber diferenciar en la empresa la Caja de la Empresa y la Caja Personal. Se comete a veces un gran error, al utilizar la caja de la empresa para fines personales. Cuando ocurre esto lo único que se consigue es mejorar el ritmo de vida personal. Pero se esta descapitalizando a la compañía, con el riesgo de frenar su crecimiento y lo que es peor condicionar su continuidad.

Responsabilidades

Es muy importante que en las empresas familiares cada miembro de la familia escoja un rol. Cada uno debe afrontar una responsabilidad. Cuando diferentes miembros comparten responsabilidades es muy fácil que existan complicaciones.

Profesionalizar

Las empresas familiares si quieren crecer se deben profesionalizar y deben crecer en equipo humano. Es muy frecuente que poca gente asuma muchos roles existiendo la figura del directivo bombero. Lo único que se consigue es poca eficiencia, poca productividad y que el Bombero se acabe quemando, ya que en la mayoría de ocasiones no se llega. Bajo la mentalidad del Propietario Familiar, lo que se cree es que esta ahorrando costes a la compañía, pero realmente lo que esta consiguiendo a largo plazo es frenarla, hacerla menos productiva y mas costosa.

Sucesión

El relevo generacional es clave para garantizar el futuro de la empresa. La preparación de los sucesores ha de ser muy buena. Deben sentir los colores de la empresa, deben estar apasionados para trabajar en ella. La figura del antecesor es clave para garantizar el éxito de la sucesión. Si le cuesta dejar las riendas lo único que fomentará es la frustración de los miembros de la familia y frenar la evolución de la compañía.

Notícies del Sector

La despesa bàsica de les llars espanyoles s'estanca el 2009

Alimentació i drogueria cauen el 0,5% fins al juny d'aquest any
Un consumidor fa la compra.

EL PERIÓDICO - BARCELONA

L'atonia del consum privat a Espanya és una de les principals causes de la caiguda del producte interior brut (PIB) els últims trimestres. Les últimes dades sobre la despesa de les famílies en el consum bàsic abunden en aquesta tendència, que dificulta la recuperació de l'economia. Les famílies espanyoles van gastar una mitjana de 4.103 euros en productes d'alimentació i drogueria entre el juliol del 2008 i el juny del 2009, el 0,5% menys que en el mateix període de l'any anterior, segons es desprèn d'una anàlisi de l'empresa d'informació TNS Worldpanel. L'estancament de despesa, però, no és només conseqüència d'una disminució de la renda disponible. També es deu a les diferents estratègies comercials per incentivar les

vendes. L'estudi destaca que l'estalvi registrat respecte de l'any anterior va ser degut al «llançament d'ofertes i reduccions de preu per part de la indústria» i a la «recerca de marques i d'establiments més econòmics pels consumidors».

El mateix estudi apunta que a les cases espanyoles es va anar a comprar 84 dies al llarg de l'any, un més que durant el mateix període de l'any anterior, i cada un d'aquests dies de compra es va gastar una mitjana de 49 euros. La comunitat que va gastar més va ser la gallega, amb una mitjana de 4.440 euros anuals, cosa que l'anàlisi atribueix al seu gran consum de productes frescos, i a més també encapçala la llista de les comunitats que més dies van anar a comprar, amb una mitjana de 88 dies en què van gastar 50 euros. A Galícia la segueixen Catalunya i Castella-Lleó, que es van situar al voltant dels 4.300 euros anuals.

A Catalunya, però, la despesa registrada representa un increment del 0,8% respecte al mateix període de l'any anterior, mentre que per als castellanolleonesos ha suposat una reducció de l'1,7%.

MÉS ESTALVI / Per la seva part, les llars valencianes, tot i ser les que menys destinen a l'alimentació i la drogueria (3.800 euros), van aconseguir reduir la seva despesa l'1,2% respecte a l'any anterior. Per contra, els bascos i els madrilenys són els que més han augmentat la seva despesa respecte a l'any passat, el 2,4% i l'1,5%, fins als 4.305 i 4.015 euros, respectivament. Segons assegura TNS Worldpanel, l'alça es deu a l'augment dels dies en què es visiten els punts de venda, ja que el tiquet per dia de compra es va reduir. Mentre que els madrilenys compren un dia més a l'any, els bascos van a comprar tres dies més que l'any anterior.

El consumo de productos cárnicos elaborados se incrementó un 8,5% durante el primer semestre del año

EUROCARNE DIGITAL

Durante el pasado mes de junio, los hogares españoles compraron carne y productos cárnicos por un valor total de 1.120,9 millones de euros, un 1,5% más que en junio de 2008. En el conjunto de los seis primeros meses del año, se ha apreciado un ligero descenso del volumen que consumen los hogares (un 0,5% menos, 1.143.085 t), mientras

que el valor de las compras subió un 14,5% hasta los 7.418,4 millones de euros.

En el primer semestre de 2009 ha bajado la demanda de la carne fresca en cerca de un 3%. Esta categoría supone el 69% del total de las compras en hogares, estando compuesta mayoritariamente por pollo y cerdo que abarcan el 65% del total.

Quatre cansaladers de Berga obriran els diumenges i festius al matí, fent torns

Són els establiments Casafont, Guixé, Marmi i Rosell, que s'han adherit a la campanya "Cansalader de guàrdia"

29/04/2009 23:32

Berga posa en marxa la campanya "Cansalader de guàrdia", coincidint amb la Fira de Maig. La iniciativa pretén que els turistes de cap de setmana i festius puguin marxar de la ciutat amb embotits artesanals. Fins ara, els diumenges i festius les cansaladeries estaven tancades i a partir d'ara s'ha establert un calendari de torns de guàrdia en què cada diumenge o festiu obrirà una de les quatre cansaladeries de Berga que s'han adherit a la campanya. L'horari serà d'11 del matí a 2 del migdia i pretén oferir un servei més als visitants, tal com ha explicat Ermínia Altarriba, presidenta de Berga Comercial, que és l'entitat que ha promogut la campanya. La idea sorgeix després de diver-

ses peticions del sector turístic, que fa temps que reivindiquen l'obertura de comerços de Berga. És la primera vegada que s'aconsegueix que un sector, en aquest cas les cansaladeries, obrin els diumenges i festius, encara que només sigui un sol establiment (perquè faran la roda).

Les cansaladeries de Berga que participen en aquesta campanya "Cansalader de guàrdia" són la Casafont, la Guixé, la Rosell i la Marmi. Lluís Torán, de la Cansaladeria Rosell, ha dit que han acceptat la proposta de Berga Comercial perquè ja havien tingut demandes i pensen que pot funcionar bé la proposta.

Els quatre negocis que s'han sumat a la campanya oferiran als visitants tots aquells productes típics i autòctons de la comarca derivats del porc, a més d'altres productes com formatges i melmelades. El

calendari d'obertura d'un o altre establiment es podrà consultar en uns fulletons que s'han editat i que es repartiran a tot el sector turístic de la comarca: hotels, restaurants, cases rurals... A més, a la botiga que li toqui obrir tindrà una pancarta davant de l'establiment perquè el client ho visualitzi. De moment la campanya es farà de maig a agost i després se'n farà una valoració per veure si es continua programant de cara a la tardor. Amb aquesta campanya, "Cansalader de guàrdia", presentada per un divertit porquet, els cansaladers de Berga Comercial aporten el seu granet de sorra al sector turístic de la comarca. A més, la iniciativa compta també amb una acció per a les escoles, que consistirà que els més petits, a part de conèixer els productes cansaladers de la comarca, busquin un nom per a la mascota.

Destaca también el crecimiento registrado en las ventas de carne congelada, un 2% más en volumen comercializado y un 4,7% en su valor, tal como muestra la tabla adjunta. Pero es sin duda la categoría de carnes transformadas la que más ha crecido, tanto en volumen de ventas como en su valor, alcanzando los 2.151,7 millones de euros, un 7,7% más que en 2008.

Consumo hogares enero-junio 2009				
	Cantidad (ton.)	Dif % 09/08	Valor (mill. E)	Dif % 09/08
Carne fresca	861.710	-3,0	5.165,11	17,9
Vacuno	155.505	-5,7	1.394,81	-2,0
Pollo	295.475	-2,7	1.214,60	-2,9
Ovino/caprino	50.115	-9,6	505,22	-8,1
Porcino	261.298	-1,8	1.538,47	-3,5
Otras carnes frescas	99.137	1,1	512,01	47,9
Congelada	19.144	2,0	101,54	4,7
Carne transformada	262.231	8,5	2.151,76	7,7
Total	1.143.085	-0,5	7.418,41	14,5

Mercabarna no és només
un lloc. És una garantia.
Per això, només els més
exigents treballen amb nosaltres.

Escorxador de Mercabarna:
qüestió de prestigi.

mb
mercabarna



Fira Industrial, Agrícola i Comercial

Població: Girona
Dates: 28 Octubre - 1 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Agricultura, ramaderia i comerç.
C/e: info@firagirona.com
Web: www.firagirona.com

Fira Gastronòmica Ebre Gourmet

Població: Deltebre
Dates: 31 Octubre - 2 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Gastronomia. Productes alimentaris autòctons de les Terres de l'Ebre. Demostracions culinàries.
C/e: turisme.deltebre@altanet.org
Web: www.deltebre.org

Fira de Tots Sants

Població: Oliana
Dates: 1 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Mostra ramadera. Mostra d'artesanía
C/e: ajuntament@oliana.cat
Web: www.oliana.cat

Fira de Tots Sants

Població: Bagà
Dates: 2 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Bestiar, maquinària, automoció, artesanía i comerç en general.
C/e: baga@diba.cat
Web: www.baga.cat

Fira de Tots Sants

Població: Vilaller
Dates: 2 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Bestiar boví, oví i cavallar i maquinària agrícola
C/e: ajuntament@vilaller.ddl.net
Web: www.vilaller.ddl.net

Fira de Sant Martí

Població: Montblanc
Dates: 7 - 8 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes agroalimentaris
C/e: turisme@montblanc.cat
Web: www.montblancmedieval.cat

Fira de Sant Martí

Població: Puig-reig
Dates: 7 - 8 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial
C/e: ajuntament@puig-reig.cat
Web: www.puig-reig.cat

Fira de Tardor

Població: Sort
Dates: 7 - 8 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesans, mostra gastronòmica, mostra ovella xisqueta.
C/e: ajuntament@sort.cat
Web: www.sort.cat

Fira Agropecuària de Vila-rodona

Població: Vila-rodona
Dates: 7 - 8 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Maquinària agrícola i els seus accessoris, automòbils, mostra comercial.
C/e: evaturisme@hotmail.com
Web: www.vila-rodona.altanet.org

Fira d'Olost

Població: Olost
Dates: 8 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Fira artesanal i agrícola, maquinària agrícola i bestiar
C/e: olost@diba.cat
Web: olost.cat

Fira de Novembre

Població: Vilanova i la Geltrú
Dates: 12 - 15 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial
C/e: info@firadenovembre.cat
Web: www.firadenovembre.com

Fira de Sant Martí

Població: Banyoles
Dates: 13 - 15 Novembre 2009
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Concurs morfològic de cavalls, mercat d'artesanía, fira del dibuix
C/e: promocio@ajbanyoles.org
Web: www.banyoles.cat



FiraTast

Població: Girona
 Dates: 13 - 15 Novembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Alimentació.
 C/e: info@incatis.cat
 Web: www.incatis.cat

Fira de Sta. Caterina i del Gos Caçador

Població: Arbeca
 Dates: 21 - 23 Novembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Multisectorial
 C/e: secretaria@arbeca.ddl.net
 Web: www.arbeca.org

Fira de Santa Caterina

Població: Esterrí d'Àneu
 Dates: 21 Novembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Multisectorial
 C/e: ajuntament@esterrianeu.cat
 Web: www.esterrianeu.cat

Fira Comercial

Població: Castellar del Vallès
 Dates: 28 - 29 Novembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Multisectorial adreçada al comerç local
 C/e: acc@accastellar.com
 Web: www.accastellar.com

FiraGrossa

Població: Constantí
 Dates: 28 - 29 Novembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Indústria, comerç i serveis
 C/e: firadeconstanti@constanti.cat
 Web: www.constanti.cat

Fira de Sant Andreu

Població: Falset
 Dates: 28 - 29 Novembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Agricultura, comerç, indústria, artesania.
 C/e: sgalceran@falset.altanet.org
 Web: www.falset.org

Fira de Sant Andreu

Població: Organyà
 Dates: 28 - 29 Novembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Bestiar oví, boví i equí. Mostra d'artesania. Fira multisectorial
 C/e: ajuntament@organya.cat
 Web: www.organya.cat

Fira Agrícola, Ramadera i Cial. de Sant Andreu

Població: Torroella de Montgrí
 Dates: 28 - 29 Novembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Maquinària agrícola i productes agrícoles i ramaders; exhibició i concurs de bestiar; automoció, artesania, fira comercial
 C/e: mroca@torroella.org
 Web: www.torroella.org

Fira de Mostres d'Amposta

Població: Amposta
 Dates: 4 - 8 Desembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Multisectorial
 C/e: info@firaamposta.cat
 Web: www.firaamposta.cat

Fira d'Hivern, Mostra de Comerç i Artesania

Població: Castellterçol
 Dates: 5 - 6 Desembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Comerç, artesania, mostra gastronòmica i automoció.
 C/e: castelltersol@diba.cat
 Web: www.castelltersol.cat

Festa de l'Oli. Mostra de Productes Artesanals i Tradicionals

Població: La Fatarella
 Dates: 5 Desembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Productes del sector oleícola, alimentació, artesania.
 C/e: aj.lafatarella@altanet.org
 Web: www.lafatarella.org

Fira de Sant Nicolau. Remença Medieval

Població: La Vall d'en Bas
 Dates: 6 Desembre 2009
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Artesania, productes agroalimentaris, exposició de bestiar. Demostració d'oficis antics.
 C/e: vallbas@ddgi.cat
 Web: www.vallbas.cat

COMARCALS

Fira de la Puríssima

Població: Sant Boi de Llobregat

Dates: 6 - 8 Desembre 2009

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Bestiar i planter, maquinària agrícola, indústria, comerç i artesanía

 C/e: firapurissima@santboi.cat

 Web: www.santboi.cat
Fira Avícola de la Raça Prat

Població: El Prat de Llobregat

Dates: 11 - 13 Desembre 2009

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes dels sectors comercial, industrial, avícola, agrícola i artesanía

 C/e: cpe@aj-elprat.es

 Web: www.aj-elprat.es
Fira de Santa Llúcia

Població: Prats de Lluçanès

Dates: 13 Desembre 2009

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes agraris, estands de bestiar boví, oví, mular i cabrum. Concursos de bestiar.

 C/e: ajuntament@pratsdellucanes.cat

 Web: www.pratsdellucanes.cat
Fira del Gall

Població: Vilafranca del Penedès

Dates: 19 - 20 Desembre 2009

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Aviram raça Penedès, vins negres del Penedès, mostra gastronòmica, comerç, maquinària agrícola, artesanía

 C/e: turisme@ajvilafranca.org

 Web: www.vilafranca.cat

NACIONALS

ALIMENSUR

Feria de la Alimentación y la Restauración

Població: Jaén

Dates: 13 - 15 novembre 2009

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Alimentació, restaurants i hoteleria

 C/e: alimensur@ifeja.org

 Web: www.ifeja.org/alimensur
Empack

Població: Madrid

Dates: 18 - 19 Novembre 2009

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: El salón profesional del envase, etiquetado, embalaje y acondicionamiento.

 C/e: fermin.perez@easyfairs.com

 Web: www.easyfairs.com
ALGUSTO

Salón Gastronómico y de la Alimentación

Població: Bilbao

Dates: 11 - 14 Desembre 2009

Periodicitat: Bienal

Oferta a exposar: Alimentació, restaurants i hoteleria.

 C/e: algusto@bec.eu

 Web: www.bec.eu
Feria del Producto

Població: Santander

Dates: 19 - 20 Desembre 2009

Periodicitat: Anual

Oferta a exposar: Alimentació, restaurants i hoteleria.

 C/e: palaexpo@ayto-santander.es

 Web: www.palacioexposiciones.com

INTERNACIONALS

FHC CHINA 2009 - Food & Hotel China

13ª edición - Feria Internac. de Alimentos, Bebidas, Retail, Equipamiento, Insumos y Servicios para la Hospitalidad

Població: Shangai - Xina

Dates: 18 - 20 de novembre 2009

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Alimentació, begudes i fleca. Complementos per hoteleria, restaurants i catering.

 Web: www.fhcchina.com
INGREDIENTS RUSSIA 2009

12ª edición anual - Feria de Ingredientes, Aditivos y Saborizantes más importante de Rusia

Població: Moscú - Rusia

Dates: 24 - 27 de novembre 2009

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Ingredients, additius i saboritzants.

 C/e: cecilia@feriasalimentarias.com

 Web: www.feriasalimentarias.com
FOODSIB & SIBPACK 2009

18ª edición - Feria Internacional de Alimentos, Bebidas, Equipamiento y Tecnologías para el procesamiento de Alimentos.

Població: Novosibirsk - Rússia

Dates: 1 - 4 de desembre 2009

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Alimentació i Begudes

 C/e: cecilia@feriasalimentarias.com

 Web: www.feriasalimentarias.com
L'ARTIGIANO IN FIERA

14ª Feria Mercado Internacional de Artesanía

Població: Milán - Italia

Dates: 5 - 13 de desembre 2009

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Multisectorial

 C/e: emanuelaesposito@camaraitaliana.com

 Web: www.camaraitaliana.com

OBRES - REFORMES - REHABILITACIÓ

INSTAL·LACIONS COMPLETES (CLAUS EN MÀ)



OBRA CIVIL

ELECTRICITAT

FONTANERIA



CARPINTERIA D'ALUMINI • TOT TIPUS DE PORTES

CAMBRES FRIGORÍFIQUES (2° C)
MANTENIMENT CONGELAT (-18° C)
TÚNEL DE CONGELACIÓ (-40° C)

● SEMI-PANELL
● PANELL

● POLIURETÀ
● POLIESTIRÈ

● PROTECCIÓ
● PLASTISOL 200
● ANTIRATLLADES

OBRADORS

● SALA DE DESFER
● MANIPULACIÓ

Recobriments i proteccions amb diferents materials de:
SOSTRES ● PARETS ● TERRES

MINI-CAMBRES DE CONGELACIÓ MIXTES (a mida) en un mateix recinte
TÚNEL DE CONGELACIÓ (-40° C) i MANTENIMENT DE CONGELATS (-18° C)

Equips compactes o a distància





VENDES

LOCALS

ES VEN:

CANSALADERIA - XARCUTERIA
EN PLE FUNCIONAMENT. 68 M2 MES 10 M2 PATI
ZONA PARALEL-AMB TAMARIT
TEL. 93. 325.29.40

ES VEN:

OBRADOR EN PLE FUNCIONAMENT
I GRANS POSSIBILITATS D'EXPANSIÓ.
TOTS ELS PERMISOS SANITARIS VIGENTS.
SITUADA AL CENTRE DE VILANOVA I LA GELTRÚ.
TEL. 620.84.90.66 ANNA

ES LLOGA:

CARNISSERIA-XARCUTERIA
A PARELADA
LA BOTIGA FA 50 M2. I L'OBRADOR 10 M2.
TEL. 972.53.80.50

ES LLOGA:

LOCAL 120 M2.
AMB CAMBRA I UN BANY COMPLERT
SENSE TRASPAS
ZONA RAVAL A PROP RONDA ST.PAU
TEL. 93.441.50.29

ES VEN:

PARADA AL CENTRE COMERCIAL MARAGALL
PREU NEGOCIABLE EN PLE FUNCIONAMENT
CLIENTELA FIXA.
TEL. 93.436.14.36

ES LLOGA:

XARCUTERIA-CANSALADERIA
OBRADOR-APARTAMENT
A SANT HILARI (GIRONA)
MOBIL 625.40.86.16
JOAN

ES VEN O LLOGUER:

BOTIGA - MAGATZEM
42 M2 , 32 M2 D'ALTELL. 3 ARCONS DE 2 M2. 2 BALAN-
CES. A PREU A CONVINDRE
TEL. 93. 441.69.16

VARIS

ES VEN:

2 TALLADORES D'EMBOTITS I PICADORA
TEL. 977.83.82.57

ES VEN:

MÀQUINA DE PASTA FRESCA MARCA PAT MAN
PREU A CONVENIR
TEL. 93.869.81.86

ES VEN:

DESCORNADORA CERMAT
MAQUINA ELECTRICA D'ACER INOX. PER ENFILAR PINXO
MORUNO. PREU A CONVINDRE
TARDES DE 17 A 20 HORES
TEL. 93.429.85.26. MOBIL 679.440.509

ES VEN:

AMASSADORA AMB BRAÇOS
TALLERS VALL 80 LITRES
TEL. 93.389.48.20

ES VEN:

BALANÇA BIZERBA AMB PLATAFORMA RECTANGULAR
CAPACITAT 60 KG. CUTTER SEMINOVA 40 LITRES HOMOLO-
GADA. PREU A CONVENIR
TEL. 93.727.18.70

ES VEN:

EMBOTIDORA VALL 25 LITRES (380 VOLTS)
PICADORA VALL DE PEU (380 VOLTS)
TEL. 93. 692.65.95

ES VEN:

PICADORA DE PEU DE 3 CV D'ACER INOX. DIÀMETRE 98
PASTADORA D'ALUMINI MARCA VIVAR 50 L.
MÒBIL 639.10.52.00

ES VEN:

INJECTORA DE 12 AGULLES
BAIXA INTENSITAT PER PRODUCTE ARTESA
TEL. 972.21.34.15

ES VEN:

PICADORA BOCA 32 MARCA ORTEGA 2 CV
TALLADORA D'EMBOTITS KOLOSAL FULLA DE 350 DE DIAMETRE
EMBOTIDORA DE 13 LITRES TIPUS E-11-13, 50 GANXOS
2 BALANCES DE 3KGS, MARCA DINA
TEL. 972.40.08.49

ES VEN:

3 MAQUINES DE TIPUS INDUSTRIAL CAMART
PRACTICAMENT NOVES
1 BALANÇA NO DIGITAL MARCA DINA DE 150 KGS.
4 BALANCES ELECTRONIQUES
MOBIL 660.54.69.78

ES VEN:

CALDERAI EMBOTIDORA
TEL. 93.245.74.90

ES VEN:

PER JUBILACIO
2 BALANCES MARCA DIBAL
TEL. 93.683.11.86

ES VEN:

DESCONNEDORA MARCA FATOSA
AMB MOLT BON ESTAT
MAQUINA TERMOSELLADORA WALDISA AUTOMATICA
TEL. 93.735.63.56

ES VEN:

PER JUBILACIÓ
REMENADOR DE LLARD 150 L.
PREMSA LLARDORS
TEL. 93.785.11.29 / 93.784.11.10

ES VEN:

MURAL CONGELADOR
MARCA POLAR SELF DE 1,40 MS.
PREU 4000 EUROS
TEL. 972.50.41.05

ES VEN:

CUTTER HOMOLOGADA DE 40 LLITRES
PREU A NEGOCIAR
MOBIL 659.78.80.11
TRUCAR A PARTIR DE LES 18:00 HORES

ES VEN:

CALDERA JOSE LIZONDO 350 LLITRES
A GAS PER COCCIO D'EMBOTITS
MOBIL 696.43.64.17

ES VEN:

DOBLE CINTA MOTORITZADA
ENCOLADORA/REBOSSADORA
BONA PRODUCCIÓ
TRINXADORA CASTELLVALL DE PEU MODEL PM 114 DIAMTRE
MOLT NOVA. PREU A CONVENIR
MOBIL 609.31.53.30

ES VEN:

MAQUINA PER FER CROQUETES
EMBOTEIX, TALLA I REBOSSA A MIDA VARIABLE
MARCA IMA AMB GARANTIA
TEL. 93.454.70.27

ES VEN:

PER TANCAMENT DE NEGOCI
MAQUINARIA D'OBRADOR
MOBIL 696.48.72.76

ES VEN:

CAMBRA FRIGORIFICA MARCA TAVER. 1,80 X 1,50 M.
MOBIL 655.92.08.17

ES VEN:

EMBOTIDORA 25 KGS. MAINCA
AMSSADORA DE 25 KGS MAINCA
FRIGORIFIC 7 M. DE LLARG MARCA LANGA
TOT SEMI-NOU
93 423.02.63 / MOBIL 600.397.390

ES VEN:

TAULELL FRIGORIFIC
MARCA COSTAN (3,25 M)
93 821.00.24

ES VEN:

MAQUINA ENVASAR
MARCA TECNOTRIP
MOBIL 690.74.28.27

ES VEN:

TALLADORA DE FIAMBRES
MARCA BIZERBA SEMI AUTOMATICA
OCASIO 2500 EUROS
MOBIL 665.90.10.29

TRASPASSOS
ES TRASPASSA:

CANSALADERIA -XARCUTERIA
ALS MERCATS DE VALL HEBRON, GUINAUETA I SUD-OEST
BESOS
MOBIL 649.46.35.48

ES TRASPASSA:

CARNISSERIA-XARCUTERIA
BEN SITUADA – AMB PLE FUNCIONAMENT
TOTALMENT EQUIPADA – CAMBRA FRIGORÍFICA D'OBRA
120 M2. BOTIGA I MAGATZEM. ZONA LES CORTS
TEL. 93.449.28.16 / 639.18.08.53

ES TRASPASSA:

BOTIGA DE CANSALADERIA, QUEVIURES, AMB OBRADOR
S'INCLOU EL PIS, A BELLVER DE Cerdanya
PREU A CONVENIR
TEL. 973.51.00.31

Tecnotrip

Envasadores al buit



**Nou model
d'envasadora
continua
automàtica**

Extensa gamma d'envasadores des de les de sobretaula a les de doble campana automàtiques, sincronitzables a tancs de retràctil.

Termosegelladores al buit



▶ Per l'envasat dels aliments en atmosfera modificada en envasos preformats

manuais, semiautomàtiques i automàtiques

Maquinària càrnica



**Talladores
de carn**

**També nou
model de
sobretaula**

**Bombos
al buit**

**Injectores
automàtiques**

**Embutidores
continues al buit**

**Amassadora-
barrejadora al buit**

**Bombos-amassadors
al buit refrigerats**

Tecnotrip

TECNOTRIP, S.A.

c/ L'Alguer, 22 · Pol. Ind. Nord
08226 TERRASSA (Barcelona) Spain
Tel.: (Int:+34) 937 356 969
Fax: (Int:+34) 937 356 049
e-mail: tecnotrip@tecnotrip.com
web: <http://www.tecnotrip.com>

ES TRASPASSA:

PER NO PODER ATENDRE
 CARNISSERIA-XARCUTERIA
 MOLT BON PREU EN PLE RENDIMENT (29 ANYS), CLIENTELA
 FIXA
 ZONA SANT PERE I SANT PAU
 TEL. 977.22.53.74
 TRUCAR A PARTIR DE 22 HORES DE LA NIT

ES TRASPASSA:

CANSALADERIA-XARCUTERIA
 A GIRONA CIUTAT
 TOTALMENT NOVA. 50 M2 BOTIGA, 60 M2 D'OBRADOR
 I CUINA INDUSTRIAL
 ZONA AMB CREIXEMENT
 MÒBIL 626.67.25.76

ES TRASPASSA:

XARCUTERIA AMB RESTAURANT AMB PERMÍS C3
 ZONA ARC DE TRIOMF
 TEL. 93.245.20.04

ES TRASPASSA:

CARNISSERIA-XARCUTERIA RODALIS GIRONA
 BOTIGA-OBRADOR 75 M2
 TOTALMENT EQUIPADA – TOTS ELS PERMISOS
 FABRICACIO PROPIA
 MOBIL 645.75.90.20

ES TRASPASSA

XARCUTERIA-CANSALADERIA-QUEVIURES
 MERCAT BELLVITGE (2 NUMS) AMB MAGATZEM
 CAMBRA FRIGORIFICA
 MOBIL 686.47.15.44

ES TRASPASSA:

XARCUTERIA I PLATS PRECUINATS
 MERCAT MUNICIPAL MANRESA (4 NUMEROS)
 AMB PERMISOS VIGENTS, BONA CLIENTELA
 TEL. 93.872.69.44

ES TRASPASSA:

CARNISSERIA-XARCUTERIA-VERDULERIA
 AL CENTRE DE REUS AMB CLIENTELA FIXA
 MOBIL 650.93.36.27

ES TRASPASSA:

CARNISSERIA AMB OBRADOR
 ZONA CAMBRILS POBLE
 TEL. 977.36.04.51
 TRUCAR 21:30 HORES.

ES TRASPASSA:

CARNISSERIA-XARCUTERIA-VERDULERIA
 CENTRE REUS - CLIENTELA FIXE
 MOBIL 650.933.627

ES TRASPASSA:

BOTIGA DE MENJARS PREPARATS
 AMB OBRADOR.
 ZONA MASNOU
 MOBIL 667.03.54.55

ES TRASPASSA:

XARCUTERIA AL MERCAT VERGE MONTSERRAT
 MOLT CÈNTRICA. PORTA PRINCIPAL AL COSTAT DEL PEIX
 (1 NUMERO AMB CAMBRA)
 TEL. 679527759

ES TRASPASSA:

PER JUBILACIO
 CANSALADERIA-COLMADO-QUEVIURES
 MERCAT HOSTAFRANCS (2 NUMEROS)
 JUNTA A LA PORTA PRINCIPAL COSTAT LLIBRERIA ABACUS
 EN PLE FUNCIONAMENT. 50 ANYS AL SERVEI.
 A 4 METRES MAGATZEM DE 8 M. CAMBRA FRIGORÍFICA.
 MOBIL 658.30.37.29

ES TRASPASSA:

CANSALADERIA-XARCUTERIA
 ZONA COSTAT SAGRADA FAMILIA
 EN PLE FUNCIONAMENT. CLIENTELA FIXE
 MOBIL 606.01.12.06

ES TRASPASSA:

PER JUBILACIO
 CANSALADERIA
 MERCAT GUINAUETA (2 NUMS.)
 PORTA PRINCIPAL- BONA CLIENTELA
 MOBIL 630.90.46.38

ES TRASPASSA:

CANSALADERIA- QUEVIURES
 MERCAT TRES TORRES (2NUMS.)
 FA CANTONADA
 MOBIL 645.96.50.14

ES TRASPASSA:

PER JUBILACIÓ CANSALADERIA
 MERCAT NTRA. SRA. MERÇE (2 NUMS.)
 2 XAMFRÀ, DAVANT PORTA
 TEL. 93.427.47.24
 MOBIL 600.61.62.76

ES TRASPASSA:

CARNICA DE LLIURE SERVEI A CANET,
TOTALMENT NOVA I EQUIPADA, 140 M2.
PORTA D'ENTRADA AUTOMÀTICA, ZONA CARROS
1 CAMBRA FRIGOF.AMB 6 EXPOSITORS, CENTRAL FRED.
AIRE ACONDICIONAT. MOLT INTERESSANT
MOBIL 619.49.29.59 /651.89.37.36

ES TRASPASSA:

PARADA MERCAT LES CORTS (4 NUMS.)
AMB PERMIS DE VENDA MENJARS CUINATS-PREPARATS
MOBIL 638017282

ES TRASPASSA:

LOCAL IDEAL PER FABRICACIO EMBOTITS I PRECUINATS
ZONA SANS
MOBIL 696.43.64.17

ES TRASPASSA:

PER JUBILACIO
CANSALADERIA-XARCUTERIA MERCAT SAGRADA FAMILIA
CLIENTELA FIXE
TEL. 93. 456.71.06

ES LLOGA:

CANSALADERIA
MERCAT A L'HOSPITALET
MOSTRADOR 6 METRES. 1 TALLADORA (12 MESES)
1 TRINXADORA (3 MESES) 1 EMVASSADORA AL BUIT
1 CONGELADOR. MAGATZEM OPCIONAL 900 EUROS
OBERT TOTS ELS DIES
MOBIL 656.62.47.42 / 639.00.81.91

ES TRASPASSA:

PER JUBILACIO CANSALADERIA-CARNISSERIA-SUPERMERCAT
OBRADOR I CUINA INDUSTRIAL AMB REGISTRES C.E.
SUPERFICIE 600M2. ZONA VALLES OCCIDENTAL A 18 KMS
BARCELONA. DIRECTA A-7
MOBIL 627.75.48.58

ES TRASPASSA:

CANSALADERIA-XARCUTERIA MERCAT MUNICIPAL DE RUBI
(3 NUMEROS- PASSADIS CENTRAL)
BONA CLIENTELA, MAQUINARIA INCLOSA
PER COMENÇAR A TREBALLAR.
MOBIL 666.45.47.51

DEMANDES**ES NECESSITA:**

CARNISSER-CARNISSERA AMB EXPERIÈNCIA
TEL. 93. 491.41.96

ES NECESSITA :

ENCARREGAT DE PRODUCCIO PER FABRICA
D'EMBOTITS I PRODUCTES CARNIS, ES IMPRESCINDIBLE
TENIR EXPERIENCIA EN L'ELABORACIÓ DE PRODUCTES
DEL SECTOR A NIVELL INDUSTRIAL
TEL. 93 588.08.41

ES NECESSITA

TECNIC AMB L'ELABORACIÓ DE CARN
ZONA TARRAGONA
TEL 977.33.14.17

ES BUSCA:

OBRADOR AMB REGISTRE SANITARI
ACTUALITZAT A LA ZONA DEL VALLES
MOBIL 686.33.07.77 / 615.59.91.27

ES BUSCA:

TALLADORA SEMI-AUTOMÀTICA
93.386.67.21

OFERTES**S'OFEREIX :**

DEPENDENTA AMB EXPERIENCIA
I REFERENCIES PER CANSALADERIA-XARCUTERIA
DIVENDRES TOT EL DIA I DISSABTE PEL MATI
MOBIL 678.77.93.62

S'OFEREIX :

DEPENDENTA CARNISSERIA. EDAT 55 ANYS
EXPERIENCIA 15 ANYS
PER LA ZONA DE TARRAGONA
TEL. 977.52.25.27

S'OFEREIX:

CANSALADER-XARCUTER. EDAT 57 ANYS
EXPERIENCIA 15 ANYS
PER LA ZONA DE TARRAGONA
TEL. 977.52.25.27

S'OFEREIX:

DEPENDENTA. EDAT 50 ANYS.
EXPERIENCIA 13 ANYS
MOBIL 656.89.84.86
TEL. 93 458.97.20

S'OFEREIX:

DEPENDENTA. EDAT 50 ANYS
EXPERIENCIA 13 ANYS
TEL. 93.353.48.67
MOBIL 656.40.40.24



OFERTES

**STOCK DE VITRINAS FRIGORÍFICAS
REALIZADAS PARA EXPOSICIÓN EN FERIAS,
EXPUESTA EN NUESTRA FÁBRICA.**

**INFÓRMESE POR TELÉFONO O
VENGA DIRECTAMENTE A VISITARNOS.**

Avda. Cerdanya, s/n, nave 25-26. Polígono Ind. Pomar Dalt
08916 Badalona - Barcelona (España) Tel. 934 650 065 / 934 650 441



Productos Auxiliares
Fórmulas completas para elaborados cárnicos
Precocinados
Asesoramiento técnico y práctico

C. Sant Joan 25, local 5 - 08184 - Palau Plegamans
Telèfon i Fax. 93 864 04 27 - joanroiges@hotmail.com

ABRIL

Distribuciones Cárnicas, S.A.

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

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



SECADEROS PARA EMBUTIDOS Y JAMONES

Instalaciones de salazón Post-Salado Secado Estufaje Carga parcial Ciclo Continuo

**ESPECIALIZADOS EN LA FABRICACIÓN DE SECADEROS
PARA EL MAESTRO ARTESANO**

C/ Torrente Estadella, 42-44 Nave 4 - 08030 Barcelona
Tel. 93 313 28 88 - Fax. 93 313 28 62 - email: milosacci@yahoo.es - Móvil 629 76 24 89

COMERCIAL INSA

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

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

DISTRIBUIDOR DE



MAS DE 50 AÑOS
COLABORANDO CON EL
CHACINERO ARTESANO

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,
AUDITORES I CONTROLS
ANALÍTICS**

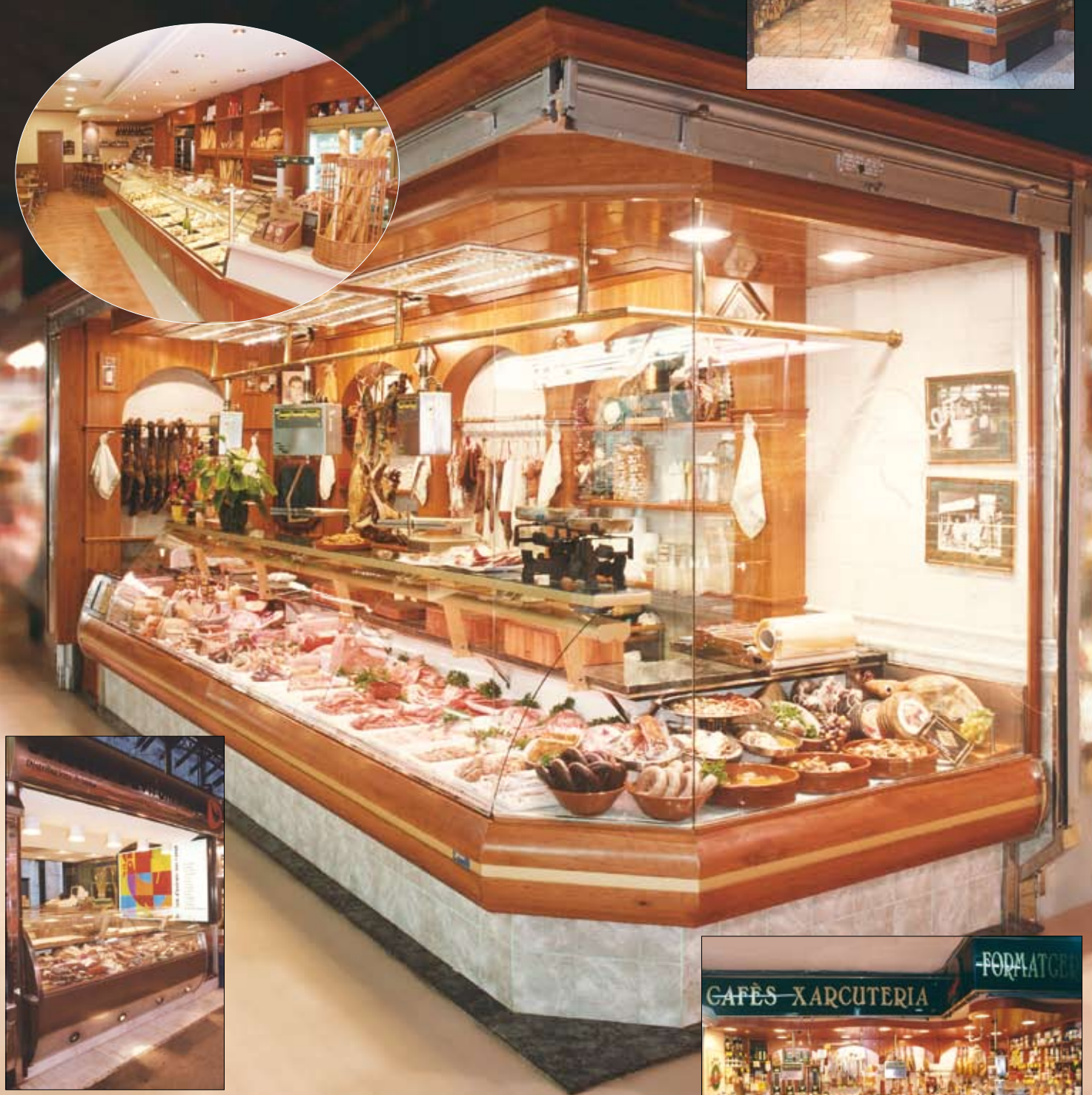
grasomagre

Petits Anuncis, grans resultats

truca i informa't 93 424 10 58

**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. Fontsaeta
08970 SANT JOAN DESPÍ (Barcelona)
Tel. 93 477 05 00 - Fax 93 477 03 76



www.cruzsl.es

Mejor visión del producto

Mayor comodidad
de trabajo