

gras i magre

Agost Setembre Octubre 2012

Número 154

ENTREVISTA SR. JOSEP M^a MONTFORT DIRECTOR IRTA

CONVENI AESAN – CEDECARNE

LLIURAMENT PLAQUES EMPRESSES ARTESANES

JORDI MAS. PREMI JOVE EMPRENEDOR



Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers Xarcuters

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

www.langaconcept.com



Creem l'establiment més adequat
a les seves necessitats

Som especialistes en:

vitrines frigorífiques
nous conceptes
imatge corporativa
interiorisme i decoració

LANGA
concept

C/ Bailén 27
08915 Badalona
T. 933 994 552
F. 933 886 601

info@langaconcept.com
www.langaconcept.com



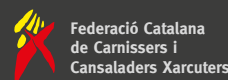
	Editorial	4
	Carta oberta del President	6
	Federació	7
	Entrevista a Josep M ^o Monfort, director general de l'Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries (IRTA).....	7
	Signatura Conveni Aesan - Cedecarne - Afca	12
	Mas Gourmets de l'Embotit. Reinvenió contínua.....	13
	En Jordi Mas, de Mas Gourmets, guanya el premi Jove Empresari 2011	15
	L'aviram català, carn de qualitat.....	18
	Estadístiques sacrifici d'aus de corral i caça salvatge	24
	Calendari de Festes Laboral 2013	31
	I Encuentro Ateliet	32
	Signatura Conveni Incorpora amb la Fundació La Caixa	32
	18 xarcuteries catalanes reben el distintiu d'Artesania Alimentària	34
	Diploma de Mestre Artesà Alimentari	35
	Joan Estapé, presidente de Gremicarn.....	38
	Fundació Escola	40
	Patrocinadors de l'Escola Professional de la Fundació Oficis de la Carn	40
	Cursos 2n semestre 2012.....	41
	Confraria	49
	Fira Sant Llorenç.....	49
	Gremis	50
	<i>Barcelona</i>	50
	Loteria de Nadal.....	50
	<i>Girona</i>	51
	Els carnisers artesans col·laboren amb l'alta cuina gironina.....	51
	Curs Teòric/Pràctic d'auxiliar de dependents a l'Alt Empordà	52
	Fira de Productes de Qualitat i Proximitat	53
	Noves idees en safates d'embotits i barbacoes.....	54
	Sorteig Loteria de Nadal 2012	54
	<i>Tarragona</i>	55
	Mercat a la Plaça d'Amposta	55
	Quin Estiu!!!!!!!!!!!!	56
	Dossier	57
	Mercados y supermercados	57
	Informació segrestada	58
	Retail son personas. Cuida a tu equipo	60
	Notícies del Sector	62
	Calendari	68
	Petits anuncis - Mòduls	75



FOTO PORTADA:
Calendari Federació Octubre 2012
Imatge: Joan Bou · Xarcuteries Bosch
NÚM. 154 Agost Setembre Octubre 2012
Dipòsit Legal B - 357 - 60

3

Edita:



President

Joan Estapé i Mir

Consell de Redacció

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

Director

Enric Pera i Lladó

Coordinació

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

Administració i Publicitat

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

Disseny i Maquetació

Empiezapori S.L.
Tel 93 470 00 37

Impressió

Gràfiques Cuscó

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.



Són moments, els que ens toquen viure, difícils, complicats i desanimats, però no és aquesta crisi la última i única que molts experimentarem, sinó molts dels que han precedit ja estan avesats d'altres i pitjors.

Una possible eina per sortir d'ella és dedicar temps en formar-se en les seves diferents vessants que engloba les nostres empreses: obrador, botiga o gestió empresarial.

I és en aquest apartat, que per primera vegada Escodi (Escola Superior de Comerç i Distribució), la Fundació Oficis de la Carn i la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters ens presenten, la primera edició del Curs d'Especialització de Direcció d'Establiments Comercials pel sector de Carnisseria, Cansaladeria-Xarcuteria que vol donar resposta a la necessitat de tenir una formació específica per als responsables de l'empresa.

El curs s'ha pensat, exclusivament, pel sector amb una metodologia de classes molt activa i participativa, per part d'un quadre de professors de primera línia i amb la possibilitat de realitzar-lo per mòduls.

Una possible eina per sortir d'ella és dedicar temps en formar-se en les seves diferents vessants que engloba les nostres empreses: obrador, botiga o gestió empresarial.

Com hem dit al començament són moments difícils en tot els sentits, però això no treu que amb el nostre esforç i dedicació puguem plantar cara i buscar sortides per front i, en la formació, només, que aprofitis una idea de les obtingudes pot ser el camí d'èxit.

CARNICAS

TXO
GI
TXU

H A R A K I N A K

garantia de qualitat

GASTRONOMIA BASCA DIRECTA AL PALADAR

Txogitxu uneix el paladar Basc i les millors Carns Vermelles



Juan Mari Arzak





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



Aquest cop deixo de banda els comentaris sobre la situació actual, per parlar d'un fet que ens omple a tots d'orgull pel que representa pel sector, que una persona tan vinculada a la vida associativa obtingui un premi d'aquesta dimensió, com és el Premi al Jove Empresari 2011 atorgat per l'associació AJJEC.

En Jordi Mas, de Mas Gourmets, va ser el guanyador d'aquesta convocatòria, i va rebre de mans del president de la Generalitat Sr. Artur Mas, en un acte molt solemne que va tenir lloc al Gran Teatre del Liceu.

En Jordi Mas que gestiona, conjuntament amb el seu germà Joan l'empresa Mas Gourmets, empresa de xarcuteria i delicatessen, ubicada bàsicament a Barcelona ciutat, amb establiments a mercats i a carrer, que darrerament han fet una aposta valenta d'obrir-ne una parada en el nou mercat de San Miguel a Madrid, que com sabeu és un mercat punter, on la innovació del sector es veu reflectida, en especial en l'activitat de degustació.

Però la seva faceta activa, no només queda centrada en el món de la seva empresa sinó que és un

Jordi Mas: la faceta activa, no només queda centrada en el món de la seva empresa sinó que és un expert formador en temes de retail i gestió empresarial, per això és un dels professors integrants dels quadres formatius d'Escodi

expert formador en temes de retail i gestió empresarial, per això és un dels professors integrants dels quadres formatius d'Escodi, on alguns de vosaltres ja el coneixeu en aquesta vessant per haver assistit a cursos a l'escola de la Fundació Oficis de la Carn.

I per arrodonir tota aquesta activitat, encara li queda temps per formar part de diferents òrgans de govern com per exemple, vice-president del Mercat de la Boqueria, vice-president de FEGRAM o secretari de la Junta Directiva de GremiCarn.

Només falta una puntualització, i és la seva vàlua personal, que en tot moment pots adreçar-te per demanar-li ajuda, opinió...i, en el fons, un gran professional de la xarcuteria.

Enhorabona!



Entrevista a Josep M^o Monfort, director general de l'Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries (IRTA)

“El sector agroalimentari és clau en l'economia catalana i ha de seguir sent punta de llança a través de la innovació”

Josep M^o Monfort, director des de fa quatre anys de l'Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries (IRTA), ens parla de les funcions i objectius de l'entitat, així com de les principals línies d'investigació que s'estan duent a terme en el sector carni.

Què és exactament l'IRTA?

És un institut de recerca orientada i innovació agroalimentàries sota la forma jurídica d'empresa pública adscrita al Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural de la Generalitat de Catalunya.

L'IRTA treballa en els àmbits de la producció vegetal, la producció animal, les indústries alimentàries, el medi ambient i canvi global, i l'economia agroalimentària. Dins d'ells, realitza les seves activitats de recerca orientada al sector, des de la producció primària d'arròs o porcí, fins a la que realitza per a la indústria en quasi totes les seves vessants. Dit d'una altra forma, l'activitat de l'IRTA engloba la totalitat de la cadena de l'alimentació, des de la producció primària fins a la transformació.

Aquesta activitat de la cadena alimentària no és ni de la mateixa intensitat ni es troba distribuïda uniformement pel territori català. És per això que l'IRTA té disposats per tota la geografia catalana un seguit de Centres i Estacions Experimentals propis (sis centres i tres estacions experimentals), on hi treballen 571 persones, de les que 204 són investigadors. Aquests centres i estacions experimentals realitzen la seva activitat prop



dels subsectors als que es dediquen. Per posar alguns exemples, fem recerca en arròs al Delta i no a Lleida, on sí fem d'altres cereals; o treballem en el porcí a Lleida i Girona, que és on es concentra més la producció.

Però, a més dels centres i estacions experimentals propis, existeix un sistema cooperatiu de recerca que consta de diversos centres al territori, conjuntament amb universitats i altres institucions catalanes, i que està format per un total de set centres i 1.105 persones.

Quines són les funcions i els objectius de l'Institut?

La missió principal de l'IRTA, i per la qual fou creat l'any 1985, té, principalment, dues vessants. Per un costat, la que s'orienta al sector per tal de contribuir a la modernització, competitivitat i desenvolupament sostenible dels sectors agrari, alimentari i aquícola. Però, d'un altre costat, també cap a la societat, contribuint al subministrament d'aliments sans i de qualitat per als consumidors i, en general, a la millora del benestar de la població.

D'altra banda, l'IRTA vol ser el referent científic i el motor d'innovació i de transferència tecnològica, amb una clara voluntat de ser l'aliat estratègic del sector agroalimentari.

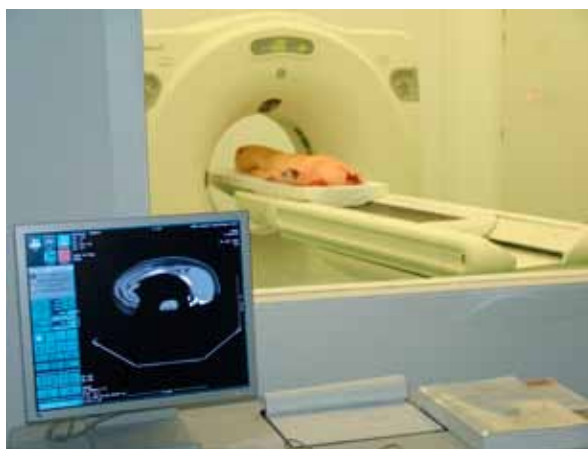
En definitiva, es podria dir, resumint, que l'IRTA ha de disposar de la capacitat científica adient per poder dotar al sector agroalimentari de les eines i recursos necessaris per tal de produir bé, de forma eficient, sostenible i competitiva, per tal d'aconseguir aliments de qualitat i sans per a la població.

En el sector carni, quines són les investigacions que s'estan duent a terme actualment? I quines són les que tenen previstes?

La recerca en el sector carni a l'IRTA es realitza, principalment, des del nostre centre propi de Monells i amb el CENTA (Centre de Noves Tecnologies i Processos Alimentaris), també en aquesta localitat. I és a Monells on el sector disposa dels millors equipaments i d'unes instal·lacions punteres per a l'aplicació de les noves tecnologies i el desenvolupament de nous productes i processos.

Així, algunes de les darreres investigacions que estem duent a terme a l'IRTA en el sector carni passen, per exemple, per la substitució de la tripa natural per a cobertures comestibles en els embotits crus curats, la progressiva reducció del contingut en sal dels productes carnis elaborats, la millora de la seva vida útil fent servir noves tecnologies de conservació, la utilització de tecnologies no destructives per determinar la qualitat i la composició de la carn o per fer el control en línia dels productes durant el processat, etc.

Estem en un moment molt difícil per a tot el país, i el món de la recerca no s'escapa. Aquesta crisi ha fet minvar la disponibilitat de recursos per a fer recerca a tots nivells



Creu que a Catalunya i Espanya s'està apostant suficientment per la investigació?

Estem en un moment molt difícil per a tot el país, i el món de la recerca no s'escapa. Aquesta crisi ha fet minvar la disponibilitat de recursos per a fer recerca a tots nivells. Quan el món de la recerca pateix manca de recursos ens trobem que no podem seguir o mantenir determinades línies de recerca. No volem arribar a la situació d'altres comunitats autònomes que han hagut de tancar centres. No ens podem permetre que els nostres investigadors marxin, no podem perdre talent tan ben format, perquè això es tradueix a la curta en menys innovació als mercats i, en definitiva, menys competitivitat.

Aquesta és la situació a tot el país i és, per tant, del tot necessari, que recuperem els nivells d'inversió i de creixement d'abans de la crisi. A l'hora de ser competitius en els mercats no ho podem fer per la via de la reducció de costos salarials solament, doncs no podrem competir mai amb els països asiàtics. La nostra única solució és la innovació constant, oferint producte diferenciat i amb un determinat grau tecnològic que ens faci proveïdors globals d'aquesta.

Quines són les línies que considera que necessiten una major potenciació?

El sector agroalimentari és clau en l'economia catalana, ja que és la columna vertebral del nostre PIB i, en línia amb el que deia en l'anterior pregunta, ha de seguir sent punta de llança a través de la innovació. Dins el PIB del sector, més del 50% el generen el subsector

fructícola i el carni. Conseqüentment, aquests dos són prioritaris per a nosaltres.

Hem de mantenir els nostres productes i oferir al sector les tecnologies necessàries per tal de millorar-los i adaptar-se als nous hàbits de consum i als nous mercats; hem de millorar els marges; hem de reduir els inputs de fabricació; hem de transformar els residus en oportunitats; hem d'innovar en noves presentacions i formats, millors fórmules de conservació, nous envasos més sostenibles, i un llarg etcètera.

Quina és la relació que mantenen amb el sector privat en general i amb els gremis en particular? I amb el sector públic?

Amb el sector privat agroalimentari és molt àmplia i es fonamenta en una relació de confiança mútua que s'ha anat forjant al llarg dels 27 anys de col·laboració i en el que les empreses gaudeixen amb l'IRTA d'un instrument que els permet disposar, a prop seu, d'uns equips

La relació que tenim amb els gremis també és força activa i, concretament amb els gremis del sector carni, consisteix a oferir-los accions formatives conjuntament amb l'Escola de Capacitació Agrària de l'Empordà

d'investigadors que poden ajudar-los i fer front als constants reptes del mercat tot garantint la més absoluta confidencialitat.

La relació que tenim amb els gremis també és força activa i, concretament amb els gremis del sector carni, consisteix a oferir-los accions formatives conjuntament amb l'Escola de Capacitació Agrària de l'Empordà, demanar-los la cooperació en la disseminació d'alguns resultats de la recerca i, com no, realitzar projectes de recerca, com, per exemple, el que hem realitzat darremament amb la botifarra dolça.



Som una explotació ramadera de la Segarra que ens dediquem a l'engreix de vedelles i a la seva comercialització, principalment en carnisseries.

Amb una alimentació 100% vegetal i unes granges on es prioritza el benestar de les vedelles, hem aconseguit una carn amb una bona infiltració de greix, la qual cosa fa que surti una carn de molt alta qualitat, molt tendra i sempre amb un excel·lent sabor.

Repartim les canals nosaltres mateixos i tenim un tracte personalitzat amb el client.

Truca'ns sense cap compromís.

JOSEP RUBÍ

686 242 290



Certificat de producte
Entitat de certificació de producte acreditada per ENAC

Sense bons investigadors no podrem fer recerca puntera ni innovació, i aquesta és una prioritat a l'IRTA

Finalment, amb el sector públic dedicat a la recerca, la nostra relació es basa en la col·laboració i suma d'esforços per realitzar tota mena d'investigacions en el camp agroalimentari. Fruit d'això és el que he esmentat abans del nostre sistema cooperatiu i els centres coparticipats i/o cogestionats amb d'altres institucions. Però el que és cabdal és que l'IRTA és el braç científic i tècnic del Departament d'Agricultura, Alimentació i Medi Natural i hi col·labora amb totes les direccions generals.

Com creu que es pot millorar la col·laboració tant amb el sector públic com amb el privat?

Els sectors públics i privats han de col·laborar en base a la confiança mútua de les seves respectives capacitats, veient-se com a socis no ja tan sols tecnològics, sinó també empresarials. Això representa anar una mica més enllà del que s'ha fet fins ara i compartir els riscos.

Per la nostra part, a l'IRTA hem de ser capaços de treballar colze amb colze amb les empreses del sector agroalimentari, oferint les solucions als reptes que se'ls presenten, creant patents conjuntes, spin-offs, start-ups i/o qualsevol fórmula que permeti la transferència des de la ciència agroalimentària als mercats per tal d'aconseguir un sector productiu i rentable.

Edifici Centa, a Monells



Com es finança l'IRTA?

L'IRTA va disposar l'any 2011 d'uns recursos de 46 milions d'euros. Com a empresa pública, l'IRTA rep aportacions de la Generalitat de Catalunya que li suposen el 36% d'aquest pressupost.

El 64% restant d'aquest pressupost, l'IRTA l'obté mitjançant la participació en convocatòries públiques competitives internacionals, la concertació amb empreses, la valorització de la transferència tecnològica, etc. És per això que a l'IRTA disposem d'una oficina de projectes, d'un equip de tècnics-comercials (el que nosaltres anomenem desenvolupadors de la recerca) o d'una direcció de transferència tecnològica que dediquen esforços no només a captar fons diversos de finançament per a desenvolupar la recerca, sinó també a valoritzar-ne els resultats.

Quins són els reptes de futur de l'Institut?

Bàsicament, es podrien resumir en dos aspectes. Per un cantó, el repte de la viabilitat econòmica i, per un altre, augmentar-ne la capacitat científica.

Respecte a la primera, ja fa temps que hem confeccionat un seguit de mesures per tal d'aconseguir una contenció general de la despesa i un augment de les diverses fonts d'obtenció d'ingressos per assolir la sostenibilitat econòmica del nostre Institut. Gràcies a l'esforç de tothom, a l'IRTA ho estem aconseguint i això ens fa creure en el futur de la Institució.

Per un altre costat, hem d'intentar, si més no, mantenir el nostre principal capital, i que no és altre que el de la nostra capacitat científica. Sense bons investigadors no podrem fer recerca puntera ni innovació, i aquesta és una prioritat a l'IRTA. He de dir que tots els estudis recentment publicats tant pel ministeri de ciència i innovació espanyol (informe CYTED) com els informes semestralts que confecciona la UE al respecte, situen a l'IRTA com la institució de recerca amb més productivitat i competitivitat científiques de tot l'Estat en l'àmbit agroalimentari, i un dels capdavaners a Europa.



KARELY ENVASOS ALIMENTARIS SL

Karely treballa en el sector de l'alimentació desde fa més de 20 anys. La nostra experiència ens fa ser especialistes en la varietat de producte i servei, distribuïm a tota Catalunya en 24-48 hores i som experts en alumini, cartró, paper, plàstic, porexpan, maquinària i productes per a catering tot d'un sol ús.

Estrenem pàgina web amb més de 4.300 referències, amb actualitzacions diàries d'imatges, continguts i nous productes. A més, hi podreu trobar la secció **OUTLET** amb els productes de liquidació a un preu únic per temps limitat.

També tenim el nou catàleg ja disponible pels nostres clients i uns preus especials per associats al gremi!

info@karely.com

Tel. 93 726 31 84

Fax. 93 726 64 40

www.karely.com



Signatura Conveni Aesan - Cedecarne - Afca

El passat 19 de juliol CEDECARNE es va signar el conveni amb AESAN (Agencia Española de Seguridad alimentària y nutrición) i AFCA (Asociación de fabricantes y comercializadores de aditivos y complementos alimentarios) amb l'objectiu, en el termini de 2 anys, de reduir el contingut de sal i greix en els productes de carnisseria-xarcuteria.

La reducció consistirà amb oferir els productes d'elaboració artesanal (salsitxes, botifarres, xistorres, hamburgueses, etc) amb un 10 % menys de sal i un 5% menys de greixos.

Aquesta iniciativa es centra seguint les recomanacions de la NAOS i la OMS (Organització Mundial de la Salut) sobre nutrició, activitat física i prevenció d'obesitat i en concret:

- » El conveni es un model de bones practiques, i de sinergia i aliança públic-privada en oferir als consumidors una oferta mes variada de productes amb una composició mes saludable mantenint els trets del producte tradicional.
- » La iniciativa anirà acompanyada d'altres mesures complementaries de:
 - » Formació des de CEDECARNE i AFCA als professionals associats
 - » Impulsar campanyes d'informació o sensibilització als consu-

midors i clients dels carnisers-xarcuters sobre els objectius de reducció i els beneficis d'una alimentació amb menys sal i greixos.

- » El conveni significarà un impuls a la investigació i innovació per buscar alternatives d'aliments amb perfils nutricional més saludables.
- » Y satisfarà, amb garanties sanitàries i organolèptiques, la demanda dels consumidors d'una oferta alternativa, diferent i saludable de productes tradicionals.



Mas Gourmets de l'Embotit

Reinvenció contínua



El passat mes de juliol, l'Associació Independent de Joves Empresaris de Catalunya (AIJEC) va lliurar el Premi Jove Empresari a Jordi Mas, conseller delegat de Mas Gourmets, per la seva important contribució a la dignificació del comerç gastronòmic. El seu currículum és pràcticament inacabable i un bon reflex del seu esperit actiu i emprenedor, ja que a més de ser conseller delegat de l'empresa familiar, és vocal de la Junta Directiva de GremiCarn, vicepresident del mercat de la Boqueria, escriptor de llibres, professor de l'Escola Superior de Comerç i Distribució (ESCODI), i fundador i director executiu de CrearMas, una iniciativa que té com a objectiu ajudar a crear valor al sector empresarial i gastronòmic.

Ja fa 67 anys, s'iniciava a Barcelona una nova aventura empresarial que va anar creixent i reinventant-se generació rere generació fins a convertir-se en una cadena de xarcuteries gourmet de referència. I és que tot indica que l'esperit emprenedor i innovador es porta a la sang a la família Mas.

Text i fotos: Celia López Barrante

Optimista, apassionat i perseverant, sembla que Jordi Mas porta l'emprenedoria als gens. Va ser el seu avi, Joan Mas Navarro, juntament amb la seva dona, qui va fundar l'any 1945 la primera xarcuteria de la família al barri del Clot de Barcelona. Amb aquesta botiga de carrer, que als seus inicis servia d'establiment d'alimentació, magatzem i habitatge, es posava en marxa una aventura empresarial que els va portar a adquirir més locals als mercats municipals de Barcelona. A més d'oferir un bon producte, una de les claus del seu èxit i de la seva expansió va ser una política de marges comercials molt ajustats, que permetia una major rotació dels aliments i, com a conseqüència, un increment de la rendibilitat del negoci. Un altre tret diferenciador dels seus establiments era una gran il·luminació, totalment innovadora en aquella època, que permetia potenciar la imatge i la presentació dels productes.

Als anys 70, agafava el relleu el pare de Jordi, Joan Mas Rapa, qui no només va continuar amb l'expansió i consolidació de l'empresa, sinó que també va donar el primer cop de timó estratègic amb

Mas Gourmets de l'Embotit
Oficines: Av. Diagonal, 445-447 6º 2º
Tel: 93 494 83 56
www.masgourmets.com

l'entrada als supermercats. Així, a la dècada dels 80, l'empresa es va introduir en el grup de compres Grupo 80, una nova aventura que inicialment va donar uns bons resultats. "Vam passar de ser una xarcuteria petitona, de parada de mercat, a convertir-nos en un espai de carrer diferenciat, amb molts metres quadrats i on ja no només hi havia taulell de xarcuteria, sinó també fruiteria, carnisseria, etc.", assenyala Jordi.

Però als anys 90, van començar a proliferar els supermercats i la competència va fer-se molt dura. "Nosaltres érem xarcuters de tota la vida que vam intentar aprendre a portar la gestió dels supermercats, però el projecte ens va quedar una mica gran a la llarga, quan va entrar en joc competència molt més professional", assevera aquest empresari. Així, a partir dels Jocs Olímpics del 92, la companyia va travessar una etapa de cicle madur en què van patir la seva crisi personal i van decidir tirar enrere, tornant als orígens, desinvertint en supermercats i reduint l'equip humà i el número de vendes.

Als inicis del segle XXI, es produeix la incorporació de la tercera generació en els càrrecs directius i, com no podia ser d'una altra manera, els germans

Joan i Jordi Mas Velasco, actuals consellers delegats i fills del president, també van aportar una reinvençió a la companyia. En aquesta nova etapa, es posa en marxa un nou projecte batejat com a "Gourmets de l'Embotit", que transforma la tradicional xarcuteria en una botiga que aposta pel glamur, els productes delicatessen, un equip humà molt professional i un bon espai on viure una experiència satisfactòria.

La reinvençió de supermercat a xarcuteria tradicional innovadora i gourmet ha donat els seus fruits, però a Mas Gourmets no abaixen la guàrdia i són conscients que, especialment amb una conjuntura econòmica tan complicada com la que estem vivint, s'han de continuar reinventant. "Per nosaltres, la degustació és una peça clau. Volem seguir invertint en aquest concepte i introduir cada cop més components del que nosaltres anomenem cuina sense fums, innovant amb nous projectes i conceptes que siguin importants per als clients", manifesta Jordi.

Per a Mas Gourmets, la innovació del producte és importantíssima i per això visiten els mercats de tot el món a la recerca d'artesans i nous productes que els diferenciïn. Però l'esperit creatiu també el tenen a casa, i des del si d'aquesta xarcuteria surten





una gran quantitat de productes propis amb un toc distintiu, com els minifuets de mozzarella fumada, la botifarra de cola, la botifarra blanca amb foie o la botifarra negra amb violetes.

Tot i que les idees sorgeixen a l'interior de l'empresa, en algunes ocasions recorren a la col·laboració d'un cuiner professional, com Iker Erauzkin, Sergio Pérez o altres xefs de signatura. "Nosaltres som xarcuters i del que sabem és de xarcuteria. Podem ser aficionats a la cuina, però és el xef qui la domina, i hem d'anar a ell perquè ens ajudi amb la seva professionalitat".

Aquesta tercera generació tampoc no s'ha oblidat de l'expansió. De fet, al 2009 van anar més enllà de Catalunya i es van posicionar a Madrid, on ja

tenen dos locals que s'han de sumar als 13 existents a Barcelona actualment. "No és fàcil anar fora, perquè si dirigir la teva xarxa de botigues dins una ciutat és complex, quan surts, encara més. Per nosaltres és important tenir un soci extern que ens ajudi". I tan bé ha funcionat la fórmula que, si tot va bé, l'any 2013 ja tindran cinc punts de venda a Madrid.

Ara, el gran repte és obrir una botiga internacional. "L'any passat vam estar a punt d'obrir a Miami, però desafortunadament no es va acabar concretant. Tot i això, no tirem la tovallola, sinó que continuem amb l'objectiu de tenir una botiga internacional, preferentment a Londres, Nova York o Miami". I segur que amb el seu optimisme, passió i perseverança, serà un repte aconseguit.



En Jordi Mas, de Mas Gourmets, guanya el premi Jove Empresari 2011

En un acte al Gran Teatre del Liceu, el passat mes de juliol, en Jordi Mas, de Mas Gourmets, va rebre de mans de l'Excm. Sr. Artur Mas, President de la Generalitat de Catalunya, el premi Jove Empresari 2011, que atorga l'Associació Independent de Joves Empresaris de Catalunya (Aijec).



Fontanals & Cruz.

El resultat del treball en equip!

CRUZ

DISSENY I DESENVOLUPAMENT DE NEGOCIS

T. 93 465 00 65

Pol. Ind. Pomar de Dalt

08916 Badalona

Barcelona (Spain)

F. 93 465 04 41

cruzsl@cruzsl.net



cruzsl.net

NO ET PERDIS LA
PRIMERA TROBADA

Ateliet
www.ateliet.net

DIUMENGE, 21 D'OCTUBRE DE 2012

L'aviram català, carn de qualitat

Pollastres, capons, galls i ànecs. A Catalunya podem presumir de races autòctones que es caracteritzen per oferir una carn d'una gran qualitat.

Fotografies cedides per la Direcció General d'Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries i la IGP Pollastre i Capó del Prat



A Catalunya hi ha una gran tradició en la cria d'aus de corral, sobre tot de pollastres, galls i gallines, però també d'ànecs i oques, o fins i tot de coloms i colomins. A més d'oferir una carn de gran qualitat, molts d'aquests animals també aporten altres productes a la nostra cuina, com ara els ous o els patés.

A l'època antiga, menjar carn d'au era considerat tot un luxe, i els galls, faisans, pintades o becaudes es van convertir en viandes típiques a les taules dels reis i de les famílies adinerades. Quan els pollastres i gallines es van començar a produir de forma massiva a enormes granges, no només va baixar el seu preu, sinó també la seva reputació.

Des de fa uns anys, sobretot a partir de la dècada dels anys 80, el sector de l'aviram a Catalunya ha tornat a guanyar prestigi amb la recuperació de races autòctones i formes de producció més respectuoses.

En aquestes pàgines, volem fer referència a les varietats de galls, gallines, pollastres o ànecs que són autòctones de Catalunya i que es distingeixen per oferir una carn de gran qualitat.

I.G.P. Pollastre i Capó del Prat

A la comarca barcelonina del Baix Llobregat, trobem els pollastres i capons del Prat, els únics de l'Estat Espanyol que han estat reconeguts amb la Indicació Geogràfica Protegida (IGP), un segell atorgat per la Unió Europea que certifica l'origen i la qualitat dels aliments.

Els pollastres i capons del Prat, que presumeixen d'etiqueta de qualitat des del 1987, pertanyen a



la raça catalana del Prat, procedent d'una gallina mediterrània amb la cresta senzilla, formes esbeldes, potes netes i cua destacada llarga i de plomes. A finals del segle XIX, va ser seleccionada i millorada espontàniament pels pagesos i primers avicultors catalans, fins que va adquirir les característiques que ara distingeixen a la raça catalana del Prat, coneguda popularment com a 'pota blava'.

Aquests animals es diferencien pel seu característic colorit, amb plomes d'un viu ros fosc, amb un to més pujat en el gall, especialment a les plomes del coll i del dors. Les plomes caudals del gall són de color negre verdós, amb reflexos metàl·lics, mentre que a la gallina són ben negres. També molt característiques són les seves potes de color blau pissarra, així com el vermell viu de la cresta, la cara i les barbel·leres; el blanc de les orelletes; els ulls avellana rogenc, i el bec fosc.

Per formar part d'aquesta IGP, els animals s'han de criar en explotacions que estiguin ubicades als termes municipals de Castelldefels, Cornellà de Llobregat, El Prat de Llobregat, Gavà, Sant Boi de Llobregat, Sant Climent de Llobregat, Sant Feliu de Llobregat, Viladencas i Santa Coloma de Cervelló.



Els capons hauran de procedir exclusivament de castració quirúrgica, i als galliners, el grau màxim de concentració en període d'engreix serà de quatre animals per metre quadrat. A més, s'han d'alimentar amb un percentatge mínim de cereals del 65% i la seva cria ha de tenir una durada mínima de 90 dies, que s'incrementa fins als 182 dies en el cas dels capons.

Les carns de pollastre i capó emparades per aquesta Indicació són de categoria A, fresques i refrigerades, i es caracteritzen per la seva pell de color nacrà, el pit allargat, i la carn fina i melosa, sense greixos excessius. Cada unitat de venda porta una etiqueta individual numerada, amb el nom i el logotip de la IGP, el símbol comunitari i les següents indicacions: edat de sacrifici, data de caducitat, tipus d'alimentació, número d'identificació, classe A i tipus de presentació, i nom de l'entitat de control.

Per dinamitzar i popularitzar aquests pollastres i capons entre els consumidors, s'organitzen una sèrie d'accions, com les jornades gastronòmiques o la Fira Avícola de la Raça Prat, que, des de 1975, se celebra anualment al municipi els dies previs de Nadal i que reuneix a una mitjana de 30 criadors i productors de la zona.

Capó i pollastre amb marca Q

A Catalunya també tenim capons i pollastres distingits amb la Marca Q de qualitat alimentària, propietat de la Generalitat de Catalunya.



Els capons que gaudeixin d'aquesta Marca Q han de procedir d'estirps seleccionades de creixement lent, i només es poden castrar de forma quirúrgica. La seva cria es fa en locals amb parc tancat adossat, on puguin sortir les aus, i la seva densitat no podrà ser superior als quatre animals per metre quadrat de superfície interior.

Quant a l'alimentació, aquesta ha de ser equilibrada i fins al 28è dia no es podran utilitzar greixos ni farines d'origen animal. Durant els dos mesos abans del sacrifici, l'alimentació serà a base de cereals, la meitat dels quals serà blat de moro. Els animals no es podran sacrificar abans dels 55 dies i les explotacions s'hauran de situar a menys de 70 km de l'escorxador.

Un cop sacrificat l'animal, s'ha de mantenir la cadena de fred entre els 0 i els 4°C, i s'ha de comercialitzar en el termini màxim de set dies. Només podran portar la Marca Q les canals de categoria A, fresquesrefrigerades, que es presentin de forma tradicional sense tripes (envasades o no) o preparades per coure (envasades individualment en plàstic estirable PVC), quedant totalment prohibida la seva congelació.





Totes les aus han de portar una etiqueta individual i numerada, on figuraran, com a mínim, les següents indicacions: edat i data de sacrifici, tipus d'alimentació, número de registre de l'escorxador, distintiu Marca Q amb la proporció d'eix central mínima de 23 mm i màxima de 45 mm, número

d'etiqueta, nom de l'entitat de control, classe A i tipus de presentació.

Per la seva banda, els pollastres amb Marca Q també han de procedir d'estirps seleccionades de creixement lent i la seva cria s'ha de fer en locals, dotats amb parc adossat o sense, on la densitat no superi els 11 animals per metre quadrat de superfície interior.

Els cereals suposen com a mínim un 70% de la seva alimentació i està prohibida la utilització de factors de creixement. Els animals s'han de sacrificar amb una edat mínima de 77 dies en escorxadors ubicats a una distància màxima dels galliners de 75 km.

Les canals són de categoria A, fresques i refrigerades, i s'han de presentar sota una de les següents formes: tradicional sense tripes, preparat per coure, o trossejat en quarts o meitats.

A l'etiqueta de l'envàs, a més del distintiu de la marca Q i les dades assenyalades en el cas dels capons, es pot incloure la frase "Pollastre criat a l'aire lliure" si la cria s'ha realitzat en locals amb parcs adossats.

Tot el procés productiu dels capons i pollastres de la Marca Q, des de la granja fins que arriben al punt de venda, està sota el control d'una entitat de certificació independent inscrita al Registre d'Entitats de Control i Certificació de la Direcció General d'Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries.

Pollastre de l'Empordà

A començaments del segle XX, a la zona de l'Empordà es criava una raça de gallines amb dues varietats de pota groga: la blanca i la rossa. Amb l'arribada de la dictadura de Primo de Rivera i, sobretot, amb la Guerra Civil espanyola i la manca d'aliments, la seva cria es va limitar a algunes masies i, per tant, la seva supervivència es va veure amenaçada.

Ja a la dècada dels anys 80, es va propiciar la recuperació d'aquesta raça i la població de gallines empordaneses es va estructurar en quatre



varietats: blanca, rossa, vermella i blanc-i-rossa. De totes aquestes, és la vermella la que es destina a la producció de carn.

Són aus d'una elevada rusticitat, de talla mitjana, amb la cresta gran, les orelletes vermelles, les extremitats llargues i les potes de color groc. Les gallines acostumen a pesar entre 2,3 i 2,7 kg, i els galls, entre 3,2 i 3,7 kg. Els animals es crien de forma extensiva, en corral amplis, i són sacrificats a les 15 setmanes de vida.

Pollastre Groc Català

Des del passat mes d'abril de 2009, l'Associació d'Empresaris d'Escorxadors d'Aviram de Catalunya (ASSOCAT) comercialitza la marca Pollastre Groc Català, que identifica un pollastre amb garantia de traçabilitat 100% catalana, ja que és nascut, criat i sacrificat a Catalunya.

El Pollastre Groc Català s'alimenta a base de cereals, té pocs greixos i les proteïnes que el nostre organisme necessita. Se sacrifica amb una edat de tres mesos, i quan assoleix un pes aproximat d'entre 1,5 i 2 kg.

Els animals se sotmeten a rigorosos controls de sanitat durant tot el procés d'engreix, sacrifici i distribució, per garantir en tot moment la seva naturalitat i qualitat. A més, totes les granges d'on prové el Pollastre Groc Català estan controlades i certificades per l'entitat LDG - CER, empresa certificadora acreditada pel Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural de la Generalitat de Catalunya.

Quant a la seva presentació a les carnisseries i mercats, podem trobar la canal parcialment eviscerada (sense intestins, amb vísceres, amb cap i sense potes) i també trossejat.

Gall negre del Penedès

Tot i que no podem precisar l'origen de la raça de gallina penedesenca, sí que se sap que es criava a la zona del Penedès des de temps immemorials i que donava un ou de color marró rogenc intens, molt valorat al mercat de Barcelona.

Al 1933, amb el naixement de l'Agrupació de Criadors de Penedesenques, es van començar a exigir unes característiques morfològiques molt concretes, però a finals de la dècada dels anys 40, amb l'entrada en joc de ponadors estrangers i l'aparició d'híbrids comercials, la raça va estar a punt de desaparèixer.

Va ser a principis del anys 80 quan es va iniciar la seva recuperació. Es van recollir aus i ous fèrtils del mercat de Vilafranca i de les masies del voltant, i es van traslladar al centre de Mas Bové, on l'Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentària (IRTA) va fer una colònia d'uns pocs exemplars amb gens de la gallina penedesenca. La recuperació d'aquesta raça es va



culminar a principis dels anys 90 i es van fixar quatre varietats: l'aperdiuada, la barrada, la blat i la negra.

D'aquesta última varietat, la negra, se'n fa una millora genètica per a la producció de carn. Per a gaudir de la qualitat d'aquest pollastre, l'edat de sacrifici òptima se situa entre les 14 i les 16 setmanes, quan té un pes viu d'uns 3,5 kg.

Tot i que hi ha criadors que venen aquest pollastre durant tot l'any, la seva comercialització té lloc sobretot a la Fira del Gall de Vilafranca del Penedès, un mercat d'aus molt tradicional que se celebra des de l'Edat Mitjana al mes de desembre, una setmana abans de Nadal.

Ànec mut del Penedès

També a la Fira del Gall de Vilafranca del Penedès podem veure, tastar i comprar l'ànec mut del Penedès, una raça autòctona que simple vista podem reconèixer pel seu plomatge majoritàriament negre i algunes plomes blanques a les ales.



Però el que realment distingeix aquesta au és que no produeix els sons característics de la majoria de varietats d'ànecs, motiu pel qual ha estat batejat com a ànec mut. Aquesta raça és una varietat de l'ànec de Barberí i es cria a les zones rurals dels voltants de Vilafranca del Penedès des de fa uns cinc segles.

Actualment és una de les carns d'ànec més apreciades, ja que és menys greixosa que la d'altres varietats. De pell prima i carn consistent, l'ànec mut es cria a les comarques de l'Alt i el Baix Penedès, a cavall entre les províncies de Barcelona i Tarragona, en locals dotats amb espais oberts, normalment al corral.

La seva alimentació ha de ser com a mínim del 70% de cereals o derivats, amb una primera etapa alimentants només amb pinso, i una posterior en què consumeixen blat, blat de moro i restes de menjar. L'edat mínima per sacrificar l'ànec mut és de nou setmanes per a les femelles, i 11 per als mascles.

Si consumim l'ànec sense pell, la carn és molt magra, amb molt pocs greixos. En canvi, si també aprofitem la pell, ens aportarà molta energia, ja que els ànecs acostumen a acumular grans quantitats de greix sota la pell com a reserva.



Una carn amb moltes possibilitats a la cuina i molt nutritiva



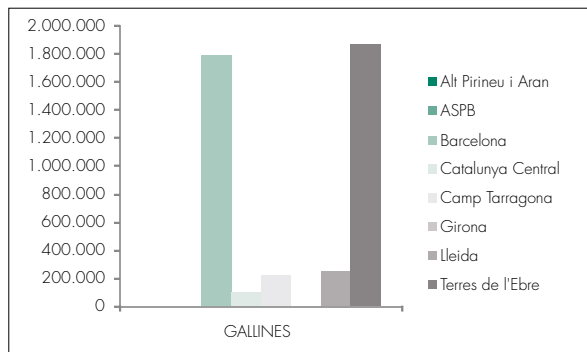
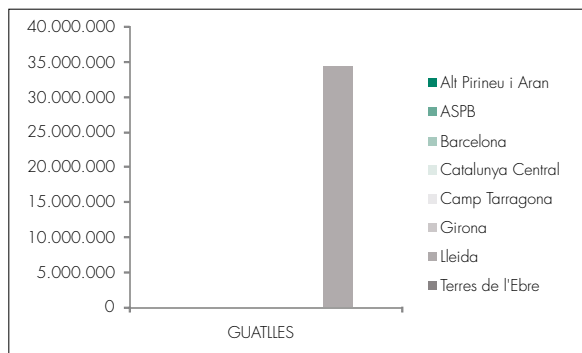
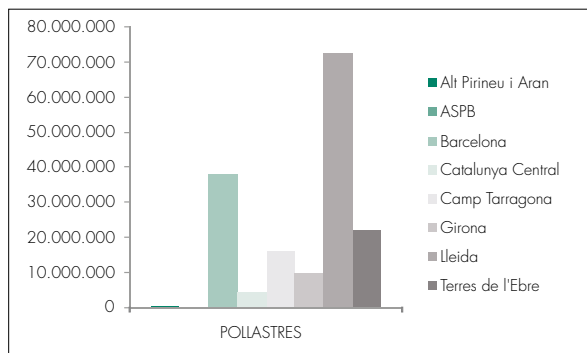
La carn d'au, i sobretot la de pollastre, és una de les més versàtils que hi ha, ja que es pot preparar utilitzant multitud de tècniques culinàries. El pollastre o capó sencer es pot farcir i rostir per gaudir així d'un deliciós àpat, que no en va s'ha convertit en un plat típic de les festes nadalenques. El pit, que pràcticament no té greix, s'acostuma a cuinar en filets o broquetes, mentre que les aletes, més greixoses, se solen servir com a aperitiu, fregides o adobades, o per fer sopes i caldos, juntament amb la carcassa. Delicioses són també les cuixes, que són la part més muscular i gaudeixen d'un sabor més intens, mentre que el seu fetge, ric en ferro i vitamina A, té un sabor suau i es pot utilitzar fer patés o acompanyar amanides.

Des del punt de vista nutritiu, també cal destacar que la carn de les aus de corral és rica en proteïnes i té una destacada presència d'àcid fòlic i vitamina B3 o niacina.

Estadístiques sacrifici d'aus de corral i caça salvatge

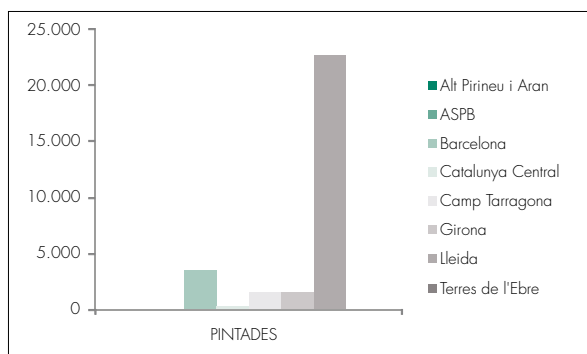
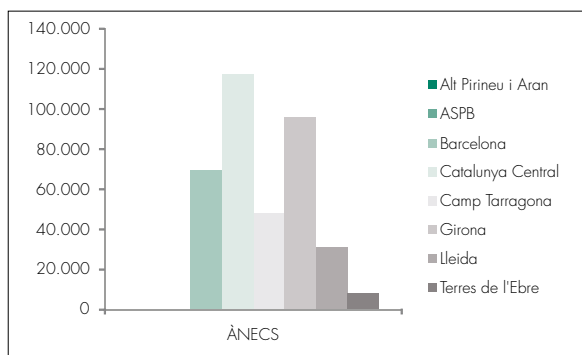
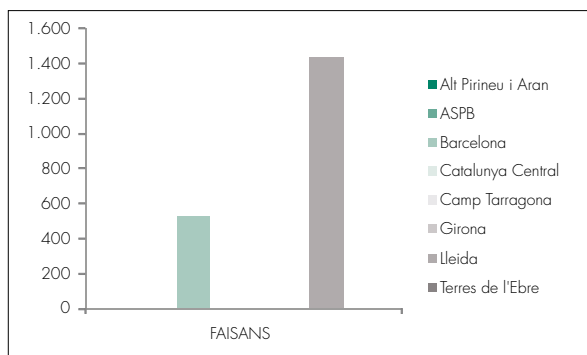
Dades extretes del "Informe 2010 de resultats. Sacrifici de bestiar als escorxadors i caça salvatge a les sales de manipulació de caça a Catalunya"

SACRIFICI D'AUS DE CORRAL: POLLASTRES, GALLINES I GUATLLES. ANY 2010

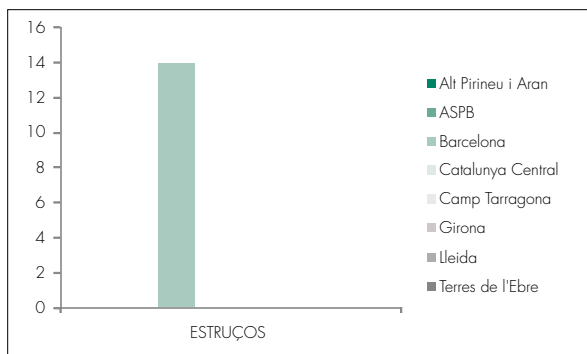
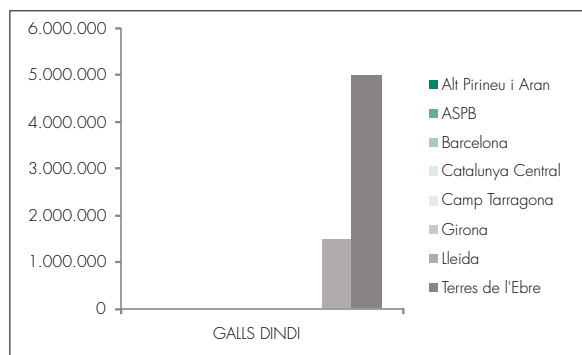
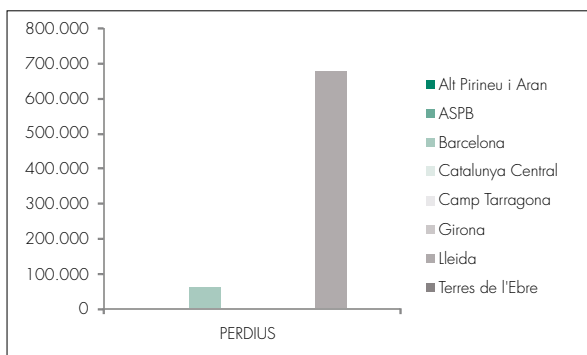


Sacrifici d'aus de corral: pollastres, gallines i guatlles. Any 2010						
Servei Regional	POLLASTRES		GUATLLES		GALLINES	
	Caps	%	Caps	%	Caps	%
Alt Pirineu i Aran	267.280	0,2	—	—	—	—
ASPB	—	—	—	—	—	—
Barcelona	37.966.950	23,3	—	—	1.790.820	42,4
Catalunya Central	4.139.201	2,5	—	—	91.662	2,2
Camp Tarragona	16.114.776	9,9	—	—	220.391	5,2
Girona	9.592.913	5,9	—	—	—	—
Lleida	72.665.011	44,7	34.364.430	100	253.930	6
Terres de l'Ebre	21.956.880	13,5	—	—	1.868.844	44,2
TOTAL	162.703.011		34.364.430		4.225.647	

SACRIFICI D'ESTRUÇOS I AUS DE CORRAL: PINTADES, PERDIUS, FAISANS, GALLS DINDI I ÀNECS. ANY 2010



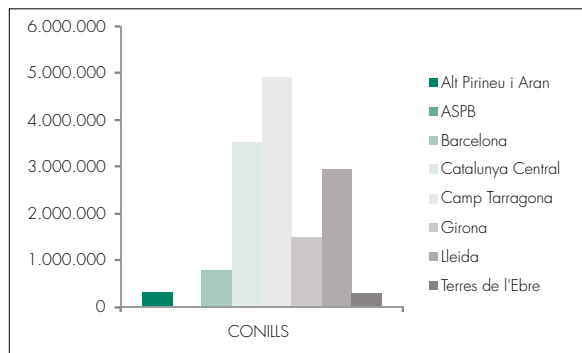
Servei Regional	FAISANS		ÀNECS		PINTADES	
	Caps	%	Caps	%	Caps	%
Alt Pirineu i Aran	—	—	—	—	—	—
ASPB	—	—	—	—	—	—
Barcelona	532	26,9	69.407	18,7	3.499	11,8
Catalunya Central	—	—	117.734	31,8	330	1,1
Camp Tarragona	—	—	47.937	12,9	1.503	5,1
Girona	—	—	96.254	26	1.572	5,3
Lleida	1.443	73,1	31.192	8,4	22.704	76,6
Terres de l'Ebre	—	—	8.072	2,2	30	0,1
TOTAL	1.975		370.596		29.638	



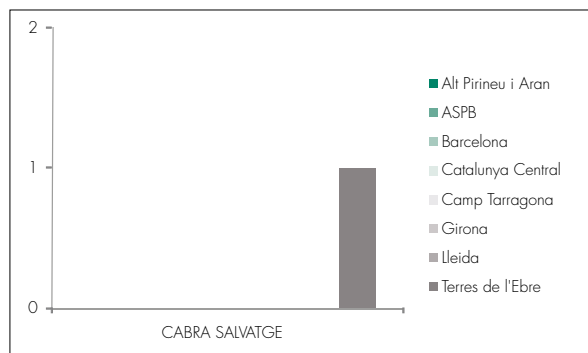
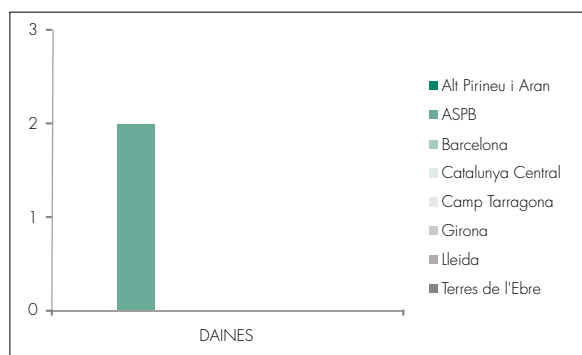
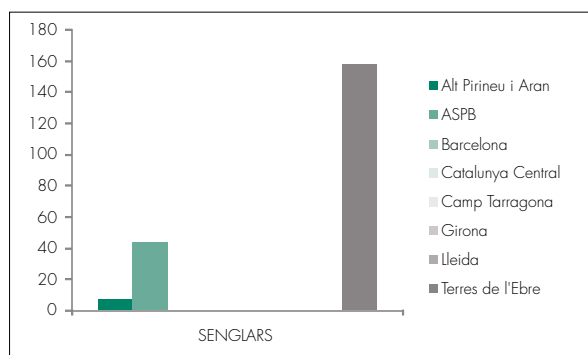
Servei Regional	PERDIUS		GALLS DINDI		ESTRUÇOS	
	Caps	%	Caps	%	Caps	%
Alt Pirineu i Aran	—	—	—	—	—	—
ASPB	—	—	—	—	—	—
Barcelona	64.091	8,6	12.297	0,2	14	100
Catalunya Central	—	—	936	0	—	—
Camp Tarragona	—	—	100	0	—	—
Girona	—	—	1.420	0	—	—
Lleida	678.471	91,4	1.477.342	22,7	—	—
Terres de l'Ebre	—	—	5.021.419	77,1	—	—
TOTAL	742.562		6.513.514		14	

SACRIFICI DE CONILLS. ANY 2010

Sacrifici de conills. Any 2010		
Servei Regional	CONILLS	
	Caps	%
Alt Pirineu i Aran	301.316	2,1
ASPB	—	—
Barcelona	792.181	5,6
Catalunya Central	3.525.097	24,7
Camp Tarragona	4.920.336	34,5
Girona	1.476.309	10,4
Lleida	2.941.133	20,6
Terres de l'Ebre	290.159	2
TOTAL	14.246.531	

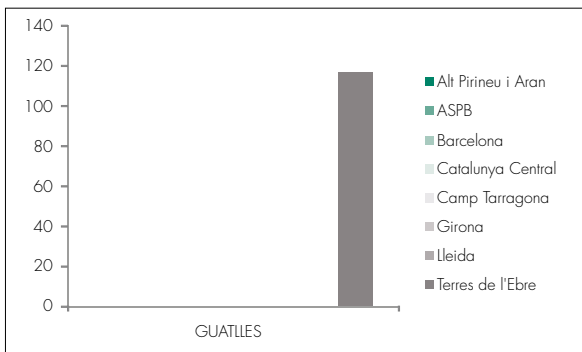
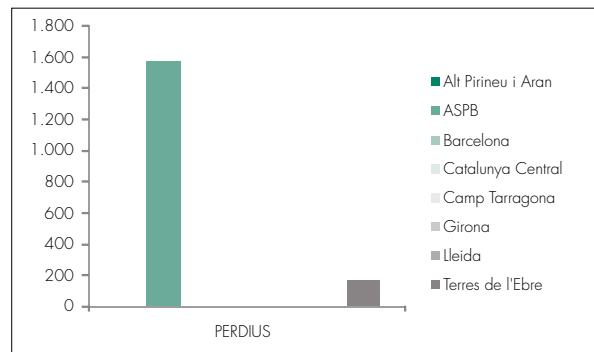


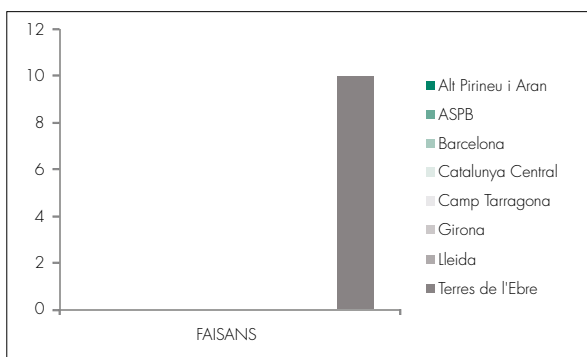
CAÇA MAJOR. ANY 2010



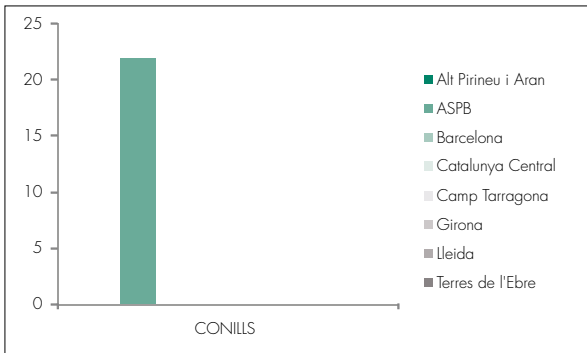
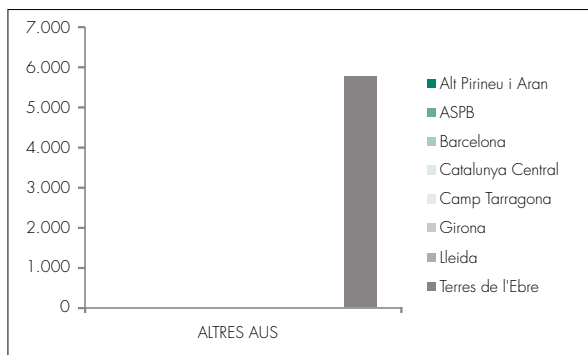
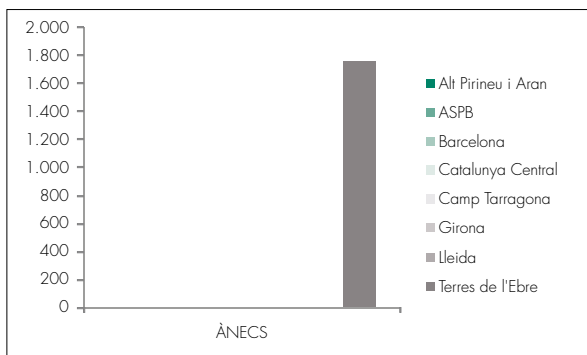
Caça major. Any 2010						
Servei Regional	SENGLARS		DAINES		CABRA SALVATGE	
	Caps	%	Caps	%	Caps	%
Alt Pirineu i Aran	7	3,3	—	—	—	—
ASPB	44	21,1	2	100	—	—
Barcelona	—	—	—	—	—	—
Catalunya Central	—	—	—	—	—	—
Camp Tarragona	—	—	—	—	—	—
Girona	—	—	—	—	—	—
Lleida	—	—	—	—	—	—
Terres de l'Ebre	158	75,6	—	—	1	100
TOTAL	209		2		1	

CAÇA MENOR. ANY 2010



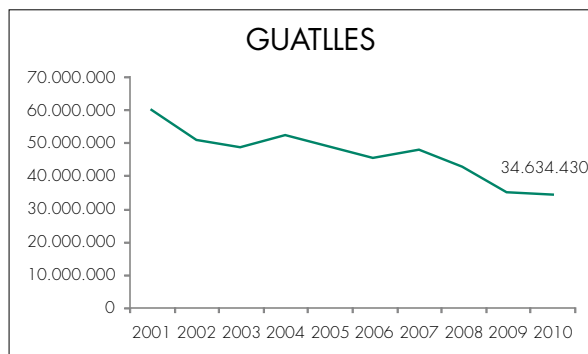
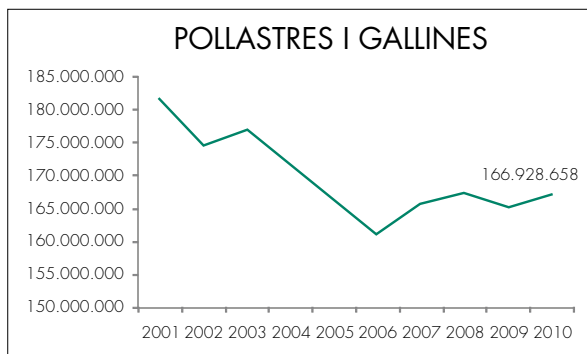


Caça major. Any 2010						
Servei Regional	SENGLARS		DAINES		CABRA SALVATGE	
	Caps	%	Caps	%	Caps	%
Alt Pirineu i Aran	7	3,3	—	—	—	—
ASPB	44	21,1	2	100	—	—
Barcelona	—	—	—	—	—	—
Catalunya Central	—	—	—	—	—	—
Camp Tarragona	—	—	—	—	—	—
Girona	—	—	—	—	—	—
Lleida	—	—	—	—	—	—
Terres de l'Ebre	158	75,6	—	—	1	100
TOTAL	209		2		1	



Caça major. Any 2010						
Servei Regional	ÀNECS		ALTRES AUS		CONILLS	
	Caps	%	Caps	%	Caps	%
Alt Pirineu i Aran	—	—	—	—	—	—
ASPB	—	—	—	—	22	100
Barcelona	—	—	—	—	—	—
Catalunya Central	—	—	—	—	—	—
Camp Tarragona	—	—	—	—	—	—
Girona	—	—	—	—	—	—
Lleida	—	—	—	—	—	—
Terres de l'Ebre	1.769	100	5.784	100	—	—
TOTAL	1.769		5.784		22	

EVOLUCIÓ DEL SACRIFICI. PERÍODE 2001-2010

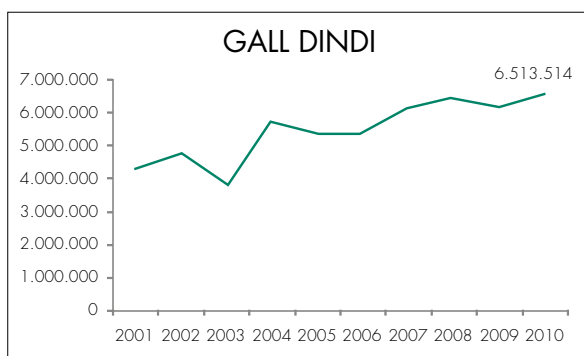
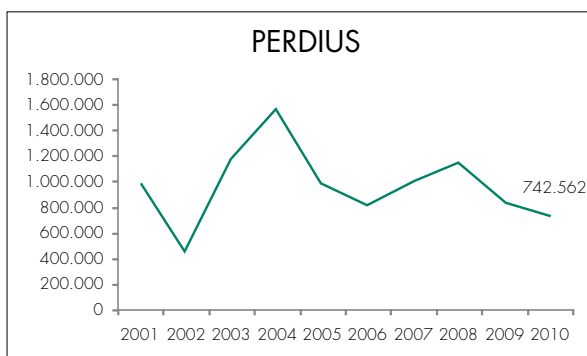


Evolució del sacrifici de pollastres i gallines. Període 2001-2010

Servei Regional	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ASPB					0	0	0	0	0	0
Barcelona	53.829.666	53.820.331	53.401.821	50.971.480	49.335.246	49.236.124	51.217.821	44.890.116	40.114.447	39.757.770
Catalunya Central								4.199.576	4.305.892	4.230.863
Girona	14.942.150	16.211.188	15.901.556	14.294.203	13.785.951	12.110.899	10.945.663	10.601.430	9.895.426	9.592.913
Lleida	73.102.888	67.927.507	71.666.213	68.683.504	66.748.146	63.735.863	68.213.289	68.735.060	71.448.857	72.918.941
Alt Pirineu Aran								239.158	260.150	267.280
Tarragona	39.562.692	12.499.614	11.040.816	11.086.272	11.653.998	12.249.561	11.050.380	14.324.795	15.850.623	16.335.167
Terres de l'Ebre		23.802.596	24.593.632	26.081.414	24.785.192	23.898.980	24.065.050	24.142.098	23.568.805	23.825.724
TOTAL	181.437.396	174.261.236	176.604.038	171.116.873	166.308.533	161.231.427	165.492.203	167.132.233	165.444.200	166.928.658

Evolució del sacrifici de guatlles. Període 2001-2010

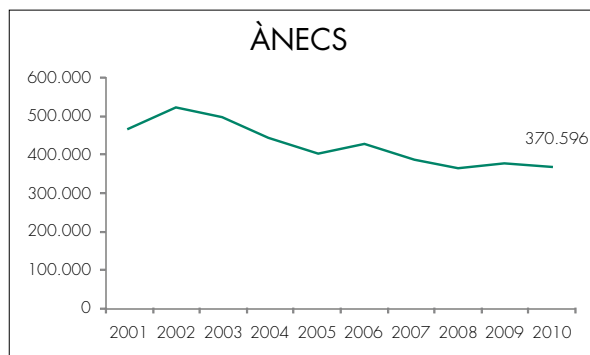
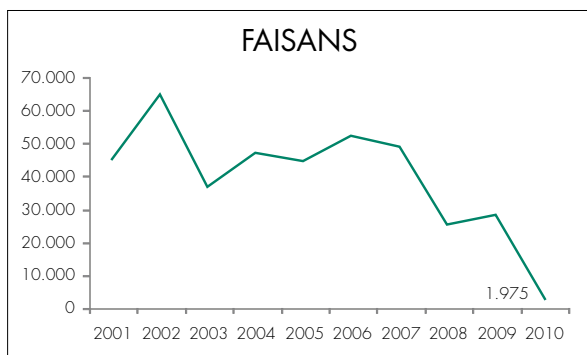
Servei Regional	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ASPB					0	0	0	0	0	0
Barcelona	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Catalunya Central								0	0	0
Girona	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lleida	59.697.119	51.617.861	49.213.679	51.955.428	49.541.023	45.987.577	47.664.192	41.905.179	35.214.483	34.634.430
Alt Pirineu Aran								0	0	0
Tarragona	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Terres de l'Ebre		0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	59.697.119	51.617.861	49.213.679	51.955.428	49.541.023	45.987.577	47.664.192	41.905.179	35.214.483	34.634.430


Evolució del sacrifici de perdius. Període 2001-2010

Servei Regional	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ASPB					0	0	0	0	0	0
Barcelona	55.928	72.010	58.900	76.210	69.500	66.111	79.374	71.510	77.200	64.091
Catalunya Central								0	0	0
Girona	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lleida	918.116	391.130	1.101.357	1.496.059	928.326	739.401	937.819	1.061.933	747.080	678.471
Alt Pirineu Aran								0	0	0
Tarragona	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Terres de l'Ebre		0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	974.044	463.140	1.160.257	1.572.269	997.826	805.512	1.017.193	1.133.443	824.280	742.562

Evolució del sacrifici de galls dindi. Període 2001-2010

Servei Regional	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ASPB					0	0	0	0	0	0
Barcelona	89.318	92.613	71.555	81.789	58.428	100.666	149.269	142.031	16.221	12.297
Catalunya Central								788	866	936
Girona	17.341	4.928	6.629	2.313	3.768	3.850	2.400	4.548	2.710	1.420
Lleida	1.172.084	1.195.661	1.276.015	1.258.014	1.218.983	1.290.698	1.359.585	1.345.979	1.360.055	1.477.342
Alt Pirineu Aran								0	0	0
Tarragona	2.946.990	1.603	28.310	56.868	94.385	53.544	80	0	321	100
Terres de l'Ebre		3.469.393	2.435.906	4.266.662	4.026.896	3.966.871	4.549.666	4.896.501	4.851.471	5.021.419
TOTAL	4.225.733	4.764.198	3.818.415	5.665.646	5.402.460	5.415.629	6.061.000	6.389.847	6.231.644	6.513.514



Interiorisme comercial | Vitrines frigorífiques
Anys d'experiència dissenyant,
fabricant i construint xarcuteries

La Selecta

La Selecta de Provençals

“ Cambi d'imatge integral.

Solucions pràctiques als problemes d'espai.

Estudi de les necessitats. Fabricació a mida.

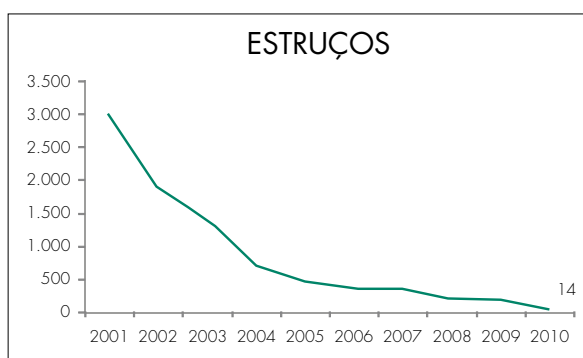
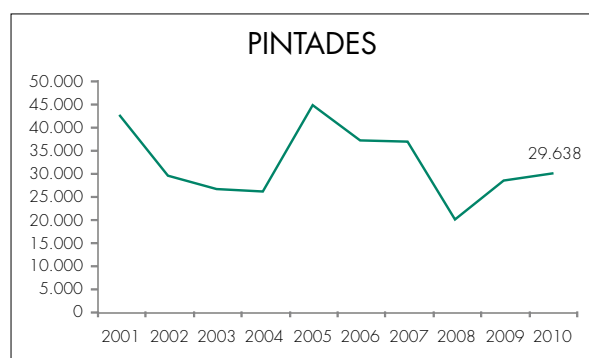
Les petites empreses ens enfrontem a reptes difícils. Busquem solucions innovadores.”

Evolució del sacrifici de faisans. Període 2001-2010

Servei Regional	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ASPB					0	0	0	0	0	0
Barcelona	0	1.130	1.500	605	2.500	1.100	1.170	1.133	930	532
Catalunya Central								0	0	0
Girona	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lleida	44.892	63.200	35.681	46.261	42.505	50.677	48.098	24.466	27.620	1.443
Alt Pirineu Aran								0	0	0
Tarragona	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Terres de l'Ebre		0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	44.892	64.330	37.181	46.866	45.005	51.777	49.268	25.599	28.550	1.975

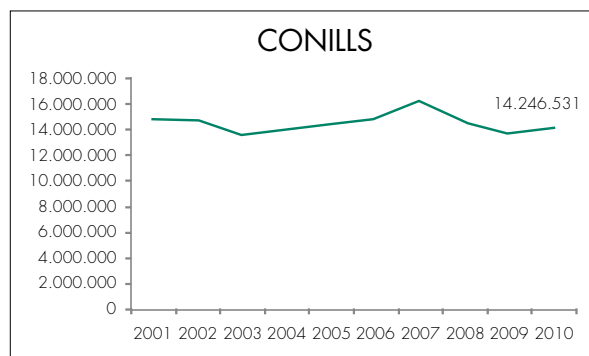
Evolució del sacrifici d'ànecs. Període 2001-2010

Servei Regional	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ASPB					0	0	0	0	0	0
Barcelona	108.728	115.213	121.286	131.834	146.117	171.820	171.196	45.562	63.681	69.407
Catalunya Central								110.703	111.145	117.734
Girona	258.691	308.598	288.058	233.375	131.917	155.787	132.016	121.462	101.983	96.254
Lleida	9.026	9.329	8.916	9.252	54.261	36.800	38.864	30.560	23.915	31.192
Alt Pirineu Aran								0	0	0
Tarragona	86.353	84.230	83.041	69.756	58.741	50.424	33.953	53.324	64.098	47.937
Terres de l'Ebre		0	0	578	7.350	7.313	8.649	8.570	7.717	8.072
TOTAL	462.798	517.370	501.301	444.795	398.386	422.144	384.678	370.181	372.539	370.596



Evolució del sacrifici d'estruços. Període 2001-2010

Servei Regional	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ASPB					0	0	0	0	0	0
Barcelona	1.817	1.296	768	486	452	325	331	199	162	14
Catalunya Central								0	0	0
Girona	82	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lleida	276	128	143	8	10	0	0	0	0	0
Alt Pirineu Aran								0	0	0
Tarragona	805	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Terres de l'Ebre		487	469	212	11	0	0	0	0	0
TOTAL	2.980	1.911	1.380	706	473	325	331	199	162	14



Evolució del sacrifici de conills. Període 2001-2010

Servei Regional	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ASPB					0	0	0	0	0	0
Barcelona	6.235.105	6.435.936	5.857.434	5.749.208	5.968.595	5.847.403	5.978.339	861.812	800.911	792.181
Catalunya Central								4.377.577	3.617.894	3.525.097
Girona	812.568	851.647	960.330	1.476.741	1.476.941	1.803.608	1.602.100	1.343.203	1.289.928	1.476.309
Lleida	4.121.983	3.669.028	3.287.090	3.354.982	3.214.493	3.304.675	3.387.097	3.371.628	3.109.025	2.941.133
Alt Pirineu Aran								305.899	281.988	301.316
Tarragona	3.614.219	3.264.181	3.013.030	3.162.904	3.633.880	3.544.175	5.008.485	3.848.080	4.497.364	4.920.336
Terres de l'Ebre		383.355	366.714	341.563	363.347	349.986	336.603	311.688	306.041	290.159
TOTAL	14.783.875	14.604.147	13.484.598	14.085.398	14.657.256	14.849.847	16.312.624	14.419.887	13.903.151	14.246.531

Calendari de Festes Laborals 2013

ORDRE: EMO/185/2012, de 22 de juny, per la qual s'estableix el calendari oficial de festes laborals per a l'any 2013.

Atès el que disposen l'article 170.1.l) de l'Estatut d'autonomia de Catalunya; l'article 37 del Reial decret legislatiu 1/1995, de 24 de març, pel qual s'aprova el Text refós de l'Estatut dels treballadors, i el Decret 177/1980, de 3 d'octubre, modificat pel Decret 17/1982, de 28 de gener, pel Decret 152/1997, de 25 de juny, i pel Decret 146/1998, de 23 de juny;

Vist l'article 12 de la Llei 13/1989, de 14 de desembre, d'organització, procediment i règim jurídic de l'Administració de la Generalitat de Catalunya; escoltat el Consell de Relacions Laborals, i en ús de les atribucions que tinc conferides,

ORDENO:

Article 1

a) Seran festes laborals a Catalunya durant l'any 2013 les següents:

- 1 de gener (Any Nou).
- 29 de març (divendres Sant).
- 1 d'abril (dilluns de Pasqua).
- 1 de maig (Festa del Treball).
- 24 de juny (Sant Joan).
- 15 d'agost (l'Assumpció).
- 11 de setembre (Diada Nacional de Catalunya).
- 12 d'octubre (Festa Nacional d'Espanya).
- 1 de novembre (Tots Sants).
- 6 de desembre (Dia de la Constitució).
- 25 de desembre (Nadal).
- 26 de desembre (Sant Esteve).

b) D'acord amb el que estableixen el Decret 152/1997, de 25 de juny, i el Decret 146/1998, de 23 de juny, pels quals es modifica el Decret 177/1980, de 3 d'octubre, sobre el calendari de

festes fixes i suplents al territori d'Era Val d'Aran, la festa del dia 26 de desembre (Sant Esteve) queda substituïda per la de 17 de juny, com a festa d'Aran.

Article 2

A més de les festes esmentades es fixaran, mitjançant una ordre d'aquest Departament, dues festes locals, retribuïdes i no recuperables, a proposta dels Ajuntaments.

Article 3

De conformitat amb el Decret 319/1993, de 28 de desembre (DOGC núm. 1841, de 3.1.1994), i en relació amb el que disposa l'article 48.7 de la Llei 30/1992, de 26 de novembre, de règim jurídic de les administracions públiques i del procediment administratiu comú, modificada per la Llei 4/1999, de 13 de gener, el calendari laboral anual tindrà efectes com a calendari de dies inhàbils pel que fa al còmput de terminis administratius a Catalunya.

Barcelona, 22 de juny de 2012

F. Xavier Mena
Conseller d'Empresa i Ocupació

I Encuentro Ateliet

El día 21 de Octubre tendrá lugar, en la Masía Can Piqué de Montcada i Reixac, el **I Encuentro Ateliet**, a través del cual, la empresa Cruz, S.L. dará a conocer un proyecto novedoso destinado al comercio minorista de la alimentación.

El I Encuentro Ateliet, consiste en la feria de presentación de un nuevo portal Web conocido con el mismo nombre, **ATELIET**, a través del cual, busca potenciar el comercio de alimentación frente a los grandes supermercados y centros comerciales, persiguiendo un comercio más justo y permitiendo el contacto directo entre comercios de alimentación minoristas con pequeños artesanos, sin intermediarios, consiguiendo abrirles las puertas a un nuevo mundo con un sinfín de posibilidades. Durante este I Encuentro Ateliet, además de la presentación del nuevo portal Web a todos los asistentes al evento, se realizarán diferentes actividades a través de las cuales se conocerá algunos de los clientes más importantes que formarán parte de este interesante proyecto. Así, los asistentes al evento se



podrán degustar foie francés de la mano de Maison Samaran, Premio medalla de oro al mejor Foie artesano de Francia, degustación de chistorra con el premio al VII Concurso de Txistorra de Navarra, Embutidos Hortanco, degustación de carnes Rojas gracias a Txogitxu, exhibición de tipos de corte americanos de carne como también degustación de carnes de Ternera de Nebraska, cata de quesos franceses, torrefacción en directo de cafés artesanos, etc. Además de poder obtener importantes descuentos en maquinaria profesional.

Más información e inscripciones en:
www.ateliet.com

Signatura Conveni Incorpora amb la Fundació La Caixa

El passat dilluns 16 de juliol, la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xaructers va signar un conveni amb la Fundació La Caixa, pel programa Incorpora.

En Marc Simón, director de l'Àrea d'Integració Social de la Fundació La Caixa, en Ignasi Carlos Parody, secretari general de la Fundació Privada Trinijove i en Joan Estapé com a president de la Federació, van ser els encarregats de posar les seves rúbriques al conveni, sota l'atenta mirada d'en Ricard Josep, president del Gremi de Girona i d'en Pròsper Puig, vicepresident de GremiCarn.



Programa Incorpora

La integració laboral: en benefici de tots

Durant més de 100 anys, l'Obra Social "la Caixa" ha estat Fidel a un esperit social que ha ajudat a posar en marxa nombroses iniciatives per donar resposta a diferents necessitats de caràcter social, educatiu, cultural i científic.

INCORPORA és un programa d'intermediació laboral basat en les necessitats del teixit SOCIAL i EMPRESARIAL que garanteix una bona integració de la persona en l'empresa.

Qui es beneficia del programa INCORPORA?

- » Les persones amb dificultats especials d'accés al món laboral ; en concret, persones amb alguna mena de discapacitat, persones amb trastorn mental i persones en situació o en risc d'exclusió social (joves, majors de 45 anys, immigrants, aturats de llarga durada i dones afectades per situacions de violència de gènere).
- » Les **empreses**, a qui a través del programa INCORPORA s'ofereix una alternativa de responsabilitat social empresarial en integració laboral, en col·laboració amb la xarxa d'oficines de "la Caixa" de tot el territori.
- » La xarxa d'**entitats socials** adherides al programa, que fa possible la generació d'un nombre més gran d'oportunitats d'ocupació en l'empresa ordinària, gràcies a la tasca dels tècnics d'inserció laboral.

Incorpora un programa al servei de les empreses

INCORPORA, a través dels tècnics d'inserció laboral, ofereix un servei d'intermediació laboral que, sense cap cost econòmic, proporciona un suport integral que inclou totes les etapes del procés, des de la formació i la selecció fins a la incorporació mateixa:

Assessorament sobre bonificacions i desgravació fiscal previstes en la normativa vigent per a la contractació de treballadors i treballadores de diferents col·lectius.

- » En el compliment de les obligacions en matèria d'inserció laboral de les persones amb discapacitat, segons la LISMI.
- » Sobre la Llei orgànica 3/2007 per a la igualtat efectiva de dones i homes.
- » Per a la tramitació de subvencions i acolliment a convocatòries públiques en matèria d'ocupació.

Suport previ i seguiment de la contractació

- » Identificació de llocs de treball per cobrir i la planificació de la metodologia que cal seguir.
- » Selecció dels perfils professionals segons els requeriments d'oferta de l'empresa.
- » Assessorament en l'adaptació del lloc de feina, si cal.
- » Seguiment del treballador o treballadora a l'empresa.

INCORPORA afavoreix la col·laboració i els nexes d'unió entre el teixit social i el teixit empresarial.

Responsabilitat social empresarial (RSE)

L'empresa moderna i dinàmica entén que ha de ser un **agent actiu** en la societat. I és que la responsabilitat social empresarial (RSE) repercuteix positivament en l'empresa, tant entre els accionistes com entre els treballadors i els clients, contribuint amb un valor afegit a la marca.

INCORPORA ofereix una oportunitat per integrar en la gestió i en les activitats empresarials valors de millora social i econòmica que afavoreixin la competitivitat de l'empresa i promoguin un desenvolupament sostenible.

Tenir un **comportament empresarial responsable** en pràctiques socials més enllà de les obligacions legals estrictament farà possible una organització compromesa i orgullosa d'ella mateixa.

18 xarcuteries catalanes reben el distintiu d'Artesania Alimentària

Se sumen als més de 100 establiments d'aquest sector reconeguts com empreses artesanes a Catalunya

A partir d'avui 18 establiments del sector carni minorista català se sumen a les més de 100 empreses artesanes d'aquest col·lectiu que existeixen a tota Catalunya.

Els propietaris d'aquests establiments han rebut de la mà del Sr. Domènec Vila Navarra, Director General d'Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries de la Generalitat de Catalunya, la placa d'Artesania Alimentària Cansalader Xarcuter que identificarà les seves botigues com empreses artesanes. L'acte s'ha celebrat a la seu a Barcelona de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters.

Els establiments reconeguts amb aquest distintiu són:

Establiment	Població
Badia Distribucions Gastronòmiques, SL	Mont-Roig del Camp (Tarragona)
Ca d'Antema	La Plana de Montros (Lleida)
Ca l'Esteve	L'Ordal (Barcelona)
Cal Pepe - Josep Grados	Sta Margarida de Montbui (Barcelona)
Can Jordi - Xarcuteria	Sta Eugènia de Berga (Barcelona)
Carnisseria Planagumà	Olot (Girona)
Carnisseria Seli	Torroella de Montgrí (Girona)
Carnisseria Xarcuteria Saborit, SCP	Calldetenes (Barcelona)
Carnisseria-Xarcuteria La Noguera	Cambrils (Tarragona)
Carnisseria-Xarcuteria Masgoret	Tarragona
Carns Bertran, SL	Tarragona
Carns i Embotits Juncà	Besalú (Girona)
Casa Badia	Tremp (Lleida)
Casa Fonso	La Torre de Cabdella (Lleida)
La Botifarrerria Sta. Maria	Barcelona
Pau i Antoni Arroyo, SL	El Vendrell (Tarragona)
Prió Xarcuters	La Pobla de Segur (Lleida)
Rull Llorens, CB	Falset (Tarragona)

Les empreses artesanes alimentàries duen a terme processos d'elaboració controlades per la intervenció personal de l'artesà responsable de l'obrador, que garanteixen al consumidor un producte final individualitzat, de bona qualitat i amb característiques diferencials.



Diploma de Mestre Artesà Alimentari

RESOLUCIÓ: AAM/1529/2012, de 25 de juliol, per la qual s'atorga el Diploma de Mestre Artesà Alimentari a diverses persones.

L'article 30 de la Llei 14/2003, de 13 de juny, de qualitat agroalimentària (DOGC núm. 174, d'1.7.2003), estableix que el Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural lliurarà els diplomes de Mestre Artesà Alimentari.

D'acord amb les propostes presentades per a l'atorgament del Diploma de Mestre Artesà Alimentari a diverses persones i amb l'informe favorable de la Comissió d'Artesania Alimentària de Catalunya de data 5 de juliol de 2012,

RESOLC:

Article 1

S'atorga el Diploma de Mestre Artesà Alimentari a les persones següents:

Senyor Josep Oriol Baylina Cabré, mestre artesà pastisser.
 Senyor Joan Baylina Prat, mestre artesà forner.
 Senyor Rossend Bernaus Saltiveri, mestre artesà pastisser.
 Senyor Josep Maria Burch i Bonany, mestre artesà cansalader-xarcuter.
 Senyor Ramon Cleries Milà, mestre artesà forner.
 Senyor Eduard Comalada Valentí, mestre artesà forner.
 Senyora Maria Victòria Esteban Balaguer, mestra artesana cansaladera-xarcutera.
 Senyor Antoni Figuera Niubó, mestre artesà forner.
 Senyora Pilar Font Cortada, mestra artesana formatgera.
 Senyor Pere Jorba Bonell, mestre artesà pastisser.
 Senyor Ferran Mach Castells, mestre artesà pastisser.
 Senyora Pilar Martí Carcereny, mestra artesana xurrera.

Senyor Antonio Mas Folguera, mestre artesà forner.
 Senyor Joan Mayol Garriga, mestre artesà pastisser.
 Senyor Camil Padró Canals, mestre artesà forner.
 Senyor Francisco Javier Pedrós Morera, mestre artesà forner.
 Senyor Antonio Pineda Riquelme, mestre artesà cansalader-xarcuter.
 Senyor Joan Pla Capilla, mestre artesà xurrer.
 Senyor Salvador Ruiz Giménez, mestre artesà cansalader-xarcuter.
 Senyor Fermí Sallés Coletas, mestre artesà formatger.
 Senyor Santiago Sanès Adanero, mestre artesà forner.
 Senyor Francisco Tarragó Olaya, mestre artesà pastisser.
 Senyor Magí Vilamajó Vidal, mestre artesà pastisser.
 Senyor Miquel Vivet Martínez, mestre artesà cansalader-xarcuter.

Article 2

La validesa d'aquests diplomes és indefinida. No obstant això, podran ser retirats per incompliment dels requeriments establerts a la legislació vigent.

Barcelona, 25 de juliol de 2012

Josep Maria Pelegrí i Aixut

Conseller d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural

3

La col·laboració es **UNA BONA FORMULA:** Li ajudarem a avaluar el seu model de negoci i definirem possibles línies d'actuació.

www.emprenjunt.com

**3 SOLUCIONS
ADAPTATIVES
ALS NOUS**

Singular Shop • OSS

- 2** TPV de Doble Pantalla amb canal de publicitat propi per generar més oportunitats de venda.

www.ossistemes.com

ONS PER
AR-SE
S TEMPS

sistemes • Emprenjunt

Singular Shop
Interiorismo comercial
Frío industrial
Fabricación propia

- 1** Projectem espais singulars per la vostra botiga.

www.singularshop.es

Mentor del buen carnicero

Joan Estapé, presidente de Gremicarn

Nacido en Barcelona hace 68 años, Joan Estapé Mir es hoy el máximo representante de carniceros y charcuteros, un sector que en Catalunya está formado por 5.100 puntos de venta, emplea a más de 12.000 personas y genera un volumen de negocio de más de mil millones de euros. Desde hace 25 años preside Gremicarn, la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters, y desde el año pasado, también Cedecarne, la confederación española de detallistas de la carne.

Entrevista publicada al diari La Vanguardia, secció "Los nombres y las cosas"

Text: Ariadna Boada | Il·lustració: Gusi Béjer



A pesar de la jubilación, sigue dedicando su tiempo a este oficio que lleva en los genes. Nieto de carniceros, empezó a trabajar a los 14 años en el obrador de la carnicería de sus padres en el mercado de Hostafrancs de Barcelona. Aunque él asegura que le hubiera gustado estudiar música. "En lugar de una batuta me dieron un cuchillo y una broca", recuerda. Hoy el negocio lo siguen sus dos hijos. Estapé llegó a tener hasta 20 personas trabajando en varios puntos de venta. Hoy su principal preocupación sigue siendo dignificar y potenciar el oficio de carnicero, y eso es lo que impulsa desde la distintas asociaciones sectoriales. "Hemos conseguido dignificar la profesión de carnicero a través de la formación. Es una profesión que ha estado mucho tiempo en segundo plano, y tal como han hecho los cocineros, nosotros también queremos ser una profesión admirada", asegura.

Aunque él asegura que le hubiera gustado estudiar música. "En lugar de una batuta me dieron un cuchillo y una broca"

Para Estapé, una de las mejores decisiones del gremio ha sido recuperar la Escola Professional de la Fundació Oficis de la Carn, que él también preside. "La hemos hecho más práctica y menos teórica.

Enseñamos a hacer fuet, bacon, a cortar jamón o hacer productos que también puedan vender en la carnicería y estén preparados para llevar y calentar, como croquetas". Y avanza que a partir del mes de septiembre, habrá cursos "enfocados al dependiente porque también es importante saber aconsejar y tratar bien al cliente".

Desde su fundación en el año 1973, más de 7.500 carniceros y charcuteros han pasado por esta escuela que, según Estapé, "es única en España". Hoy en el Gremi están viendo como hijos de carniceros con estudios universitarios quieren volver al oficio. Estapé también lucha ahora por conseguir una FP en carnicería y charcutería para evitar que "cada vez haya menos profesionales que sepan cortar el jamón a mano", según puntualiza. Estapé destaca que otro de los esfuerzos es ayudar al sector a que las tiendas sean más atractivas, vendan productos más saludables y ofrezcan un buen servicio. "Sólo así el oficio puede continuar y luchar contra la enorme competencia", puntualiza.

Estapé es la voz del carnicero también en Madrid. El año pasado fue elegido presidente de la confederación de detallistas de la carne (Cedecarne), que representa a más de 30,000 empresas artesanales y emplea a más de 70,000 personas en España. Desde esta nueva responsabilidad, Estapé refuerza todavía más el modelo catalán integrado por tienda y obrador. "Las carnicerías tienen que tener obrador para ofrecer elaboraciones de productos porque si no lo hacen ellos mismos, lo hará la competencia", explica. "El obrador otorga lo artesano a un producto que la gente quiere cada vez más elaborado. Yo siempre les digo a nuestros asociados que si no lo hacen ellos, los clientes lo irán a comprar a la competencia".

Desde su fundación en el año 1973, más de 7.500 carniceros y charcuteros han pasado por esta escuela que, según Estapé, "es única en España"

El sector nota la crisis. Según datos de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters, en el segundo trimestre se ha registrado una caída de ventas del 10% respecto a los mismos meses del año anterior. "Hace muchos años que estamos en crisis por la competencia de grandes superficies, pero los cierres que hay son por jubilaciones, no por la crisis".

"Nuestra principal preocupación es que se incorpore gente joven y evitar que los que se jubilen no tengan recambio. Trabajamos para dar continuidad al oficio", apunta. "La actual es una época de oportunidades y sabemos que el único camino es crear cosas nuevas, que pueden ser desde platos precocinados a crear nuevos tipos de butifarras", comenta.

Enérgico y vital, Estapé también está presente en varias entidades como Foment, Fepime, Mercats de Barcelona, la Taula sectorial del Porcí o la Cambra de Barcelona, y siempre que puede practica su deporte favorito, la natación.

Estapé destaca que otro de los esfuerzos es ayudar al sector a que las tiendas sean más atractivas, vendan productos más saludables y ofrezcan un buen servicio.



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@bancsabadel.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.mafriages.com

SUMINISTROS PEMECE, S.L.

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

SISTEMAS DE ENVASADO ZERMAT, S.L.

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

BARNAPES

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

WINTERHALTER IBÉRICA, S.L.U

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

ISS HIGIENE AMBIENTAL 3D, S.A.

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

Cursos 2n semestre 2012

PLATS DE NADAL PER EMPORTAR

Objectiu:

Presentar un seguit de propostes que puguin ajudar a configurar uns menús de festes de qualitat, originals i exclusius.

Contingut:

La sessió presentarà una oferta variada a base Canelons moderns amb farciments més lleugers i frescos, Sopes de Nadal amb un toc sofisticat, Complements ideals per els nostres plats de carn, espumes, olis personalitzats, pralinés salats... Es farà especial atenció a l'acabat final i a la presentació de la

forma més moderna i creativa i s'exposaran idees per a noves combinacions

No es tracta d'una sessió estrictament de cuina si no de composició, d'assemblatge, muntatge i presentació de plats. Es faran els comentaris sobre les tècniques culinàries utilitzades, i tots aquells processos destinats a l'acabat i presentació dels plats.

Professor:

ROGER AUBETS. Cuiner de food&mambo

Dades tècniques:

Data de celebració: 5 de Nov 2012
Lloc: Aula de Cuina. Fundació Oficis de la Carn
Horari: de 16,30 a 19,30 h.
Número de places: 20

Drets d'inscripció

Socis Gremis Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters 95,00 €; No socis: 110,00 €.



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



Noves tendències en l'elaboració d'embotits (I):

LA REDUCCIÓ DE SAL I GREIX ALS EMBOTITS I PRODUCTES CARNIS



Objectius

La reducció del consum de sal, greixos i sucres, ingredients alimentaris directament associats a malalties cardiovasculars, obesitat i diabetis, ha estat considerada una prioritat per organismes com l'OMS i la Comissió Europea que varen acordar desenvolupar estratègies per a la reducció del consum d'aquests ingredients. En aquest sentit, l'Agència Espa-

nyola de Seguretat Alimentària i Nutrició (AESAN), desenvolupa des de l'any 2005 la "Estrategia para la Nutrición, Actividad Física y Prevención de la Obesidad (Estrategia NAOS)", que té com a finalitat la millora dels hàbits alimentaris (entre altres). Dins aquestes estratègies s'hi inclouen mesures per a la reducció de la ingesta de sal i de greix entre els consumidors.

La Confederació Espanyola de Detallistes de la Carn (CEDECARNE) i AESAN han impulsat recentment un estudi sobre la reducció del contingut de greixos i sal en alguns productes de carnisseria-xarcuteria d'elaboració artesana. El curs pretén fer divulgació pràctica dels resultats de l'estudi esmentat i apropar les seves experiències i conclusions als professionals de la carnisseria-cansaladeria-xarcuteria, i demostrar-los que la reducció de sal i de greix als productes carnis és possible sense que això afecti de forma important a les característiques finals del producte, a la vegada que és ben acceptat pel consumidor, i així percep la preocupació i el treball del professional cansalader-xarcuter per la seva salut.

Continguts

- » La relació de la sal i el greix dels productes carnis amb la salut

- » Criteris tecnològics, organolèptics i de consum per l'elaboració d'aquest tipus de productes.
- » Elaboració de preparats de carn (salsitxes, hamburgueses de porc i vedella)
- » Elaboració de productes carnis cuits (botifarra blanca i negra)
- » Elaboració de productes carnis orejats (xistorra)
- » Tast i avaluació de resultats

Professors

PERE DURAN, mestre artesà cansalader-xarcuter.
JOSEP DOLCET. Veterinari

Dades tècniques:

Durada: 10 h
Núm. Places: 20
Dates: 13, 14 i 15 de novembre de 2012
Horari: de 16,00 a 19,30 h
Lloc: Escola de la Fundació Oficis de la Carn. Carrer Consell de Cent, 80. Aula Obrador. Barcelona

Drets d'inscripció:

Socis Gremis Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters 250,00 €
No socis: 290,00 €
Possibilitat de ser inclòs dins els programes de la Fundació per la Formació Contínua per als treballadors assalariats.

Curs d' Especialització

DIRECCIÓ D'ESTABLIMENTS COMERCIALS. Sector Carnisseria, Cansaladeria i Xarcuteria

Curs Organitzat per la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters i ESCODI (Escola Superior de Comerç i Distribució). Amb el suport de la Fundació Oficis de la Carn.

1. Presentació

És un fet que una mateixa botiga, amb el mateix producte, pot veure augmentades o reduïdes les seves vendes fins a un 50%, depenent de si té un bon responsable de botiga o una persona que no està preparada per a aquest càrrec. I aquest fet suposa molts diners de diferència al llarg de l'any.

És per aquest motiu que presentem aquest nou programa d'especialització que dona resposta a la necessitat de tenir una formació específica per als "responsables de punt de venda" del sector de la carnisseria, cansaladeria i xarcuteria, doncs sovint els responsables, directors/res, coordinadors/res i supervisors/res d'aquest tipus d'establiments comercials es troben al capdavant d'una botiga comptant només amb el bagatge de la seva experiència, sense cap mena de formació específica que els prepari per a assumir les noves responsabilitats.

2. Objectius

El programa pretén donar els coneixements i les competències que ha de tenir el responsable d'un establiment comercial del sector de la carnisseria, cansaladeria i xarcuteria, i s'estructura en tres mòduls:

» Mòdul 1: El mercat, el client i

la gestió comercial (30h)

» Mòdul 2: La gestió de les persones (20h)

» Mòdul 3: L'obrador, el producte i la innovació (30h)

Aquesta formació els permetrà adquirir més seguretat i conèixer noves eines de gestió per poder complir la seva feina amb millors resultats.

3. Destinataris i metodologia

Aquest programa d'especialització està adreçat a les persones que exerceixen la responsabilitat de director/a o responsable d'una o diverses botigues del sector de la carnisseria, cansaladeria i xarcuteria, i aquelles que hagin de preparar-se per a exercir-la en un futur. El programa està concebut pensant que, per sobre del director/a o responsable de botiga, existeix la figura de gerent o propietari de l'empresa, alhora que, d'aquest director/a, hi depenen altres empleats/des del comerç.

No és necessari tenir cap titulació per poder seguir el programa, però sí és necessari tenir experiència en el sector.

Donat que els participants són gent amb experiència en el sector del comerç, la metodologia de les



classes serà molt activa i orientada a donar-los-hi eines que els permetin afrontar adequadament els reptes i responsabilitats de la seva feina diària. L'enfocament dels diversos temes tindrà en compte la realitat dels participants i les situacions viscudes. També es realitzaran diversos exercicis i casos pràctics per a comprovar que el participant ha assolit els continguts impartits. El programa es pot realitzar en la seva totalitat (80 hores) o bé es poden realitzar de forma independent els tres mòduls que es proposen.

4. Programa

El detall de contingut de cada mòdul és el següent:

Mòdul 1: el mercat, el client i la gestió comercial

1.1. Presentació / Introducció

1.2. El prestigi social i empresarial al comerç: El comerç i la distribució, i el paper central del consumidor.

- Què pot oferir el sector del comerç en el futur?
- Els canvis en els estils de vida i de consum
- El comerç: un sector molt important en el nostre país
- El prestigi social del comerç
- Què fa bona una botiga?

1.3. El mercat, el client i les noves tendències en la societat i el retail:

- Nocions bàsiques per a entendre l'entorn
- Canvis en la societat i com afecten l'orientació del nostre negoci / botiga
- Exemples
- Importància d'aconseguir punts de venda diferenciats, viables i rendibles

1.4. La comunicació: L'eina de relació interpersonal per excel·lència.

- Les lleis bàsiques del comportament
- La comunicació com a instrument bàsic d'atenció al client, tant extern com intern
- Habilitats de comunicació
- Situacions específiques de comunicació. Arquetips de client

1.5. La venda i la fidelització: La innovació en el servei al client

- Connectar i sintonitzar amb el client: connexió, percepció, actitud amb el client
- La compra és emoció: com fer sentir bé al client
- El procés de comunicació: empatia, escolta activa, assertivitat
- El procés de venda: experiència de compra, procés d'atenció, el moment de la veritat
- La formació i perfeccionament de l'equip de vendes: eines per a la millora, el manual de

vendes, el benchmarking y el mystery shopping

- De la satisfacció del client a la fidelització i la rendibilitat

1.6. La gestió econòmica i la rendibilitat: Nocions bàsiques per a gestionar econòmicament l'establiment.

- Objectius principals de les finances: benefici, liquidat i control financer
- El compte d'explotació: conceptes, costos, model de compte d'explotació, càlculs bàsics, fixació de preus i estratègia de preus de venda, estratègies per a millorar els resultats
- El balanç: el balanç de situació, el cicle de maduració i el cicle de caixa
- El pressupost: elements per a elaborar un pressupost, càlcul de pressupost i control pressupostari
- La tresoreria: informació necessària i pressupost de tresoreria
- Bancs: operatives a realitzar amb les entitats financeres, serveis bancaris i eines de negociació

- Ratis i quadre de comandament: objectius i indicadors específics de l'activitat d'un comerç

1.7. El marxandatge visual: Coneixement del punt de venda i com fer-lo atractiu

- A qui ens adrecem: ubicació, competència, i com veuen l'establiment els possibles clients
- Imatge exterior: l'aparador exterior i interior
- Imatge interior: el marxandatge visual i la distribució de l'espai
- El producte: tipus i classificacions, ordenació i distribució, tècniques de presentació
- Anàlisi i planificació del marxandatge: objectius, pla d'actuacions, innovació i creativitat

Mòdul 2: la gestió de les persones

2.1 Les habilitats de direcció:

- L'empresa, l'establiment: estructura, objectius, planificació i control, relació

- Comunicació efectiva: amb els empleats i superiors, tractament de situacions difícils
- La motivació: tècniques, tipologies de persones, aplicacions individuals
- El treball en Equip: com funciona un grup i un equip, papers, equips efectius per a vendre més
- El liderat: tipus de líders, influència en els resultats, estils de direcció
- Negociacions i situacions de conflicte
- La funció del director/a d'establiment: enllaç, expectatives, exigències i responsabilitats
- 2.2 La gestió del temps: Control del propi temps i del de les persones que tenim a càrrec
- El temps i la planificació
- Tècniques per combatre els lladres del temps
- Coordinació de tasques, persones i horaris
- 2.3. La gestió de les persones: La responsabilitat específica sobre la gestió dels recursos humans
- La selecció. Tècniques per a l'entrevista
- Aptitud i actitud
- Contractació. Aspectes legals
- Acollida i formació dels nous empleats
- Motivació i reconeixement
- Gestió d'incidències: permisos i temes personals, sancions, acomiadaments
- Desenvolupament professional i valoració del rendiment. Avaluació i "feedback"
- Aspectes retributius. Modalitats

Mòdul 3: l'obrador, el producte i la innovació

3.1. L'Obrador i el Producte

3.1.1. El treball a l'obrador

- L'obrador de cansaladeria-xarcuteria: condicions tècniques i disseny segons les necessitats de producció
- L'organització del treball: processos, fitxes tècniques i fulls de producció
- Seguretat alimentària: autocontrol, traçabilitat i bones pràctiques

- Innovació i creativitat en xarcuteria: noves tendències

3.1.2. Els productes i les seves famílies.

- Tipus i varietats de productes. Característiques específiques de cadascun. Descripció general dels processos d'elaboració. Requeriments de maneig i conservació. Degustació.
- Productes frescos: botifarres, salsitxes i preparats de carn
- Productes curats (I): productes tradicionals, embotits de Catalunya i altres zones d'Espanya i Europa
- Productes curats (II): peces curades. Pernils, espatlles, lloms i cansalades. Especialitats tradicionals de Catalunya, Espanya i Europa
- Productes cuits tradicionals de Catalunya i altres zones d'Espanya
- Altres productes cuits i especialitats internacionals: productes de porc, boví, aviram, foie...
- Menjars per emportar
- 3.2. La pràctica de la Venda a la Botiga. Pernil i altres productes emergents.
- 3.2.1. Com innovar al punt de venda?
- Creativitat innovació i+d+i
- Experiències al punt de venda
- L'atenció al client de forma pràctica (errors comuns / superar les expectatives del client)
- 3.2.2. La importància del Pernil al punt de venda
- Com tallar un pernil Parts del Pernil
- La degustació
- Maridatges
- 3.2.3. El formatge, complements i altres delicadeses
- La importància de la seva conservació al punt de venda, de l'afinament i altres propietats
- Complementes gourmet i el seu maridatge amb altres productes de xarcuteria
- Receptes i l'ús de la cuina a la xarcuteria

5. Titulació

Certificat d'aprofitament emès per ESCODI. Per a l'obtenció d'aquest certificat, és necessari realitzar el programa complet juntament amb els diversos exercicis proposats al llarg de la formació. En cas d'inscripció a mòduls, ESCODI atorgarà un certificat acreditatiu dels mòduls realitzats.

6. Professorat

(Per ordre d'intervenció)

NÚRIA BELTRAN

Llicenciada en Econòmiques.

Directora-Gerent de l'ESCODI

(Escola Superior de Comerç i Distribució).

Especialista en el sector del comerç, ha realitzat diversos estudis econòmics, d'hàbits dels consumidors, així com també treballs de desenvolupament de les associacions de comerciants. Ha estat responsable de dirigir el procés de disseny i implantació de la primera carrera universitària a Espanya especialitzada en Direcció de Comerç i Distribució, que es va començar a impartir l'any 2007 amb titulació de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB).

MARÍA CALLÍS

Màster en Direcció i Administració d'empreses per ESADE i Llicenciada en Filologia àrab. Llarga trajectòria vinculada a la formació en retail gràcies a l'experiència

adquirida en Retail Planning Associates, empresa americana especialitzada en retail: Professora a la carrera universitària en Direcció de Comerç i Distribució que imparteix Escodi (títol UAB), és especialista en la creació, actualització, desenvolupament i manteniment de conceptes de retail.

PERE PORTERO

Llicenciat en Psicologia. Especialista en temes de comunicació. Ha treballat aquesta especialitat en el camp empresarial (treballs de millora de la comunicació interna a diferents empreses), esportiu (clubs de futbol, centres d'alt rendiment esportiu), institucional (Cambres de Comerç, institucions penitenciàries, escoles, ajuntaments, etc.) i de les relacions pares/ fills adolescents. Autor del llibre "Piensa menos, vive más".

MERCÈ SÁEZ

Llicenciada en Psicologia (UB) i Psicoterapeuta Clínica (C.I.P -Universitat de Florida -U.S.A). Postgrau en Aplicacions Psicosocials de les Tècniques d'Anàlisi Transaccional (Icebs – Universitat Ramon Llull). Màster en Anàlisi Transaccional, especialitat Clínica i Organitzacional (Associació pel Desenvolupament Humà Internacional d'Anàlisi Transaccional – Barcelona). Màster en Direcció de Recursos Humans i Consultoria

de les Organitzacions (Fundació Bosch i Gimpera – UB). Té una àmplia experiència professional en l'àrea de recursos humans i comercial, a més de ser coach individual i d'equips. Imparteix l'assignatura "Tècniques de venda i anàlisi transaccional" a la carrera universitària que imparteix Escodi.

MATEU FARRÉ

Professional de l'àmbit del disseny. Dirigeix el seu propi despatx d'aparadorisme i marxandatge col·laborant amb nombroses firmes comercials. Professor a diverses escoles de disseny i universitats. Imparteix l'assignatura "Marxandatge visual i Promoció en el Punt de Venda" a la carrera universitària que imparteix Escodi.

XAVIER BADIA

Diplomat en Ciències Empresarials (UB) i Postgrau en Control de Gestió (EADA). Director de consultoria d'empreses d'Aditio Consultors. Imparteix l'assignatura "Gestió econòmica i financera de l'empresa comercial" a la carrera universitària que imparteix Escodi.

JOSEP MARIA LLAURADOR

Llicenciat en Psicologia (UB). Actualment és cap de l'Àrea d'Empreses Familiars de Barcelona Economia i assessor d'empresaris en la gestió empresarial i dels recursos humans. Coautor de 4

llibres sobre la successió a les empreses familiars i col·laborador habitual del diari Avui. Professor en cursos, seminaris i postgraus sobre recursos humans, gestió d'empreses familiar i habilitats directives a diversos centres i universitats. Imparteix l'assignatura "Gestió dels recursos humans" a la carrera universitària que imparteix Escodi.

JOSEP DOLCET

Llicenciat en Veterinària. Especialista en Higiene i Tecnologia dels Aliments. Universitat de Saragossa. Diplomats en Sanitat. Institut d'Estudis de la Salut. Generalitat de Catalunya. Diplomats en Seguretat Alimentària. Escola de Prevenció i Seguretat Integral. UAB. Tècnic Superior Veterinari de l'Agència de Salut Pública de Barcelona. Ajuntament de Barcelona. Responsable de l'Equip d'Inspecció Sanitària de l'Escorxador de Mercabarna. Coordinador docent de l'Escola Professional de la Fundació Oficis de la Carn.

JORDI MAS

Llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses, Executive MBA (EADA) i PDG (IESE). És Conseller Delegat de Mas Gourmets, Director Executiu de Crearmas, Vice President de la Boqueria i forma part de la Junta Directiva del Gremi de Xarcuters i Cansaladers de Barcelona. Col·labora

amb diferents mitjans digitals amb articles, és autor del llibre "Barcelona Gourmand" i co-autor de "Boqueria Gourmand". Imparteix l'assignatura "Empresa familiar" a la carrera universitària que imparteix ESCODI.

FRANCISCO ROYO

Propietari de negoci Xarcuteria de San Mauricio, xarcuteria especialitzada en pernil i productes de "delicatessen". Tallador de Pernil professional, ha col·laborat amb diverses empreses del sector, ha estat ponent de cursos a "Aula Gastronòmica de la Boqueria" i "Fira Mercat de Mercats", mestre de curs sobre tall i desossament de pernils, i tallador a diverses Fires Gastronòmiques.

ENRIC CANUT

Enginyer Tècnic Agrícola, especialista en ramaderia i formatgeria, per la Escola d'Enginyers Tècnics Agrícoles de Barcelona. Soci fundador i Gestor del projecte de la formatgeria artesanal, "Tros de Sort", a Sort (Lleida). Director de la Delegació Comercial de Vinoselecció a Catalunya. Membre de la Junta Directiva de l'Associació Catalana de Ramaders-Elaboradors de Formatges Artesans (ACREFA). Cofundador i coorganitzador de la Fira de Formatges Artesans del Pirineu de Sant Ermengol de La Seu d'Urgell. Fundador de la empresa C.C.I.-

Consultores Alimentarios S.L.. Consultor internacional en formatges artesans per a la Food and Agriculture Organisation (F.A.O.) a diversos països llatinoamericans. Creador i Gestor de l'espai d'animació dels làctics a Alimentària, "Espanya, el país de los 100 Quesos". Concessió del Títol de Mestre Artesà Alimentari per la Generalitat de Catalunya.

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

Compte Expansió Negocis PRO.

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

- **0** comissions d'administració i manteniment.
- **TPV** en unes condicions preferents.
- Targeta de crèdit i de dèbit **gratis**.
- **Rènting, lísing i préstecs** en unes condicions preferents.
- Servei d'**assistència jurídica** telefònica inclòs.
- I molts avantatges més. No en va el **Compte Expansió Negocis PRO** és el compte pensat per tal que despatxos professionals, autònoms, comerços i petites empreses es facin grans.

Truca'ns al **902 383 666**, organitzem una reunió i comencem a treballar.

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

bancsabadell.com

El banc de les millors empreses. I el teu.



Fira Sant Llorenç

La Confraria del Gras i el Magre, un any més, participà el passat 10 d'agost en la Fira Sant Llorenç de Bellver de la Cerdanya.

Entre els diferents actes es va intervenir en l'activitat "El món del pa de fetge" que es va dur a terme en el Restaurant El Celler de Bellver. La presentació de l'acte va anar a càrrec de l'alcalde de Bellver de Cerdanya ssr. Xavier Porta , Sr. Joan Sangenís impulsor de la Fira i de l'organitzador de l'activitat Sr. Salvador Vigo. Després Pep Palau s'encarregà de moderar i conduir l'acte pròpiament i de la taula rodona composta de:

- » Jordi Mas (Confraria Gras i el Magre)
- » Isidre Ribot (cap de l'Oficina Comarcal del Dep. Agricultura a la Cerdanya)
- » Francesc Soldevila (cuiner)



Fotos de l'Arxiu Fotogràfic Bellver de la Cerdanya





Loteria de Nadal

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

Engany, el número amb el que participa el Gremi és el 19.414

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 participar, així ho han de comunicar a les oficines de l'entitat.

Així mateix, s'informa a tots els afiliats a la Federació Catalana de Carnissers-Xarcuters que vulguin

participar en aquest sorteig, no dubtin en trucar a les oficines d'aquest Gremi al 93 424 10 58 i fer les seves reserves.



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

GIRONA

51



Els carnisers artesans col·laboren amb l'alta cuina gironina

cuina de
L'Empordanet

Aquest any es va celebrar la XIII edició del torneig Costa Brava – Catalunya Cuina i Golf, que reuneix periodistes, cuiners i personatges de renom per jugar a golf i gaudir de la gastronomia. Una trobada que té com a objectiu, el mostrar a periodistes i professionals les instal·lacions hoteleres i els camps de golf de la Costa Brava, identificar la Costa Brava com una destinació gastronòmica de primer ordre, i així potenciar i promocionar un turisme de qualitat a la Costa Brava.

Cuiners de reconegut prestigi com, Jean Louis Neichel, Pere Arpa, Jordi Juncà o Benvingut Aligué i personalitats mediàtiques com Ferran Martínez o Jordi LP, són alguns dels participants en aquest torneig que organitza el col·lectiu.

Aquest any, la **CARNISSERIA GERMANS SALÓ de Pals**, la **CARNISSERIA SELI de Torroella de Montgrí** i la **CARNISSERIA CAN RALIU de Jafre**, van col·laborar amb l'esdeveniment aportant embotits curats i de caldera pels participants a l'hora d'esmorzar.



Curs Teòric/Pràctic d'auxiliar de dependentes a l'Alt Empordà

Les carnisseries agremiades al Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines de l'Alt Empordà, han treballat conjuntament amb l'Ajuntament de Figueres per formar 15 persones com a auxiliar de carnisseria. La finalitat es donar a conèixer, a persones en situació d'atur, els trets principals de l'art d'una carnisseria.

La formació té dos vessants: una de més teòrica, impartida pel Sr. Quim Matas, Mestre Artesà carnisser-xarcuter amb carnisseria a La Bisbal d'Empordà que s'ha fet a l'Escola d'Hostaleria de l'Alt Empordà on s'han impartit continguts relacionats amb l'atenció al client, manipulació d'aliments, prevenció de riscos laborals, especejament bàsic de la vedella, especejament bàsic del xai, especejament bàsic del porc, varietats i elaboració de botifarres, varietat de broquetes de carn i pollastre, elaboració d'hamburgueses i carn picada, elaboració de diferents productes i plats cuinats. Al ma-

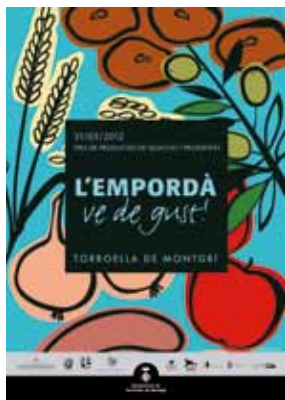
teix temps es van visitar varies carnisseries perquè cada un dels carnisserers pogués ensenyar als alumnes com es munta i es desmunta un taulell.

D'altra banda, aquesta formació es va complementar amb 120 hores pràctiques a diferents carnisseries a partir d'un conveni de col·laboració entre l'Ajuntament i el Gremi. Les carnisseries que van participar en aquest projecte són:

- » Carnisseria Can Modest de Vilabertran,
- » Carnisseria Àngel Manera de Figueres,
- » Embotits Puigmal Tubau de Figueres,
- » Carnisseria Joan Vila Plana de Figueres,
- » Carnisseria Serra de Figueres,
- » Carnisseria Can Navarra de Peralada,
- » Carnisseria Serraplà de Figueres,
- » Carnisseria Pere Llobet de Figueres,
- » Carnisseria Sart de l'Armentera
- » Carnisseria Ginjaume de Figueres
- » Cusins de Figueres



Fira de Productes de Qualitat i Proximitat



A la plaça de la vila de Torroella de Montgrí per tercer any consecutiu es va celebrar la Fira de Productes de Qualitat i Proximitat de promoció de la marca de garantia E

Productes de l'Empordà.

Durant tot el dia, va haver venda i mostra de productes alimentaris artesans de l'Empordà. I a més a més es varen realitzar tallers de demostració per als més petits.

Carnisseria Seli va participar activament com a únic certificat de la Botifarra Dolça E Productes de l'Empordà a la població i va ser l'encarregat de fer un taller de botifarra dolça on els més petits van poder crear la seva botifarra. Aquesta empresa artesana alimentaria va poder donar a conèixer a tots els seus clients i participants a la fira la seva gama més amplia d'embotits curats i especialitats culinàries.



per tota la mainada, per crear l'hàbit entre els més petits de que l'entrepà es un àpat saludable bé per esmorzar, bé per berenar.

L'acte va concloure amb el sorteig d'una cistella de productes de l'Empordà on el guanyador va poder gaudir d'una mostra d'arròs de Pals, botifarra dolça, brunyols de l'Empordà i cebes de Figueres, i el sorteig d'un àpat per a 2 persones a l'Hotel Restaurant Picasso, al Hotel Medes II i al Restaurant Les Salines.

Per l'organització de la fira, a part de l'esforç dels comerciants de la vila i l'ajuda dels gremis respectius, es va comptar amb el suport incondicional de l'Àrea de Promoció Econòmica de la vila de Torroella de Montgrí.



Acompanyant a la botifarra dolça i van participar altres productes certificats per la marca de garantia com l'arròs de pals, la ceba de Figueres i el brunyol de l'Empordà.

Com cada any el flequer, Josep M^a Font Mestre Artesà forner i el carnisser, en Toni Seli Mestre Artesà carnisser - xarcuter van preparar els entrepans





Noves idees en safates d'embotits i barbacoes

Una de les línies de negoci que permeten els nostres negocis són la creació de safates d'embotits i safates per barbacoes, per aquest fet es va realitzar a Monells una jornada per poder donar resposta a les necessitats dels nostres clients amb la finalitat de poder suggerir nous formats, noves presentacions i al mateix temps noves idees en salses i espècies per als àpats de barbacoa.

La tendència actual ens està dient que el client necessita cada vegada més varietat de producte i molts de nosaltres ja em començat a fer aquesta diversificació amb diferents tipus de botifarra, d'enfilalls, d'hamburgueses, de croquetes..., creiem que aquesta gama de productes s'ajusta molt a les butxaques dels nostres clients i que alhora els permet menjar de forma sana, divertida, còmode i econòmica.



D'altra banda, les trobades d'amics i familiars en recintes privats aprofitant el bon temps a les terrasses i jardins comporta un augment amb els dinars o sopars de barbacoa, per aquest fet no ens em de tancar a productes tradicionals com poden ser les costelles de xai o les botifarres, sinó que ens em d'obrir a altres productes excel·lents, com poden ser el costello de porc, la xuia, la culata de vedella..., i tants i tants productes aptes per barbacoes.

Aquestes son algunes de les principals conclusions que varem poder obtenir de l'exposició feta per en Ramon, en Jordi i en Sebi de Espècies Teixidor i per en Pere i en Xevi de Tècniques Industrials Girona, per aquest fet volem agrair especialment la col·laboració de ambdues empreses.

Sorteig Loteria de Nadal 2012

Un any més el Gremi posa a l'abast dels seus agremiats, i de tots els seus clients participacions de la Rifa de Nadal.

posar-vos en contacte amb el Gremi (972.63.04.06) i previ encàrrec, us les farem arribar allà on ens indiqueu.

Es poden recollir en les carnisseries associades o bé a la SEU del GREMI a la Finca Camps i Armet s/n 2ª Planta de Monells.

Les butlletes de participació són de 3€, jugant els 3€ a raó de 1'5€ per número.

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

De totes maneres, si això no fos possible, només heu de



Mercat a la Plaça d'Amposta

Del 18 al 20 de maig va tenir lloc la quarta edició de la popular festa del "Mercat a la Plaça d'Amposta".



Amb commemoració de l'aniversari de l'atorgament del títol de Ciutat a la població d'Amposta a l'any 1908, es porta a terme la recreació històrica d'un mercat de queviures i artesans de principis del segle XX.

La Plaça de l'Ajuntament i els carrers del voltant s'omplen de parades i de públic, s'organitzen cercaviles, concerts de música, corals, danses, espectacles infantils, actes culturals i visites guiades per la ciutat, tot ambientat en una època passada en la que ens és molt fàcil situar-nos i recuperar vestimentes, decoració, eslògans del moment i costums, perquè qui no te imatges vives d'avis i avantpassats que ens han explicat les seves vivències i tradicions?.

El nostre agremiat Antonio Duque, paradista i col·laborador d'aquesta mostra que va delectar als assistents amb tapes de la seva botifarra i llonganissa, ens fa arribar la seva participació i ens anima a visitar la seva ciutat i el magnífic entorn del delta del Ebre.

Gracies Antonio!



Quin Estiu!!!!!!!!!!!!!!

Normalment a l'estiu tot va més enrellentit, la calor o les ganes que tothom té de descansar uns dies després d'un any de treball dur i, darrerament, poc productiu, fa que la majoria afluixi vetlles i es deixi portar envaiït per la "calma chicha" que ens envolta.

Peròenguany ha estat diferent i ben diferent, ja fa temps que anem d'ensurt en ensurt, però lo d'aquest estiu ha estat no deixar-nos ni respirar, hem viscut com aquell qui diu esperant el "Bing Bang" o alguna mena de cataclisme que ens retorni a una situació de misèria tipus "postguerra espanyola" i tot això, sempre amb l'amenaça de que el pitjor està per arribar.

Aquest estiu hem deixat de costat els concursos barats i la sempre simple i repetitiva programació d'estiu i hem acabat enganxats als telenotícies com si fossin el "culebrón" de moda, la qual cosa ens ha donat tals coneixements econòmics que hem passat de no tenir ni idea dels conceptes macroeconòmics que mouen el món a ser experts en economia i a parlar amb els companys del cafè de la prima de risc i del dèficit públic com abans ho fèiem del temps, de la moda o de la Belen Esteban.

El que encara no sabem és si tota aquesta instrucció adquirida de forma autodidacta en portarà a una sublevació general contra els mandamés de torn, a crits de "Ja n'hi ha prou, que ja no som tontos" o bé com cal preveure, ajupirem les orelles i suportarem estoicament més retallades en benestar social, més pujades d'impostos, més mesures inhumanes vinguin de on vinguin, del govern, de la troica, del BCE, o de qui sigui.

Sr. Josep M^a Dalmau
President

De moment el Sr. Rajoy, a qui no li he sentit donar una bona notícia en públic des del famós "son solo hilillos de plastelina" i ja sabem com va acabar el tema del "Prestige", també ha aprofitat aquest calorós estiu per incrementar el I.V.A. del 18% al 21%, del 8% al 10% i en alguns casos del 8% al 21% i aquí no passa res de res, perquè ells necessiten més i més i a nosaltres encara ens poden donar una volta més de torn per intentar pal·liar una situació que els més optimistes veuen com irreparable a curt i mig termini.

Ara esperem l'arribada de la tardor que es presenta molt calenta, i també esperem l'arribada de "Merkel (antes Paco) con la rebaja" amb més mesures antisocials, més notícies desballestadores sobre el nostre voltant, més atur, menys consum i menys producció. L'horitzó es veu negre, molt negre, i es clar que no tots superaran aquesta difícil època que ens ha tocat viure, molts ja s'han arronsat i d'altres estan lluitant sense tenir clar que es el que passarà. Només cal esperar que si tot això millora i un dia arribem a dir que la situació està superada s'hagi après la lliçó.

Esperem l'arribada de "Merkel (antes Paco) con la rebaja" amb més mesures antisocials, més notícies desballestadores sobre el nostre voltant, més atur, menys consum i menys producció



Mercados y supermercados

Miquel Sen
Escriptor
www.gastronomiaalternativa.com



A diferencia de los mercados, en los que los ingredientes están vivos y por lo tanto no necesitan más etiquetas que su aspecto visual, sin más código de barras que su frescura, en las grandes superficies me pierdo. Observo detenidamente las estanterías infinitas llenas de lácticos y me ataca la angustia existencial. ¿Cómo puede ser que tengamos a nuestra disposición una invasión marciana de yogures en los que el embalaje es un libro de instrucciones?. Unos tienen un 8% de melocotón, lo que me hace pensar que tengo que comprar 800 para comerme un melocotón. Otros ofrecen un 0% de colesterol. Y si el comprador no tiene colesterol ¿quedará con el colesterol negativo tras zamparse un pack completo? La cosa se complica cuando nos anuncian yogures que no tienen crema ni sustancia. ¿entonces, porque tenemos que pagar? ¿no sería mejor que junto al yogur nos regalaran una botellita con crema y otra de caseína? .

Tampoco me convencer los paquetes de cereales que cantan las virtudes que este tipo de alimento proporciona a los adolescentes. Al parecer, y siempre según la lectura de sus etiquetajes, dan una energía matutina a los más jóvenes que los hace simpáticos y despiertos desde el primer bocado. Falso, la publicidad miente y los jueces deberían condenar a los fabricantes a imprimir la cara de los adolescentes en el momento de introducir la cuchara en el bol de cereales, segundos antes de la tercera convocatoria paterna para ir al colegio. Esas caras adormiladas solo tienen arreglo al mediodía, en presencia de un

bocata de verdad, en el que, terrible apuesta por la novedad, puede intervenir un pan auténtico, es decir elaborado con buena harina y sin finalizadores. Otro trauma esta implícito en las natillas y las mermeladas a la antigua: ¿recuerdan? La abuela dándole vueltas a la cuchara del chocolate o del arroz con leche desde hace 300 años. ¿Cómo es que no protesta Comisiones Obreras por estas jornadas eternas de una abuela que no tiene ni tiempo para dormir? Es un escándalo. En pleno siglo XXI yogures y mermeladas han de tener una rotulación adecuada del tipo: el arroz con leche de la amante de mi padre, el chocolate fondant de mi medio hermano, las natillas de la mamá monoparental. Sería mucho más creíble. El siguiente bloque de horrores esta íntimamente ligado a las merendillas. Ahí cambiamos de música. Nos hemos olvidado del pan con chocolate por el chocolate líquido que no necesita morderse. Morder es antiguo. En cambio despachar la merienda a base de embases contaminantes, indestructibles, esta socialmente aceptado. Además, si hay chispa de por medio, tendremos la bendición de un musculoso campeón, un monstruo de más de 2 metros, una pieza única capaz de las más inverosímiles piruetas. Por su culpa llenamos el carro de burbujas y por más que lo asegure el campeón de cartón, no creceremos por encima de los que nos permite la dieta mediterránea. A lo sumo ganaremos unos michelines. Pero lo peor de ir a comprar al súper nos espera en casa, cuando una vez llena la nevera y atestadas todas las estanterías, nos damos cuenta que no tenemos nada para comer.

Informació segrestada

Pròsper Puig i Brignardelli

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



58

Aquesta setmana he llegit dues notícies que m'han deixat impotent i preocupat.

La primera és la no obligatorietat d'especificar a l'etiqueta de les llaunes o d'un producte transformat l'origen de la matèria prima dels aliments i la zona de captura o producció .

La segona, els resultats d'una investigació que s'ha fet amb rates de laboratori per saber l'impacte que té la ingesta de transgènics. L'estudi conclou que els animals que han ingerit blat de moro transgènic tenen una incidència superior a desenvolupar tumors diversos de evolució cancerígena.

¿No havíem quedat que el consumidor tenia dret a saber tota la informació dels productes que compra?

La primera de les notícies només es pot entendre per la pressió de les grans companyies que tenen una enorme capacitat de pressió, per no dir de xantatge, davant les autoritats sanitàries i comercials de la Unió

Europea. Us adreço a l'esplèndid editorial del periodista i escriptor Miquel Sen, que ha escrit a la seva web, gastronomiaalternativa.com, en el que explica quines són les arts que utilitzen aquestes empreses per fer els seus negocis.

La segona és encara més espantosa. La podríem enquadrar en la mateixa guerra de negocis fraudulents afavorits per grans multinacionals, normalment nord-americanes, i els respectius governs, que pressionats pels directius d'aquestes empreses, són capaços de manipular els resultats científics que demostren la perillositat dels productes comercialitzats.

Jo, com a consumidor, no puc saber si el blat de moro que li compro a la meua filla que és celíaca , és un blat de moro transgènic o no.

El que fa més ràbia, és que, com de costum, s'eleva l'anècdota a categoria. Ens preocupem molt de que els nostres nens no tinguin una gastroenteritis, o altres patologies menors, i en canvi, tant que les autoritats miren per la nostra salut, són incapaços d'imposar la seva autoritat davant de grans negocis, a costa de la salut de les persones.

Fa pocs dies vàrem veure un interessant reportatge per televisió sobre les conseqüències del consum excessiu d'aspartam (un edulcorant artificial), i com l'empresa productora va aconseguir els permisos necessaris per la seva comercialització. La capacitat de penetració dels alts directius d'aquestes empreses,



...les grans companyies que tenen una enorme capacitat de pressió, per no dir de xantatge, davant les autoritats sanitàries i comercials de la Unió Europea

en les respectives administracions que han de vetllar pel compliment de les normes de salut alimentària, és impressionant. Són capaços de fer autoritzar aliments, que saben perfectament que tindran grans repercussions negatives per la gent que els consumeixi. En aquest cas, comença la seva autorització als Estat Units, i ràpidament s'exporta arreu del món. Aquest edulcorant ha sigut la base de tots els productes de baix contingut calòric que es consumeixen; això ja ens pot donar una idea clara de la magnitud del negoci. Ara tenen milers de demandes sobre la taula, després de 30 anys de la seva autorització.

Un altre problema que ens crea aquesta manca d'informació als que estem defensant els productes de qualitat, és la diferenciació d'un producte excel·lent, a un altre que en el seu procés, o bé de recol·lecció, d'elaboració o de distribució, no compleix els estàndards de qualitat que demana el nostre client.

Són capaços de fer autoritzar aliments, que saben perfectament que tindran grans repercussions negatives per la gent que els consumeixi.

Si allò realment important a l'hora de comprar és el preu, i no podem defensar el producte pel seu valor qualitatiu, informant de la seva procedència, o la no inclusió de cert element, del qual hi ha sospita que pot tenir un risc per la salut, nosaltres perdem la possibilitat d'explicar al nostre client per què hi ha una diferència de preu o de qualitat a l'hora d'adquirir-lo.

La conclusió és que les autoritats sanitàries mundials estan més preocupades perquè les grans multinacional tinguin grans guanys, que per la salut de la població.

Suposo que un bon eslògan seria "No deixis que res espatlli un bon negoci".



Retail son personas. Cuida a tu equipo

Cuando en retail hablamos del equipo humano, nos referimos posiblemente al aspecto más importante de toda la cadena. Las personas de tu Equipo, tanto si están de cara al público como realizando tareas de apoyo, por ejemplo en el almacén o preparando pedidos, son elemento fundamental para poder transmitir la excelencia en el servicio.

A menudo oímos decir a propietarios de establecimientos que su equipo es la parte esencial de su negocio y, al visitar su punto de venta, descubrimos que se trata de todo lo contrario, porque no hay planes de motivación, no escuchan a su equipo, no les hacen partícipes, no fomentan el espíritu de equipo, etc.

Ante todo, somos personas y nos gusta que nos valoren, que nos reconozcan profesionalmente y a nivel humano. Si sabemos aplicar esta regla de oro en nuestros colaboradores veremos que son capaces de hacer cosas increíbles, son capaces de hacer magia:

1. Elevar las ventas del establecimiento
2. Mimar a los clientes
3. Influir un sentimiento de bienestar
4. Formar y ayudar a los compañeros
5. Aportar ideas de mejora
6. Hacer felices a los clientes y a los compañeros
7. Ayudar a la comunidad e implicarse en proyectos altruistas
8. Etc.....

Los establecimientos excelentes, tienen personas excelentes con altísimos niveles de calidad de servicio. Aunque también es cierto que las mismas personas desmotivadas pueden resultar absolutamente ineficientes.

Reflexiona en las siguientes preguntas y sé sincero contigo mismo:

Jordi Mas
Conseller delegat
MAS GOURMETS



- » ¿qué políticas de motivación tiene tu tienda?
- » ¿son políticas de motivación individuales o de equipo?
- » ¿cuando fue la última vez que reuniste a todo el equipo de ventas en una acción lúdica como recompensa a un trabajo bien hecho?
- » ¿cuántas veces felicitas a tu equipo?
- » ¿te interesas por la vida personal de tu equipo?
- » ¿se lo haces saber?
- » ¿qué elementos de control tiene tu establecimiento?
- » ¿cuántas veces te reúnes con tu equipo y les dices lo que esperas de ellos?

El seguimiento y la exigencia son vitales para la excelencia de servicio. Por su parte, el descuido es un gran mal que con el tiempo es prácticamente irreparable y que difícilmente tendrá solución.

Los compañeros de viaje:

Un proyecto empresarial es una ambiciosa aventura. Para llevarla a buen término, debes tener en cuenta tres aspectos muy importantes en relación a las personas que serán tus grandes compañeros de viaje:

1. Contrata personas por actitudes y no por aptitudes

En una entrevista de trabajo, las primeras preguntas al candidato deben ser: ¿Te gusta el trabajo de vendedor? ¿y por qué?

Muchas personas contestan que les gusta trabajar para otras personas y servirlos. Es una respuesta posi-



blemente estudiada, para cubrir el expediente. En este contexto, es importante que el candidato se emocione con lo que va a vender, si no nunca influirá al cliente. Mírale a los ojos y dile que te hable de sus aficiones, observa cómo se transforma y percibirás su actitud real. Si no se emociona ni con sus aficiones, significa que no tiene actitudes para vender. Las personas deben tener una actitud proactiva, con ganas e ilusión. Ojo con las personas efecto «burbujas de champán», empiezan muy bien y luego se desbravan por el camino. Por otra parte, si encuentras una persona con buenas actitudes y es buena persona, dedícale tiempo y conseguirás un vendedor VIP en tu organización. La selección es fundamental y se completa con el seguimiento en sus primeras semanas. Piensa que solo tu eres responsable de lo que pase en tu establecimiento.

2. Forma a tu equipo y dale talento

Es muy importante que tengas un plan de formación para tu equipo. De la misma manera que el cliente tiene la fórmula:

Qué me das - Qué me cuesta= SATISFACCIÓN,
el empleado tiene Qué me ofrecen - Qué doy = SATISFACCIÓN

Pensar que muchas personas piensen que la retribución económica es el aspecto que da más satisfacción, la realidad es que hay otros atributos que pueden resultar más interesantes para el empleado.

La formación es una forma de ayudar a tu equipo a ser más empleable y, especialmente, a ser mejor. Esto es una inyección continua de vitamina a la que no puedes

renunciar, aunque debe ser atractiva para tu equipo, sino puede generar el efecto contrario. En definitiva, la formación debe ser útil para el equipo y debe funcionar, debe dar resultados. Detrás de cada persona hay oculto un talento, descúbrele y poténcialo.

3. Exige a tu equipo y exígete a ti mismo

Es muy importante que el equipo demuestre su implicación y su saber hacer en el transcurso de su trabajo, ya que forma parte de su actitud y su aptitud. Es clave que se realice un seguimiento continuo y una valoración de su evolución, solo así se podrán mantener los niveles de calidad de servicio exigidos y esperados. Es importante resaltar que cuando los niveles de atención disminuyen y se entra en un estado de relajación, es cuando más errores se cometen, se pierden clientes, disminuye el conocimiento del producto, disminuye la calidad del servicio, etc. Procura que tu equipo siempre esté atento. Es importante tener en cuenta que si tú no te exiges, tu equipo entenderá que con menos esfuerzo es suficiente. No nos casaremos de repetir que predicamos con el ejemplo. Haz lo que quieres que haga tu equipo. El servicio es de los atributos más importantes en el retail, ya que es lo que genera fidelidad en la compra. Lo más relevante es que aporta un plus en las expectativas de tu cliente. ¿Te imaginas un establecimiento donde te aplaudan por tu compra y te den las gracias con energía? El servicio siempre va orientado a una buena gestión de personas.

El resultado de este buen hacer hará que el equipo humano transmita la filosofía de la empresa a sus clientes.

Notícies del Sector

Els carnisers es comprometen a reduir el contingut de sal i greix als productes



La Confederación Española de Detallistas de la Carne (Cedecarne), l'Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición (AESAN) i l'Asociación de Fabricantes i Comercializadores de Aditivos y Complementos Alimentarios (AFCA) van signar el passat mes de juliol un conveni per aconseguir la reducció del percentatge de sal i greix

en els productes de carnisseria i xarcuteria.

En el termini de dos anys, els comerços minoristes d'elaboració i venda de productes carnis i de xarcuteria d'elaboració artesanal hauran d'oferir aliments amb un 10% menys de sal i un 5% menys de greix.

Aquest conveni s'ha portat a terme davant els resultats de diferents estudis científics, que posen de manifest la relació existent entre el consum excessiu de sal i de greixos saturats, i la morbiditat i mortalitat associades a malalties cardiovasculars i altres malalties cròniques.

El conveni s'emmarca en les recomanacions de reducció de nutrients seleccionats que s'impulsen des de la Unió Europea i l'Organització Mundial de la Salut (OMS) www.cedecarne.es

La producció càrnia a Espanya creix un 2% als primers sis mesos de 2012

Als primers sis mesos de 2012 es van produir a Espanya 2.878.843 tones de carn, un 2% més que en 2011 i un 3,5% més que en 2007, segons les dades del Ministeri d'Agricultura.

El major pes el té la producció de carn de porc, que va augmentar un 4,7%, seguida de la carn d'au, que tot i que va caure un 2,1% respecte a l'any passat, va registrar un increment del 9,5% en els últims cinc anys.

A Catalunya, el Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca també va donar a conèixer les seves



dades, que apunten que, durant el primer semestre de 2012, la producció de carn de bestiar porcí, equí i cabrum a Catalunya va créixer un 8,5%, 6,2% i 5,3%, respectivament. En canvi, la de boví va disminuir un 4,8%, i les d'oví, conills i aus van caure lleugerament (1,4%, 1,3% i 0,3%, respectivament).

El pernil Simón Martín Guijuelo rep tres estrelles d'or als premis 'Superior Taste Awards 2012'

El pernil ibèric de gla de Simón Martín Guijuelo va rebre les tres estrelles d'or dels premis 'Superior Taste Awards 2012', uns guardons que concedeix l'Institut Internacional de Sabor i Qualitat (International Taste & Quality Institute - ITQI) i que distingeixen els productes de qualitat que destaquen pel seu sabor i excel·lència.

El pernil ibèric de Simón Martín Guijuelo, de quatre anys de curació, va aconseguir una puntuació de 90 punts sobre 100, en un tast a cegues realitzat per 120 experts cuiners i sommeliers europeus.

Dels 997 productes avaluats aquest any pel ITQI, només el 20% (200) van obtenir la màxima qualificació (tres estrelles). El 42,9% va aconseguir dues estrelles, el 12,4% una, i el 24,7% restant cap. Segons Simón Martín, "quan un pernil està tendre és



fàcil que no estigui salat, el difícil és aconseguir que un ibèric de gla estigui dolç després d'anys de curació. Aquí és quan s'aprecia la vàlua de la peça". Per aquest empresari, la clau està en el punt de sal i en l'afecte que es posa. "Al pernil cal mimar-lo", afegeix. www.simonmartin.es

Intecal ens porta els repassadors de ganivets Silver Steel HyperDrill de Dick

Per tenir sempre en perfectes condicions les fulles dels nostres ganivets, Intecal ens porta els repassadors Silver Steel HyperDrill de la marca Dick.

El seu funcionament és molt senzill, ja que només s'ha de col·locar la fulla a l'esquerra de Silver Steel, de tal forma que toqui les varetes al punt on es creuen. A continuació, es tira cap a un mateix el ganivet des del mànec fins a la punta, pressionant lleugerament cap avall, en una operació que s'ha de repetir dues o tres vegades.



Aquest producte està totalment fabricat en acer inoxidable temperat, per la qual cosa no cauran trossets de plàstic a la carn i, a més, compta amb un suport per fixar el repassador a la taula del nostre lloc de treball. www.intecal.com

Càrnies Solà posa en marxa el nou escorxador de Mollerussa



L'empresa osonenca Càrnies Solà ja ha posat en marxa el nou escorxador de Mollerussa, que va adquirir el passat mes de febrer. El projecte d'adequació, encarregat a l'estudi d'enginyeria i arquitectura Colomer-Rifà, s'ha fet a partir de les instal·lacions ja existents que van estar en funcionament fins al 2011. Algunes zones s'han remodelat i una gran part s'ha refet completament des dels fonaments.

El resultat final és un escorxador de 14.550 m² edificats sobre un terreny de 46.000 m², amb una línia de sacrifici d'una capacitat productiva per a 600 porcs/hora i adaptada també per sacrificar reproductores (300 truges/hora). En el conjunt de les instal·lacions s'ha aplicat la tecnologia més capdavantera, i s'ha aconseguit una línia de producció totalment automatitzada mitjançant robots i evisceració ergonòmica, així com un sistema d'escaldat més eficient des del punt de vista energètic. A les cambres d'estabilització de canals s'ha fet una instal·lació de transportadors i cadenes d'emmagatzematge de canals totalment automàtiques. També s'han instal·lat una central frigorífica d'uns 2.700 KW formada per diferents circuits, optimitzant així el consum energètic, i nous sistemes per generar vapor, aire comprimit, ACS.

www.csola.com · www.colomer-rifa.cat

Ferrer presenta els nous sofregits casolans amb bolets i verdures

L'empresa especialitzada en conserves tradicionals i artesanals Ferrer acaba de treure al mercat dues noves varietats de sofregits casolans, que incorporen bolets i verdures a la tradicional barreja de tomàquet, ceba i oli.

El Sofregit casolà amb verdures inclou, a més de ceba, carbassó, albergínia i pebrot vermell i verd, atorgant-li un autèntic sabor de l'horta mediterrània que fa d'aquesta salsa un condiment idoni per a multitud de plats, com el pit de pollastre o el peix a la planxa. Per la seva banda, el Sofregit casolà amb bolets és ideal per acompanyar pastes i arrossos, així com carns i peixos.



Ferrer elabora els seus sofregits casolans a foc lent, sense presses i amb paciència, amb ingredients 100% naturals i sense additius. www.c-ferrer.com

Bodegas Torres, el celler espanyol i europeu més reconegut per segon any consecutiu

Per segon any consecutiu, Bodegas Torres ha obtingut el segon lloc en el rànquing de les marques de vi més reconegudes del món que elabora periòdicament la revista britànica Drinks International. A més, és el celler espanyol i europeu millor valorat en el llistat. Aquest guardó se suma als reconeixements que el grup ha obtingut anteriorment, com el Lifetime Achievement Award 2011, que premia la seva contribució a favor de les pràctiques ecològiques en el món de la vinya i el vi, o la 11^a posició mundial i la primera europea el rànquing The Power 100, un llistat sobre el mercat del vi i les begudes espirituoses realitzat l'any 2011 per la companyia britànica Intangible Business.



A més, Bodegas Torres també ha comunicat que les seves previsions indiquen que els vins negres d'aquest any podran ser excel·lents si continua el bon temps, sobretot amb la presència de nits fredes al llarg de setembre. No obstant, les quantitats seran inferiors a un any normal i, globalment, es plantegen pèrdues de volum de prop d'un 15%. En general, es pot classificar l'any 2012 com una collita de bona qualitat, però escassa en producció. www.torres.es

Pamplonica llença 'Corazonadas', un nou xoriço amb menys greix i sal, i sense gluten



Pensant en un consumidor cada vegada més preocupat per la seva salut, el fabricant d'embotits Pamplonica ha desenvolupat 'Corazonadas', un nou xoriço tipus Pamplona amb un sabor que recorda clarament al seu xoriço estrella, però amb un 30% menys de greix, un 25% menys de sal, una gran dosi de fibra i lliure de gluten.

Per aconseguir aquest producte, el departament de R+D ha treballat intensament i fins i tot s'ha fet un tast a cegues, a càrrec del laboratori Sensolab, amb un panell de consumidors amb edats compreses entre els 8 i els 55 anys. El 96% dels participants van declarar que els havia agradat el seu sabor i amb prou feines van apreciar diferències de gust entre 'Corazonadas' i el xoriço tradicional pamplonès. www.pamplonica.es

Panter Butiro i Canela, els nous models de calçat de seguretat destinats al sector alimentari

El fabricant de calçat de seguretat Panter ens presenta Butiro i Canela, dos models de calçat de seguretat especialment dissenyats per a professionals del sector alimentari.

Tots dos models compleixen la norma UNE-EN ISO 20345 i tenen un disseny ergonòmic, que s'ajusta perfectament al peu, aportant una gran comoditat, flexibilitat i estabilitat.

Tenen una puntera plàstica superlleugera, que proporciona total seguretat i és resistent a impactes fins a 200 Julios (màxima certificació), ergonòmica i aïllant de l'electricitat.

La sola és de PU + TPU, que combina lleugeresa, flexibilitat, estabilitat i absorció d'impactes, a més d'una adherència màxima a tot tipus de superfícies.



Aquestes sabates estan realitzades en microfibra de fàcil neteja, un material seleccionat per les seves característiques de transpiració, flexibilitat i resistència. Incorporen plantilles antiestàtiques de gel de làtex de 4,5 mm de gruix, antibacterianes i folrades de suau teixit, que no només són còmodes i toves, sinó també molt resistents al desgast. www.panter.es

El Pozo millora la recepta de la gamma All Natural



El Pozo Alimentación ha renovat la seva gamma de productes All Natural, millorant la recepta original artesana, sense additius i elaborada de manera tradicional, dotant als productes que la componen d'una qualitat "Premium Extra".

La gamma All Natural es compon de productes de tall i llescats. El Pernil Cuit Artesà de Tall presenta una nova recepta, millorada nutricionalment, que està exempta d'ingredients artificials. Entre els llescats trobem el Salami Artesà, la Llonganissa Artesana, el Xoriço Artesà, el Pernil Cuit Artesà i el Pit de Gall dindi, que no tenen fosfats, conservants ni colorants. A més, en el cas del Pernil Cuit Artesà i del Pit de Gall dindi, estan elaborats sense lactosa.

www.elpozo.com



Mercabarna, amb la cuina catalana Patrimoni de la Humanitat

Barcelona, 22 de juny de 2012.

Mercabarna i la Fundació Institut Català de la Cuina (FICC) han subscrit avui un conveni de col·laboració en favor de la campanya 'Cuina Catalana Patrimoni de la Humanitat: candidatura 2013'. El director general de Mercabarna, Josep Tejedo, i el president de la FICC, Xavier Mestres, han signat aquest acord a les instal·lacions de Mercabarna.

Aquesta campanya (www.cuinacatalana.cat), impulsada per la FICC, té com a objectiu aconseguir que la UNESCO declari la cuina tradicional catalana Patrimoni Immaterial de la Humanitat el 2013.

La cuina catalana compta amb una llarga tradició cultural i històrica, com deixen en evidència els receptaris medievals que, generació en generació, han arribat als nostres dies. Actualment, a més, gaudeix d'un ampli reconeixement internacional gràcies als cuiners catalans de renom.

Al voltant del fet culinari s'hi congreguen professionals de molts sectors: de l'agricultura, la ramaderia, la pesca, el comerç majorista, la indústria alimentària, el comerç detallista, els cuiners, els restauradors, el turisme... Segons Mestres, "valorar la seva tasca i donar-la a conèixer aquí i a fora serveix, no només per preservar el nostre patrimoni, sinó també per dinamitzar la nostra economia".



Mercabarna és un equipament indispensable per garantir els valors de la cuina catalana

Tal i com ha destacat Josep Tejedo durant la signatura, la base de la cuina catalana són els productes frescos de qualitat i Mercabarna n'és el principal centre de distribució de Catalunya. Gràcies a aquest gran mercat majorista, els ciutadans tenen al seu abast una oferta gran i variada d'aliments frescos amb la millor relació qualitat preu.

"Mercabarna és un equipament indispensable per garantir els valors de la cuina catalana, part important de la nostra cultura i de la dieta mediterrània", ha assenyalat el director general d'aquest polígon alimentari. Alhora és una peça clau en el desenvolupament dels sectors del comerç, la restauració i la gastronomia de Catalunya.

Mercabarna se suma amb il·lusió a aquest projecte que pretén posicionar la cuina catalana allà on pensem que hauria d'estar: com un referent de qualitat arreu del món.

Mercabarna s'adhereix a la campanya perquè la cuina catalana sigui declarada Patrimoni Immaterial de la Humanitat per la UNESCO



FIRA INDUSTRIAL, AGRÍCOLA I COMERCIAL. FIRA DE MOSTRES

Població: Girona
Dates: 27 Octubre - 1 Novembre 2012
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Agricultura, ramaderia i comerç.
C/e: info@firagirona.com
Web: www.firagirona.com

FIRA DE TOTS SANTS

Població: Ollana
Dates: 1 Novembre 2012
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Mostra ramadera. Mostra d'artesanía
C/e: ajuntament@ollana.cat
Web: www.ollana.cat

FIRA DE TOTS SANTS

Població: Bagà
Dates: 2 Novembre 2012
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Bestiar, maquinària, automoció, artesanía i comerç en general.
Fax: 93 824 45 02
C/e: baga@diba.cat
Web: www.baga.cat

FIRA AGROPECUÀRIA DE VILA-RODONA

Població: Vila-rodonà
Dates: 3 - 4 Novembre 2012
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Maquinària agrícola i els seus accessoris, automòbils, mostra comercial.
C/e: evaegae@vila-rodonaltanet.org
Web: www.vila-rodonaltanet.org

FIRA D'OLOST. FIRA D'EN ROCAGUINARDA

Població: Olost
Dates: 4 Novembre 2012
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Fira artesanal i agrícola, maquinària agrícola i bestiar
C/e: olost@diba.cat
Web: olost.cat

FIRA TAST

Població: Girona
Dates: 8 - 11 Novembre 2012
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Alimentació.
C/e: info@incatis.cat
Web: www.incatis.cat

FIRA DE NOVEMBRE

Població: Vilanova i la Geltrú
Dates: 8 - 11 Novembre 2012
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial
C/e: info@firadenovembre.cat
Web: www.firadenovembre.com

FIRA DE SANT MARTÍ

Població: Amer
Dates: 9 - 11 Novembre 2012
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania alimentària, de la fusta, fang i paper. Bijuteria.
C/e: amer@amer.cat
Web: www.amer.cat

ORÍGENS. FIRA AGROALIMENTÀRIA DE PRODUCTES DE QUALITAT

Població: Olot
Dates: 10 - 11 Novembre 2012
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes amb distintiu d'origen. Productes de la terra
C/e: info@produccionsgastronomiques.com
Web: www.firaorigens.cat

FIRA DE SANT MARTÍ

Població: Puig-reig
Dates: 10 - 11 Novembre 2012
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial
C/e: ajuntament@puig-reig.cat
Web: www.puig-reig.cat

FIRA DE SANT MARTIRIÀ

Població: Banyoles
 Dates: 16 - 18 Novembre 2012
 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

FIRA DE L'OLI NOVELL, CÍTRICS I COMERÇ

Població: Santa Bàrbara
 Dates: 16 - 18 Novembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Oli novell, cítrics, comerç.
 C/e: informacio@santabarbara.cat
 Web: www.santabarbara.cat

FIRA DE SANTA CATERINA

Població: Esterri d'Àneu
 Dates: 17 Novembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Multisectorial
 C/e: ajuntament@esterrianeu.cat
 Web: www.esterrianeu.cat

FIRA DE SANT ANDREU

Població: Organyà
 Dates: 24 - 25 Novembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Bestiar oví, boví i equí. Mostra d'artesanía. Fira multisectorial
 C/e: ajuntament@organya.cat
 Web: www.organya.cat

FIRA ALIMENTABÒ. PROMOCIÓ DE PRODUCTES TÍPICS

Població: Sant Andreu de Llavaneres
 Dates: 24 - 25 Novembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Artesanía alimentària, bolets i productes de tardor típics del Maresme
 C/e: promocio.economica@llavaneres.es
 Web: www.santandreudellavaneres.cat

FIRA DE SANTA CATERINA I DEL GOS CAÇADOR

Població: Arbeca
 Dates: 25 - 27 Novembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Multisectorial
 C/e: secretaria@arbeca.ddl.net
 Web: www.arbeca.cat

FIRATAST

Població: Girona
 Dates: 29 Novembre - 2 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Alimentació.
 C/e: info@incatis.cat
 Web: www.incatis.cat

BARCELONA DEGUSTA

Població: Barcelona
 Dates: 30 Novembre - 2 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Aliments i begudes
 C/e: degusta@alimentaria.com
 Web: www.barcelonadegusta.com

MERCAT D'ARTESANS. FIRA DE NADAL

Població: Caldes de Montbui
 Dates: 1 - 2 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Ceràmica, fusta, terrissa i alimentació artesana, demostració d'oficis antics i objectes nadalencs.
 C/e: fires@caldesdemontbui.cat
 Web: www.visiteucaldes.cat

FIRA DE SANTA LLÚCIA

Població: Canyelles
 Dates: 1 - 2 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Productes nadalencs i artesans
 C/e: promocioeconomica@canyelles.cat
 Web: www.canyelles.cat



COMARCALS

FIRA AGRÍCOLA, RAMADERA I COMERCIAL DE SANT ANDREU

Població: Torroella de Montgrí

Dates: 1 - 2 Desembre 2012

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Maquinària agrícola i productes agrícoles i ramaders; exhibició i concurs de bestiar; automoció, artesanía, fira comercial

C/e: cpalles@torroella-estartit.cat

Web: www.torroella-estartit.cat

FIRA DE SANT ANDREU

Població: Manresa

Dates: 2 Desembre 2012

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Artesania i alimentació

C/e: ubicmanresa@ubicmanresa.com

Web: www.ubicmanresa.com

FIRA DE NADAL

Població: Sant Feliu de Guíxols

Dates: 3 - 4 Desembre 2012

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Artesania, alimentació, avets i plantes nadalenques. Activitats culturals paral·leles i degustació de gastronomia local

C/e: turisme@guixols.cat

Web: www.guixols.cat

FIRA DE MOSTRES D'AMPOSTA

Població: Amposta

Dates: 5 - 10 Desembre 2012

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Multisectorial

C/e: info@firaamposta.cat

Web: www.firaamposta.cat

FIRA DE SANT NICOLAU. REMENÇA MEDIEVAL

Població: la Vall d'en Bas

Dates: 5 - 6 Desembre 2012

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Artesania, productes agroalimentaris, exposició de bestiar. Demostració d'oficis antics.

C/e: turisme@vallbas.cat

Web: www.vallbas.cat

FIRA DE LA PURÍSSIMA

Població: Sant Boi de Llobregat

Dates: 6 - 8 Desembre 2012

Periodicitat: anual

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

C/e: firapurissima@santboi.cat

Web: www.santboi.cat

FIRA D'ARTISTES I ACTIVITATS TRADICIONALS

Població: Tàrraga

Dates: 6 - 9 Desembre 2012

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Pintura, escultura, joieria, ceràmica, fotografia; alimentació artesana: torrons, xocolata, caramels, vins, olis, embotits.

C/e: acastella@tarrega.cat

Web: www.tarrega.cat

MERCAT MEDIEVAL

Població: Vic

Dates: 6 - 9 Desembre 2012

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes artesanals. Demostració d'oficis i tallers tradicionals. C/e: fires@vic.cat

Web: www.vicfires.cat

FIRA DE LA PURÍSSIMA DE LES

Població: Les

Dates: 7 Desembre 2012

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Aviram, productes nadalencs, artesanía, eines, animals de corral.

C/e: heires@torismeles.com

Web: www.turismoles.com

FIRA DEL PESSEBRE

Població: Olot

Dates: 7 - 9 Desembre 2012

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Figures de pessebre, decoració, gastronomia i artesanía de Nadal

C/e: comerc@olot.cat

Web: www.areadepromocio.olot.cat

FIRA-MERCAT DE SANTA LLÚCIA

Població: Balaguer
 Dates: 8 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Mercat de productes nadalencs i tradicionals
 C/e: lafira@balaguer.net
 Web: www.balaguer.net

FIRA DE NADAL DE BANYOLES I MOSTRA D'OFICIS

Població: Banyoles
 Dates: 8 - 9 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Articles de Nadal i d'artesanía en general. Mostra d'oficis artesans participatius
 C/e: promocio@ajbanyoles.org
 Web: www.banyoles.cat

FIRA DE LA PURÍSSIMA

Població: Gironella
 Dates: 8 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Mostra d'artesanía.
 C/e: gironella@diba.cat
 Web: www.gironella.cat

FIRA DE SANTA LLÚCIA. FIRA DE LA PUNTA AL COIXÍ

Població: l'Arboc
 Dates: 8 - 9 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Artesanía local de les puntes de coixí. Multisectorial
 C/e: pij@arboc.altanet.org
 Web: www.arbocenc.org

FESTA DE L'OLI. MOSTRA DE PRODUCTES ARTESANALS I TRADICIONALS

Població: la Fatarella
 Dates: 8 - 9 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Productes del sector oleícola, alimentació, artesanía C/e: aj.lafatarella@altanet.org
 Web: www.lafatarella.cat

FIRA DE SARRAL

Població: Sarraí
 Dates: 8 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Maquinària, estris agrícoles i productes del camp. Automoció i artesanía. Comerç en general. Vins i cava, plançons de ceps i arbres fruiters.
 C/e: damoros@sarral.altanet.org

FIRA DE SANTA LLÚCIA DE NAVÈS

Població: Navès
 Dates: 9 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Productes alimentaris, joguines, artesanía.
 C/e: ajuntament@naves.cat
 Web: www.naves.cat

FIRA DE SANTA LLÚCIA

Població: Vilamitjana
 Dates: 9 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Productes artesanals, nadalencs, varis
 C/e: dj_babyt@hotmail.com
 Web: www.pallarsjussa.net

FIRA-MERCAT DE SANTA LLÚCIA DE SALLENT

Població: Sallent
 Dates: 11 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Artesanía, comerç local, alimentació.
 C/e: roquesalbes@gmail.com
 Web: www.roquesalbes.cat

FIRA DE NADAL I DEL TORRÓ ARTESÀ DE CARDEDEU

Població: Cardedeu
 Dates: 14 - 16 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Torró artesà de Cardedeu, avets, figures de pessebre, guarniments nadalencs, artesanía, articles de regal; pollastres, ànecs, galls dindi, vins i caves.
 C/e: firanadalcardeu@hotmail.com
 Web: www.firadenadal.cat



COMARCALS

FIRA AVÍCOLA DE LA RAÇA PRAT

Població: el Prat de Llobregat
 Dates: 14 - 16 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Productes dels sectors comercial, industrial, avícola, agrícola i artesanal
 C/e: cpe@elprat.cat
 Web: www.elprat.cat

MERCAT DE NADAL. FIRA DE CAPONS, AVIRAM I MOTIUS NADALENCES

Població: Valls
 Dates: 15 - 16 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Articles nadalencs i aviram
 C/e: valls@cambrascats.es
 Web: www.cambravalls.com

FIRA DEL GALL

Població: Vilafranca del Penedès
 Dates: 15 - 16 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Aviram raça de gallines penedesenca, mostra gastronòmica, vins negres de la DO Penedès, artesanía del Penedès
 C/e: turisme@vilafranca.org
 Web: www.vilafranca.cat

FIRA DE NADAL

Població: Ripoll
 Dates: 16 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Aviram, pessebres, alimentació, artesanía.
 C/e: cultura@ajripoll.cat
 Web: www.ajripoll.cat

FIRA DE SANTA LLÚCIA

Població: Sant Feliu de Pallerols
 Dates: 16 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Productes artesans i tradicionals. Tast gastronòmic de plats i productes de la Vall d'Hostoles.
 Exposició de maquinària agrícola i bestiar.
 C/e: administracio@santfeliudepallerols.cat
 Web: www.santfeliudepallerols.cat

FIRA DE LA TÒFONA DE CENTELLES

Població: Centelles
 Dates: 22 - 23 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Tòfona fresca i incorporada a productes alimentaris, altres productes alimentaris artesanals
 C/e: centelles@diba.cat
 Web: www.centelles.cat

FIRA D'ARTESANIA

Població: el Masnou
 Dates: 22 - 23 Desembre 2012
 Periodicitat: semestral
 Oferta a exposar: Productes artesans. Mostra d'alimentació
 C/e: lacolladelhort@hotmail.com
 Web: www.elmasnou.net

FIRA DE NADAL

Població: Martorell
 Dates: 23 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Artesania, alimentació, tèxtil.
 C/e: apascual@genial.com.es
 Web: www.martorell.cat

FIRA DE NADAL, PRODUCTES ARTESANS, NATURALS I DE PAGÈS

Població: Santa Maria d'Oló
 Dates: 23 Desembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Productes artesans, naturals i de pagès.
 C/e: st.m.olo@olo.cat
 Web: www.olo.cat

NACIONALS

LA ALHONDIGA GASTRONÓMICA

Població: Ciudad Real
 Dates: 2 - 18 Novembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Alimentació, restaurants i hoteleria
 Web: www.dipucr.es

FOCCUS BILBAO

Població: Bilbao
 Dates: 5 - 7 Novembre 2012
 Periodicitat: Biennal
 Oferta a exposar: Alimentació, restaurants i hoteleria
 Web: www.bec.eu

BIOCULTURA

Població: Madrid
 Dates: 7 - 10 Novembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Alimentació, restaurants i hoteleria
 Web: www.ifema.es

LO MEJOR DE LA GASTRONOMIA

Població: Elche - Alicante
 Dates: 24 - 25 Novembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a exposar: Alimentació, restaurants i hoteleria
 Web: www.slowfoodterresdelleida.com

COCINA Y SABOREA

Població: Madrid
 Dates: 7 - 9 Desembre 2012
 Periodicitat: Anual
 Oferta a exposar: Alimentació, restaurants i hoteleria
 Web: www.cocinaysaborea.ifema.es

INTERNACIONALS

WORLDFOOD KAZAKHSTAN 2012

Població: Almaty - Kazajstán
 Dates: 6 - 9 novembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a Exposar: Feria Internacional de la Industria de Alimentos para Asia Central
 Web: www.feriasalimentarias.com

FHC CHINA 2012 - FOOD & HOTEL CHINA

Població: Shanghai - China
 Dates: 14 - 16 novembre 2012
 Periodicitat: anual
 Oferta a Exposar: Feria Internacional profesional de Alimentos, Bebidas, Retail, Equipamiento, Insumos y Servicios para la Industria de la Hospitalidad
 Web: www.feriasalimentarias.com

WINTER FANCY FOOD SHOW

Població: San Francisco - EE.UU
 Dates: 20 - 22 gener 2013
 Periodicitat: Anual
 Oferta a Exposar: Alimentos y bebidas
 Web: www.feriasalimentarias.com

EXPONADAL

APARADOR D'INICIATIVES PER AL PROFESSIONAL



**Gremi de
Pastisseria**
BARCELONA
I PROVÍNCIA



8, 9 i 10 d'octubre 2012

Expo Nadal, el congrés de pastisseria de referència, torna un any més ple de propostes sorprenents a les instal·lacions de l'Escola de Pastisseria del Gremi de Barcelona. Al llarg de tres dies, hi trobareu les últimes novetats del sector, interessants cursos impartits per experts mestres pastissers, i conferències a càrrec dels millors especialistes en les diferents matèries que s'impartiran. A més, se celebrarà l'elecció del Millor Croissant Artesà de Mantega d'Espanya 2012, i la V Edició del Concurs a la Millor Especialitat Pastissera Anís del Mono.

Cinc espais diferenciats:

- Dos obradors que ens ensenyaran els secrets més ben guardats, i on podreu participar a dos concursos professionals.
- Una aula en què les protagonistes seran les espectaculars idees de decoració que ens transmetran les components del Grup Gremial de la Dona Pastissera.
- Una zona on podrem descobrir la nostra vessant més empresarial, i on els ponents ens oferiran diversos punts de vista i consells per aplicar a les nostres botigues.
- I finalitzarem el nostre recorregut per una carpa en la qual gairebé 50 empreses presentaran les seves novetats comercials més destacades, i on es podran avançar totes les compres de la campanya de Nadal.

**Dolces experiències t'esperen enguany.
No t'ho pots perdre! Viu-ho i gaudeix-ne amb nosaltres.**

Interessants vivències professionals t'estan esperant!

T'arrisques a que se t'escapin?

Si vols rebre el programa complet, demana'l a: gremi@pastisseria.cat o al Tel.: 93 317 39 98



VENDES

LOCALS

ES VEN O LLOGUER:
CANSALADERIA - XARCUTERIA
EN PLE FUNCIONAMENT
68 M2 MES 10 M2 PATI
ZONA PARALLEL AMB TAMARIT
TEL. 93.325.29.40

ES LLOGA:
LOCAL 120 M2.
AMB CAMBRA I UN BANY COMPLERT
SENSE TRASPAS
ZONA RAVAL A PROP RONDA SANT PAU
TEL. 93.454.63.21

ES LLOGA:
PER JUBILACIO CANSALADERIA AMB MAQUINARIA
ZONA RAVAL A PROP RONDA SANT PAU
TEL. 93.454.63.21

ES LLOGA:
NAU INDUSTRIAL CENTRE BARCELONA
2 PLANTES - PLANTA BAIXA 375 M2. PLANTA 1º. 325 M2
CAMBRA DE 70 METRES CUBICS- PARETS DE FIBRA DE VIDRE
AMB GUAL VIGENT
PREU NEGOCIABLE
TEL. 93.429.85.26 - MOBIL 679.440.509

ES VEN Ó LLOGA:
FABRICA D'EMBOTITS AMB PERMISOS
TOTALMENT EQUIPADA
ZONA FELIP II
MOBIL 685.16.03.28

ES LLOGA:
CARNISSERIA - XARCUTERIA 70 M2
PER JUBILACIO
EN PLE FUNCIONAMENT
MERCAT CENTRAL DE TORREFORTA (TARRAGONA)
MOBIL 630.18.57.16

ES LLOGA SENSE TRASPÀS:
CARNISSERIA EQUIPADA AL BARRI DE SANT NARCIS
MÒBIL. 685.92.23.29 TEL. 972.23.14.02

ES LLOGA O VENDA:
XARCUTERIA AL CENTRE COMERCIAL ODEON
PARADA 1 NUMERO
ZONA SANT ANDREU
A PROP DE L'ENTRADA
MOBIL 605.167.530

ES LLOGA:
CANSALADERIA AM POSSIBILITAT D'OBRADOR
ZONA GRACIA. EN PLE FUNCIONAMENT
TEL. 93.284.51.43

ES LLOGA LOCAL
AMB PERMIS D'OBRADOR
ZONA SAGRADA FAMILIA
TEL. 620.640.1921

ES LLOGA:
OBRADOR DE XARCUTERIA A SABADELL
300 M2 DE PLANTA, AMB CONGELADOR, ASSECADOR,
DUES CÀMERES, SALA FREDA I CUINA.
MÒBIL. 674.728.045

ES VEN O LLOGA
BOTIGA CARNISSERIA - XARCUTERIA - CANSALADERIA -
AVIRAM
AMB HABITATGE I OBRADOR (ZONA VALLES ORIENTAL)
TEL 93.866.63.57

VARIS

ES VEN:
DESCORNADORA ACER INOXIDABLE.
PREU A CONVINDRE
TARDES DE 17 A 20 HORES
TEL. 93.429.85.26
MOBIL 679.44.05.09

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

ES VEN:
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:
DESCONNEDORA MARCA FATOSA
AMB MOLT BON ESTAT
MAQUINA EMPAQUETADORA WALDISA AUTOMATICA
TEL. 93.735.63.56

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

ES VEN:
CALDERA JOSE LIZONDO 350 LITRES
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 DIAMETRE
MOLT NOVA. PREU A CONVENIR
MOBIL 609.31.53.30

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

ES VEN:
TALLADORA EMBOTITS MARCA SCHARFEN
ENVASSADORA AL BUIT DE SOBRETAULA MARCA ZERMAT
EN PERFECTE ESTAT.
TEL. 977.69.09.21
MOBIL 670.31.32.82

ES VEN:
MAQUINA DE CROQUETES MARCA IMA
MAQUINA EMBOTIDORA 40 LITRES MARCA RAMON
TEL. 972.23.15.91

ES VEN:
MAQUINA LIGADORA SEMIAUTOMICA MODEL 5T-70 MAR-
CA GASER
PREU 2900 EUROS.
MOBIL 665.90.10.29

ES VEN:
EMBOTIDORA 20 LITRES, PICADORA MOSTRADOR
TALLADORA D'EMBOTITS, RALLADORA DE FORMATGES
3 BALANCES PENJADES ELECTRÒNIQUES, CUTTER 20 KGS
FORN ELECTRIC DE VAPOR DE 4 SAFATES DE 1X1
TEL. 93 751.32.54

ES VEN:
PICADORA TALLERS VALL (INOX 380 W, 25 LITRES)
EMBOTIDORA TALLERS VALL (INOX 380 W.)
MOBIL 628.70.06.73

ES VEN:
ASSECADORA D'OSSOS
TEL. 93 388.36.48

ES VEN:
2 MOSTRADORS FRIGORIFICS
MARCA COSTAN
5 METRES CADA UN
TEL. 93.803.59.06

ES VEN:
PICADORA ORTEGA
BOCA 22, TRIFÀSICA, AMB SERRA INCORPORADA
PER TALLAR OSSOS
BON PREU
TEL. 93. 825.01.17
MOBIL 665.63.66.23

ES VEN:
EMBOTIDORA 40 KG ACER INOX.
PICADORA INDUSTRIAL AMB TOTS LES PLAQUES
PASTADORA
BASCUA 60 KGS. MARCA AARISO
PREU A CONVENIR . EN BON ESTAT
MOBIL 659.12.26.53

ES VEN:
CUTTER – AMASSADORA – EMBOTIDORA
MARCA MOBBA
MÒBIL. 676.01.13.90

ES VEN:
TALLADORA MARCA BERKEL ACER. INOX.
EN PERFECTE ESTAT
GARANTIA TOTAL
PREU 500 EUROS
TEL. 972.72.02.67

TRASPASSOS

ES TRASPASSA:
CANSALADERIA -XARCUTERIA
ALS MERCATS DE VALL D' HEBRON, GUINAUETA I SUD-OEST
BESOS
MOBIL 649.46.35.48

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

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

ES TRASPASSA:
LOCAL IDEAL PER FABRICACIO EMBOTITS I PRECUINATS
ZONA SANS
MOBIL 696.43.64.17

ES TRASPASSA:
CARNISSERIA - XARCUTERIA A BADALONA
BONA FACTURACIO
TOTALMENT REMODELADA
TEL. 93. 701.47.26
MOBIL 619.31.81.44

ES TRASPASSA:
PARADA DE CANSALADERIA - XARCUTERIA
AL MERCAT MUNICIPAL DE PREMIA DE MAR
AMB TOT MUNTAT (MAQUINARIA, CAMBRA I MOSTRADOR)
TEL. 93 751.61.53

ES TRASPASSA:
CARNISSERIA MERCAT CONCEPCIO
TEL. 93 458.95.02

ES TRASPASSA:
PARADA MERCAT MUNICIPAL EL PRAT DE LLOBREGAT
PASSIDIS CENTRAL
TEL. 93 379.06.43

ES TRASPASSA:
XARCUTERIA - CANSALADERIA
MERCAT SUB - OEST BESOS
PASSADIS CENTRAL
MOBIL . 699.91.43.53

ES TRASPASSA:
XARCUTERIA AMB OBRADOR
ZONA PEP VENTURA (BADALONA)
MÒBIL. 615.21.32.97

ES TRASPASSA:
CANSALADERIA MERCAT SANT MARTI
TOTALMENT RESTAURADA
AMB AIGUA CORRENT FREDA I CALENTA
CLIENTELA FIXA I PLE RENDIMENT
MOBIL 659.21.40.65

ES TRASPASSA:
PER MOTIUS PERSONALS
CARNISSERIA - XARCUTERIA
ZONA EIXAMPLE
AMB CLIENTELA FIXA

DEMANDES

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

ES BUSCA:
BALANÇA MOSTRADOR
PER TALLAR FIAMBRES
MOBIL 606.76.93.95

OFERTES

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

S'OFEREIX:
MESTRE - ARTESA - ELABORADOR
ELABORACIO DE TOT TIPUS D'EMBOTITS I PREPARATS CAR-
NICS
ELABORACIO DE PROGRAMES PER ALS "COSTOS DE PRO-
DUCCIÓ"
TECNiques D'EMPAQUETAT I ENVASAT EN ATMOSFERA
CONTROLADA
ESPECEJAMENT DE VEDELLA I DE PORC
SERIOS I RESPONSABLE
MOBIL 627.66.90.09

S'OFEREIX:
PERSONA DE 39 ANYS, AMB EXPERIENCIA 20 ANYS, EN
ELABORACIO
I ESPECEJAMENT, ZONA BADALONA I RODALIES,
MÒBIL. 680.61.12.19



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*



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 82 - email: millosa@yahoos.es - Móvil 629 76 24 89

COMERCIAL INSA

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

DISTRIBUIDOR DE



MAS DE 50 AÑOS
COLABORANDO CON EL
CHACINERO ARTESANO

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

ABRIL

Distribuciones Cárnicas, S.A.

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

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

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 Despí**

**ASSESSORIA, FORMACIÓ,
AUDITORES I CONTROLS
ANALÍTICS**

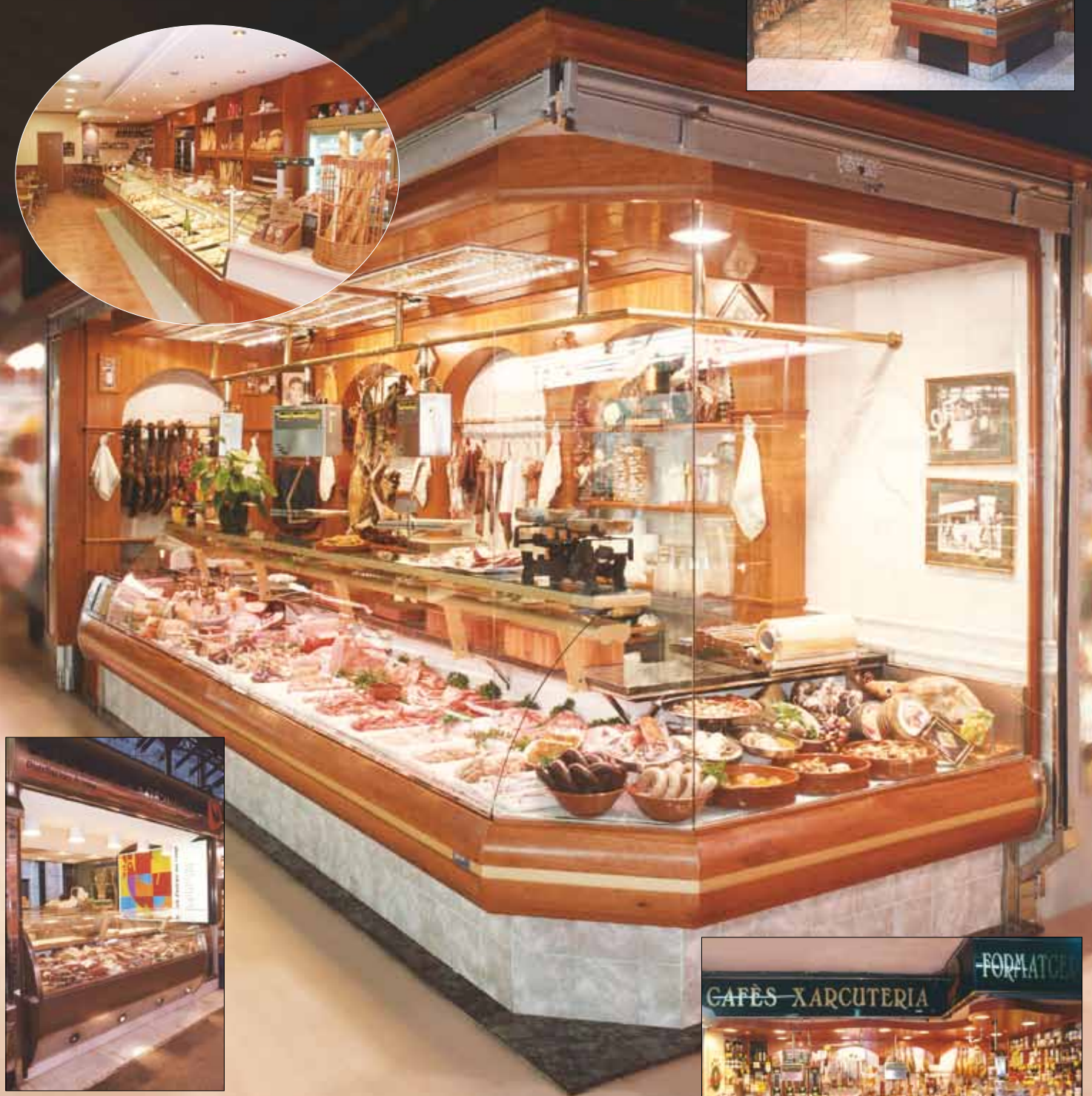
grasomagre

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

Tast&Networking



Degustació de txistorra de Navarra
per Embutidos Hortanco



Degustació continua d'embotits i pernils artesans
per Embotits Turet i Fills S.L. i Antonio Mata



Tast de formatges francesos
per Betty fromagers



Degustació de la Coca de Perafita
per Forn Franquesa



Degustació de foies francesos
per Maison Samaran



Degustació de carns vermelles
per Txogitxu



Torrefacció en directe de cafès artesans i fruits secs
per Cafès Corbera



Exhibició de tipus de tall americans.
Degustació de carns de Vedella i Nebraska
per Sivill Milà S.L.



Aus i menjars per a emportar
per Sertina S.A.



Talladores
GRAEF



Envasadores
ZERMAT



Forns
RATIONAL



Vitrines frigorífiques i muntatges integrals de botigues
CRUZ S.L.

I TROBADA ATELINET

Diumenge, 21 d'Octubre de 2012

Els convidem a la Trobada Ateliet, la fira pensada exclusivament per a comerços d'alimentació i productors artesans.

Cruz, S.L. en col·laboració amb **Ateliet**, us convida a l'esdeveniment de presentació de la nova **Xarxa Social** per a professionals amb comerços d'alimentació i productors artesans, que s'inaugurarà en els propers mesos.

L'esdeveniment, que tindrà lloc el dia 21 d'Octubre en el **Restaurant Masia Can Piqué de Montcada i Reixac (Barcelona)**, consistirà en una fira d'alimentació pensada exclusivament per posar en contacte a comerços d'alimentació minoristes amb productors d'alimentació artesans, sense intermediaris, amb l'objectiu de promoure un comerç més just i potenciar les relacions entre professionals del mateix sector.



Més informació sobre l'event i
reserva d'invitacions a www.ateliet.net