

# gras i magre

Juny Juliol Agost 2013

Número 157



**PRIMERA EDICIÓ DEL CURS DE DIRECCIÓ  
D'ESTABLIMENTS COMERCIALS DEL  
SECTOR CARNISSERIA, CANSALADERIA I  
XARCUTERIA**

**ENTREVISTA SR. JOSEP FRÍGULS,  
PRESIDENT D'ANAFRIC**



Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers Xarcuters





Creem l'establiment més adequat a les seves necessitats

Som especialistes en:

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



Esquius (Igualada)



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

[www.langaconcept.com](http://www.langaconcept.com)

**LANGA**  
concept

C/ Bailén 27  
08915 Badalona  
T. 933 994 552  
F. 933 886 601  
[info@langaconcept.com](mailto:info@langaconcept.com)  
[www.langaconcept.com](http://www.langaconcept.com)

|                                                                                    |                                                                                        |           |
|------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
|    | <b>Editorial</b>                                                                       | <b>4</b>  |
|    | <b>Carta oberta del President</b>                                                      | <b>6</b>  |
|    | <b>Federació</b>                                                                       | <b>7</b>  |
|                                                                                    | Entrevista a Josep Fríguls .....                                                       | 7         |
|                                                                                    | Josep Fríguls, reelegit president d'Anafric .....                                      | 11        |
|                                                                                    | Trobada amb Manuel Cusachs .....                                                       | 12        |
|                                                                                    | Entrevista amb Jordi Bonet i Armengol .....                                            | 16        |
|                                                                                    | Els germans Soler Capella, nous agremiats .....                                        | 18        |
|                                                                                    | Xarcuteries Margarit .....                                                             | 20        |
|                                                                                    | La suma de cinc qualitats .....                                                        | 20        |
|                                                                                    | Maquinària per a carnisseres i xarcuters .....                                         | 22        |
|                                                                                    | Jornades ESCODI: tots podem innovar .....                                              | 29        |
|                                                                                    | Nota informativa .....                                                                 | 29        |
|    | <b>Fundació</b>                                                                        | <b>30</b> |
|                                                                                    | Patrocinadors de l'Escola Professional de la Fundació Oficis de la Carn .....          | 30        |
|                                                                                    | Crònica del curs d'Aprenent d'Obrador de Carnisseria i Xarcuteria .....                | 31        |
|                                                                                    | L'èxit del curs de direcció d'establiments comercials d'Escodi .....                   | 33        |
|                                                                                    | Els cursos del darrer trimestre .....                                                  | 34        |
|                                                                                    | Conveni de col·laboració amb Rational .....                                            | 35        |
|  | <b>Confraria</b>                                                                       | <b>36</b> |
|                                                                                    | IX Gran Trobada dels Confreres 2013 .....                                              | 36        |
|  | <b>Gremis</b>                                                                          | <b>37</b> |
|                                                                                    | <i>Barcelona</i> .....                                                                 | 37        |
|                                                                                    | Crònica de les Reunions Comarcals .....                                                | 37        |
|                                                                                    | <i>Girona</i> .....                                                                    | 38        |
|                                                                                    | Ens projectem al món .....                                                             | 38        |
|                                                                                    | La figura de l'aprenent és una prioritat .....                                         | 39        |
|                                                                                    | Girona, que guapa et poses quan arriba la primavera!!! .....                           | 42        |
|                                                                                    | Una altra diada que, poc a poc, hem d'anar recuperant i fent més nostra .....          | 43        |
|                                                                                    | Taller del xai a Ripoll. Quin producte tan bó!!! .....                                 | 46        |
|                                                                                    | Visita a Txogitxu .....                                                                | 46        |
|                                                                                    | <i>Tarragona</i> .....                                                                 | 47        |
|                                                                                    | El meu negoci, continuarà sent viable? .....                                           | 47        |
|  | <b>Dossier</b>                                                                         | <b>48</b> |
|                                                                                    | Medallas, Oros, plata y bronce .....                                                   | 48        |
|                                                                                    | El cliente es quien paga tu nomina, a que esperas para ponerle la alfombra roja! ..... | 50        |
|                                                                                    | Comerç, coixí social .....                                                             | 52        |
|                                                                                    | L'adhesió a les noves tecnologies; un pas obligat .....                                | 53        |
|                                                                                    | RÈNTING: l'eina que permet disposar sempre de béns d'última generació. ....            | 55        |
|                                                                                    | Notícies del Sector .....                                                              | 56        |
|  | <b>Calendari</b>                                                                       | <b>62</b> |
|  | <b>Petits anuncis - Mòduls</b>                                                         | <b>67</b> |



NÚM. 157 Juny Juliol Agost 2013  
Dipòsit Legal B - 357 - 60

3

#### Edita:



Federació Catalana  
de Carnissers i  
Cansaladers Xarcuters

#### President

Joan Estapé i Mir

#### Consell de Redacció

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

#### Director

Enric Pera i Lladó

#### Coordinació

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

#### Administració i Publicitat

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

#### Disseny i Maquetació

Empiezapori S.L.  
Tel 93 470 00 37

#### Impressió

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.

El passat dia 1 de juny va entrar en vigor una modificació de la normativa europea d'additius que, entre d'altres, prohibia l'ús del colorant cotxinilla (E-120) en productes frescos com la salsitxa, la botifarra i altres preparats de carn. Això, obligava a prescindir d'aquest colorant o, en el cas d'utilitzar-lo, els productes s'havien d'etiquetar amb el nom de "breakfast sausages", amb la particularitat que a la massa del producte calia afegir-li un contingut mínim del 6% de cereals. Aquest fet obligava a modificar la composició habitual dels productes i, en certa manera, els processos de producció fet, que en bona part comportava elaborar uns productes de qualitat inferior que no eren els propis del nostre receptari. En aquest context, i aprofitant un seguit de reunions comarcals dutes a terme al llarg del territori català, des de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters vam informar als empresaris del sector sobre aquesta modificació per evitar-los sancions i perquè complissin amb els paràmetres dictats des de la Unió Europea. Paral·lelament, mitjançant els nostres òrgans de representació, vam realitzar diverses gestions amb el Ministeri per mostrar el nostre desacord amb aquesta nova normativa que, entrava en vigor el darrer 1 de juny.

Fruit d'aquestes gestions i d'una presa de consciència entenem, per part dels òrgans de govern de la Unió Europea, i passades unes setmanes de desconcert i informacions erràtiques, es va celebrar una reunió a Brussel·les on el grup de treball d'experts sobre additius alimentaris va revisar, entre d'altres, el punt de la normativa que afecta a la utilització de la Cotxinilla en botifarres, salsitxes i preparats de carn. D'aquesta reunió en va sortir un document que es va

Aquesta normativa que prohibia l'ús de la cotxinilla en productes frescos com la salsitxa o la botifarra per exemple queda congelada.

enviar a les autoritats sanitàries dels diferents països de la Unió Europea, en el que es va acordar revisar la utilització del colorant Cotxinilla per a aquests productes, de tal forma que s'accepta la seva inclusió en la llista d'additius autoritzats per productes designats pel seu nom tradicional com la botifarra fresca i la salsitxa fresca, entre d'altres.

Així doncs, tot i que aquestes modificacions no s'han incorporat als textos legals definitius, cal entendre que, de forma provisional, la utilització del esmentat colorant estaria permesa en els productes frescos citats.

A mode de resum i síntesi val a dir que, aquesta normativa que prohibia l'ús de la cotxinilla en productes frescos com la salsitxa o la botifarra per exemple queda congelada i a l'espera d'un text legal oficial, la cotxinilla es podria seguir utilitzant en les condicions anteriors, que clarament són les que responen a les necessitats d'elaboració de l'especialista carni per a l'obtenció de productes que responen als requeriments dels seus clients.



13/14

# Guia GremiCarn

NOVA  
edició

Aprofita't  
de nous  
avantatges!

Descomptes, promocions  
i molt més...

Exclusivament  
per als nostres agremiats!



Consell de Cent, 80 · 08015 Barcelona · T. 934 241 058

[www.gremicarn.cat](http://www.gremicarn.cat)





## La degustació

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



6

els hàbits de consum de la població han canviat. I això, no només hem de valorar-ho sinó que també hem de treballar per a que la oferta dels nostres establiments s'adeqüi a aquests nous hàbits. El context econòmic global que viu la nostra societat ha implicat, entre moltes altres coses, que el client d'avui sigui molt més estricte alhora de gastar diners. Abans, la gent per menjar premiava la qualitat per davant de qualsevol altre factor però avui, a aquesta qualitat se li afegeix el factor econòmic. Treballadors o no treballadors que fa uns anys anaven a dinar al restaurant, avui no poden permetre-s'ho i es conformen menjant un entrepà o picant alguna cosa que no suposi un despesa massa gran per a les seves butxaques. I en aquest punt és on hi entrem nosaltres: durant un seguit de viatges a Holanda i França com a President de la Confederación Española de Detallistas de la Carne (Cedecarne) i també com a President de la Fundació Oficis de la Carn he pres consciència de la importància que té la vessant de la degustació en els establiments de venda de productes tradicionals com l'embotit o la carn. Hem de ser capaços de traslladar als nostres negocis el concepte de la degustació, i permetre així, que el nostre client pugui consumir en el mateix punt de venda aquell producte fresc que acaba de comprar, fer un tast d'aquell embotit o aquella carn que més l'hi agrada, acompanyat d'una beguda i tot plegat, per un preu necessàriament competitiu. D'aquesta manera no només fidelitzarem al nostre client, que també, sinó que aconseguirem adaptar-nos a les seves noves necessitats oferint-li una alternativa per menjar a un preu raonable que beneficiarà als comerciants però sobretot al client, ja que guanyarà temps i s'estalviarà diners.

El context econòmic global que viu la nostra societat ha implicat, entre moltes altres coses, que el client d'avui sigui molt més estricte alhora de gastar diners

Malauradament però, el concepte de la degustació en el punt de venda és encara feble a Catalunya. Si bé és cert que en llocs puntuals com els centres comercials o determinats mercats ja s'està emprant aquest sistema, la llei actual no permet l'estabilització d'aquesta pràctica comercial a tots els establiments del nostre sector. En aquest punt m'agradaria convidar a reflexionar al Govern sobre la possibilitat de crear un decret com el dels flequers que autoritzi sense excepcions les degustacions als comerços de carn i embotits. Igual que un client acudeix a una fleca i al marge de comprar el pa pot consumir un producte de brioixeria acompanyat d'un suc a la barra o a la taula del mateix establiment, ha de poder consumir el seu entrepà de bull i la seva beguda quan acudeix a la xarcuteria o poder fer un tast de melós de vedella quan està comprant a la carnisseria.

Adaptar-nos a les necessitats dels nostres clients és un fet vital i prioritari per tirar endavant els nostres comerços especialitzats en un moment social i econòmicament tan convuls. I la degustació és poc menys que una necessitat en el sector de la carn i la xarcuteria i, d'una manera o altra, en un espai curt de temps, l'hem de regularitzar.

Entrevista a José Fríguls, president de la Asociación de Almacenes Frigoríficos de Carnes y Salas de Despiece (Anafric)

## “Posar molta informació en una etiqueta no vol dir necessàriament millorar l’etiquetatge dels aliments”

El passat 26 d’abril, José Fríguls va ser reelegit president de la Asociación de Almacenes Frigoríficos de Carnes y Salas de Despiece (Anafric). Hem parlat amb ell perquè ens expliqui quines seran les principals línies d’actuació de l’entitat en aquesta nova legislatura o què en pensa del recent frau en l’etiquetatge o de les extensions de norma a la totalitat del sectors oví-cabrum i porcí.

### A qui representa Anafric i quins són els seus principals objectius?

Anafric és una associació sense ànim de lucre que integra diversos sectors carnis (porcí, vacum, oví-cabrum) i és l’associació que agrupa el major nombre de sales de desfer; també estan associats els líders en exportació i importació de carns. El sector porcí representa el 50% de l’activitat total dels seus associats; en vacum, és per volum la segona associació espanyola, i en oví i cabrum, és l’associació més representativa.

L’associació defensa els interessos corporatius propis del sector i engloba la defensa i informació de les activitats de sacrifici d’animals, especejament, transformació, processat de carns, i comerç de la carn i els seus menuts, facilitant als associats informació general tant d’àmbit autonòmic com nacional o comunitari. Els objectius principals de l’associació són velar per la modernització i competitivitat del sector carni espanyol i el progrés dels seus associats.



### El passat 26 d’abril, va ser reelegit president d’Anafric. Quins són les principals línies d’actuació que es planteja en aquesta nova legislatura?

Anafric té diverses línies d’actuació per a cada un dels sectors. Concretament per al vacum, l’objectiu és crear l’interprofessional, mentre que per al porcí i oví ja participem a les interprofessionals. Aquestes dues interprofessionals actualment estan desenvolupant les seves extensions de norma, que volem potenciar perquè és una de les grans formes de dinamitzar els sectors. El gran repte és lluitar per la



L'associació defensa els interessos corporatius propis del sector i engloba la defensa i informació de les activitats de sacrifici d'animals, especejament, transformació, processat de carns, i comerç de la carn i els seus menuts.

creació d'una gran patronal del sector productor carni, de distribució i comerç en què estiguem tots i així defensar millor els objectius del sector.

### Com valora aquestes extensions de norma als sectors oví-cabrum i porcí?

Es tracta de dos contextos completament diferents, ja que estem parlant de dos sectors molt distants tant en desenvolupament tecnològic com en mentalitat. Malgrat això, els objectius que es persegueixen són comuns.

L'extensió de norma es preveu com l'única solució per a la recuperació d'un sector en el marc de l'actual crisi econòmica, on ja no es pot comptar amb el suport públic i és el sector de forma privada qui ha de contribuir a la seva subsistència.

La idea és que tant la part productora com la comercialitzadora aportin quantitats monetàries en

la mateixa mesura. Després es reinvertiran aquestes quantitats en la realització de campanyes de promoció, recerca i desenvolupament, i estudi i obertura de nous mercats exteriors, tot amb la finalitat bàsica de frenar la davallada o augmentar el consum d'aquestes carns i mantenir l'activitat econòmica.

De moment, i des de l'entrada en vigor d'ambdues extensions de norma, el procés de recaptació està funcionant prou bé en línies generals, comptant en la majoria dels casos amb una correcta col·laboració per part de les empreses implicades.

Encara que continuem en una fase inicial, on estem donant difusió i informant a les empreses del seu funcionament i els seus objectius, tasca que estem duent a terme mitjançant les interprofessionals Interporc i Interovic.

Cal dir també que la tasca s'ha pogut dur a terme d'una manera més àgil gràcies a la col·laboració del Ministeri d'Agricultura, que s'encarrega de gestionar la recaptació de les quantitats.

Els resultats definitius s'hauran de valorar en un futur, un cop s'hagin invertit les quantitats per assolir els objectius, però ja podem avançar que tots dos sectors hi tenim dipositada una gran confiança.

### El passat mes de gener, va sorgir la polèmica arran de la denúncia de l'OCU al detectar carn de cavall en hamburgueses de vedella envasades. Quines són les conseqüències que ha tingut el frau en l'etiquetatge de la carn?

La conseqüència més immediata d'aquest escàndol alimentari és l'alarma social i pública que s'ha produït com a conseqüència de la repercussió mediàtica que ha tingut. Això, seguit de la pèrdua de confiança dels consumidors, però aquest cop no perquè pensin que els productes no siguin segurs. El missatge de que no ha hagut un risc per la salut pública ha estat rebut pels consumidors. El consumidor mig s'ha sentit enganyat.

Els representants del sector som els primers interessats en què se solucioni tot aquest embolic i que els responsables siguin sancionats per haver malmès la imatge del nostre sector.







Els estats membres de la UE han posat en marxa un exhaustiu pla per determinar en quin grau es produeix aquesta mena de frau (substitució parcial o total de carn de vacum per carn d'equí en productes i preparats carnis). Els resultats obtinguts fins ara ens diuen que un 4% de les mostres analitzades contenen quantitats de carn de cavall superiors al 1%. A França és de l'ordre del 14%.

La Comissió té previst modificar certs aspectes normatius quant a control oficial, incloent el frau alimentari dins d'aquest marc. Aquesta seria una conseqüència important, ja que implica un canvi en l'àmbit d'acció dels controls oficials. Recordem que fins ara tot el que té relació amb frauds alimentaris és competència d'autoritats diferents de les de Salut Pública (Consum, Agricultura, etc.), per tant, es vigilarà de molt més a prop.

Pel que fa l'etiquetatge dels aliments, hi ha propostes fetes des de França (que ha estat l'epicentre de tot l'escàndol i està assenyalada com el clúster del frau) en què es demana que qualsevol producte que incorpori carn de qualsevol mena s'etiqueti informant el o els països d'origen d'aquestes carns. Això vol

dir que, a la pràctica, uns canalons de carn mixta (vedella, pollastre, porc) han de posar a l'etiqueta que estan elaborats amb carns de determinades espècies animals, cadascuna procedents d'un o diversos països. Aquesta idea ens sembla del tot impossible de posar en pràctica, ja que implicaria un increment de despeses inassolible i realment no aportaria una millora en la seguretat dels aliments ni tampoc constituïria un blindatge contra el frau. Tampoc aportaria al consumidor cap informació valuosa. Val a dir que, malgrat aquesta proposta del sector francès, la Comissió no té previst realitzar els canvis en la norma de l'etiquetatge dels aliments més enllà del que s'esperava abans d'esclatar aquest problema.

### **Creu que la gent coneix bé les propietats i beneficis de la carn?**

Malauradament la carn ha tingut mala premsa durant molts anys. La gent acostuma a tenir la percepció que la carn no és un aliment saludable, i que ho és més un tall de peix o una verdura. Des del nostre punt de vista, els consumidors tenen molt clar



que la carn és un aliment que aporta molts nutrients i que contribueix al creixement, al desenvolupament cognitiu i al manteniment de la massa muscular, però el consumidor també té a la retina problemàtiques com les de les hormones al pollastre, el colesterol, els greixos saturats, el sobrepès, les dioxines, els medicaments, el medi ambient, així com qualsevol missatge negatiu que emetin els mitjans de comunicació, i per tant hi ha molts consumidors que creuen que mentre menys carn millor.

Ens cal fer una feina molt àrdua per recordar als consumidors que la carn, així com tots els aliments en la seva justa mesura, és saludable, i sobretot cal promoure la cultura culinària entre els joves i així demostrar que la carn és un producte de gran versatilitat.

### **Creu que s'hauria de millorar encara més l'etiquetatge dels productes? Com?**

Posar molta informació en una etiqueta no vol dir necessàriament millorar l'etiquetatge dels aliments. Abans de fer qualsevol canvi en la normativa d'etiquetatge dels aliments, i en concret de les carns, és necessari determinar si els beneficis dels canvis compensen els increments de costos que representen. Hi ha la creença que quanta més informació, millor és l'etiqueta, quan el que passa en realitat és que els consumidors (excepte col·lectius concrets, com els de persones que pateixen alguna intolerància alimentària) no es miren ni entenen les etiquetes dels aliments, més enllà de la data de caducitat.

Per tant, si haguéssim de modificar el sistema d'etiquetatge de les carns, convindria fer-ho de manera que les etiquetes siguin més comprensibles per als consumidors, que no aportin un excés d'informació i que els canvis no esdevinguin en costos excessius a les empreses, com, per exemple, la nova norma d'etiquetatge de les carns, en què serà obligatori mencionar el país o lloc de procedència de les carns de porcí, aviram i oví/cabrum, tot i que encara està per definir-se els detalls de l'aplicació d'aquesta norma.

Ens cal fer una feina molt àrdua per recordar als consumidors que la carn, així com tots els aliments en la seva justa mesura, és saludable, i sobretot cal promoure la cultura culinària entre els joves i així demostrar que la carn és un producte de gran versatilitat.

### **Creu que el nivell formatiu dels treballadors del sector és suficient? En quins àmbits creu que es podria millorar?**

L'associació ha treballat des de fa set anys per la professionalització del sector, mitjançant els Programes de Qualificació Professional Inicial del Departament d'Ensenyament. Actualment estem acabant la setena edició d'aquests cursos que donen als joves la possibilitat de graduar-se d'ESO i assolir una sèrie de competències en l'àmbit de la indústria de la carn.

Al llarg del curs els joves aprenen un mínim de continguts que els permetrà obtenir les eines necessàries per desenvolupar-se en el món laboral i social. Tanmateix, molts d'aquests joves són inserits en el mercat laboral dins del sector un cop acabat el curs. Aquesta labor social de l'Associació és fruit de la necessitat que tenia el sector de comptar amb personal més qualificat, i ens podem donar per satisfets, ja que és el PQPI amb més índex d'èxit, menys abandonament i més inserció laboral. Es tracta d'una relació en què totes les parts en sortim beneficiades.

### **Considera que les sales d'especejament i els magatzems frigorífics catalans i espanyols són suficientment competitius? Com es podria millorar la seva competitivitat?**

El nivell dels magatzems i sales d'especejament és realment alt, però cert és que tot és millorable i la nostra associació creu que, a través de tot el manifestat amb les extensions de norma, es poden aconseguir els objectius de la millora de competitivitat.



## Quines són les dades que es maneguen quant a exportació?

El sector carni català és altament exportador. Les dades que proporcionarem a continuació corresponen a enviaments a estats membres de la UE i a països tercers, durant l'any 2011.

Catalunya és una potència europea en el sector porcí, exportant 700.000 t de les 1,4 milions que produeix (total a l'Estat espanyol: 3,5 milions de tones), representant el 70% de les exportacions del conjunt de l'Estat Espanyol de carn de porcí. Les principals destinacions han estat França, Portugal, Itàlia, Alemanya i Rússia (que ha vetat les importacions de carns procedents d'Espanya).

Quant al sector vacum, Catalunya és la segona comunitat autònoma en importància, produint 118.241 t, de les quals es van exportar 21.793 t (18% del total de l'Estat espanyol). Les principals destinacions són Portugal, Itàlia, França, Holanda i Rússia (el veto rus ha afectat principalment al sector porcí, i en menor mesura al vacum).

Pel que fa al sector oví i cabrum, a Catalunya es produeixen unes 33.000 t, de les quals s'exporten 13.000 t (45% del total exportat per l'Estat espanyol). Les principals destinacions són França, Itàlia, Regne Unit i Portugal.

## Quins són els reptes de futur del sector?

Tot el sector productor carni, distribució i comerç té com a repte la creació d'una gran patronal, i donar suport a les nostres empreses perquè siguin competitives potenciant el mercat internacional i nacional.

El nivell dels magatzems i sales d'especejament és realment alt, però cert és que tot és millorable i la nostra associació creu que, a través de tot el manifestat amb les extensions de norma, es poden aconseguir els objectius de la millora de competitivitat.



## Josep Fríguls, reelegit president d'Anafric

El passat 26 d'abril, Josep Fríguls va ser reelegit President de l'Associació de Magatzems Frigorífics de Carns i Sales d'Especejament (Anafric) en una assemblea general que va aglomerar a més de cent empresaris del sector carni a Barcelona. Després d'una assemblea interna en la que també es van aprovar les comptes del 2012 el pressupost per l'exercici actual, els associats van debatre sobre alguns temes d'actualitat del sector. Entre aquestes: el problema de l'etiquetatge de la carn de vacu, la necessitat de posar en valor les propietats nutricionals del consum de carn i el balanç de l'extensió de norma del oví-caprí, set mesos després de la seva aplicació. Pel que fa a la problemàtica amb la carn de cavall, que ha sigut de rigorosa actualitat durant el primer trimestre de l'any, el sector insisteix en què es tracte d'un frau i no pas d'un problema de seguretat alimentària.

A part de la reelecció de Josep Fríguls com a President d'Anafric també es renova a la Junta Directiva en bloc. Així doncs el Sr. Fríguls seguirà al capdavant d'una associació sense ànim de lucre que integra diversos sectors càrnics (porcí, vacu, oví-caprí) i que agrupa el màxim nombre de sales de desfer. El sector porcí representa el 50% de l'activitat total dels seus associats; i és també l'associació espanyola més representativa en oví i caprí.

# Trobada amb Manuel Cusachs

L'escultor Manuel Cusachs (Mataró, 1933) té el taller i la residència a Òrrius (Maresme). Va ser contertulià de Ricard Opisso i, de molt jove, s'afeccionà a la caricatura i al retrat. Amplià estudis a Perugia (Itàlia), i més tard a Valldemosa (Mallorca) amb l'escultor Joan Rebull.

**A**nimat per Josep Pla va iniciar la Volta a Catalunya d'un escultor. Posteriorment va presentar a Barcelona la sèrie d'escultures *El Caminant i el Mur*, inspirada en l'obra de Salvador Espriu i *L'Armari Blanc*, retrats en bronze de 33 catalans.

De les obres més populars seleccionariem *La Visitació* i *l'Abat Oliba* (Montserrat), el *Claustre de La Valira* (La Seu d'Urgell), *Juli Cèsar* (Lleida), *monument a Josep Pla* (Palafrugell), *monument a Josep Puig i Cadafalch* (Mataró), *Sant Ignasi Caminant* (IQS, Barcelona)... Té obra a La Sagrada Família (Barcelona). *Mandorla de La Trinitat* (Sant Miquel de Cuixà, Catalunya Nord). Ha interpretat en bronze personalitats com Josep Puig i Cadafalch Josep Pla, Salvador Espriu, Baltasar Porcel, Raimon, Jordi Pujol Té la Creu de Sant Jordi de la Generalitat de Catalunya i és acadèmic per Mataró a la Reial Acadèmia Catalana de Belles Arts de Sant Jordi.

Quan és gairebé mitja tarda arribem a casa de Manuel Cusachs; un escultor que viu en un poble del que ell mateix admet que molt sovint, la gent que va veure'l, trepitja per primer cop: Òrrius. Poble del que el Sr. Cusachs és fill adoptiu.

Assegut en una cadira que encapçala la taula que hi al seu taller ens saluda amb fermesa i deixa intuir amb la mirada, que aquella trobada serà afable, planera i interessant.

Ell és la persona encarregada d'esculpir l'estàtua de Sant Antoni Abad, el patró dels animals que figurarà a l'absis del Temple de la Sagrada Família de

Ell és la persona encarregada d'esculpir l'estàtua de Sant Antoni Abad, el patró dels animals que figurarà a l'absis del Temple de la Sagrada Família de Barcelona.

Barcelona. "A cada finestral de La Sagrada Família hi va un Sant. Gaudí va deixar escrit que com si fos una anella que voltés l'Església hi havia d'haver una representació de Sants Fundadors, primer els catalans i després els altres. I, havien de ser fundadors" ens explica quan l'hi preguntem sobre l'encàrrec de l'escultura.

Totes les escultures que formen part d'aquesta "anella" a la que ens hem referit anteriorment estan executades amb pedra de travertí. "Fins ara era travertí romà però com que el preu ha pujat tant, ara es fa amb travertí de la península". Amb els ulls ben oberts i mostrant que l'apassiona allò del que ens parla el senyor Cusachs ens explica en un llenguatge clar, a l'abast de tothom, que el travertí és una pedra que quan es talla surten porus. **"És una pedra molt divertida, dòcil de treballar. I és fàcil que es trenqui però, un cop està acabada s'endureix, i això, és un fenomen perquè la majoria de pedres després de ser treballades, s'estoven"**.

A propòsit dels materials que es fan servir per fer escultures i, mentre desenes de reproduccions tallades pràcticament al mil·límetre de personatges il·lustres i esculpides per al nostre protagonista ens miren, li preguntem amb quin material l'hi és més afable treballar, quin és el que més l'hi agrada.



Sense pensar-s'ho massa i mentre mira la figura de Sant Antoni Abad que ens ha preparat a escala perquè ens fem una idea del que serà l'obra definitiva i que reposa al centre de la taula on ens trobem, ens assegura que el guix és el material que més l'hi agrada. "Tanmateix el guix és un material de transició. El millor és el marbre pi".

"Jo vinc de la pintura. Vaig començar fent dibuix i em vaig acabar decantant per l'escultura. **Com que sóc un romàntic vaig pensar: si a Grècia i Roma tenen marbre i aquí tenim granit, jo faré les escultures granit**". El romanticisme però deixa pas a la lògica i Cusachs reconeix les dificultats que suposa treballar amb aquest material: "el granit no és agraït per ser esculpit. És plàsticament pobre i dificulta molt el treball final. El marbre, per exemple, permet més filigranes; el granit no" ens explica gesticulant amb la mà com si estigués treballant amb ambdós materials en aquest precís instant.

"Jo vinc de la pintura. Vaig començar fent dibuix i em vaig acabar decantant per l'escultura. **Com que sóc un romàntic vaig pensar: si a Grècia i Roma tenen marbre i aquí tenim granit, jo faré les escultures granit**"

Entrant ja pròpiament en matèria i mentre ens assenyala el dibuix inicial de l'estàtua de Sant Antoni Abad que va fer com a punt de sortida d'aquest encàrrec i que reposa, de peu, en un cavallet ens diu: "tot és simbologia. Mirin la barba d'aquesta figura com s'enganxa amb el foc que l'hi puja dels peus. Això és simbologia. Aquí, a aquesta figura se li diu Sant Antoni dels Burros i és el Sant que presideix Els Tres Tombs."

Per elaborar aquesta obra i, abans del dibuix, i de la maqueta de guix de la que hem parlat abans, Cusachs es va informar i va llegir sobre qui era Sant Antoni Abad. I en aquest sentit es remunta al temps antics per explicar-nos que "antigament els frares antonians cuidaven porcs i quan hi va haver èpoques de fam a Europa criaven a aquests porcs per donar de menjar als pobres". El porc és l'animal que, agafat amb el braç esquerre, acompanya l'obra que per a principis de l'any vinent ja figurarà a l'absis de la Sagrada Família. "Els frares diferenciaven els porcs posant-los una campaneta per remarcar que aquells qui la duïen eren porcs destinats a la gent pobre". Als peus del Sant s'hi observa un llibre obert: "les normes de convivència que tenien estipulades els frares que vivien en comunitat", emfatitza Cusachs.



De tornada al foc que puja dels peus recuperem la fase històrica per entendre'l. **"A l'Edat Mitjana, a Europa es menjava pa de sègol, en lloc de pa de farina i aquesta gent, ignorants o pobres l'ingerien sense protestar. El sègol però es floria i al menjar-lo ja florit provocava una malaltia que es deia el mal de Sant Antoni o el mal del foc i, per això he volgut escenificar el foc"**.

Per què Sant Antoni Abad i no un altre Sant? Preguntem amb l'objectiu d'indagar en l'origen i el motiu d'aquest singular encàrrec. "La Junta de la Sagrada Família segueix totes les normes que va dir Gaudí per a la construcció del Temple i tothom ho segueix fidelment". A tall anecdòtic i amb un mig somriure que l'acompanya al llarg de tota l'entrevista, Manuel Cusachs ens explica que es van trobar amb que Sant Antoni Abad no era Sant fundador perquè no havia fundat cap ordre, mentre que els altres que hi ha a la Sagrada Família sí que ho eren. Però com que Gaudí va deixar escrit que Sant Antoni Abad hi havia de ser, hi serà. Això es clar però, implica que no hi hagi cap ordre que vulgui finançar aquest projecte.

Quan Cusachs i l'arquitecte de la Sagrada Família, Jordi Bonet i Armengol, debatien sobre qui podria finançar l'obra i van optar perquè fos un Gremi el Senyor Bonet va assegurar que **"en Gaudí estaria encantat que fos un Gremi qui financés aquest projecte"**. Cusachs deixa clar que la Sagrada Família paga la pedra, la col·locació i també el transport. I es farà càrrec de l'import restant que no pugui cobrir el Gremi de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters amb la col·laboració desinteressada dels seus abonats.

Posar una obra a la Sagrada Família no consisteix únicament en complir l'encàrrec i exposar-lo sinó que a més a més –diu Cusachs amb un to complaent– volen veure l'execució de la peça. Una execució que controla la Junta de la Sagrada Família però també el Cardenal.

Quan jo era jove pensava que la Sagrada Família no s'havia d'acabar. Jo era un romàntic i creia que al haver mort Gaudí de forma accidentada la seva obra havia de romandre tal i com ell l'havia deixat

No passa per alt durant la trobada amb Manuel Cusachs el fet que el Temple de la Sagrada Família ha estat un etern projecte que ha generat dubtes sobre si mai estaria acabat. La Sagrada Família s'ha d'acabar el 2030 –assegura Cusachs. **Quan jo era jove pensava que la Sagrada Família no s'havia d'acabar. Jo era un romàntic i creia que al haver mort Gaudí de forma accidentada la seva obra havia de romandre tal i com ell l'havia deixat"**. Però Gaudí va deixar escrits els passos a seguir per acabar-la i avui, Manuel Cusachs ha canviat el seu pensament. "Ara penso que s'ha d'acabar. Principalment perquè l'obra de Gaudí hi és, es veu, no s'ha tocat i el que es va afegint, no molesta. Ara crec amb fermesa que la Sagrada Família és un orgull per a Catalunya."

Cusachs argumenta el seu pensament al·legant que les Catedrals tarden segles en ser construïdes i en ocasions els que les creen no sempre la veuen acabada. En el cas concret del temple barceloní explica que **"si la Sagrada Família s'hagués hagut d'acabar amb la tecnologia que hi havia quan viva Gaudí potser sí que ens haguéssim refredat però ara, amb la tecnologia que hi ha és una obligació acabar-la, és una manera de retre-li homenatge"** conclou.

Aprofitant la ben entesa del temps que es tarda en la construcció d'aquest tipus d'obra preguntem al senyor Cusachs quan està previst que l'estàtua de Sant Antoni Abad estigui acabada i exposada. Tot i que anteriorment ja havíem extret la pista de que seria a principis de l'any vinent, l'escultor, parla clar:

"el senyor Jordi Bonet em va posar com a repte que estigués acabada per Sant Antoni Abad, és a dir, a principis del mes de Gener de 2014".

Abans o després, més d'hora o més tard. El temps no conta en una obra d'art? Si que conta –assenteix amb rotunditat. **"El mes lent en una escultura és quan s'executa. Quan ve la idea, dibuixes, trenques el dibuix i tornes a dibuixar. Després amb la maqueta ja és més fàcil perquè has de reinterpretar el que ja havies interpretat abans"**.

Posar l'estàtua de Sant Antoni Abad, igual que posar la de qualsevol altre Sant d'unes mides semblants (recordem que farà 3'60 metres d'altura) és una tasca difícil i per tant, la col·locació de l'estàtua hauria d'estar enllestida pels voltants dels mesos

## Nota informativa

Els donatius per a l'estàtua de Sant Antoni Abad s'ha d'efectuar al compte corrent de la Caixa, número: 2100 0549 43 0200306849. Recordeu que heu de posar el nom i el DNI en el concepte per tal de poder fer efectiva la desgravació d'un 25% a efectes fiscals.

de novembre o desembre. "Em van dir que han de posar paletes escaladors i degut al pes que tindrà l'escultura l'haurem de fer en dues parts".

Quan preguntem amb quina paraula definiria l'estàtua de Sant Antoni, Cusachs tarda uns segons a respondre i conclou: "sensible, que és el que busca". Amb la paraula sensibilitat i mentre arriba una nova visita a casa l'escultor donem per acabada una trobada que, com ja s'intuïa al principi ha resultat afable, planera i interessant.



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



# Entrevista amb Jordi Bonet i Armengol

Fins a vint imatges de Sants Fundadors vesteixen l'absis del Temple de la Sagrada Família de Barcelona. Així ho va deixar escrit Gaudí i així serà –ens explica el Sr. Bonet en un despatx modest alhora que confortable situat a la part inferior del Temple i decorat amb maquetes de columnes i tipus de pedres que donen forma a la Sagrada Família.

**A**passionat i amb ganes de compartir experiències amb nosaltres, el Sr. Bonet, arquitecte reconegut i Director d'Obres de la Sagrada Família ens mostra un planell plastificat perquè situem les diferents parts del Temple. Orgullós de la feina que s'està fent ens mostra el lloc exacte on lluirà l'estàtua de Sant Antoni Abad, encàrrec que executarà l'escultor Manuel Cusachs i que està previst que estigui finalitzada per a la tardor. **"Hem d'aprofitar que s'està netejant la zona de l'absis, cosa que no s'havia fet en molt de temps, i mirar de col·locar-la abans que arribi el fred"** explica el Sr. Bonet per justificar els terminis d'entrega de l'estàtua per part del Senyor Cusachs.

Sant Antoni Abad, popularment conegut com Sant Antoni del porquet tindrà una mida de 3'5 metres d'alçada que obligarà a col·locar-la en dues peces. Preguntat per si aquest fet serà visible per a qui la contempli respon amb un llenguatge planer i escenificant-ho amb la gesticulació de les mans que l'estàtua estarà a 40 metres d'alçada i que això impedirà que es vegi que està dividida en dos parts. "A més a més una cosa és estar en vertical i l'altre inclinat i això fa, és clar, que aquests 40 metres esdevinguin

60 a ulls de tothom" –assegura per fer-nos entendre quina serà la visió de l'obra.

El senyor Bonet, amb voluntat de que coneguem els motius de Sant Antoni Abad ens explica el perquè de la seva elecció. L'estàtua de Sant Antoni Abad és una voluntat del difunt Gaudí, com totes les altres escenificacions del Temple, i en el seu cas concret esdevé perquè Gaudí, com tothom sap, es deia Antoni de nom i això va impulsar al màxim representant del modernisme català a voler escenificar-lo en el Temple –ens explica el senyor Bonet. Lluny però, de ser una petició d'egocentrisme descobrim que Sant Antoni Abad serà l'última imatge, l'últim Sant en formar part del ja esmentat absis perquè precisament Gaudí, mai va voler adoptar papers protagonistes. **"A ell l'hi agradava passar desapercebut i d'aquí a que sigui l'últim dels vint"**.

I dels orígens de la decisió que Sant Antoni Abad formés part de la Sagrada Família, als orígens de la construcció del Temple. I és que, tot i que els llibres de Gaudí ja ho expliquen, res com conèixer de primera mà com va començar aquesta obra, que indiscutiblement ha marcat i seguirà marcant la història





de Barcelona. "Els josepins van encarregar al Sr. Villar el Temple de la Sagrada Família i Gaudí mentre estudiava va anar a parar al estudi del Sr. Villar per a aprendre i treballar. Els josepins però no s'entien amb el Sr. Villar i per això que Gaudí va quedar-se amb l'encàrrec". La història promet i, veient l'atenció que prestem segueix explicant-nos-la: "quan s'havia d'acabar la cripta es va rebre un donatiu molt important i van encarregar aleshores a Gaudí fer un projecte amb 18 campanars quan, fins al moment, només n'hi havia un. "Aleshores Gaudí fa un avant-projecte realment interessant i diu als josepins que ja que hi ha la cripta feta que s'aixequi una façana de la Sagrada Família i així una generació ho veurà". Aquesta sentència ja ens deixa entreveure que el mateix Gaudí sabia de la complexitat del projecte i del temps que comportaria dur-lo a terme.

En aquest mateix sentit, Gaudí, segons ens explica Jordi Bonet, al veure que no podria acabar-la s'inventa unes formes molt resistents inspirades en la natura i que, amb poc material aguanten molt. **"Era una nova arquitectura que Gaudí deia que havia de ser viva i això es mostra amb el color i el moviment"**. Gaudí era conscient que no podria acabar l'obra, per la magnitud que tenia, però convençut que les seves idees eren bones va fer models de guix i va traçar una geometria específica perquè qualsevol tècnic de la construcció la entenguessin.

"Feia les maquetes a escala 1:10 i, per tant, amb molt detall. A través d'un modulador tant senzill com és dividir per 12, feia les proporcions" sentència el Sr. Bonet per fer referència a que a Gaudí no se li escapava cap detall de com havia de ser la Sagrada Família. I encara és més concret quan assegura que "en una sola fulla hi poden haver-hi totes les mides de la Sagrada Família".

Per la passió amb la que parla i per com diu les coses es nota que Gaudí ha marcat, en major o menor

Sant Antoni Abad, popularment conegut com Sant Antoni del porquet tindrà una mida de 3'5 metres d'alçada que obligarà a col·locar-la en dues peces.

mesura, la vida laboral del senyor Jordi Bonet. La seva relació, ens explica, neix pel seu pare, que també era arquitecte. "Jo sabia pel meu pare que en Gaudí havia deixat unes pautes per seguir l'obra".

"I sort, que aquelles pautes, que aquelles maquetes que Gaudí havia fet per marcar com havia d'ésser el Temple les feia en guix, perquè quan hi va haver l'alzamiento van cremar l'estudi de Gaudí però com que el guix no crema, les maquetes es van preservar".

Amb la mort de Gaudí van ser molts els que aferats al romanticisme que volien que les obres de la Sagrada Família no avansessin i que el Temple no s'acabés perquè si no ho podia fer Gaudí no ho havia de fer ningú. Dins d'aquest grup d'escèptics però, no hi era Jordi Bonet, que des d'un inici va ser partidari de seguir la construcció, això sí, amb el camí marcat per Gaudí. **"Jo estava convençut que això valia la pena i quan em van assignar l'encàrrec vaig pensar que era una pena que es quedés amb una simple maqueta"**. Clar i català i encara afegeix: "miri el Bisbe Jubany va dir que era voluntat del poble que es següés construint la Sagrada Família després de la mort de Gaudí, i realment va ser una decisió molt encertada".

Amb aquesta frase conclou una entrevista amb un tarannà proper i agradable. Una trobada que ben be podria haver estat fent un cafè d'aquells que duren més de dues hores. Agraint la voluntat de la Federació Catalana de Carnissers i Cansalders-Xarcuters de participar en l'estàtua de Sant Antoni Abad, el senyor Bonet s'acomiada convidant-nos a conèixer el Temple, quan nosaltres vulguem.

# Els germans Soler Capella, nous agremiats

Amb tranquil·litat, entusiasme i molta confiança. Així es mostren el germans Soler Capella a la seva arribada a la Seu del Gremi de Barcelona on hem quedat per entrevistar-los. Des de fa pocs mesos són nous agremiats de la casa i reconeixen que ja fa temps que venien pensant en formar-hi part.

**E**ls són la tercera generació de carnisers dins la saga familiar i apunten –fent referència als nebots– que molt possiblement n’hi hagi una quarta. Un d’ells, el Juan Antonio, explica que va ser el seu pare qui va iniciar-se en l’especialització de la carn de cavall. “Va ser el primer del Mercat de Santa Coloma”, assegura orgullós.

La aposta va ser forta, no hi ha dubte. En una societat que no està acostumada al consum equí i que en canvi devora la vedella i altres tipus de carns, muntar un negoci especialitzat amb carn de cavall, és de ser valent. **“A vegades la gent no sap de quina carn es tracta, mai l’han provat i això és perquè no n’han tingut informació”** ens explica el Sergi mentre el seu germà Juan Antonio afegeix que “els estrangers són els que vénen menys però el que ve i la prova, s’hi queda”.

El tipus de carn en què s’especialitzen el germans Soler, al tenir un baix nivell de greix i un alt valor proteic, és recomanada a esportistes i a gent dedicada al culte del cos. “Un 70% de persones que fan culturisme mengen carn de cavall”. Aquí, per tant, tenen un client potencial, però és clar, anys enrere el volum de gent dedicada a l’esport en general i al culturisme en particular era molt menor i ells, ja venien carn de cavall. **“Abans a un mercat hi trobaves vuit botigues de vedella i una de cavall; ara n’hi ha quatre de vedella però segueix havent-hi la de cavall”** sentencien amb rotunditat per fer-nos entendre que la fidelitat dels clients que consumeixen carn de cavall és i ha estat sempre molt alta.

Atrets per fonts consultades, anteriorment a la trobada, els preguntem sobre el nivell de cocció d’aquest tipus de carn i els problemes que poden derivar de menjar-la crua. De fet, totes les informacions apuntaven que el grau de cocció havia de ser més elevat que el de la carn vermella convencional i que ingerir-la crua era totalment desaconsellable per un alt risc de triquinosi. Però ells, negant simultàniament amb el cap, ens diuen que el grau de cocció és igual que el de qualsevol altra carn vermella. I respecte al tema de la triquinosi es mostren encara, si escau, més contundents: **“el cavall és un animal que s’alimenta de productes naturals, té menys toxines, i a més és el que més vigilen de totes les bèsties, a nivell de controls sanitaris. Si un xai està una hora fent proves, un cavall n’ està dos”** –afirma en Sergi per fer-nos entendre que la seguretat dels clients, està garantida amb la carn de cavall.

Aprofitant el fil que ens deixa el tema, indaguem en la problemàtica que a cobert a molts països d’Europa durant els primers mesos de l’any, sobre el mal etiquetatge amb la carn de cavall. En aquest sentit els demanem que ens expliquin quin grau d’afectació a tingut això en el seu negoci. “Al mercat de Provençals ho vam notar, especialment amb les hamburgueses, però en canvi al mercat del Fondo de Santa Coloma, no ens va afectar. Depèn, entenem, de molts factors i un d’ells és de la gent, el client”. Sobre la problemàtica amb la carn de cavall se’n ha parlat molt i han sortit moltes informacions, la majoria de les quals, senyalaven que aquesta



mala praxis es feia perquè la carn de cavall era més econòmica i així s'augmentaven els beneficis. "Això és una realitat –assegura el Sergi– el pinso està molt car, hi ha poca carn de vaca i és el que han hagut de fer per sortir-se'n". Lluny de voler tirar pilotes fores els germans Soler afronten el problema de cara i es mostren conscients, en tot moment, de la magnitud del problema: "el problema el tenen les grans superfícies que van a preu. Nosaltres de fet, comprem canals senceres, no tenim ni la opció de comprar a peces com es fa amb la vedella; per exemple".

A més a més els qui treballen amb carn de cavall (i també de poltre naturalment) tenen un problema afegit i és que, des de fa uns anys la normativa de transport de cavalls ha canviat i, sense cap mena de dubte, és ara més severa: **"els cavalls han de viatjar ara més separats els uns dels altres i han d'anar amb aire condicionat. A més a més han de baixar del camió cada poques hores i després tornar a pujar"**. Tampoc poden anar tants cavalls per camió com anaven abans, és clar. No fa tants anys els cavalls viatjaven posats per cas, des de Romania cap aquí i en dos dies ja havien fet el viatge; ara això no és factible.

Hem de diferenciar però entre la carn de poltre i la de cavall. Fins als dos anys d'edat l'animal es considera poltre i a partir d'aquest dos anys la dominació utilitzada és ja la de carn de cavall. **"Els especialistes venem molt més carn de poltre que no pas carn de cavall. Antigament la carn de cavall la consumien aquelles persones amb un estatus**

**econòmic més baix, els que eren més pobres"**, ens expliquen els germans Soler.

Sigui com sigui però, la carn de cavall és una carn de qualitat, un tipus de menjar que en països de l'est està considerada com a "delicatessen" i el seu consum és apte només per a persones amb un alt poder adquisitiu. **"Nosaltres tenim la carn de cavall com a producte de luxe (delicatessen), com una carn exclusiva. El que la prova sap que és un producte de luxe però no per això ha de pagar més. La gent associa el concepte "delicatessen" a un producte car però no té perquè ser així"**.

Al final doncs ens trobem amb què el client que consumeix carn de cavall és un client satisfet amb aquest producte i de fet, els germans Soler, distribueixen aquest tipus de carn a Restaurants que no només la venen sinó que tenen gran èxit entre la clientela. "Tinc un client a Santa Coloma que té un restaurant especialitzat en hamburgueses de carn de cavall i un altre a Sant Andreu que només ven pinso de poltre, i la gent, li demana" diu el Juan Antonio fent referència a la demanda dels clients.

Els germans Soler Capella confien amb el producte que ofereixen al client, el venen i n'estan orgullosos. Són dos persones involucrades amb la seva feina, una feina que es remunta a més de trenta anys i que esperen duri molts anys més. Afronten la crisi i la problemàtica de la carn de cavall amb naturalitat i professionalitat i confien, igual que ho fem nosaltres, que el seu negoci seguirà tirant endavant.



Xarcuteries Margarit

# La suma de cinc qualitats



Text: Celia López | Fotos: C. L. i Xarcuteries Margarit

**F**ins al lloc dels seus orígens, el mercat de Sarrià, ens vam desplaçar per parlar amb la Dolors i el Xavier, dos dels cinc germans d'aquesta tercera generació que ara porta les regnes de l'empresa familiar.

Estèticament, poc o res té a veure aquesta parada amb la que naixia als anys 40 del passat segle. Amb la reforma del mercat l'any 2007, a Xarcuteries Margarit van aprofitar per donar-li un nou caire a aquesta parada i convertir-la en una "botiga dins el mercat". Així la descriu la Dolors, l'àlma mater d'aquest punt de venda, que precisament l'any en què estrenava la seva nova imatge, més moderna i colorida, va ser guardonada amb el premi 'Barcelona, la millor botiga del món'.

Molts són els factors que la van fer mereixedora d'aquest reconeixement com a millor iniciativa comercial de la ciutat. Per començar, és una parada de més de 80 metres quadrats, unes dimensions gens habituals en els mercats, on la Dolors va voler crear zones de treball adequades a la seva feina. Així, no hi poden faltar una cambra frigorífica, un obrador, una cuina o fins i tot un despatx a l'interior.

L'any 1945, la Dolors Rafa, vídua d'en Josep Margarit i mare de dos fills, aixecava per primer cop la persiana d'una petita parada al mercat del barri barcelonès de Sarrià. Uns anys més tard, era el seu fill Benet qui obria el segon punt de venda al carrer Cornet i Mas, i actualment ja són sis les botigues que formen part de Xarcuteries Margarit, cinc d'elles a Sarrià i una sisena al barri veí de Sant Gervasi.

També disposa d'una zona de venda ràpida en autoservei, on els clients poden passar i triar-se ells mateixos els productes. Però potser el més atractiu i diferenciador és el seu espai de degustació, format per una barra amb tamborets i algunes taules on se serveixen esmorzars i dinars.

"Tot això fa que no sigui una parada de mercat convencional, amb el mostrador i els dependents al darrere", assenyala la Dolors, qui afegeix que, fa sis anys, era l'única parada d'aquestes característiques que hi havia a Barcelona. "Ara la tendència a Europa són les botigues amb degustació, on els clients no només poden comprar, sinó també menjar o fer les dues coses. I els mercats que estan fent reformes actualment també van en aquesta línia", assevera.

En aquest espai de degustació es poden assaborir els productes que trobem als expositors, com ara els embotits, els formatges nacionals i internacionals, els pernils i espatlles de Guijuelo i de Terol, el salmó o els foies d'ànec i oca. No hi falta tampoc una carta amb els plats del dia que es preparen a la seva cuina, entre els quals podríem trobar gaspatxos, amanides, pastes fresques, hamburgueses, entrecots de porc amb verdures o fins i tot un suquet de mar

i muntanya de gambes, salsitxes i patates. I, per descomptat, sense deixar de banda les postres i les begudes.

### ELABORACIÓ PRÒPIA I TRADICIONAL

Més del 50% dels productes que se serveixen i venen a Xarcuteries Margarit són d'elaboració pròpia. El pernil dolç, la catalana, la botifarra d'ou, el foie gras, les hamburgueses més variades o el bull de la Cerdanya són només algunes de les especialitats que s'elaboren a l'obrador propi, conduït pel Josep Margarit, reconegut com a mestre artesà cansalader i xarcuter. La cuina és terreny de la seva germana Lúcia, qui també porta la gestió d'una de les botigues, mentre que l'Àngels i el Xavier es fan càrrec dels altres quatre punts de venda.

Més enllà de les feines del dia a dia, hi ha tasques comunes i decisions a nivell empresarial que prenen entre tots cinc germans. En aquest sentit, en Xavier ens apunta que ser una empresa familiar té molts avantatges, però també pot tenir alguns inconvenients: "Quan hi ha més d'una persona en un càrrec directiu, pot ser complicat conduir les diverses opinions en una mateixa direcció. I nosaltres som cinc germans i, per tant, podem arribar a tenir cinc opinions diferents. Però, de la mateixa manera, som cinc persones amb cinc qualitats diferents lluitant per un mateix objectiu, i tenim clar que hem d'arribar a un acord. Cada un de nosaltres aporta els aspectes en què destaca, i aquesta suma enriqueix molt Xarcuteries Margarit i li dona més força".

Amb sis punts de venda i una cinquantena de treballadors, Xarcuteries Margarit s'ha convertit en una referència en el districte de Sarrià-Sant Gervasi, amb una participació molt activa en les fires i festes del barri, i amb l'organització de tallers que, d'una manera amena i divertida, acosten una mica més als participants el món de la xarcuteria.

I és que tot i que no deixen de banda les noves tecnologies, fent ús de les xarxes socials, a Xarcuteries Margarit toquen de peus a terra i saben molt bé que la millor publicitat és la que et donen el contacte amb la gent i els clients satisfets. "El boca-orella és la comunicació més important que podem tenir; és la més difícil, però també la més barata i la més fiable", afirma en Xavier.

I quina és la fórmula per aconseguir que un establiment funcioni? El més jove dels germans Margarit ens dona algunes pistes: "Primer, ha d'entrar pels ulls i ser atractiu. Després, has d'aconseguir que la satisfacció de compra sigui positiva. I, per últim, quan el client arriba a casa, ha de complir les expectatives de qui ha comprat. Si assolim això, és quan aconseguim els prescriptors".

En aquesta equació no pot faltar tampoc la innovació, que ha d'estar adaptada a les necessitats de la gent: "Si no ets capaç de crear aquesta demanda o necessitat en el client, no serveix de res innovar. La sort que tenim és que no dirigim des d'un despatx, sinó que estem presents a les nostres botigues i això fa que rebis els 'inputs' de la gent i puguis veure les seves demandes i necessitats", assegura en Xavier, qui conclou fent referència a una assignatura pendent que hauran d'aprovar en un futur: "Els xarcuters estem innovant i fent tot el possible per tirar endavant, però hem de fer un esforç més per revaloritzar el sector i donar-li el prestigi que es mereix el nostre ofici. I, per això, necessitem l'ajuda del Gremi". Mans a la feina!

#### XARCUTERIES MARGARIT

Oficines: C/ Mare de Déu de Núria, 35-37 local · Barcelona  
/ Tel: 932 52 48 41

Sis punts de venda: Caponata, 12 / Cornet i Mas, 63 /  
Mercat de Sarrià, 61 / Benet Mateu, 52 / Laforja, 68 /  
Manuel Girona, 53



# Maquinària per a carnisers i xarcuters

Per a elaborar les botifarres, hamburgueses, embotits i altres productes o plats preparats, així com per a la seva presentació al client final, hi ha una sèrie de màquines imprescindibles per al carnisser i xarcuter. En aquesta ocasió, hem fet una selecció de les envasadores al buit, els forns de cocció i les picadores i cutters que els fabricants posen al nostre abast.

Per Celia López



## CUTTERS/PICADORES

### CRUELLS

**Model:** Cutter C-30 BL.

**Capacitat:** 30 litres.

**Dimensions:** 71 x 112 x 55 cm, 250 kg.

**Preu recomanat:** 9.700 €, menys el 5% de descompte per a agremiats.

**Pàgina web:** [www.cruells.net](http://www.cruells.net)

**Telèfon:** 972 26 05 31.



Cruells ens ofereix les cutters C-15 i C-30, de 15 i 30 litres de capacitat, respectivament, que tallen i barregen, en qüestió de segons, tota mena de carn, verdures, fruites, etc., en diferents graus de finor. Construïdes totalment en acer inoxidable, inclouen totes les mesures de

seguretat exigides i compleixen la normativa CE, a més d'oferir fiabilitat, una fàcil neteja i un manteniment mínim. Des de Cruells assenyalen que aquestes cutters són molt adequades per a la preparació de frankfurt, hamburgueses, pastissos de carn, salami, patés, etc., ja que aconseguen un tall molt fi i una excel·lent mescla.

### FAMA

**Model:** Picadora Fama TS-12.

**Diàmetre de la placa de sortida:** 68 mm.

**Preu recomanat (sense IVA):** Amb boca d'alumini, 696 €; amb boca d'acer inoxidable AISI-304, 883 €.

**Pàgina web:** [www.orved-vacio.es](http://www.orved-vacio.es)

**Telèfon:** 934 31 14 47

Al catàleg d'Orved, a més d'envasadores al buit, trobem una àmplia oferta de maquinària per al carnisser o xarcuter, com les picadores de carn.

Destaquem el model TS-12 de la marca Fama, que té el grup picador realitzat en alumini anticorrosiu alimentari i està

acabat en acer inoxidable i alumini. El seu motor és d'1 Hp i té connexió de 220 V. La placa que porta en dotació és de 4,5 mm i la producció d'aquesta màquina, que varia en funció del diàmetre dels forats de la placa, és de 150 kg/h. Per a una major producció, de 200 kg/h, tenim el model TS-22, que equipia motor d'1,5 Hp.



### FUERPLA

**Model:** Picadora P-130.

**Diàmetre de boca:** 130 mm.

**Preu recomanat (sense IVA):** Amb motor de 5,5 CV, 8.600 €; amb motor de 7,5 CV, 8.700 €.

**Pàgina web:** [www.fuerpla.com](http://www.fuerpla.com)

**Telèfon:** 96 375 03 62

Fuerpla ens presenta la picadora P-130, construïda totalment en acer inoxidable, inclòs el cos, el transportador, la femella i la massa d'empenta. Pot treballar amb sistema de picat de tall senzill, doble tall o triple tall (sistema Unger de cinc elements). Compta amb protector davanter de la boca, segons la normativa CE, i amb rodes per al seu desplaçament. Inclou també reductor d'engranatges d'acer al crom-níquel temperats i rectificats, i sistema de corretges del motor al reductor, que evita possibles avaries, sense cap tipus de pèrdues de tracció o força.



## MAINCA

**Producte:** Cutter d'obrador model CM-14.

**Capacitat:** 9 kg de capacitat de la cuba.

**Preu recomanat (sense IVA):** 8.365 €.

**Pàgina web:** [www.mainca.com](http://www.mainca.com)

**Telèfon:** 93 849 18 22



Ideal per a petites cutteres, està realitzada en acer inoxidable i equipada amb sis ganivetes i dos motors independents. Té una gran capacitat d'absorció en emulsions, deixa una textura homogènia de la massa i és apta per a carns congelades.

Està dotada de la màxima

seguretat: fre de les ganivetes al aixecar la tapa; botó d'emergència, motors protegits tèrmicament, etc. Mainca també té al seu catàleg diferents picadores d'obrador de tot tipus de carn (dures o toves), com, per exemple, el model PC-98/32, que té una capacitat de producció de 800 kg/h, i 3 o 6 HP de potència. El seu preu recomanat és de 2.642 € + IVA.

## TECNOTRIP

**Model:** Picadora T22.

**Capacitat de producció:** 300 kg/h (T22R) o 350 kg/h (T22C).

**Preu recomanat:** Des de 1.800 €. Descompte especial per a agremiats: 20%.

**Pàgina web:** [www.tecnotrip.com](http://www.tecnotrip.com)

**Telèfon:** 93 735 69 69

Picadora compacta ideal per a produccions mitjanes a carnisseries i supermercats. Té motor monofàsic d'1,5 CV de potència amb protecció tèrmica per a ús continu i un pràctic emmagatzematge per a ganivetes i plaques (l'estàndard és de 4,5 mm).



La boca d'introducció de producte pot ser quadrada (T22C) o rodona (T22R), que és menys productiva, però permet

treballar amb productes que per la seva consistència són més difícils d'entaforar. Per a una major productivitat tenim el model T32 (650 kg/h), amb 2,5 CV de potència i una placa estàndard de 6 mm de diàmetre. Com a opcions s'ofereixen els sistemes Semi-Unger i Unger, acoblament de formació d'hamburgueses i kit per a transformació en embotidora.

## FORNS DE COCCIÓ

### CONVOTHERM

**Model:** Forn mixt OES 6.10.

**Usos per als quals està destinat:** Rostits a la graella o convencionals, brasejats i altres tipus de cocció.

**Capacitat:** 7 safates GN 1/1. Dimensions: 932 x 805 x 852 mm.

**Preu recomanat:** 5.135 € + IVA.

**Pàgina web:** [www.convotherm.com](http://www.convotherm.com)

**Telèfon:** 902 20 10 69



Convotherm, distribuït per Manitowoc Foodservice Iberia, ens ofereix una àmplia gamma de forns mixtes, entre els quals trobem el model OES 6.10.

Incorpora la tecnologia Advanced Closed System (sistema de cocció accelerada), que combina una cocció perfecta amb l'estalvi de recursos, com energia i aigua. A més, amb la funció Crisp&Tasty pot donar-li als seus plats

una crosta més cruixent mentre l'interior resta delicat i sucós. La porta és escamotejable, aprofitant millor l'espai i minimitzant els riscos de cremades.

### DISTFORM

**Model:** Forn mixt TekTherm+ 6 GN.

**Usos per als quals està destinat:** Coccions de tot tipus.

**Capacitat:** 6 safates GN 1/1. Dimensions: 936 x 798 x 842 mm.

**Preu recomanat:** 5.460 €, (6GN TTHT0613).

**Pàgina web:** [www.distform.com](http://www.distform.com)

**Telèfon:** 902 101 890



Amb TekTherm+ podrà realitzar qualsevol tipus de cocció des dels 30°C fins als 260°C. La patent TSC (Thermal Stability Control) desenvolupada per Distform permet una estabilitat tèrmica de 0,2°C en cambra que li

atorga una gran precisió per a les coccions a baixes temperatures. A més del 6 GN, podem trobar els models 10 GN i 20 GN, amb deu i 20 safates, respectivament. Els que prefereixin un equip més compacte tenen a la seva disposició el TekTherm Compact, ideal per a coccions al buit i a baixes temperatures degut a la capacitat de graduar la humitat i a la patent TSC. Està disponible amb i sense sonda sous vide.

### JOSÉ LIZONDO

**Model:** Forn H-400.

**Usos per als quals està destinat:** Assecar, estufar, coure, rostir i fumar.

**Capacitat:** 16 safates de 630 x 320 x 10 mm.

**Dimensions:** 1.100 x 1.300 x 2.000 mm.

**Preu recomanat:** 13.000 €, fins esgotar existències.

**Pàgina web:** [www.joselizondo.com](http://www.joselizondo.com)

**Telèfon:** 93 339 27 98

L'H-400 és un forn compacte fabricat en acer inoxidable, amb una temperatura que oscil·la entre els 20° i els 160°C aproximadament. Ve equipat amb regulador de temperatura de càmera; sonda cor; temporitzador de final de cicle; grup turbina a la part posterior i fumador a la part inferior amb departament per a les safates en espera.



### MACFRIN

**Model:** Forn 20 GN (Mod. 4136).

**Usos per als quals està destinat:** Cocció amb vapor, a convecció i mixt.

**Potència:** 32.700 kCal/h en model a gas, i 800 W – 230 V en model elèctric.

**Capacitat:** 20 safates 1/1 GN.

**Dimensions:** 928 x 835 x 1.845 mm.

**Preu recomanat:** 19.500 euros + IVA.

**Pàgina web:** [www.macfrin.com](http://www.macfrin.com)

**Telèfon:** 93 867 04 08

Construït en acer inoxidable 18/10 AISI-304, té una porta amb doble vidre temperat amb cambra d'aire, panell electrònic digital tàctil llum interior. Hi ha un model a gas amb 32.700 kCal/hora de potència, cremadors tubulars i cocció indirecta mitjançant tubs retenidors de calor, amb encesa automàtica. Al model elèctric, amb una potència de 800 W, l'escalfament es fa a través de resistències blindades d'acer inoxidable. Ofereix tres tipus de cocció: convecció, vapor i convecció-vapor (mitjançant injecció directa de



vapor). Aquest forn ve amb connexió USB, 99 programes, sis velocitats de ventilador, sonda al cor, dutxa de rentat i carro-estructura.

Al catàleg de Macfrin també trobem altres forns de convecció i mixtes, amb diverses mides, capacitats i potències, per adaptar-se a les diferents necessitats.

## RATIONAL

**Model:** SelfCookingCenter® whiteefficiency® 101 E.

**Usos per als quals està destinat:** La cocció d'embotits i elaboració de plats preparats, així como tot tipus de rostits, com, per exemple, roast beef, fricandó, galtes de vedella, cuixa de porc, etc.

**Potència connectada - electricitat:** 18,6 kW. Potència vapor i aire calent: 18 kW.

**Capacitat:** 10 safates 1/1 GN.

**Dimensions:** 845 x 770 x 1.042 mm.

**Preu recomanat:** Varia segons el model. Per als agremiats, PVP amb un 20% de descompte. Per a la seva aplicació, és imprescindible haver assistit a una demostració CookingLive durant els quatre mesos anteriors a la compra.

**Pàgina web:** [www.rational-online.es](http://www.rational-online.es)

**Telèfon:** 93 475 17 51

**Demostracions CookingLive al Gremi:** 27 de juny, 16 de juliol, 23 de setembre, 15 d'octubre i 11 de novembre.

SelfCookingCenter® whiteefficiency® és un aparell per a la cocció de carn, aus, peix, guarnicions, verdures, postres, ovoproductes i fleca, així com per al Fishing automàtic dels aliments. Té set modes de cocció, que detecten els requisits específics de cada producte, la mida del gènere i el volum de càrrega; tenint en consideració les preferències de l'usuari,

l'aparell calcula el temps de cocció, la temperatura i el clima idoni dins del forn i adapta aquests valors constantment. A més, disposa de 350 programes de fins a 12 passos cadascun, tres nivells d'humidificació, cinc velocitats programables de circulació de l'aire i interface USB. Per adaptar-se a les diferents necessitats, Rational ofereix el SelfCookingCenter en sis models de diferents mides i capacitats (de 6 a 20 safates 1/1 y 2/1 GN), tant en versió elèctrica com a gas.



## ENVASADORES AL BUIT

### BOSS VAKUUM

**Model:** Max.

**Dimensions exteriors:** 430 x 550 x 300 mm

**Dimensions de la cambra:** 350 x 400 x 125 mm.

**Longitud de soldadura:** 320 mm.

**Preu recomanat:** Consultar.

**Pàgina web:** [www.vacuum-boss.com](http://www.vacuum-boss.com) / [www.6tmestallipes.com](http://www.6tmestallipes.com)

**Telèfon:** 93 274 15 85

6T+ TalliPes ens ofereix la completa gamma d'envasadores al buit de la marca Boss Vakuum, on podem trobar el model Max, amb barra de soldadura de 320 mm i bomba de buit Busch de 10 m3/h. Fabricada en acer inoxidable, compta amb el panell digital Z 2000, que permet establir els paràmetres de buit, gas i temps de segellat. Disposada d'una connexió monofàsica a 230 V estàndard, botó de servei continu i parada ràpida per a l'envasat de



líquids. Té doble segellat i, per evitar la proliferació de gèrmens i bacteris, el sobrant de la bossa es pot retirar.



### DISTFORM

**Producte:** Envasadora al buit de sobretaula TekVac 410.

**Dimensions exteriors:** 540 x 565 x 445 mm

**Dimensions de la cambra:** 430 x 430 x 180 mm.

**Longitud de soldadura:** 410 mm.

**Preu recomanat:** 2.890 € (model TVT410D2).

**Pàgina web:** [www.distform.com](http://www.distform.com)

**Telèfon:** 902 101 890

Distform ofereix una completa gamma d'envasadores al buit amb la més avançada tecnologia, pensada i dissenyada en col·laboració amb cuiners de primera línia. Amb TekVac podrà realitzar un envasat al buit amb totes les garanties d'estanquitat, assegurant una bona cocció o manteniment de l'aliment dins de la bossa de buit gràcies a l'absència d'oxigen i evitant la proliferació de bacteris aeròbiques. Es pot escollir entre sis models d'envasadores al buit per temps i altres cinc models d'envasadores al buit per sensor, que incorporen innovadores patents per envasar automàticament els líquids i per netejar automàticament l'oli del motor.



### ORVED

**Model:** Evox 30.

**Dimensions exteriors:** 495 x 600 x 288 mm

**Dimensions de la cambra:** 355 x 365 x 184 mm

**Longitud de soldadura:** 306 mm.

**Preu recomanat:** Amb bomba de 8 m<sup>3</sup>/h, 1.700 €; amb bomba de 12 m<sup>3</sup>/h, 1.940 €.

**Pàgina web:** [www.orved-vacio.es](http://www.orved-vacio.es)

**Telèfon:** 934 31 14 47

A l'ampli catàleg d'Orved podem trobar la nova Evox-30, una envasadora de campana construïda amb Evox, un material termoplàstic resistent als canvis de pressió i emprat fins ara en productes d'aero-nàutica. És molt fàcil d'utilitzar, ja que només polsant el botó adequat podem fer el buit per a cocció en bossa de cocció (necessita més segellat), buit de conservació (utilitza bosses de 80-90 micres) o buit en recipients (líquids, salses, purés, etc.). El volum de la cambra és de 17,10 litres i la bomba de buit pot ser de 8 m<sup>3</sup>/h o de 12 m<sup>3</sup>/h.



### TECNOTRIP

**Model:** Envasadora al buit de sobretaula EVT-7-G-TD.

**Dimensions exteriors:** 520 x 600 x 460 mm.

**Dimensions de la cambra:** 430 x 440 x 190 mm.

**Longitud de soldadura:** 420 mm.

**Preu recomanat:** 3.420 €. Descompte especial agremiats: 20%.

**Pàgina web:** [www.tecnotrip.com](http://www.tecnotrip.com)

**Telèfon:** 93 735 69 69

Envasadora al buit ideal per a petits establiments, com carnisseries, cansaladeries, cuines, peixateries, formatgeries, etc. Té injecció de gas per sensor de sèrie, doble soldadura i és fàcil de netejar. Compta



amb una bomba de buit Busch de 21 m<sup>3</sup>/h, barra de soldar extraïble i accionada per coixí neumàtic, i bancada i cambra de buit en acer inoxidable.

Disposa de 10 programes pre-memoritzats i 20 personalitzables per l'usuari, control de selecció de buit per sensor, funció de buit intel·ligent, funció de temps de buit estàtic, comptador del número de cicles d'envasat, connexió 220V Monof., etc.

### VALKO

**Model:** Piccola 08/315.

**Dimensions exteriors:** 382 x 488 x 345 mm

**Dimensions de la cambra:** 322 x 365 x 160 mm

**Longitud de soldadura:** 315 mm

**Preu recomanat:** 1.195 €.

**Pàgina web:** [www.guayadis.com](http://www.guayadis.com)

**Telèfon:** 93 861 89 38

Guayadis, com a proveïdor de maquinària per a la fabricació de gel, envasadores al buit i termosegelladores, i maquinària per a la indústria càrnia, ens proposa aquesta envasadora al buit de sobretaula de la marca italiana Valko. Batejada amb el nom de Piccola 08/135, té una bomba de buit de 8 m<sup>3</sup>/h i una barra de soldadura de 315 mm. Com a opcions, aquesta màquina pot incloure dispositiu d'injecció de gas inert i dispositiu de fixació de tapa.



### ZERMAT

**Model:** Bluesvac 42+ led.

**Dimensions exteriors:** 490 x 610 x 445 mm

**Dimensions de la cambra:** 420 x 460 x 180 mm

**Longitud de soldadura:** 420 mm

**Preu recomanat (+ IVA):** Sense impressora, 3.670 €.

Amb impressora, 4.190 €.

**Pàgina web:** [www.zermat.es](http://www.zermat.es)

**Telèfon:** 93 710 30 11

Té una cambra amb un espai útil de 42 cm, bomba de buit Busch de 21 m<sup>3</sup>/h i panell de control amb pantalla led. Pot incorporar una impressora sincronitzada per imprimir en una etiqueta autoadhesiva el nivell de buit realitzat, la data d'envasat i caducitat, la temperatura ideal de conservació, i el nom del producte i del client. Zermat també ofereix el model Bluesvac 42 led, amb un espai útil de 37 cm, amb o sense impressora (3.990 € i 3.470 € + IVA, respectivament).



# Jornades ESCODI: Tots podem innovar

El passat 16 d'abril es va celebrar a Barcelona la segona jornada organitzada per l'Escola Superior de Comerç i Distribució (ESCODI) que va tenir lloc a l'edifici del CosmoCaixa de la ciutat comtal.

Sota el lema "Tots podem innovar" més de 400 persones van assistir a unes jornades tenyides d'optimisme i voluntat de canvi. El Conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya, Felip Puig, va inaugurar la jornada amb un discurs que empenyia a mantenir un esforç constant per a superar el cicle econòmic actual i potenciar el comerç de Catalunya.

Fins a sis ponents van exposar diferents casos d'èxit comercial, tècniques per a fomentar el canvi i l'especialització i professionalització dels comerciants. I tot, enfocat a com entendre i connectar amb el client; i és que sense aquest, el comerç no existiria. Especialment notòria i aplaudida va ser la ponència de Jordi Mas, professor d'ESCODI i Secretari del Gremi de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters de Catalunya. En la seva exposició el Sr. Mas va emfatitzar en la inversió de països estrangers a Barcelona, com a ciutat pionera dins del comerç i va remarcar la necessitat i la rellevància que ha de tenir identificar els valors que es mouen i quins d'aquests connecten amb els clients que volem tenir. En aquest punt Jordi Mas va incidir també en que el comerciant ha de contractar personal que comparteixi aquests valors per transmetre a la clientela i explicar bé les històries que han de seduir als clients. A més a més va afirmar que "com a comerciants hem de treballar el producte d'una manera diferent i generar valor per crear una comunitat, una tribu, uns fans". Ja a tall de conclusió va donar importància a les experiències creuades assegurant que "és bo veure què fan altres sectors, explorar qui som, què volem fer i com ho volem fer".



29

Una altra ponència destacada va ser la de Montse Peñarroya, experta en màrqueting digital. Amb un llenguatge directe i planer va plasmar la importància del màrqueting a internet i va desglossar vuit accions per dur a la pràctica avui mateix i obtenir grans resultats; i tot envers internet. D'entre aquestes accions cal citar-ne algunes com: assegurar-nos que la nostra web està orientada al client i no al producte (crear seccions de la web per tipologies de clients, no per tipologies de productes), crear un butlletí per als clients ja que el Mail màrqueting és molt important (entre un 30 i un 40% d'obertura dels mails que enviem és un bon nivell) o provar de fer una promoció al Facebook (el primer cop és gratuït i després costa uns 15 euros).

A mode de conclusió, i amb les ponències ja acabades, el que va quedar patent és que les coses canvien i ja no val fer el que hem fet sempre, que cal observar i preguntar al client i, també al que no és client: com viu, què fa, quan ho fa, què li agrada i què li faria la vida més fàcil. També treballar la sensibilitat emocional i poder així sortir de la trampa de competir per preu i finalment i com a punt més important; recuperar la proximitat amb els nostres clients i crear confiança.



## 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:

### **BANC SABADELL**

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

### **BARNAPES**

Sistemes de pesatge  
C/ Floridablanca, 98 · 08015 Barcelona  
Tel. 93.424.84.55 | [www.barnapes.es](http://www.barnapes.es)

### **CRUZ, SL - Construcciones Frigoríficas**

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

### **ESPÈCIES TEIXIDOR**

Circumvallació, 108-110  
08240 - Manresa, Barcelona  
Tel. 93 874 12 00

### **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](http://www.iss.es)



### **MAFRIGES**

Barri Serrallonga, s/n  
08571 St. Vicenç de Torelló, Barcelona.  
Tel. 93 859 27 11.  
[www.mafriages.com](http://www.mafriages.com)

### **RATIONAL IBÉRICA COOKING SYSTEMS S.L**

08940 Cornellà (Barcelona)/ SPAIN  
Tel: 93 475 17 50  
Email: [info@rational-online.es](mailto:info@rational-online.es)  
[www.rational-online.es](http://www.rational-online.es)

### **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](mailto:zermat@zermat.net) | [www.zermat.es](http://www.zermat.es)

### **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](http://www.pemece.com)

### **TECNOTRIP**

Gerent: Sr. FERRER, L'Alguer, 22 P. I. Nord,  
08226 Terrassa, Barcelona  
Tel. 93 735 69 69  
[www.tecnotrip.com](http://www.tecnotrip.com)

### **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](http://www.winterhalter.es)



# Crònica del curs d'Aprenent d'Obrador de Carnisseria i Xarcuteria



La Fundació Oficis de la Carn, juntament amb la col·laboració de l'entitat social Trinijove i amb el finançament de l'Obra Social la Caixa, ha celebrat enguany la primera edició del curs d'Aprenent d'Obrador de Carnisseria i Xarcuteria.

Aquest curs l'han constituït un seguit d'alumnes que van resultar d'una tria que es va fer a la sala d'actes de les instal·lacions de la Fundació entre més de trenta candidats. En tots els casos es tractava de nois i noies, senyors i senyores amb règim de llibertat condicional, que buscaven una segona oportunitat en el món laboral. Durant la tria es va premiar l'interès, els motius que al·legaven per a voler fer el citat curs i el grau de compromís que podien assolir. D'aquesta tria en van resultar 17 alumnes que el dilluns 11 de març van iniciar, a l'Escola Oficis de la Carn i sota la batuta del professor Jaume Graell, el curs d'Aprenent

d'Obrador de Carnisseria i Xarcuteria que els aportaria unes nocions per poder-se iniciar en el món laboral del sector carni.

El curs es celebrava diàriament de dilluns a divendres en un interval d'hores que anaven de les 3 a les 5 diàries en funció del dia de la setmana i els

el curs d'Aprenent d'Obrador de Carnisseria i Xarcuteria que els aportaria unes nocions per poder-se iniciar en el món laboral del sector carni.

Tots i cada un dels alumnes, sense excepció alguna, van mostrar ja des d'un inici gran interès per al curs, per al món de la carnisseria i van esdevenir exemplars com a aprenents que eren

continguts es dividien en teoria i pràctica. D'una banda aprenien els aspectes més tècnics sobre el porc, el xai, la vedella o el pollastre, els requisits d'higiene necessaris i alhora imprescindibles per a treballar en un obrador i d'altra banda aprenien en classes pràctiques i en el mateix obrador de l'Escola Oficis de la Carn com fer anar una canal de porc, com desossar una vaca o com preparar el pollastre de cara al client final. Teoria i pràctica a més a més, anaven acompanyades d'exàmens periòdics elaborats per el professor que, en un format de test posaven a prova els coneixements que els alumnes havien adquirit fins al moment. Teoria i pràctica anaven acompanyades també de sortides a mercats i carnisseries i xarcuteries de socis de Gremi Carn perquè observessin de primera mà com és el dia a dia en un negoci d'aquest sector.

Tots i cada un dels alumnes, sense excepció alguna, van mostrar ja des d'un inici gran interès per al curs, per al món de la carnisseria i van esdevenir exemplars com a aprenents que eren. Al marge d'alguna falta d'assistència puntual, el grau de compromís en el curs de l'Escola Oficis de la Carn va ser molt alt, fins al punt que el mateix professor Graell afirmava que "tan de bo tots els alumnes dels cursos que tinc fossin com aquests". I és que en més d'un cas no es limitaven a seguir el curs sinó que un cop fora l'Escola es preocupaven per buscar informació addicional, per passar apunts a

net i per estudiar; de tal manera que al dia següent arribaven a classe amb preguntes sobre la teoria impartida el dia anterior.

Adquirits els coneixements que marcava la pauta i la fulla de ruta del programa del curs va arribar l'hora, de posar en pràctica en el món laboral, tot allò que havien après a l'Escola Oficis de la Carn. El dimarts 14 de maig rebien de mans del Director de la Fundació Oficis de la Carn, Enric Pera, el certificat que els dotava del títol de Manipuladors d'Aliments durant un espai de temps de quatre anys (perquè s'ha d'anar renovant) i el dimecres 15 tots i cada un d'ells començaven una aventura de 15 dies en diferents empreses de socis del Gremi de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters de Barcelona i Comarques que van obrir-los les portes per ensenyar-los com funciona un obrador. La valoració dels socis que van acollir als alumnes va ser, en general, molt positiva i van manifestar la seva satisfacció amb l'estada dels alumnes a les seves empreses. Finalitzat el recorregut a l'Escola Oficis de la Carn i a les empreses dels socis de Gremi Carn, els alumnes del programa d'Incorpora van seguir la seva fase de reinserció, que encara dura, a la seu de l'entitat social Trinijove, on entre d'altres coses van oferir un sopar comunitari al Baró de Viver, aprofitant que eren les festes del barri, on van repartir pinxos i enfilalls de carn de porc que havien après a fer a l'Escola Oficis de la Carn.

La valoració dels socis que van acollir als alumnes va ser, en general, molt positiva i van manifestar la seva satisfacció amb l'estada dels alumnes a les seves empreses



## L'èxit del curs de direcció d'establiments comercials d'Escodi

El Conseller Felip Puig apadrina l'entrega de diplomes de la Primera edició dels cursos de Direcció d'Establiments Comercials del sector Carnisseria, Cansaladeria i Xarcuteria.

Un total de 25 alumnes es van diplomar en el curs de Direcció d'Establiments Comercials del sector Carnisseria, Cansaladeria i Xarcuteria impartit per l'Escola Superior de Comerç i Distribució (ESCODI) i organitzat per la Fundació Oficis de la Carn. Durant 4 mesos (del 21 de gener al 13 de maig) 25 alumnes d'arreu del territori català van assistir a 16 sessions dividides entre mòduls que tenien una durada d'entre 20 i 30 hores. El primer mòdul estava enfocat a "el mercat, el client i la gestió comercial", el segon feia referència a "la gestió de les persones" i en l'últim es treballava "l'obrador, el producte i la innovació". L'objectiu del curs era dotar als alumnes amb els coneixements i competències que ha de tenir el responsable d'un establiment comercial del sector de la carnisseria, cansaladeria i xarcuteria. Així mateix, aquesta formació permet adquirir més seguretat i conèixer noves eines de gestió per poder complir amb la feina, obtenint millors resultats.

Superat el curs amb èxit, el passat dimarts 18 de juny es va celebrar a la sala d'actes de la seu de la Fundació Oficis de la Carn l'acte de clausura que va comptar amb la presència del president de la Fundació Oficis de la Carn, Sr. Joan Estapé, la directora d'ESCODI, Núria Beltran i el Conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya, Sr. Felip

Puig. En un ambient distès i proper el Conseller Puig va repartir un a un els diplomes als alumnes i va felicitar-los per la seva determinació a millorar la formació i va indicar que això els permetrà "obrir noves perspectives que els permetran apostar per l'excel·lència i innovar de manera de permanent". A més a més va voler donar fe de la importància que el sector carni en l'economia de Catalunya.

També en el transcurs de l'acte el president de la Fundació Oficis de la Carn, Sr. Estapé, es va referir a la importància de disposar d'una escola que aporta als professionals una "formació especialitzada gràcies a la qual el sector ha creat i està creant tendències" i va posar de manifest l'orgull que suposa que Gremi Carn disposi d'un centre formació tant potent fruit "íntegrament de l'aportació dels socis".

D'altra banda, la valoració que han fet els alumnes del curs, la seva assistència, el nivell de participació i la satisfacció amb el professorat han esdevingut claus perquè es posi en marxa la segona edició d'aquest curs que ja podem anunciar, començarà el proper mes de gener. Els paràmetres seran els mateixos, així com el programa els horaris i els objectius. Recordeu però que el nombre màxim d'alumnes és de 25 i que per obtenir una plaça no podeu trigar massa.

# Els cursos del darrer trimestre

En els darrers tres mesos, a l'Escola Oficis de la Carn, s'han dut a terme diferents cursos, i tots, han obtingut una valoració molt positiva, tant per part dels alumnes, com del professorat.

En la majoria dels casos han esdevingut cursos d'una tarda, de les 16:00 hores a les 20:00 hores i s'han realitzat a l'aula cuina de les instal·lacions de l'Escola al carrer Consell de Cent de Barcelona. Val a dir però que també hi ha hagut cursos teòrics, aquests han durat més d'una tarda, entre dues i cinc tardes, i s'han realitzat a la sala d'actes de les instal·lacions de l'Escola. Com hem citat anteriorment en ambdós casos el resultat obtingut ha estat notable i en ocasions la demanda –que ha superat les expectatives generades– ha implicat que s'hagués de fer més d'una edició. És el cas del curs de “Croquetes a la Xarcuteria, un clàssic innovador” impartit per Juan Fernando Micó o el de “Botifarres i Salsitxes, de sempre i per sempre” de Cesc Reina. En el primer d'aquests dos cursos el fet de presentar un programa innovador i moltes maneres de treballar un producte tan tradicional com la croqueta van copsar l'interès dels alumnes, i en el segon curs, la metodologia del professor i la gran varietat de botifarres que es poden elaborar per seduir al client van ser determinants perquè els alumnes demanessin una segona edició del curs.

Val a dir però, que no per no haver fet dues edicions d'un mateix curs vol dir que aquest no hagi esdevingut exitós. El curs de “Tapes, un caprici, un plaer o un plat” de Cesc Reina va tenir un ressò important entre l'alumnat atès que, l'originalitat i la presentació eren de primera línia. El mateix va passar amb el curs de “Safates d'Embotits i carns fredes per revetlles” que donava prioritat a la presentació i que fomentava els preparats per a la revetlla de Sant Joan; també va tenir una bona acollida el curs de “Preparats de Carn, tot un món de sabor”. Tots aquests cursos, realitzats a l'aula cuina i “showroom” tenien l'objectiu de, a mode de demostració, oferir propostes als empresaris del sector per realitzar als seus establiments, propostes innovadores i variades que donen resposta a les necessitats dels nostres clients.

A més a més a la sala d'actes, i des del punt de vista teòric al que ens referíem abans, es va realitzar el curs “d'al·lèrgies i intoleràncies alimentàries” impartit per el Josep Dolcet i que responia a la necessitat dels professionals del sector de poder oferir el millor producte a aquell client que per el motiu que fos no pogués tastar segons quins ingredients. D'aquesta manera es feia un exercici de fidelització amb un client que en circumstàncies normals no aniria a la xarcuteria perquè no podria consumir el producte d'allà però que ara, el seu especialista de darrera





del taulell li pot oferir diferents productes, que sí podrà consumir i gaudir. Igualment interessant va ser el curs de "Etiquetatge de la carn i productes de xarcuteria" impartit també per al Josep Dolcet i que perseguia conèixer de primera mà com s'han d'etiquetar els productes, arran dels recents canvis de normativa d'etiquetatge, i donar eines perquè l'alumne i propietari de l'establiment sàpiga etiquetar

els seus productes i quedar així al marge de qualsevol possible multa en el cas d'una inspecció.

De cara al segon semestre de l'any es segueixen preparant cursos que volen donar resposta a les necessitats dels empresaris i professionals del sector i ajudar a que l'intercanvi comercial amb el client final resulti, de totes totes, un èxit consagrat.

## Conveni de col·laboració amb Rational

El compromís amb el desenvolupament i la innovació de la Fundació Oficis de la Carn queda patent en tots els àmbits vinculats de forma directe i també indirecte amb la formació. Per aquest motiu, i per a poder oferir tant als professors com als alumnes que passin per l'Escola Oficis de la Carn la última tecnologia mundial en matèria de forns, la Fundació va signar un conveni el darrer mes de maig amb la multinacional alemanya Rational.

Aquest conveni és un acord de col·laboració entre ambdues entitats que dotarà d'un servei de qualitat a l'Escola, necessari i primordial per a seguir sent un centre referent en matèria de formació. D'aquesta manera, alumnes i professors podran gaudir i fer ús d'un forn únic i d'última generació que no només sobresurt per la gran quantitat d'aplicacions que té, sinó també perquè les seves funcions d'ús són fàcils i dinàmiques i per tant, per fer-lo servir cal poc més que el sentit comú. D'entre les moltes utilitats d'aquest forn en



destaca la higiene, que sense cap mena de dubte és un de les més importants. En aquest sentit l'equip, també calcula i visualitza la dosi necessària de productes químics en funció del grau de brutícia i neteja i abrillanta en funció nocturna. L'objectiu d'aquest forn és minimitzar el consum i unificar les tasques per facilitar la feina del usuari. Només el fet de poder prescindir del filtrat d'aigua, suposa un benefici de 900 euros anuals. A més a més, és clar, de l'estalvi que suposa reduir a un mínim, les despeses d'aigua, energia i productes químics.

Així doncs l'Escola Oficis de la Carn gaudirà en les seves instal·lacions d'aquest forn d'última generació i l'empresa Rational, com a contraprestació, podrà dur a terme una demostració mensual per informar als seus clients de els avantatges i modalitats d'ús del seu producte estrella.



## IX Gran Trobada dels Confreres 2013

PERALADA, 24 de novembre de 2013

36

**J**a està en marxa la IX Gran Trobada dels Confreres que es celebrarà enguany a Peralada, el proper diumenge 24 de novembre de 2013. A falta de petits detalls el programa queda establert de tal manera que l'arribada a Peralada està prevista a les 10:30 des dels diferents indrets de Catalunya dels que es provingui. Seguidament es durà a terme una visita guiada, a les 11:30 es farà la presentació oficial de la Botifarra Dolça, un projecte que encapçala el Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines, una hora més tard, a les 12:30 hores, hi haurà l'Acte Central de la Confraria amb el Nomenament dels Confreres i a les 13:45 hores està previst que comenci el dinar.

Cada Gran Trobada dels Confreres és especial, única i diferent però en aquesta ocasió serà especialment única i diferent perquè es celebrarà en un entorn immillorable, al Castell de Peralada, i tindrà convidats de primera línia que gaudiran junt amb tots nosaltres d'aquesta data tant especial. És una trobada en la que hi hem de ser-hi tots i en la que no hi podeu faltar.

Recordeu que per confirmar la vostra assistència heu de posar-vos en contacte amb la seu de la Fundació Oficis de la Carn, a Barcelona. Reserveu-vos el diumenge 24 de novembre; a Peralada, la IX Gran Trobada dels Confreres.



## Crònica de les Reunions Comarcals

Durant les darreres setmanes i fins a ben entrat el mes de juliol, des del Gremi de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters de Barcelona i Comarques estem duent a terme una activitat que resulta primordial, entenem, per mostrar-nos pròxims amb els nostres agremiats, fer-los constar que el Gremi és part de la seva família i perquè vegin que compartim els problemes i interessos de tots i cada un d'ells. Igual que la seva raó de ser són els seus clients, la nostra, són ells.

És per això que atenent al volum d'associats de cada comarca i diversificant així les reunions, el Gremi ha visitat Igualada (Anoia), Mataró (el Maresme), Vilafranca del Penedès (Alt Penedès i Garraf), Navàs (Berguedà i Bages), Granollers (Vallès Oriental), Vic (Osona) i Sabadell (Vallès Occidental). A cada reunió hi ha assistit una comitiva formada per el Secretari General del Gremi, el seu adjunt, el Coordinador de l'Escola, i un membre de la Junta Directiva que sempre ha anat rotant.

Sota el braç, un seguit de temes d'interès per als empresaris del sector, tant a nivell jurídic i legislatiu com d'informació general. El canvi en la normativa d'additius, que actualment prohibeix la utilització de la "Cotxinilla", tot i que ara Brussel·les sembla que es fa enrere, l'etiquetatge meticulós dels productes del mostrador que vol evitar possibles sancions d'inspectors que cada vegada filen més prim, el nou reglament de facturació que requereix transformar el tiquet en factura



simplificada i que obliga a desglossar l'IVA de cada producte, la campanya de reducció de sal i greixos en els elaborats carnis (hamburgueses, xistorres, embotits de sang, botifarres i salsitxes) com a mostra clara i evident que vetllem per a la salut dels nostres clients i finalment, la problemàtica amb les participacions de nadal arran del nou impost del 20% (per a premis superiors a 2.500 euros) marcat per l'Estat. Aquest últim cas és especialment important per a tots aquells qui facin participacions perquè l'impost recau sobre el dècim i, conseqüentment, una participació amb un premi inferior als 2.500 euros, també tindria un impost del 20%.

Amb una assistència notable en cada una de les reunions esmentades, el Gremi ha tractat de donar solucions als problemes plantejats pels agremiats assistents a les trobades i ha ofert, metraquilats per a l'etiquetatge de vedella a un preu de 10 euros perquè l'agremiat el pogués utilitzar ja des del primer dia.

A més a més durant les reunions s'ha projectat un vídeo que recull els millors i diferents espais de les instal·lacions de la Fundació, arran especialment de les obres de remodelació que han convertit el Gremi en un centre estatal pioner per a formació especialitzada. En aquest document gràfic també s'han observat imatges dels diferents cursos realitzats durant aquest 2013 i s'ha generat un interès per a formar-se i innovar amb l'objectiu d'afrontar amb les màximes garanties la situació comercial actual.





## Ens projectem al món



Amb el recent guardó dels germans Roca com el millor restaurant del món per la revista anglesa *RESTAURANT MAGAZINE*, als quals felicitem molt carinyosament, Girona, ha comportat que un grup important de periodistes de tot el món visitin la ciutat i el seu entorn.

Fa uns dies un grup de periodistes americans representant a importants publicacions com el *NACIONAL GEOGRAPHIC* o el *THE NEW YORK TIMES*, i d'altres especialitzades en senderisme i salut van visitar la ciutat i entre altres llocs els varem poder mostrar el mercat d'abastament de la ciutat, EL MERCAT DEL LLEÓ.

Després de fer una visita per la seva part més històrica i comercial van ser reunits a l'aula-taller del mercat on en Jacint Arnau, investigador de l'IRTA i en Joan Gironell Mestre Carnissers Xarcuters els van explicar singularitats del nostre territori com la botifarra dolça i la botifarra de sal i pebre, que inclús algun d'ell es va atrevir a embotir.



The New York Times





# La figura de l'aprenent és una prioritat

En el marc de la col·laboració existent entre l'Ajuntament de Girona i el Gremi estem participant en el curs de formació que organitza aquesta institució per poder ajudar als mes joves a trobar feina a partir de l'aprenentatge.

Aquesta formació que ha durat més de tres mesos engloba el comerç minorista alimentari en general i es dedica una setmana a cadascun dels sectors. El dedicat a la carnisseria el varem dividir en dues parts: coneixements a l'aula, a l'obrador per començar a manipular carn... embotint, fent hamburgueses i desfent pollastre, i l'altra part, visitant botigues.

Agraïm a les carnisseries participants la voluntat i la disposició que han tingut d'ensenyar les seves botigues i de transmetre els seus coneixements i experiències als alumnes.



## Visita a la Carnisseria Rigo de Girona

En Jaume ens va ensenyar la seva carnisseria i va compartir les seves experiències professionals amb els alumnes del curs.



## Visita a Carns Trias de Banyoles

Amb en Jordi i la Concepció varem poder veure tot el procés des de que arriba l'animal sacrificat: desfent una canal de vedella, elaborant producte fresc i curat i l'estructura de la botiga.



## Visita a Carns Pere Rigau de Girona

La Cati i el seu equip els hi va poder transmetre l'amor per l'ofici i el respecte pel producte. Van poder conèixer que és un producte amb la Q de qualitat com és el seu porc.

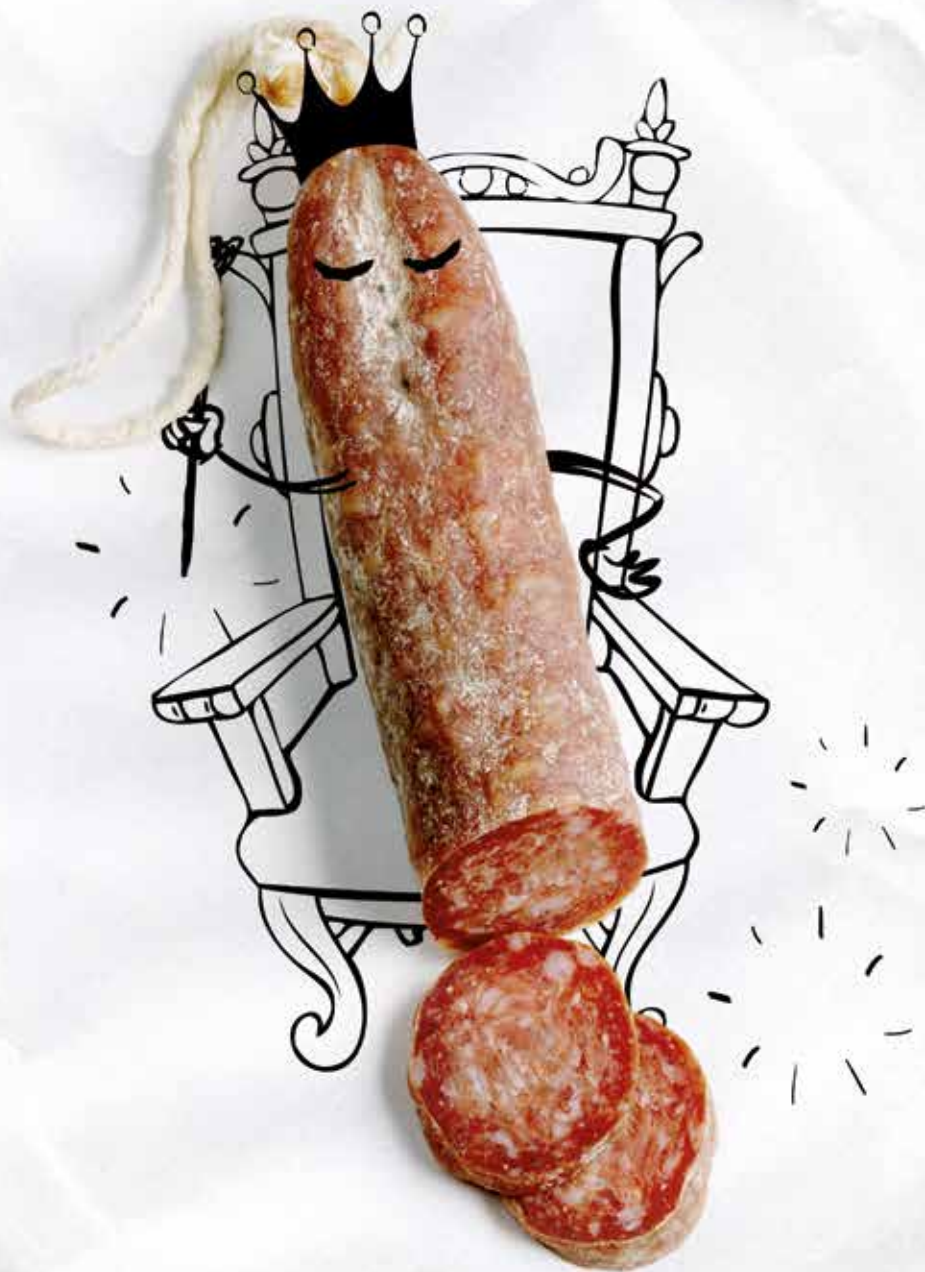


En Joan Gironell, carnisser i Mestre Artesà carnisser-xarcuter amb botiga al Mercat del Lleó de Girona ha impartit la formació teòrico-pràctica.





# se les subirá a la cabeza.



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

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

661 932 488 / [WWW.SINGULARSHOP.ES](http://WWW.SINGULARSHOP.ES)



**Singular Shop**

Interiorismo comercial  
Frío industrial  
Fabricación propia

Girona, que guapa et poses quan arriba la primavera!!!



Girona rep la primavera amb el Festival Girona, Temps de Flors, sense dubte l'esdeveniment més internacional de la ciutat. Girona, Temps de Flors és bellesa en estat pur, excel·lència creativa, art i artesanía, diàleg constant entre creador i espectador, diversitat de llenguatges artístics i espectacle visual.

La idea continua sent la mateixa de cada any: posar en valor el patrimoni monumental i històric de la ciutat a través de les flors i de l'art i convidar a gaudir de la ciutat i la gastronomia.



Ep! I els carnisers també hem estat a l'alçada. La carnisseria EL TALL i la carnisseria CAN JUANDÓ han aprofitat l'esdeveniment i han guarnit les seves botigues.



Carnisseria El Tall



Carnisseria Can Juandó





## Una altra diada que, poc a poc, hem d'anar recuperant i fent més nostra.

La diada de Sant Jordi és color d'alegria, de reivindicació cultural i territorial.

**D**ons aquesta es la nostra, ... reivindicació de producte, d'artesanía, de producte exclusiu, d'artistes del menjar, ... Que maques les botigues amb els seus rams d'embotits, amb els enfilalls, els llibrets i els llibres.



A CARNISSERIA ALEMENY del Mercat del Lleó es viu la cultura amb la col·lecció exclusiva de punts de llibre



A CAN JAPOT de Pals, ho teniu clar, entre en Josep Maria i el drac



Es nota que a CAN TONET de Fornells de la Selva hi ha mainada petita!!!



Aquest vegada l'Elvis és vesteix de Karateka a la CARNISSERIA MANEL d'Anglès



Innovació amb carn de vedella a CARNISSERIA PLANAGUMÀ d'Olot



... embotits de LLOVERAS de Cassà de la Selva, no?



... un carnisser amb molt de gust



Enfilalls reivindicatius a CARNISSERIA SELI de Torroella de Mongri



Una flor de CAN VALLS de llançà



Per varietat de llibrets que no falti





# Confeccionadora de **CROQUETES I MANDONGUILLES**



**Dosificador lliure elecció de mides.**

**Dosificador d'ou i pa ratllat.  
Acabat artesanal.**

## **Amasadora en calent** **25 i 50 litres**

**Pasta de croquetes, beixamels, salses en general, confitures, sofregits, rostits, etc.**



SISTEMA PATENTADO  
CONFORME A LA DIRECTIVA



**INDUSTRIA DE MAQUINARIA PARA ALIMENTACIÓN, S.L.**

C/ Les Corts, Nave 4 • Pol. Ind. Les Corts • 08349 Cabrera de Mar  
Tel.: 93 756 61 76 • E-mail: [info@imaindustrias.com](mailto:info@imaindustrias.com)

[www.imaindustrias.com](http://www.imaindustrias.com)

# Taller del xai a Ripoll. Quin producte tan bó!!!

Jornada tècnica que el Consorci Ripollès Desenvolupament, l'Associació de Pastors del Ripollès i el Departament d'Agricultura van organitzar a l'Aula d'Hostaleria del Ripollès.



La formació persegueix el consum de la carn de xai i de cabrit, en descens en els darrers anys, i ensenyar diferents formes i tècniques de cuina per aprofitar-ne totes les parts. Al mateix temps, l'Associació de Pastors del Ripollès van donar a conèixer la marca de qualitat que ha creat per poder diferenciar en el mercat la carn de xai i cabrit pròpia del nostre territori i que es pot

comprar en carnisseries i degustar als restaurants adherits.

Cal destacar que en el bon fer d'en Carles Carrasco, carnisser i membre de l'Associació de Carnissers i Xarcuters de Ripollès i del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines que va fer una demostració d'especejament de canals de xai.



## Visita a Txogitxu

En Joan i la Joana de Carns Esteve de Llagostera, companys i carnisseros van anar a Donostia. Aprofitant el viatge van passar a visitar Txogitxu, empresa de distribució de carn vermella que col·labora amb el Gremi. On l'Imanol Jaca i el seu equip, els van rebre molt carinyosament i els varen ensenyar les seves instal·lacions.





## El meu negoci, continuarà sent viable?

El passat 8 d'abril, qui va ser ex Secretari Tècnic del Gremi de Cansaladers de Barcelona i de la Federació Catalana de Carnissers, En Oriol Tarrats i En Xavier Romea de l'empresa Mentor ens van oferir una xerrada a la seu gremial sota el títol: "El meu negoci, continuarà sent viable?"

**U**na proposta pràctica i entenedora de com trobar la resposta a les nostres preguntes, una sessió per ajudar-nos a reflexionar i veure de manera ràpida i fàcil amb quines claus comptem per avançar de forma segura i exitosa en les nostres empreses.

Abans de continuar, agrair als ponents la seva amabilitat en oferir-se a impartir aquesta xerrada, tant interessant, que va versar sobre tres eixos principals: La família empresària, el cost d'aixecar cada dia la persiana i l'anàlisi de l'entorn.

Per l'expectació que va aixecar, el debat que va derivar i les reflexions que van provocar entre els assistents volem versar el present article en la successió empresarial. Quina es la clau perquè la successió de la nostra empresa sigui un èxit?

Quantes vegades ens hem preguntat que passarà amb la nostra empresa el dia que ja no hi serem al seu capdavant? **MOLTES, MOLTÍSSIMES.**

Quantes vegades hem pres alguna decisió per preparar la nostra successió? **MAI, QUASI MAI.**

Doncs està clar, la resposta sobre que hem de fer perquè la successió empresarial prosperi és: **PLANIFICAR-LA.**

La teoria és molt fàcil, ara bé, portar-ho a la pràctica ja no, i perquè no? Doncs veiem alguns exemples:

» Moltes vegades elegir el successor més adient entre els nostres fills pot derivar-nos en un cisma fami-



liar. Pels pares tots els fills son iguals, però per una empresa no totes les persones tenen les mateixes aptituds per dirigir-la i gestionar-la adequadament. Elegir un successor en concret, pot comportar una frustració en les expectatives d'altres, per això és important prendre la decisió amb antelació conduint al successor cap a la seva funció i procurant als descartats altres alternatives que els hi siguin atractives.

- » Una empresa madura, feta a mida del titular, pot ser una càrrega per una nova generació amb ganes d'innovar i regenerar-la, però sense experiència ni recursos econòmics. El successor ha de conèixer de primera ma les característiques que presenta l'empresa quan la adquireix, les seves possibilitats i les eines amb les que compta per dirigir-la i gestionar-la, per la qual cosa el procés de successió té que ser transparent i progressiu.
- » De vegades la voluntat ens enganya! Una persona que ha estat líder de l'empresa durant anys i panys es resisteix a deixar de formar part d'aquesta, qüestionant la gestió del seu successor, intercedint en les seves decisions i impedit que aquest es desenvolupi com nou líder de l'empresa. És important que el líder tingui una predisposició real i ferma d'apartar-se de l'empresa i tenir planificada la seva activitat quan surti de l'empresa.

Aquestes reflexions estan tretes de casos reals i son conseqüències derivades de successions mal o poc planificades, per això cal prendre nota i analitzar-les



## Medallas, Oros, plata y bronces



Miquel Sen

Escriptor

[www.gastronomiaalternativa.com](http://www.gastronomiaalternativa.com)



Unos dicen que fue Lenin, aunque muy probablemente la decisión fue de Trotsky. A él se debe que todos los soldados de los ejércitos soviéticos lucieran una estrella roja que los diferenciaba de los soldados del ejército blanco zarista. El único problema de tan magnánimo reparto fue que hubo que inventarse otras estrellas para distinguir entre soldados y oficiales.

En el mundo del vino parece que se hayan colado las directrices leninistas. Últimamente los periodistas del gremio enológico no cesamos de recibir informaciones sobre las medallas que lucen los más diversos vinos, ganadas en el campo de batalla de las ferias vinícolas más dispares. Porque no hay certamen que no reparta oros, platas y bronces con una generosidad total. Para que cada vino tenga su premio, como si fuera una fiesta de un fin de curso infantil, se separan los vinos en todas las categorías imaginables. Así cada botella, cada bodega tiene opción a unos galardones que, en principio, le han de servir para impresionar al público y de esta manera aumentar el número de consumidores, alias de ventas, con las que será más fácil pagar al año siguiente la participación en la feria, que repartirá, con igual generosidad otro puñado de condecoraciones. De momento parece que el negocio funciona, porque

en este mundo en el que el conformismo es la regla, nadie se ha preocupado en señalar que, contra algunas medallas que valen su peso en oro, el resto es puro latón.

Pero resulta que el consumidor no es tan tonto como los sabios pretenden y hace tiempo que ha entendido la perversa relación entre diplomas, puntuaciones, críticos y bodegas. Es la teoría del premio que desvirtúa la calidad de los premiados, aunque en muchos casos estos se merecerían una distinción digna, no en concursos en los que, Baco nos proteja, nunca hay un primer puesto desierto. Queda también por enjuiciar el valor de todo el oro que reluce, sabiendo que el consumidor no se va a tragar con el mismo placer la medalla de un vino de una denominación, o de un país vinícola emergente, que otra de una D.O que nunca mejor dicho, podemos decir de acrisolado prestigio. El aluvión de medallas es tan grande que causa el mismo terror que las infinitas estrellas rojas del ejército soviético. Unas condecoraciones que a la larga, acaban vendiéndose en los mercadillos de viejo. Son estas ferias un negocio que me obliga a meditar: Lo mismo un día de estos me hago gurú del vino y mejoro definitivamente mi economía repartiendo oros, platas y bronces. Así daríamos otra vuelta a la noria.



# EXPONADAL

## 7, 8 i 9

## d'octubre 2013

### APARADOR D'INICIATIVES PER AL PROFESSIONAL

**Expo Nadal**, la Mostra de Pastisseria de referència, arriba de nou a les instal·lacions de l'**Escola de Pastisseria del Gremi de Barcelona**, en una edició plena de propostes sorprenents que no deixaran a ningú indiferent. Un aparador replet d'iniciatives professionals que tindrà lloc al llarg de tres dies, on es presentaran les últimes novetats del sector, on podreu viure i gaudir interessants cursos impartits per experts mestres pastissers, i participar en conferències a càrrec dels millors especialistes en l'àmbit del negoci i l'empresa. A més, se celebraran els esperats concursos **Millor Croissant Artesà de Mantega d'Espanya 2013**, i la **VI Edició del Concurs a la Millor Especialitat Pastissera Anís del Mono**.

#### Cinc espais diferenciats per aprendre i disfrutar:

Dos **obradors** que ens ensenyaran els secrets més ben guardats, i on podreu participar en dos **concursos professionals**, una aula on el **visual merchandising** i l'**aparadorisme** tindran un protagonisme important de la mà del Grup Gremial de la Dona Pastissera, i on es presentaran les últimes tendències en decoració, tot acompanyat d'interessants tallers i xerrades-col·loquis, una zona de **conferències** per aprendre a rentabilitzar el vostre negoci amb els millors experts en la matèria. I 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.

**No et perdis el Fòrum de la Pastisseria, la trobada més dolça i interessant de l'any.**

**Vine, escolta, participa, passeja, aprèn, compra, comparteix, i disfruta!**

**No et deixis perdre aquesta dolça oportunitat. Nosaltres t'hi esperem!**

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

Escola de Pastisseria del Gremi de Barcelona  
Pl. Pons i Clerc, 2  
08003 Barcelona



# El cliente es quien paga tu nomina, a que esperas para ponerle la alfombra roja!

En tu tienda puedes tener clientes, clientes potenciales o clientes ocasionales, clientes recomendados, clientes snobs, clientes de cercanía, clientes de competencia, clientes entregados.....y así una gran definición de clientes. Lo que tienes que tener muy presente, es que son oportunidades para hacer viable tu negocio y tienda y lo más importante son los que hacen posible que tú y tu equipo tengáis nómina cada mes.

Jordi Mas

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



**E**l cliente quiere que le asesores, que le recomiendes, que estés por él. El cliente simplemente demanda atención personalizada y cubrir una necesidad personal.

El cliente entra en una tienda con la posible misión de comprar, es ilógico no prestarle atención e ignorarlo o no entenderle o no escucharle, y perder su posible compra.

Desde el 2007, nos lamentamos de la coyuntura actual, hoy es inaceptable el no ofrecer una bienvenida al cliente o una despedida amable. Hoy el cliente tiene mucho para elegir y o lo mimas o difícilmente comprará y menos aún volverá.

Te has parado a reflexionar QUIEN ES TU CLIENTE?  
Y POR QUE TIENES CLIENTES?

Muchas veces crees que tu cliente es como tú, pero puedes ser bien distinto.

- » Empieza por preocuparte por él.
- » Empieza por conocerle.
- » Empieza por escucharle.
- » Empieza por asesorarle.
- » Empieza por sorprenderle.
- » Empieza por servirle.





Un cliente a tomado la decisión de entrar en tu tienda, algo ha visto que le ha llamado la atención, no permitas que sus expectativas decaigan. Siempre debes superar las expectativas de TU CLIENTE.

**¿Alguna vez te has puesto en la piel de tu cliente?** al fin y al cabo tu también eres cliente, y al ser un profesional del retail, seguro que lo examinas todo con un mayor detenimiento y critica. Eres más exigente con tu compra. Siendo así ¿como puede ser que no empatices con tus clientes?. Damos por supuesto que no es así en la mayoría de ocasiones, ya que si no has abandonado el libro todavía es por dos motivos uno porque el libro te ayuda en tu misión de la excelencia del retail y dos porque quieres mejorar, y tu cliente es la razón de ser.

No pierdas de vista a tu cliente y estate pendiente de él y que se sienta siempre atendido. El cliente hoy en muchas ocasiones quiere ser un solitario e indagar por si sólo, pero cuidado, en cuanto veas a tu cliente que mira hacia los lados y que busca a alguien, te esta dando la señal, te busca a ti, ya sabes lo que tienes que hacer, ofrecerle tu mejor sonrisa y servirle.

En estados unidos, cuando te vas de cualquier tienda te dicen "have a great day" "have a nice day", mires, compres, preguntes, siempre tienen claro la atención al cliente, ya que piensan en medio y largo plazo. El cliente que mira hoy, igual es el cliente que comprará mañana. Nunca piensan en ventas inmediatas, sino en clientes felices.

A que esperas para poner la alfombra roja a tu cliente!!!



# Comerç, coixí social

En un moment de greu crisi econòmica, és fonamental que el teixit social prengui l'iniciativa de recolzar els més desafavorits.

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



52

El comerç no només és una activitat econòmica, un vehicle de relació entre les persones, un il·luminador de carrers, entre altres coses, sinó que és també un actor principal per detectar problemàtiques que moltes vegades no arriben a les administracions pertinents, i si hi arriben, amb la manca de recursos que hi ha en la actualitat, no poden solucionar-les.

A part de la nostra vocació de servei als altres, també col·laborem amb moltes iniciatives que faran una societat millor, sense més retorn que la satisfacció personal d'ajudar.

M'agradaria posar una sèrie d'exemples que s'han donat aquestes últimes setmanes.

LA FUNDACIÓ DELS OFICIS DE LA CARN va signar amb la Obra Social La Caixa un conveni de col·laboració per la reinserció laboral de persones que han estat privades de llibertat. Es va fer dins el programa Incorpora, i apart de tenir la possibilitat de fer la formació a les instal·lacions de la nostra Fundació, vàrem necessitar un nombre important de socis que s'avinguessin a tenir aquestes persones fent pràctiques als seus obradors. La resposta per part del nostres associats ha sigut fantàstica. Satisfacció generalitzada tant per part de les entitats col·laboradores com per part nostra.

Un altre exemple pot ser una iniciativa presa per l'Ajuntament de Barcelona, en detectar una sèrie de problemàtiques en vers a les persones grans que els serveis socials no tenen constància que estiguin

succeint. La seva proposta ha sigut posar-se en contacte amb les organitzacions comercials d'àmbit territorial per fer, segons diuen ells, de "radars", per fer arribar als serveis socials les conductes de risc d'aquestes persones o dels seus familiars o cuidadors. Nosaltres, que estem molt a prop de les persones que venen als nostres establiments, que els veiem quasi cada dia i parlem amb ells, podem detectar un problema de mala nutrició, de maltractament, de mala dosificació dels medicaments, de qualsevol signe evident de canvis en les seves conductes habituals.

Qui de nosaltres no col·labora en un moment o altre amb un banc d'aliments, o venent números de la Creu Roja, o comprant unes bosses per ajudar a una ONG. Cada dia, sense adonar-nos, fem una tasca d'ajuda social a cost zero per les administracions, només pel compromís adquirit per part nostra amb els nostres conciutadans.

Aquest model de comerç és el que hem de defensar entre tots, no volem tracte de favor, volem justícia en un moment que l'ultra liberalisme només beneficia als que després tenen un comportament ètic i social deplorable. Són els que ens han portat a aquesta precarietat de les persones més febles i que comença a afectar a una gran part de la classe mitja que és el nostre client potencial.

Som un actiu social que lluitem per fer un món millor, cosa que molts no poden dir.



# L'adhesió a les noves tecnologies; un pas obligat

Quan les coses van bé, quan estem acostumats a un tarannà, o quan enfoquem el canvi com un risc amb possibilitat de no retorn, els dubtes ceguen la voluntat de prosperar. Els mecanismes que emprem en el nostre dia a dia, de forma conscient o inconscient, i que afecten directament a l'activitat laboral que realitzem tendeixen a enquadrar-se en un marc del que sovint, no en volem sortir. També és cert, que moltes vegades el que tenim ja ens està bé i allò desconegut no compleix, inicialment, les nostres expectatives. Però aquesta manera de pensar és un estereotip del que d'una manera o una altre, ens n'hem d'allunyar.

**A**vui, les noves tecnologies són una eina fonamental, primordial i necessària per continuar fent dels nostres establiments, un negoci rentable. Tot i que pugui semblar que l'envergadura no és tanta i que la immersió en aquesta nova manera de comunicar no modificarà els nostres resultats; a la pràctica, observem que sí. Les xarxes social ens permeten tenir una obertura de mires molt gran i és un espai on no només podem donar difusió i sortida als nostres productes sinó també veure i analitzar com són els productes dels altres. Sabem que l'anàlisi de la competència és un exercici obligat per fer anar el nostre negoci i per fer-ho, amb garanties. Amb les noves tecnologies doncs, no caldrà dedicar massa temps a anar d'un establiment a un altre del sector per veure com treballa la competència; ara podrem anar només a aquells que més ens interessin i obtenir informació dels altres mitjançant internet.

Així mateix a través de les xarxes socials podem donar a conèixer a arreu del món que el nostre establiment ofereix un nou producte, o que aquesta setmana

Albert Pozo  
Adjunt Secretari General Gremi de  
Carnissers-Cansaladers-Xarcuters



tenim en oferta el llom, o que si compres una safata d'embotits et regalem un formatge. I si jo com a client vull aquella llonganissa amb pebre que no trobo a tot arreu, la xarxa em permetrà saber a a quina botiga haig d'anar per aconseguir-la. Per tant el primer pas és existir a internet; crear una pàgina web i establir un posicionament online sobre el nostre negoci. Però amb això no n'hi ha prou; cal també realitzar una tasca activa i continua en xarxes socials (especialment recomanable és facebook) i poder interactuar amb tot el que engloba el nostre sector i estar al cas de totes les novetats i de tots els moviments que hi puguin haver.

I encara així, no n'hi haurà prou. La era digital ha adoptat un poder en el món de la informació molt notori i no podem quedar-nos al marge. Cal fomentar la informatització de documents que fins ara era inimaginable que esdevinguessin en un format que no fos el del paper i tenir el correu electrònic com una eina bàsica i d'utilització diària per a la transmissió d'informació. Els butlletins d'ahir han de convertir-se en newsletters avui i fins i tot mecanismes com l'Agenda d'Autocontrol han d'acabar sent peces que funcionin només en versió online.

D'aquesta manera disminuïrem costos i aconseguïrem dinamitzar i rendibilitzar els processos d'enviament. En qualsevol cas, ens hem d'obligar a adquirir cert "background" en matèria de noves tecnologies i de forma gradual i progressiva aconseguir que els nostres negocis i tinguin una presència que, cada vegada ha d'anar a més. Els resultats de ben segur, quedaran plasmats en el volum de vendes.

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](http://bancsabadell.com)

El banc de les millors empreses. I el teu.

# RÈNTING: l'eina que permet disposar sempre de béns d'última generació.

El rènting és un producte que encara s'utilitza poc en el nostre mercat, malgrat la seva antiguitat sobretot fora d'Espanya. El desig de propietat, molt arrelat al nostre país, és un dels principals obstacles culturals per al desenvolupament del rènting, però, en realitat, un vehicle, una màquina o un equip es compra, s'utilitza i al cap de poc temps es ven o se substitueix. Així doncs, el benefici principal sorgeix del seu ús.

**H**i ha alguns aspectes del producte que acostumen a ser recurrents en qualsevol consideració sobre el seu ús per part de les empreses i que intentarem desgranar al llarg d'aquest article.

## EL RÈNTING O ARRENDAMENT DE BÉNS

El rènting, per mitjà d'un contracte d'arrendament, permet llogar béns i serveis durant un període de temps determinat que oscil·la entre dos i cinc anys de manera estàndard, i s'assegura poder-ne disposar al llarg de tot el contracte. Aquesta fórmula permet no haver d'immobilitzar recursos financers i, a més a més, fer externa tota la gestió (manteniment, assegurances, pagament d'impostos, assistència, etc.), que va a càrrec de l'entitat de rènting. L'empresa usuària només pagarà una única quota amb tot inclòs.

## AVANTATGES QUE OFEREIX EL RÈNTING

- » **Facilita l'adquisició del bé**, ja que s'evita un gran desemborsament inicial.
- » **No s'immobilitzen recursos** i amb això l'immobilitzat no augmenta.
- » **Alleugera el balanç** perquè els béns en rènting no s'hi reflecteixen.
- » L'operació no consta com a **deute**.
- » **Gestió externa** dels béns, la qual cosa permet alliberar recursos humans (gestió administrativa).
- » **Eliminació de costos variables** (manteniments, assistència i assegurança inclosos en la quota).
- » Permet una **renovació constant** dels béns.
- » Com que es tracta d'un lloguer, **la quota és fiscalment deduïble**.
- » La quota es dedueix íntegra (IVA i IRPF en el cas d'autònoms).

### A Banc Sabadell canviem el criteri de propietat pel d'ús

A Banc Sabadell oferim diverses modalitats de producte i ens adaptem a totes les necessitats. Per a més informació o assessorament financer, es poden adreçar a qualsevol oficina de Banc Sabadell o bé trucar al 902 030 255.



# Notícies del Sector

## Alimentaria 2014 canvia de dates

La propera edició d'Alimentaria, la fira del sector de l'alimentació i les begudes més important d'Espanya, se celebrarà del 31 de març al 3 d'abril de 2014 al recinte Gran Via de Fira de Barcelona, una setmana després de l'inicialment previst.

Des de l'organització assenyalen que el motiu d'aquest canvi de dates és facilitar la presència al saló Intervin dels principals compradors, importadors i operadors internacionals del sector vitivinícola, que tenen una altra cita important a Düsseldorf (Alemanya) del 23 al 25 de març per assistir al saló ProWein.

A més d'Intervin, els motors d'Alimentaria tornaran a ser Restaurama, Multiproducto i Intercarn, el saló dels productes carnis i els seus derivats. Amb



gairebé 8.200 metres quadrats de superfície, Intercarn tindrà un marcat component internacional, tant en la presència de firmes exposidores com de compradors de tot el món. En aquest sentit, Alimentaria està portant a terme diverses accions de promoció, especialment als mercats de Llatinoamèrica, Nord-amèrica i Àsia. A deu mesos de la seva celebració, els organitzadors assenyalen que ja tenen el 80% de la superfície d'Intercarn contractada.

[www.alimentaria-bcn.com](http://www.alimentaria-bcn.com)

## Noves solucions d'envasat de Cryovac

La companyia Sealed Air Corporation, especialitzada en protecció alimentària, higiene d'instal·lacions i protecció de productes, acaba de presentar dues noves solucions d'envasat d'aliments sota la seva marca Cryovac.

Una d'elles és la borsa Cryovac OvenEase, una solució d'envasat còmoda per cuinar directament al forn i que garanteix aliments sans i de qualitat. A més, permet estalviar temps, ja que elimina l'etapa de precocció i redueix el temps de neteja del forn.



L'altra novetat és el denominat Liquid Packaging, una solució d'envasat i dispensació per a líquids.

[www.cryovac.com/es/](http://www.cryovac.com/es/)



## El número d'operadors dedicats a la producció ecològica a Catalunya creix un 20% al 2012

El número d'operadors dedicats a l'elaboració, importació i comercialització de productes ecològics a Catalunya va créixer un 20% al 2012 en relació amb l'any precedent, fins arribar als 2.055, segons l'últim estudi del Consell Català de la Producció Ecològica (CCPAE), presentat el passat mes d'abril.



El número d'explotacions ramaderes es manté pràcticament estable, passant de les 573 de 2011 a les 581 de 2012. El 54% de les explotacions (316) eren de vaquí de carn; el 16% d'oví de carn; l'11% de cabrum de carn; el 7% d'equí; el 3% d'avicultura de carn, i només un 1% de porcí. Quant a les indústries agroalimentàries, es van registrar 789 al 2012, un 11,9% més que l'any anterior. Un 6% eren escorxadors, sales d'especejament i elaboració de productes carnis; un 4% es dedicava a l'elaboració

El creixement de les facturacions de l'exercici del 2011 respecte de l'any anterior va ser gairebé del 27%, i el volum de facturació de les empreses ecològiques catalanes va arribar als 133 milions d'euros.

També es van donar a conèixer els resultats del Baròmetre de Percepció i Consum dels Aliments Ecològics 2012, que apunta que l'origen local del producte ecològic és un factor cada vegada més valorat i demanat. [www.ccpae.org](http://www.ccpae.org)

## Bobines d'alumini i de film PVC d'Hitares

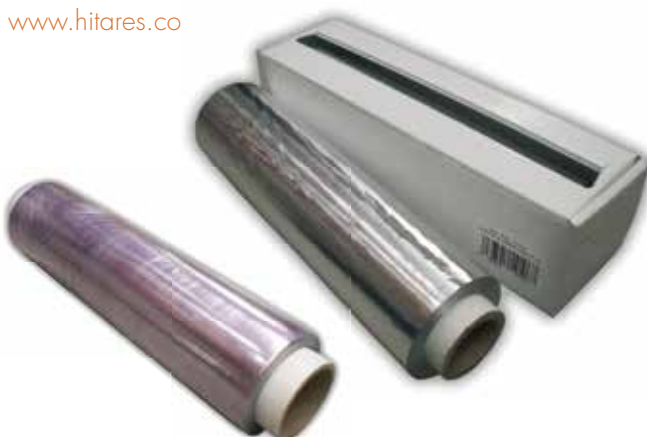
El fabricant, importador i comercialitzador Hitares ens porta dos productes molt útils per a les nostres carnisseries.

Un d'ells són les bobines d'alumini de 14 micres, que resisteixen temperatures extremes que oscil·len entre els -40°C i els 400°C, i es presenten en caixes dispensadores amb serra de tall. A més de per embolicar aliments, són idònies per col·locar als cremadors, forns, graelles, etc. i facilitar la seva neteja posterior.

Hitares també ens ofereix les bobines de film PVC, especialment indicades per a les cuines

professionals. Són perfectes per embalar aliments, plats, safates, etc. i conservar la frescor dels aliments.

[www.hitares.co](http://www.hitares.co)



## El 95% dels espanyols reconeix que ha de restringir el consum de greixos, segons un estudi d'ElPozo

**E**lPozo Alimentación ha presentat l'Índice de BienStar, un baròmetre de la qualitat de vida i els hàbits saludables, que apunta que el 94,8% dels espanyols considera important restringir i/o controlar el consum de greixos, mentre que el 79,9% afirma comprar productes "baixos en greix" o "sense greix" amb l'objectiu de tenir una alimentació més sana.

Un 73,8% dels enquestats també considera necessari reduir la ingesta de sal, tot i que un 57% afirma no comprar les versions "baixes en sal" o "sense sal" i només un 10,6% es fixa en la quantitat de sal quan consulta l'etiquetatge nutricional.

De l'estudi també es desprèn que un 34,2% dels consumidors enquestats intenta portar una vida saludable, però no sempre ho aconsegueix; al 27,2% li agradaria cuidar-se més (menjar millor i fer més exercici), i un 21,3% es cuida i té especial cura amb l'alimentació i la combina amb exercici físic.



Només el 3,9% dels enquestats reconeix que menja el que li ve de gust sense tenir en compte si és bo o dolent, mentre que el 3,7% afirma que se centra més en l'activitat física que en portar una alimentació saludable. [www.elpozo.es](http://www.elpozo.es)

## La facturació de Procavi creix un 26% a 2012

**P**rocavi, companyia del Grupo Fuertes dedicada a la producció i comercialització de carn de gall dindi, va tancar l'exercici 2012 amb una facturació de 163 milions d'euros, un 26% més que a l'exercici anterior. De cara a aquest any, el seu objectiu és arribar als 190 milions d'euros, és a dir, un creixement per sobre del 16%.

"Aquest increment en la facturació s'aconsegueix gràcies al fet que un 30% de la nostra producció s'exporta, però al mateix temps estem aconseguint incrementar el consum de carn de gall dindi al mercat espanyol, ja que hem passat dels 900 grams per càpita que es consumia fa tres anys als 1.200 g actuals", Indica Alfonso Serrano, director general de Procavi. En aquest sentit, la companyia està ampliant

el seu catàleg de productes, posant l'accent en els elaborats frescos amb una nova gamma de marinats i de carn extra tendra. [www.procavi.es](http://www.procavi.es)



## Ternasco de Aragón es mostra “prudentment satisfet” amb el volum de comercialització a 2012

El passat 2 de maig, el president del Consell Regulador de la Indicació Geogràfica Protegida (IGP) Ternasco de Aragón, Juan Carlos Brun, va donar a conèixer en roda de premsa les dades de comercialització de l'any 2012, que va qualificar de “moderadament satisfactòries”.

El número de ramaders inscrits als registres de la IGP era de 929, mentre que el número d'ovelles censades arribava als 478.487, unes xifres que representen més del 60% del sector a Aragó. Quant a canals de Ternasco de Aragón comercialitzades, l'any 2012 es van comptabilitzar 204.508 canals (més de 2.258.000 kg), un 2,68% més que a l'any anterior. En relació a aquestes xifres, Brun va manifestar: “Aquesta dada ens pot donar a entendre la confiança que el consumidor disposa cada cop més en productes amb qualitat diferenciada i amb una llarga trajectòria i prestigi en el sector agroalimentari com és el Ternasco de Aragón”.



També ha augmentat progressivament el número de punts de venda en els últims anys, passant dels 830 de 2010 als 1.300 de 2011 i fins arribar als 1.661 de l'any 2012.

Els principals mercats continuen sent Aragó i Catalunya, tot i que en els últims anys s'ha venut a tota Espanya. A nivell internacional, destaquen França i Emirats Àrabs Units.

Les perspectives de futur són, com a mínim, mantenir-se o fins i tot continuar creixent al mateix ritme dels últims anys, tenint entre els seus objectius la possibilitat d'obrir nous mercats amb l'exportació.

[www.ternascodearagon.es](http://www.ternascodearagon.es)

## Can Duran amplia la família d'embotits Exentis

La línia de productes Exentis d'Embotits Artesans Can Duran continua creixent amb la incorporació de dos nous productes a la família: la Llonganissa Extra Reserva de 280 grams i la Botifarra Catalana.

A més d'aquestes novetats, a la gamma també podem trobar el Fuet Extra Reserva, la Llonganissa de Vic (un producte amb Indicació Geogràfica Protegida) i la Llonganissa Reserva.

Els embotits de la línia Exentis estan certificats com a lliures d'ingredients que puguin causar problemes a persones d'especial sensibilitat a diferents ingredients alimentaris, d'acord amb la Directiva de la Comunitat Europea 2007/68/CE de la Comissió, ja que estan

exempts de l'ús d'ingredients al·lèrgens com el gluten, la lactosa, els derivats làctics, els sulfits, la soja o els seus derivats. [www.canduran.com](http://www.canduran.com)



## Betelgeux estrena nova pàgina web



**B**etelgeux ha renovat la seva pàgina [www.betelgeux.es](http://www.betelgeux.es) amb l'objectiu de facilitar informació útil i pràctica a l'usuari sobre higiene i seguretat alimentària.

Entre les millors implantades, cal destacar:

- » Solucions Betelgeux: Tota l'oferta de productes, equips i serveis de Betelgeux presentada d'una forma molt més visual, accessible i detallada.
- » Projectes: Es detallen els projectes nacionals i europeus desenvolupats pels Serveis Tècnics i

Investigació i Desenvolupament de la companyia.

- » Biblioteca: Amb l'objectiu de posicionar com a referent en seguretat i higiene alimentària, Betelgeux ha desenvolupat un espai de documentació amb articles tècnics, presentacions, catàlegs corporatius, novetats del sector i legislació.
- » Notícies: Informació sobre seguretat alimentària, novetats en neteja i desinfecció, canvis legislatius, etc.
- » BetelgeuxTV integrat: Canal de YouTube disponible des de la pròpia pàgina web, podent visualitzar i compartir els vídeos sobre com realitzar una correcta neteja i desinfecció, equips d'higiene, assistència tècnica i sobre com han de realitzar els manipuladors d'aliments el correcte rentat i desinfecció de mans.
- » Links: Enllaços a organitzacions de seguretat alimentària, revistes, webs i blogs i normativa legal.

[www.betelgeux.es](http://www.betelgeux.es)

## El Cava Dionysus Brut Nature Eco de Canals & Munné guanya la Gran Medalla d'Or a Brussel·les

**E**l passat 17 de maig es van donar a conèixer els noms dels guanyadors de les prestigioses medalles del Concurs Mundial de Brussel·les, un campionat de vins i espirituosos de tot el món que se celebra des de 1994.

En la categoria d'escumosos, destaca la Gran Medalla d'Or obtinguda pel Dionysus Brut Nature Eco de Canals & Munné. Aquest cava, batejat amb el nom del Déu grec del vi, està elaborat amb un 60% de xarel·lo, un 30% de chardonnay i un 10% de macabeu, varietats procedents de vinyes ecològiques. Amb un envelliment mínim de 20 mesos, es

tracta d'un cava Reserva de color groc pàl·lid, afruitat i amb bombolla petita i persistent. Té una aroma suau, amb fons florals, i un gust sec, i és idoni per aperitius, sopes, amanides, peixos i carns de porc. El seu preu recomanat és de 9,15 €

[www.canalsimunne.com](http://www.canalsimunne.com)

[www.concoursmondial.com/es](http://www.concoursmondial.com/es)





"ELS DINERS  
A LA  
GUARDIOLA"

# PER UNA CAIXA MÉS HIGIÈNICA, CÒMODA I SEMPRE QUADRADA.

Cashkeeper és el caixer de tornada de canvi automàtic que posarà fi als desquadraments diaris, petits robatoris i li ajudarà amb la detecció de bitllets falsos. Una solució tecnològica però també higiènica, ja que redueix el contacte amb els bitllets, normalment portadors de gèrmens.

I per gestionar el seu establiment, Totpes, el software especialitzat per botigues d'alimentació.

Demani'ns informació al 934 512 338 o a la nostra web [www.ossistemas.com](http://www.ossistemas.com)





## FIRA MULTISECTORIAL

Població: Mont-roig del Camp  
Dates: 2 - 4 Agost 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Multisectorial  
C/e: [promocio@mont-roig.com](mailto:promocio@mont-roig.com)  
Web: [www.mont-roig.cat](http://www.mont-roig.cat)

## FIRA RAMADERA I D'ACTIVITATS AGROALIMENTÀRIES

Població: Castellterçol  
Dates: Setembre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Exposició de cavalls i bestiar petit, demostracions d'oficis antics: esquilar ovelles, ferrar cavalls o filar llana.  
C/e: [culturacastell@castelltersol.cat](mailto:culturacastell@castelltersol.cat)  
Web: [www.castelltersol.cat](http://www.castelltersol.cat)

## FIRAGOST

Població: Valls  
Dates: 6 - 7 Agost 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Productes del camp i derivats, herboristeria, jardineria, ceràmica, maquinària agrícola, ramaderia i aus, vehicles  
C/e: [info@cambravalls.com](mailto:info@cambravalls.com)  
Web: [www.cambravalls.com](http://www.cambravalls.com)

## FESTA DE LA MEL

Població: Ribes de Freser  
Dates: 7 - 8 Setembre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Mel, productes alimentaris artesanals, tallers d'artesanía  
C/e: [turisme@vallderibes.cat](mailto:turisme@vallderibes.cat)  
Web: [www.vallderibes.cat](http://www.vallderibes.cat)

## FIRA DE SANT LLORENÇ

Població: Riudoms  
Dates: 9 - 11 Agost 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Fruits secs i derivats, gastronomia relacionada; maquinària agrícola, automoció; comerç en general; xerrades agràries, mostra d'entitats, actes culturals.  
C/e: [firaavellana@riudoms.cat](mailto:firaavellana@riudoms.cat)  
Web: [www.riudoms.cat](http://www.riudoms.cat)

## FIRA DEL FORMATGE DE LLADÓ

Població: Lladó  
Dates: 15 Setembre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Formatge artesà.  
C/e: [llado@ddgi.es](mailto:llado@ddgi.es)  
Web: [www.webgipal.net/llado](http://www.webgipal.net/llado)

## FIRA D'ARTESANIA

Població: Les  
Dates: 11 - 12 Agost 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Artesania alimentària, productes del país  
C/e: [heires@turismeles.com](mailto:heires@turismeles.com)  
Web: [www.turismoles.com](http://www.turismoles.com)

## FIRA DE CALELLA I L'ALT MARESME

Població: Calella  
Dates: 20 - 23 Setembre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Mostra de productes, tradicions i costums catalans; fira comercial.  
C/e: [info@firadecalella.cat](mailto:info@firadecalella.cat)  
Web: [www.firadecalella.cat](http://www.firadecalella.cat)

## BESALÚ MEDIEVAL

Població: Besalú  
Dates: 31 Agost - 1 Setembre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Productes artesanals  
C/e: [turisme@besalu.cat](mailto:turisme@besalu.cat)  
Web: [www.besalu.cat](http://www.besalu.cat)

## FESTA DEL PORC I LA CERVESA

Població: Manlleu  
Dates: 20 - 22 Setembre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Venda i degustació de productes elaborats del porc, plats preparats, embotits i productes alimentaris artesanals, cerveses artesanals  
C/e: [ope@opemanlleu.cat](mailto:ope@opemanlleu.cat)  
Web: [www.porcicervesa.cat](http://www.porcicervesa.cat)

**FIRA DE SETEMBRE**

Població: Igualada  
 Dates: 26 - 29 Setembre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Industrial, comercial i agrícola en general, alimentació, informàtica i serveis  
 C/e: general@firaigualada.org  
 Web: www.firaigualada.org

**CAVATAST. MOSTRA DE CAVES I GASTRONOMIA**

Població: Sant Sadurní d'Anoia  
 Dates: 4 - 6 Octubre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Cava; cuina, xarcuteria i pastisseria al cava  
 C/e: turisme@santsadurni.cat  
 Web: www.cavatast.cat

**FIRA DE SANT MIQUEL**

Població: Hostalric  
 Dates: 28 - 29 Setembre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Productes artesanals (alimentació, artesanía)  
 C/e: turisme@hostalric.cat  
 Web: www.hostalric.cat

**FIRA DEL BESTIAR DE LA VALL DE RIBES**

Població: Ribes de Freser  
 Dates: 5 Octubre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Exposició i venda de bestiar boví, equí i oví. Mostra de vedella.  
 C/e: ribesdefreser@ajribesdefreser.cat  
 Web: www.ajribesdefreser.cat

**GASTROART, DE L'HORTA A LA CUINA I A LA TAULA**

Població: Hostalric  
 Dates: 28 - 29 Setembre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Productes gastronòmics.  
 C/e: promociolocal@hostalric.cat  
 Web: www.gastroart.cat

**FESTA DE LA VEREMA**

Població: Artés  
 Dates: 6 Octubre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Vins i caves Denominació Pla de Bages. Cava d'Artés, artesanía. Comerç local.  
 C/e: artes@artes.cat  
 Web: www.artes.cat

**FIRA D'INDIANS**

Població: Torredembarra  
 Dates: 28 - 29 Setembre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Alimentació i artesanía. Activitats complementàries  
 C/e: turisme@torredembarra.cat  
 Web: www.turismetorredembarra.cat

**FIRA DE LES**

Població: Les  
 Dates: 6 Octubre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Alimentació; confecció, eines, artesanía, bestiar, material agrícola. Productes artesanals.  
 C/e: heires@torismeles.com  
 Web: www.turismoles.com

**FIRADESPÍ**

Població: Sant Joan Despí  
 Dates: Octubre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Multisectorial, bàsicament indústria, comerç i serveis locals  
 C/e: promocio@sjdespi.net  
 Web: www.promodespi.cat

**FIRA DEL ROSER**

Població: Martorell  
 Dates: 6 Octubre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Artesanía, alimentació, tèxtil.  
 C/e: apascual@genial.com.es  
 Web: www.martorell.cat



COMARCALS

**EXPO REUS**

Població: Reus  
Dates: 9 - 13 Octubre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Multisectorial  
C/e: info@firareus.com  
Web: www.firareus.com

**FIRA DE SANTA TERESA**

Població: Esterri d'Àneu  
Dates: 19 - 20 Octubre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Multisectorial. Bestiar, vaques, cavalls.  
C/e: ajuntament@esterrianeu.cat  
Web: www.esterrianeu.cat

**FIRA DE SANTA TERESA**

Població: el Vendrell  
Dates: 10 - 13 Octubre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Habitatge, automoció, alimentació.  
Jornades gastronòmiques.  
C/e: cuson.promocio@elvendrell.net  
Web: www.elvendrell.net

**ECOVIURE**

Població: Manresa  
Dates: 19 - 20 Octubre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Productes ecològics: alimentació, distribució, elaboració, productes tèxtils.  
C/e: fira@firamanresa.com  
Web: www.ecoviure.cat

**FIRATAST**

Població: Girona  
Dates: 10 - 13 Octubre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Alimentació.  
C/e: info@incatis.cat  
Web: www.incatis.cat

**FIRA DE COMERÇ**

Població: Santa Perpètua de Mogoda  
Dates: 20 Octubre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Multisectorial. Mostra de comerç, serveis i automoció.  
C/e: ecomerciants@gmail.com

**FIRA DE BANDOLERS**

Població: Alcover  
Dates: 12 - 13 Octubre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Multisectorial. Entorn natural. Activitats lúdiques i espectacles.  
C/e: ajuntament@alcover.cat  
Web: www.alcover.com

**FIRA AGRÍCOLA, INDUSTRIAL I RAMADERA**

Població: Móra la Nova  
Dates: 24 - 27 Octubre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Maquinària agrícola i industrial, vehicles, equipaments domèstics, productes agrícoles i ramaders, bestiar, artesanía  
C/e: aj.moralanova@altanet.org  
Web: www.moralanova.cat

**FIRA DEL MOSTILLO I PRODUCTES DE TARDOR**

Població: Llimiana  
Dates: 13 Octubre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Productes relacionats amb el vi, la gastronomia i l'artesanía  
C/e: ajuntament@llimiana.ddl.net  
Web: llimiana.ddl.net/

**FIRA DE LA COCA I EL MATÓ**

Població: Monistrol de Montserrat  
Dates: 26 - 27 Octubre 2013  
Periodicitat: anual  
Oferta a exposar: Comerç, productes locals, coca i mató i gastronomia local.  
C/e: sanchezgmt@diba.es  
Web: www.monistroldemontserrat.cat



## COMARCALS

**FIRA TRADICIONAL ARTESANA**

Població: Torrelles de Foix  
 Dates: 26 - 27 Octubre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Productes artesans alimentaris, decoratius, industrials, medicinals, culturals, tèxtils.  
 C/e: torrellesf@diba.es  
 Web: www.torrellesdefoix.cat

**FIRA DE LA GIRELLA**

Població: el Pont de Suert  
 Dates: 27 Octubre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Girella, velles tradicions a muntanya, productes agroalimentaris, artesanía i ramaderia.  
 C/e: imarin@elpontdesuert.cat  
 Web: www.elpontdesuert.cat

**FIRA DE LA CASTANYA**

Població: Viladrau  
 Dates: 26 - 27 Octubre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Castanyes, alimentació artesana, comerç local.  
 C/e: ajuntament@viladrau.cat  
 Web: www.viladrau.cat

**FIRA INDUSTRIAL, AGRÍCOLA I COMERCIAL. FIRA DE MOSTRES**

Població: Girona  
 Dates: 29 Octubre - 3 Novembre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Agricultura, ramaderia i comerç.  
 C/e: info@firagirona.com  
 Web: www.firagirona.com

**FIRA DE TOTS SANTS**

Població: Gósol  
 Dates: 31 Octubre 2013  
 Periodicitat: anual  
 Oferta a exposar: Ramaderia, maquinària agrícola i demostració d'antics oficis.  
 C/e: ajuntament@gosol.ddl.net  
 Web: gosol.ddl.net

## NACIONALS

**FIDMA**

Població: Gijón  
 Dates: 3 - 18 Agosto 2013  
 Periodicitat: Anual  
 Oferta a exposar: Alimentación Ocio Servicios Alimentos Bebidas Comercio Entretenimiento Organismos de turismo  
 Web: www.fesriasturias.es

**GASTRÓNOMA 2013**

Població: Valencia  
 Dates: 21 - 23 Septiembre 2013  
 Periodicitat: Bienal  
 Oferta a exposar: Alimentación Hostelería Alimentos Enogastronomía Gastronomía Servicios para hoteles y restaurantes Tecnologías para hoteles y restaurantes  
 Web: www.gastronomia.es

**MENCATUR**

Població: Villanueva de la Fuente  
 Dates: 10 - 11 Agosto 2013  
 Periodicitat: Anual  
 Oferta a exposar: Agrícola Alimentación Turismo Artesanía Caza  
 Web: www.mencatur.com

**FERAMUR 2013**

Població: Lorca  
 Dates: 26 - 29 Septiembre 2013  
 Periodicitat: Anual  
 Oferta a exposar: Alimentación Arte Azulejos y cerámica Ocio Regalos  
 Web: www.feramur.es



NACIONALS

### ECOCULTURA 2013

Població: Zamora

Dates: 11 - 13 Octubre 2013

Periodicitat: Anual

Oferta a exposar: Alimentación Bebidas Ecología Productos ecológicos Productos naturales

Web: [www.ecocultura.org](http://www.ecocultura.org)

### EXPO RETAIL 2013

Població: Madrid

Dates: 16 - 18 Octubre 2013

Periodicitat: Anual

Oferta a exposar: EXPO RETAIL es una exposición de productos, servicios, conocimiento y tendencias para propietarios, directivos y responsables funcionales del sector del comercio minorista en España.

Web: [www.exporetail.com](http://www.exporetail.com)

INTERNACIONALS

### HEALTH INGREDIENTS SOUTH AMERICA SUMMIT

Població: Sao Paulo - Brasil

Dates: 6 - 8 Agosto 2013

Periodicitat: Biental

Oferta a Exposar: Alimentación Aditivos Comida natural

Comida sana Industria de la alimentación Semillas

Web: [www.fi-events.com.br/fi](http://www.fi-events.com.br/fi)

### GIDA 2013

Població: Estambul - Turquía

Dates: 5 - 8 Septiembre 2013

Periodicitat: anual

Oferta a Exposar: Alimentación Agua Alimentaria

Alimentos orgánicos Mariscos

Web: [www.iff-gida.com](http://www.iff-gida.com)

### EQUIPOUSADA 2013

Població: Maresias - Brasil

Dates: 21 Agosto 2013

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Alimentación Decoración Hostelería

Mobiliario Servicios Alimentos Equipamiento hostelería

Mobiliario hostelería Productos para el bienestar

Web: [www.conceitobrazil.com.br](http://www.conceitobrazil.com.br)

### SPECIALITY & FINE FOOD FAIR

Població: Londres - Reino Unido

Dates: 8 - 10 Septiembre 2013

Periodicitat: anual

Oferta a Exposar: Alimentación Hostelería Alimentos

Comida gourmet Comida natural Restaurantes Servicios

para hoteles y restaurantes

Web: [www.specialityandfinefoodfairs.co.uk](http://www.specialityandfinefoodfairs.co.uk)

### TECNOCARNE 2013

Població: Sao Paulo - Brasil

Dates: 27 - 29 Agosto 2013

Periodicitat: Biental

Oferta a Exposar: Agrícola Alimentación Logística

Alimentos Carne Ganado

Web: [www.tecnocarne.com.br](http://www.tecnocarne.com.br)

### ALIMENTARIA GUATEMALA 2013

Població: Ciudad de Guatemala - Guatemala

Dates: 9 - 11 Septiembre 2013

Periodicitat: anual

Oferta a Exposar: Alimentación Hostelería Alimentos

Bebidas Comida gourmet Comidas congeladas Licores

Web: <http://feriaalimentaria.com/main.asp?clc=175>

### FOOD AND TECH PAKISTAN 2013

Població: Lahore - Paquistán

Dates: 5 - 7 Septiembre 2013

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Alimentación Ferias industriales Industria

de la alimentación Maquinaria alimentaria Tecnología

alimentaria

Web: [www.foodtechpakistan.com](http://www.foodtechpakistan.com)

### SALON DES MÉTIERS DE BOUCHE 2013

Població: Paris - Francia

Dates: 15 - 17 Septiembre 2013

Periodicitat: anual

Oferta a Exposar: Alimentación Catering Hoteles

Panadería Restaurantes

Web: [www.lesmetiersdebouche.com](http://www.lesmetiersdebouche.com)

### ANUGA 2013

Població: Colònia - Alemania

Dates: 5 - 9 Octubre 2013

Periodicitat: anual

Oferta a Exposar: Alimentación Alimentos orgánicos

Bebidas Industria de la alimentación Mariscos Pescado

Web: [www.anuga.com](http://www.anuga.com)



## VENDES

### LOCALS

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 1ª. 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 LLOGA:  
CANSALADERIA AMB POSSIBILITAT D'OBRADOR  
ZONA GRACIA. EN PLE FUNCIONAMENT  
TEL. 93. 284.51.43

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 LLOGA:  
PETIT OBRADOR A BADALONA AMB REGISTRE SANITARIES  
AMB CLAU 26-PRECUINATS  
AMB BOTIGA PETITA PER SI ES VOL OBRIR I POSSIBITAT DE  
COMPARTIR  
menutsanavarro@hotmail.com

ES LLOGA:  
PER JUBILACIO  
CANSALADERIA-CARNISSERIA AMB OBRADOR  
2 CAMBRES I MAQUINARIA  
ZONA HORTA  
PREGUNTAR PER SR. MARTIN

ES LLOGA O VEN:  
PER JUBILACIO CARNISSERIA  
A PALAMOS.  
PLE RENDIMENT  
TEL. 972.31.60.23

ES LLOGA O VENDA:  
PER JUBILACIO  
CARNISSERIA A PALAMOS  
CENTRE DE LA VILA - ESTACIO D'AUTOBUSOS  
PLE RENDIMENT  
SR. RAMON  
TEL. 972.31.60.23

### VARIS

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  
(SR. ESTEVE)

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  
PREGUNTAR PER ARTUR

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

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

ES VEN:  
MAQUINA LLIGADORA SEMIAUTOMICA MODEL 5T-70  
MARCA 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:  
SERRADORA D'OSSOS  
TALLADORA DE FIAMBRES BERKEL  
MODEL 834 SEMI NOVA PREU 6000 EUROS  
MOBIL 615.21.32.97  
TEL. 93 388.36.48

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  
BASCULA 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

ES VEN:  
PER JUBILACIO  
SERRADORA DE CARN MARCA GUARDIOLA D'ACER EN BON  
ESTAT. DOS MAQUINES DE TALLAR FIAMBRES (MARQUES  
BERKEL I COLOSAL). TRES BALANCES DE PENJAR MARCA  
MINERVA (INTERCOMUNICADES)  
MOBIL. 629.88.22.40

ES VEN:  
EVAPORADOR PER OBRADOR I SALES DE DESFER.  
MOBIL 653.79.34.38  
TEL. 977.838257

ES VEN:  
MAQUINA TERMOSELLADORA TECNOTRIP  
MODEL TSB-100, EQUIPADA AMB MOTLE DS4500  
(DOS MOTLLOS DE 12X22)  
TEL. 93.568.70.40

ES VEN:  
BALANÇA MICRA, AMB BATERIA  
BALANÇA DINA  
CONGELADOR CONSTAN  
TEL. 977.544.898  
MOBIL 686.712.639

## 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:

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:

CARNISSERIA. XARCUTERIA I PETIT SUPERMERCAT  
SITUADA A SANT PAU DE SEGURIES(GIRONA)  
EN PLE RENDIMENT ( VENDA A VEINS DEL POBLE, I DE 2N.  
RESIDENCIA)  
TOTALMENT RENOVADA.

#### ES TRASPASSA:

CARNISSERIA A SARRIA DE TER  
PLE FUNCIONAMENT  
AMB OBRADOR, CUINA  
MOBIL. 669.629.943  
SR. TOMEU

#### 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  
PRODUCCIÓ". TEQUINES 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 41 ANYS, AMB EXPERIENCIA 22 ANYS, EN  
ELABORACIO I ESPECEJAMENT A OBRADOR TRADICIONAL.,  
ZONA BARCELONES,  
MÒBIL. 680.61.12.19

## SEGURETAT AMBIENTAL I ALIMENTÀRIA



ASESORIA Y CONSULTORIA SANITARIA S.L.

☎ 93 434 21 24 ☎ 93 434 21 25

✉ [aconsa@aconsa-lab.com](mailto:aconsa@aconsa-lab.com)  
[www.aconsa-lab.com](http://www.aconsa-lab.com)

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

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

## ABRIL

**Distribuciones Cárnicas, S.A.**

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

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

## COMERCIAL INSA

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

DISTRIBUIDOR DE



MAS DE 50 AÑOS  
COLABORANDO CON EL  
CHACINERO ARTESANO

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

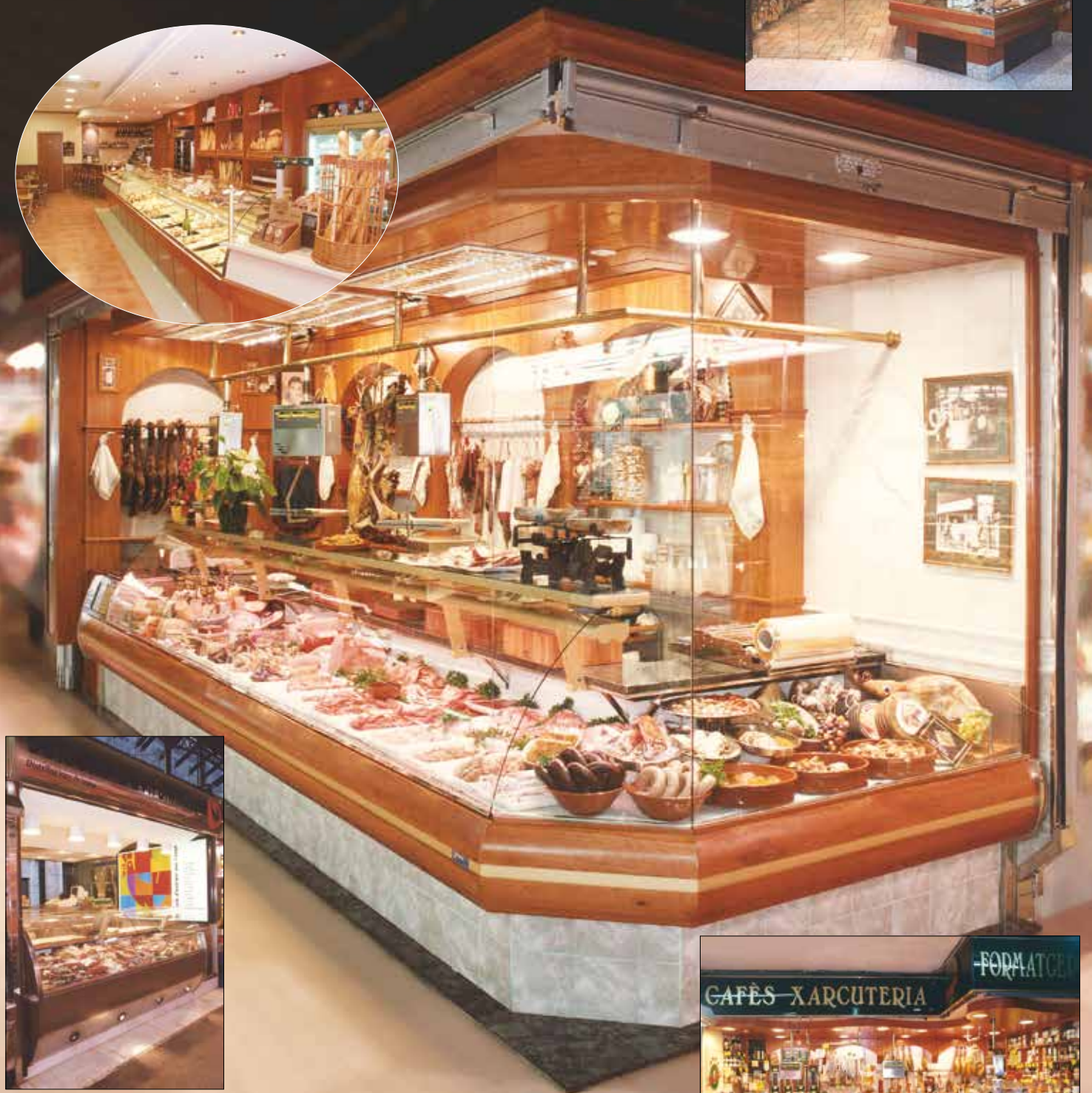
# gras*i*magre

**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



NO ET PERDIS  
LES NOVETATS  
DEL PORTAL!

Ateliet

[www.ateliet.net](http://www.ateliet.net)

# CRUZ

Disseny i desenvolupament de negocis

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

PoI. Ind. Pomar de Dalt  
08916 Badalona Barcelona  
F. 93 465 04 41  
[cruzsl@cruzsl.net](mailto:cruzsl@cruzsl.net)



[cruzsl.net](http://cruzsl.net)