

gras i magre



ELS MESTRES ARTESANS DE 2012

ENTREVISTA A FELIP PUIG, CONSELLER D'EMPRESA I OCUPACIÓ DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA.



Creem l'establiment més adequat a les seves necessitats

Som especialistes en:

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



Tubau Carnisseries
(Mercat de Mirasol, Sant Cugat)



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

www.langaconcept.com

LANGA
concept



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

info@langaconcept.com
www.langaconcept.com

SUMARI

4 [EDITORIAL

6 [CARTA OBERTA DEL PRESIDENT

7 [FEDERACIÓ

Entrevista a Felip Puig, Conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya
L'Empresa Escofet Oliver, un referent del sector
De la llavor al plat; per Salvador Torras
Carn Britànica. Últimes tendències en el tall
Lliurament de Diplomes de Mestres/es Artesans/es
VIII Convenció de la Confederació de Comerç de Catalunya
Fira de la Girella, al Pont de Suert
La Fira de Sant Ermengol, a la Seu d'Urgell
Qualiporc de Vic, millor carn del 2013
Nou impost per a gasos fluorats
Caritas

27 [FUNDACIÓ ESCOLA

Barcelona, "la millor botiga del món" premia a l'Escola Oficis de la Carn
Quelcom més que una Escola
Els nous cursos de l'Escola Oficis de la Carn: reciclatge i innovació.

32 [CONFRARIA

Crònica de la IX Gran Trobada dels Confreres 2013 a Peralada

38 [GREMIS

Barcelona

Jornada Tècnica
IV Fira de "Mercat de Mercats"
Dia de la Cambra: Empreses Centenàries
Xarcuteries Bosch, 150è aniversari
Conveni Col·lectiu

Girona

1r concurs d'arrossos solidari preparat amb carn de les nostres carnisseries
3a jornada gastronòmica Restaurant Ca L'Enric i Carnisseria Planagumà
El Gremi presenta la botifarra dolça cuïta envasada al castell de Peralada

Tarragona

Presentació al "Consulado General Británico"
Diploma de Mestre Artesà per a Maria Teresa Andreu Puigdemòles
Llonganissa de mamadeta

52 [DOSSIER

Como vender más en ocasiones especiales
IX Trobada de la Confraria del Gras i el Magre
Un país de panderetes

59 [CALENDARI

63 [PETITS ANUNCIS - MÒDULS



Foto Portada: Lliurament de Diplomes de Mestres Artesans.

NÚM. 159

Novembre, desembre i gener 2014
Dipòsit Legal B - 357 - 60

EDITA

Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers Xarcuters

PRESIDENT

Joan Estapé i Mir

CONSELL DE REDACCIÓ

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

DIRECTOR

Enric Pera i Lladó

COORDINACIÓ

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

ADMINISTRACIÓ I PUBLICITAT

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

DISSENY I MAQUETACIÓ

Empiezapori S.L.
Tel 93 470 00 37

IMPRESSIÓ

Comgrafic

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

Gras i Magre respecta la llibertat y forma de expresi3n de todos sus colaboradores. Sus art3culos est3n escritos en catal3n, idioma propio de Catalunya y de sus autores. Si alguna persona por residir fuera de Catalunya o por tener dificultad de compresi3n, necesita una traducci3n de alguno de los art3culos, gustosamente le ser3 remitida por nuestra redacci3n.





EDITORIAL

Semàfor verd per a la venda de circuit curt. Una enquesta de l'Eurobaròmetre indicava que un de cada dos consumidors, i per tant, el 50% té dificultats per trobar productes locals i per distingir-los dels altres productes. Davant d'aquesta tessitura i amb l'objectiu de potenciar la venda directa i venda de circuit curt on només hi intervé un intermediari, normalment establiments minoristes, el Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural, DAAM d'ara en endavant, de la Generalitat de Catalunya ha impulsat un Decret, ja aprovat, que regula la venda de d'aquests productes de proximitat.

Aquest Decret, materialitzat pel Govern de la Generalitat de Catalunya acredita (de forma voluntària) als productors i agrupacions de productors que comercialitzen directament els seus productes (venda directa o de proximitat) o mitjançant un únic intermediari. El mateix DAAM serà l'encarregat de comprovar que es compleixen totes les normatives previstes i d'imposar sancions que aniran des de la retirada de l'acreditació de productes de proximitat fins a tres anys sense poder disposar del distintiu de venda de proximitat en cas de no complir amb els requisits establerts.

AQUEST DECRET TAMBÉ POTENCIA VALORS ECOLÒGICS I ALIMENTARIS, COM LA PROMOCIÓ DELS PRODUCTES DE TEMPORADA I EL CONSUM D'ALIMENTS FRESCOS.

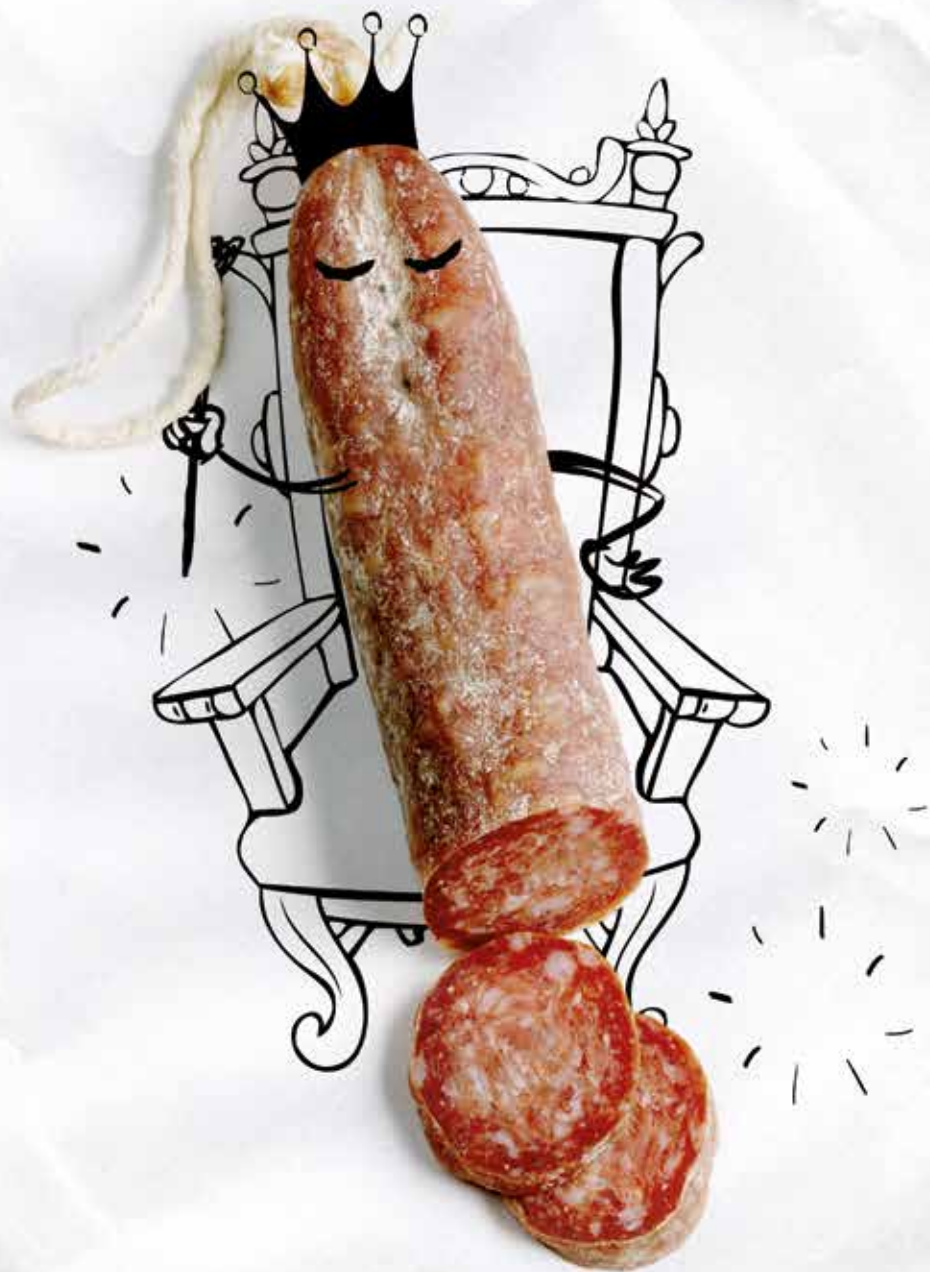
Fins al moment s'han dut a terme un total de 1310 adhesions de productors dels més de 62.000 que hi ha a tot Catalunya. Per als productors i elaboradors aquesta adhesió pot significar un augment notable en la rendibilitat de l'activitat laboral i consegüentment per a la butxaca. És un tipus de comercialització que dóna resposta també a un seguit de garanties de seguretat, qualitat i frescor dels aliments en un moment en què el consumidor busca cada vegada més aquest tipus de productes. Una oportunitat, per

tant, per a tots aquells que elaboreu i també per a tots aquells qui tot i no elaborar, el vostre establiment és l'únic intermediari entre el ramader i el client final. Atès que, les noves tendències dels clients van en aquesta línia és més que interessant valorar aquest tipus d'adhesió.

Aquest Decret també potencia valors ecològics i alimentaris, com la promoció dels productes de temporada i el consum d'aliments frescos. No hem d'oblidar que la venda directa ofereix al consumidor productes amb un valor de proximitat i d'informació sobre la seva procedència i elaboració.

De qualsevol manera hem de valorar molt aquesta iniciativa perquè fomenta els productes catalans i en garanteix l'origen i la qualitat. Una qualitat que sempre hem defensat com a màxima a oferir entre tots els nostres productes. Mirem doncs, d'una manera o altra de beneficiar-nos d'aquesta normativa que s'estableix per reclam i petició dels consumidors; la nostra raó de ser.

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



Singular Shop

Interiorismo comercial
Frío industrial
Fabricación propia



Sr. Joan Estapé

PRESIDENT Federació
Catalana de Carnissers i
Cansaladers-Xarcuters



L'època de Nadal és una d'aquelles estacions temporals de l'any que vesteixen les cases i les famílies d'aliments i festeig. És temps de treball per als professionals del sector minorista carni i temps per fer caixa. En els moments que corren i les possibilitats que ofereixen les noves tecnologies molts són els qui opten per fer una promoció especial, o una publicitat específica sobre productes típics de festes nadalenques, productes singulars que presideixen qualsevol taula el dia de Nadal, Sant Esteve o Reis.

EL DE LA PUBLICITAT ÉS UN MÓN QUE CAL TREPITJAR AMB COMPTE, QUE CAL CONÈIXER I ON S'HI HA D'ESTAR SEMPRE ATENT.

Les promocions, així com les ofertes i la publicitat són eines complementàries a l'activitat laboral pròpia que fomenten la venda i que ben escollides i ben emprades són un suport rentable i fins i tot necessari. De fet, avui en dia, la majoria de comerciants que segueixen actius utilitzen la publicitat de forma regular i no únicament en campanyes concretes com Nadal. El de la publicitat és un món que cal trepitjar amb compte, que cal conèixer i on s'hi ha d'estar sempre atent.

Per Nadal observem, lògicament, un augment en les accions de publicitat de les empreses i també de les promocions que aquestes fan, però al mateix temps ens trobem que aquestes promocions i aquestes accions de publicitat, a vegades, són subliminars. Acaben convertint-se en accions de venda directe, i en mitjans de difusió tals com la premsa escrita, on més se n'han observat darrerament.

Els establiments de carnisseria-cansaladeria-xarcuteria paguen un impost d'activitat per poder vendre aliments, manipular-los i distribuir-los. I com aquests, tots els establiments del sector alimentari. Així doncs com es pot concebre que en un quiosc et puguin arribar a entregar un pernil o una botella de vi? Amb aquesta tessitura ens trobem des de ja fa anys; una botella de vi que haurà estat manipulada, extreta d'una bodega on hi ha d'estar a una temperatura determinada s'ofereix avui en un punt de venda de mitjans escrits de comuni-

cació. Quins requisits sanitaris té aquest establiment per tenir aliments? A cas paguen l'impost d'activitats que paguem tots per a poder distribuir aliments? És moment de dir prou.

Com a President de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters i també com a professional del sector em comprometo a actuar i reclamar als estaments pertinents, en defensa dels empresaris del sector, perquè treballin en la línia d'aturar aquesta competència deslleial que actua i empra una metodologia que perjudica al sector i amb el propòsit de frenar aquesta practica que, per desgracia, ha esdevingut ja habitual.

Entrevista al honorable Conseller Sr. Felip Puig

AMB ELS RECURSOS DISPONIBLES DES DE EL GOVERN DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA ESTEM APOSTANT CLARAMENT PER L'EMPREDORIA COM A ELEMENT NECESSARI PER LA REACTIVACIÓ ECONÒMICA.



Quin paper creu que juga el sector del comerç minorista en aquesta crisi econòmica? Els grans distribuïdors (supermercats) podrien acabar amb la venda al detall?

El sector del comerç ha estat dels més afectats per la crisi econòmica. La davallada del consum intern i les dificultats d'accés al crèdit d'empreses i famílies com a conseqüència de la crisi l'han afectat directament, però també hem de destacar la fortalesa del sector i la seva capacitat d'adaptació a l'entorn i el manteniment de l'ocupació.

El sector de l'alimentació pateix el mal menor perquè per més austeritat la gent ha de seguir menjant però, les tendències dels consumidors canvien. La gent renuncia a la qualitat d'un producte alimentari

en favor del preu. Què els hi diria a aquest tipus de consumidor?

Estic convençut que en les botigues de proximitat es troba la millor relació qualitat preu, i que a vegades aquella botiga o parada al mercat a la que no hem prestat atenció manté una molt millor relació qualitat preu que altres formats de distribució.

Els cansaladers i xarcuters busquen innovar per atraure als clients i poder fidelitzar en un temps, clarament, de canvis. Elaboren varietats de productes tradicionals per despertar interès. És aquesta una bona mesura per fomentar l'augment de vendes?

La innovació és avui una necessitat del conjunt de la nostra economia, cap sector ni activitat queda al marge. Hem d'innovar per cercar nous usos

al nostre producte, incrementar la seva diversitat i adaptar-nos a un client cada cop més exigent.

Des del Gremi de Girona han tirat endavant, com bé sap, la presentació d'un producte que agrupa tradició i innovació: la botifarra dolça. És aquest un exemple a seguir per seguir sent competitiu?

Sens dubte, tot allò que suposi incrementar la diversitat de moments de consum i en el cas de l'alimentació permeti crear nous moments de consum és important.

Des de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters potenciem la formació perquè entenem que és una necessitat cabdal per seguir amb el nostre ofici. Dotar d'eines als empresaris

i treballadors del sector per reciclar-se i per especialitzar-se, si escau, encara més. Quina valoració en fa d'aquesta aposta ferma per a la formació?

A Catalunya entre tots hem desenvolupat un model de comerç propi, que s'ha fonamentat en el comerç de proximitat, el comerç urbà. Un model que està format bàsicament per petites i mitjanes empreses familiars. La formació és clau per a que aquestes empreses comercials, excel·lents en tracte i servei, puguin desenvolupar-se i créixer.

En el conjunt del país trobarem molts exemples de petites empreses comercials de tradició familiar que gràcies a la professionalització de la seva gestió han esdevingut mitjanes i grans empreses sense renunciar a la seva identitat

Imagina un escenari en el que un establiment cansalader-xarcuter pogués fer degustació per als clients de manera regularitzada?

El nostre model comercial s'ha d'anar adaptant als nous usos i costums dels nostres clients. Per això des de el Departament estem impulsant una nova llei del comerç que permeti l'adaptació a aquest nou entorn i a les noves necessitats de venda i de prestació de serveis, simplificant la normativa comercial i regulant

els nous formats de venda i de prestació de serveis, d'una banda i abordant una reforma administrativa que passi de la llicència prèvia a la comunicació per al·l' inici d'una nova activitat

Vostè com a client d'una xarcuteria percep l'especialització dels dependents/es que li venen els productes que vol comprar? Creu que és una visió compartida amb el consumidor estàndard?

Sense cap mena de dubte, i l'èxit arreu del territori de moltes xarcuteries que s'han especialitzat en productes de qualitat a bon preu i un bon servei al client així ho certifiquen.

Un dels punts més negatius dels cansaladers-xarcuters és que els productes que venem sempre han estat etiquetats de poc salu-

dables. El compromís amb la salut dels clients hi és per això. Com eradicaria o faria disminuir aquesta visió global de productes poc saludables?

Potenciant els valors de la dieta mediterrània i la seva diversitat i posant l'accent en que el consum moderat dels productes de cansaladers i xarcuters no és perjudicial per la nostra salut.

Els excessos en tot acostumen a ser dolents.

En el darrer lustre moltes empreses han hagut de tancar, i d'altres sobreviuen com poden a aquesta situació actual. La Generalitat percep o intueix una millora en els propers anys a Catalunya envers la rendibilitat econòmica del comerç?

Les dades econòmiques que tenim diuen que el pitjor de la crisi econòmica ja ha passat i que tenim dades que indicarien que hem començat un creixement moderat de la nostra economia.

Tenim dades positives que cal valorar-les amb moderat optimisme, l'evolució de l'atur en termes interanuals és positiva, tenim menys aturats que ara fa un any, les exportacions estan en un nivell rècord per tercer any consecutiu, el turisme estranger continua creixent en quantitat i el que és més important en qualitat. Tenim indicadors que

TOT ALLÒ QUE SUPOSI INCREMENTAR LA DIVERSITAT DE MOMENTS DE CONSUM I EN EL CAS DE L'ALIMENTACIÓ PERMETI CREAR NOUS MOMENTS DE CONSUM ÉS IMPORTANT.

mostren un canvi de tendència en les vendes minoristes.

Totes aquestes dades amb tota la moderació necessària les hem de valorar positivament, no obstant, vull posar l'atenció en que el gran problema que tenim és l'atur i el repte la creació d'ocupació. En la mesura en que siguem capaços de generar nova ocupació, es consolidarà la recuperació econòmica i s'incrementarà el consum.

Hi ha previstes accions a curt

o mig termini per fomentar el finançament dels emprenedors i facilitar així que el sector se'n pugui surti amb escreix de la conjuntura actual?

La crisi econòmica que hem patit, tot i tenir una component internacional i global, en el cas nostre s'ha vist agreujada per la crisi del sistema financer, la restricció del crèdit i la necessitat d'afrontar una reducció del dèficit de les administracions públiques han afectat greument el finançament de les nostres empreses.

Amb els recursos disponibles des de el Govern de la Generalitat de Catalunya estem apostant clarament per l'emprenedoria com a element necessari per la reactivació econòmica. Necessitem emprenedors i promoure la cultura emprenedora a les nostres organitzacions, per això hem posat en marxa el programa Catalunya Emprèn que intenta des d'una visió transversal coordinar tots els programes de suport als emprenedors impulsats pel govern i pel conjunt d'agents que fomenten l'emprenedoria.

I, finalment, quin missatge traslladaria als cansalladers-xarcuters d'arreu de Catalunya que pateixen per el futur dels seus negocis, minvat encara més per la manca de relleu generacional, i que viuen sense saber si demà hauran de tancar?

Confiança en el país i en les seves oportunitats. Som un país que té una economia dinàmica, diversificada i oberta al món. Tenim enormes possibilitats de creixement en un món cada cop més global.

**NECESSITEM EMPRENEDORS I
PROMOURE LA CULTURA EMPRENEDORA
A LES NOSTRES ORGANITZACIONS,
PER AIXÒ HEM POSAT EN MARXA EL
PROGRAMA CATALUNYA EMPRÈN**

L'aposta que fem per la internacionalització, la innovació i l'emprenedoria ens han de permetre de tenir un model econòmic més sòlid de cara al futur. Un model que serà de creixement més lent i moderat però més estable. Crec que ara toca resistir i aprofitar

aquest moment per reinventar-nos i trobar aquells nínxols de mercat en els que podem posar en valor el nostre bon fer i la nostra excel·lència professional.

Pel que fa al relleu generacional, crec sincerament que si

posem els valors de l'emprenedoria al centre de la nostra societat i els valorem positivament, molts joves apostaran per continuar l'activitat dels seus pares amb vocació d'innovació, expansió i de millora contínua. Confio plenament en la vocació emprenedora dels joves del nostre país.



**SOLUCIONS PER A LA INDÚSTRIA ALIMENTÀRIA
ELABORACIÓ DE TRIPES NATURALS**



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

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

ESCOFET-OLIVER

Des del carrer, davant de la porta d'entrada de la botiga del Carrer Casanovas, a l'altura de Provença, un assortiment de plats cuinats presideix la vitrina d'un dels establiments d'Escofet-Oliver. I a la paret, visible també des del carrer, un diploma crida l'atenció: el de Mestre Artesà Cansalader-Xarcuter, atorgat pel Departament d'Agricultura de la Generalitat de Catalunya, a Eduard Escofet, l'any 1989. Aquesta distinció i el lloc que ocupa en la botiga ens deixa entreveure des d'un principi la importància i la incidència que el progenitor dels germans Escofet-Oliver, l'Eduard, junt amb la seva dona Magdalena, han tingut en aquest negoci familiar.



FOTOGRAFIA CEDIDA PER L'EMPRESA ESCOFET OLIVER

ens diu el Jaume mentre intenta transmetre'ns que tot i la dificultat de ser cinc germans cada un ha anat buscant el seu espai dins l'empresa i l'ha trobat. El Carles i el Josep porten el magatzem, un magatzem propi que és el principal proveïdor de l'empresa i que ven també a canals de gran consum com la restauració. En Josep és a més a més l'encarregat de vendes a restauració. El Pere, llicenciat en dret, i el Jaume, llicenciat en empresarials són la cara visible de les botigues d'aquesta saga familiar. La connexió entre ells és evident: “ens reuim molt i mirem de ser i actuar com un grup” ens afirma en Jaume.

Lluny de ser una càrrega o una pressió afegida, els cinc germans: Jaume, Pere, Carles, Jordi i Joan han viscut amb naturalitat que el seu pare fos un dels primers en obtenir el carnet d'Artesà Alimentari, el sisè a tot Catalunya per ser més concrets, i un dels artesans més reconeguts del seu sector. Ja asseguts en un petit i funcional despatx de la botiga del Carrer Casanovas, en Jaume ens explica que el seu pare ha estat i és, un referent per a tots els germans: “el meu pare ho ha fet molt bé. És un valor molt important dins de l'empresa perquè està molt format i, encara avui, recorrem a ell per a moltes coses”.

Els cinc germans, tots llicenciats, han viscut des de petits el negoci familiar, se'n han sentit orgullosos, els ha agradat i avui tots ells s'hi dediquen. Se'ns fa difícil imaginar com es distribueixen les tasques en un context d'activitat laboral on no fa tants anys eren el pare i la mare qui sols, portaven fins a set botigues. El Jordi; és químic i especialista en tècniques alimentaries, porta la comptabilitat, la comunicació, però també desenvolupa fórmules i productes. “És la figura d'enllaç, el que ens controla una mica a tots”

ELS CINQ GERMANS, TOTS LLICENCIATS, HAN VISCUT DES DE PETITS EL NEGOCI FAMILIAR, SE'N HAN SENTIT ORGULLOSOS, ELS HA AGRADAT I AVUI TOTS ELLS S'HI DEDIQUEN

Descobrim que el magatzem d'Escofet Oliver és una peça clau dins del negoci; Escofet-Oliver no viuria sense el magatzem, proveïdor d'un 60% dels productes que es venen a les botigues de la família i distribuïdor extern de la pròpia empresa. La suma d'aquest magatzem, les botigues de carrer, i les parades a mercat deixen clar, sense necessitat de que ningú ens ho faci saber, que el potencial d'aquesta empresa assentada a la ciutat de Barcelona és gran, molt gran. Això els permet obrir mires i estar atents sempre a les oportunitats de negoci que puguin

haver. Mentre moltes empreses del sector miren de mantenir-se, o d'altres encara pitjor han de tancat, Escofet-Oliver segueix obrint botigues i invertint en un negoci, avui referent. “En els últims cinc anys hem obert 5 botigues (la última oberta recentment al carrer Craywinckel) i si podem, l'any que ve n'obrirem una altra” explica el Jaume perquè entenguem la visió que tenen sobre la importància d'invertir. Amb aquestes inversions prenen riscos; riscos que primer valoren si els compensa assumir i que més enllà de representar un augment de botigues pròpies és una manera òptima de generar riquesa i llocs de treball. “Les botigues noves creixen perquè és la tendència

duran els primers 7 anys. La botiga l'has d'anar fent teva, poc a poc, anar-la vestint i anar-la adequant als gustos i necessitats del clients" reflexiona el Jaume mentre desglossa l'efecte de la crisi en els seus establiments, per el qual l'hi hem preguntat. En les altres botigues, aquelles que no són noves, no han perdut clients durant la crisi però si que observen un canvi en la tendència del consumidor: "la compra és molt més raonada. Només en ocasions especials, com una trobada d'amics o una celebració familiar la gent es deixa anar més. Però la bossa de la compra ha de tenir el preu que el client considera que és correcte –conclou el Jaume.

Escofet-Oliver s'ha anat reorganitzant a mida que els temps han anat canviant i amb ells les necessitats dels seus consumidors; sense cap mena de dubte, la seva raó de ser. Des de l'elaboració d'un producte, l'exposició d'aquest al mostrador, la decoració de les botigues i ara també, els plats cuinats, està absolutament tot orientat al client. Aquesta màxima sempre l'han tingut clara i la manera com els han tractat i la qualitat dels productes que els han ofert al llarg de dècades són el motiu per el qual Escofet-Oliver és avui un negoci exitós. El Jaume ens explica que cada barri té un tipus de clientela diferent, el poder adquisitiu és diferent i les hàbits de consum són també diferents. Això denota encara més que un dels grans

MENTRE MOLTES EMPRESES DEL SECTOR MIREN DE MANTENIR-SE, O D'ALTRES ENCARA PITJOR HAN DE TANCAT, ESCOFET-OLIVER SEGUEIX OBRINT BOTIGUES I INVERTINT EN UN NEGOCI, AVUI REFERENT

secrets d'aquesta empresa ha estat saber adaptar-se als diferents tipus de clients i donar-los, exactament i sense renunciar a la qualitat, allò que exactament volen. Darrerament han obert botigues a barris tant diferents com Sant Gervasi (carrer Mandri) o l'Hospitalet (carrer Creuoberta) i aquesta és, per tant, una mostra de la gran capacitat d'adaptació i de diversificació d'aquests elaboradors artesans.

Quan plantegem la dualitat entre tradició i innovació ràpidament ens fem ressò de que en aquesta empresa i, en aquest sentit, la filosofia està molt determinada. "No es pot perdre de vista la innovació. La gent vol canvis, que passin coses a la botiga i no saltres innovem, i ho fem especialment amb els plats cuinats perquè és on observem més ganes de canvi. Però tot i això la bossa de la compra és plena de productes tradicionals".

Tanmateix la innovació d'Escofet-Oliver no es limita, ni molt menys als plats cuinats, tot i que ara és una línia forta cap a on tirar, també ofereixen serveis de més a més que representen un valor afegit, com la botiga online. No és la seva principal font de venda, ni molt menys, però és una eina més per facilitar la compra als clients. En Jaume creu que el perfil del comprador de la botiga online és una parella d'entre 35 i 50 anys amb poc temps per comprar, i que quan arriba a casa té la oportunitat de fer la comanda setmanal amb un sol clic.

Veient la gran quantitat de botigues d'Escofet-Oliver, el potencial que té l'empresa i el volum de negoci, ens ve al cap el personal que hi treballa: dependents, personal d'obrador, repartidors, tots ells tenen un paper important dins de l'activitat laboral d'aquest negoci familiar. Però com són aquests treballadors? Quin perfil busquen quan tenen la necessitat de contractar personal? "Busquem persones obertes, amb vocació comercial i facilitat de paraula, gent que sàpiga tractar als clients" ens diu



FOTOGRAFIA CEDIDA PER L'EMPRESA ESCOFET OLIVER

el Jaume a tall de resum de com ha de ser un treballador de l'empresa familiar que juntament amb els seus germans i els seus pares representa. Ens fixem que en cap moment ha fet referència a l'experiència que aquest/a futur treballador hagi pogut tenir en el sector i no és que no hi donin importància però sí que tenen clar que si hi ha ganes de treballar, tot això es pot aprendre. “Darrerament han entrat tres persones que no tenien vinculació amb el sector”-conclou.

Escofet-Oliver, tal i com ens narra literalment el Jaume, juga a dues lligues diferents: la lliga de les botigues, que és “la mare dels ous” i la lliga del gran consum; restaurants, hotels, etc. Ambdues són importants per al desenvolupament del negoci però les botigues hi tenen més rellevància. Per a entendre-ho millor, el Jaume ens planteja un símil que il·lustra perfectament l'objectiu de les seves paraules. És la diferència entre el menú i la carta d'un restaurant; aquí amb el menú paguem factures i ens mantenim vius i amb la carta, avancem i busquem fer un pas més.

Són singulars, mantenen els orígens mentre busquen apostar amb claredat i sense que els tremoli el pols per noves infraestructures, i treballen amb fermesa i perseverança per donar als clients allò que necessiten, i encara que els hàbits de consum canviïn d'avui per demà ells segueixen adaptant tota la seva activitat laboral a uns clients que ràpidament fidelitzen a base de qualitat, presentació i un tractament personalitzat i especialitzat.

No fan previsions a deu anys vista perquè saben que els canvis són una constant de la societat actual i treballen atents als possibles girs per amb aquests, poder girar ells també. Són servidors dels clients, són establiments de confiança, són

SÓN SINGULARS, MANTENEN ELS ORÍGENS MENTRE BUSQUEN APOSTAR AMB CLAREDAT I SENSE QUE ELS TREMOI EL POLS PER NOVES INFRAESTRUCTURES, I TREBALLEN AMB FERMESA I PERSEVERANÇA PER DONAR ALS CLIENTS ALLÒ QUE NECESSITEN

comerç de proximitat i són una empresa tenyida de productes de qualitat.

Aquells qui els van guiar (l'Eduard i la Magdalena) i que encara els guien, el seu compromís amb l'empresa, els seus coneixements i les

seves aportacions pròpies conformen un còctel de bon gust que fa que avui Escofet-Oliver esdevingui més que un negoci, més que un comerç.



FOTOGRAFIA CEDIDA PER L'EMPRESA ESCOFET OLIVER



FOTOGRAFIA CEDIDA PER L'EMPRESA ESCOFET OLIVER

DE LA LLAVOR AL PLAT

Jove, però entès, calmat però amb unes ganes encomiables de treballar i proper, molt proper. Ja des d'un principi ens n'adonem que si tracta als clients de la mateixa manera, per força, li ha d'anar bé, i li va. Quedem a la Plaça de la Vila de l'Arboç, just davant de la Carnisseria que ha regentat la seva família des del 1860. Sis generacions que han passat més de la meitat de les seves vides en aquest establiment que, ara ja tancat, conserva la mateixa imatge; una imatge que més endavant veurem plasmada en una fotografia.

El Salvador Torras és un carnisser expert en xai, i ara també, en vedella. Des de petit, ha viscut el món de la carn no només com una manera de guanyar-se la vida sinó també com una manera d'entendre-la, com una manera de viure-la. Quan arriba el seu dia de festa es posa a desfer carn i avança feina per l'endemà.

Asseguts a casa seva, un edifici a tocar del magatzem de la família, recorda com el seu avi sortia a les 3 de la matinada amb la moto i la casaca per anar a comprar bestiar a Balaguer. El Salvador és el gran de tres germans i l'únic que ha seguit en el sector. Mentre els seus amics d'adolescència aprofitaven l'època de vacances per viatjar, ell no pensava en altra cosa

que no fos anar a veure xais. De fet “m'enfadava amb me mare si no em deixava anar a veure el meu pare i el meu oncle matar. M'encantava el soroll del ternal de les cadenes” ens explica amb un somriure que demostra la passió amb la que viu aquest món.

Aviat entrem en el “moll de l'os” (paraula que repetirà en més d'una ocasió) i li preguntem per el xai; el seu producte estrella, part clau del seu èxit i l'especialitat de la família des del segle XIX. Ens explica que el xai va començar a perdre força als anys 90 quan es van començar a tancar els escorxadors municipals. Dels que hi havia a la “contornada” del Baix Penedès, avui ja no en queda cap. A més a més incideix en què el propi sector va fer mal al xai, es treballava

malament i a baix preu. Paral·lelament però i segur del que diu assegura que “el xai és un producte per guanyar-se bé la vida”.

Una de les parts més importants en el procés d'elaboració del xai és la matança. “L'èxit del xai en una carnisseria depèn de com s'ha matat” ens explica. Afegeix que la manera en la que s'acostuma a treure-li la pell no ajuda massa. Un cop decapitat s'ha de deixar que surti tota la sang, la pell (tot i que amb màquina) s'ha de treure de forma neta i curosa, i és

important no remenar massa la canal. “La carn de xai vol que el procés es faci molt bé”. Conscient de la importància que té aquesta part del procés el Salvador diversifica la seva producció de ramat de xai i

la porta a matar a diferents escorxadors: cinc o sis exemplars van a Mercabarna, on també hi sacrifica les vaques i la resta a un petit escorxador en un poble proper a l'Arboç on només s'hi poden matar 50 xais diaris.

Fer amb nota la matança del xai garanteix bona qualitat però, si volem la millor no ens hem d'aturar aquí. Què menja el xai, que necessita per donar la millor carn? El nostre xai menja pinso, que no és altra cosa que cereal picat. De fet –explica en Salvador– el xai que ens ve de Xile és molt fi de gust i també s'alimenta amb pinso. Què no ha de menjar, doncs? Productes de digestió ràpida. Aquells productes que donem al porc perquè s'engreixi més

DES DE PETIT, HA VISCUT EL MÓN DE LA
CARN NO NOMÉS COM UNA MANERA DE
GUANYAR-SE LA VIDA SINÓ TAMBÉ COM
UNA MANERA D'ENTENDRE-LA, COM
UNA MANERA DE VIURE-LA



ràpidament no són bons per al xai perquè el metabolisme del porc els accepta però el del xai no. “Això ho veiem en els excrements de l'animal. Aquell xai ben alimentat fa uns excrements compactes, petits, foscos. Per contra, aquell xai que ha estat alimentat per a fer una ràpida digestió fa uns excrements allargats, marronosos i gens sòlids”. Ben alimentat, i ben matat el xai dóna un resultat òptim de cara a la venda final al client de la botiga o de la parada del mercat. Però quines coses més podem fer? Per les reflexions del Salvador entenem que ser molt servicials amb els clients, donar-los aquella part del xai que volen, tal com la volen i quan la volen. “El xai és un producte que es ven molt per quarts però jo vull una part concreta, aquella que vol el meu client”. Tot i saber-ne molt del xai, en vol més. Per ser més professional, si escau, i per aprendre les noves tendències. És per això que en breus viatjarà a la Gran Bretanya, per incidir en noves formes de tall i noves maneres de presentar aquest producte. “Hem de ser al rovell de l'ou si volem avançar. No ens hem de tornar bojós però hem d'aprendre a treballar el xai d'una altra manera”, conclou.

EL SALVADOR HA FET MARCA, HA CREAT UNA IDENTITAT PRÒPIA I HA MIMAT ALS CLIENTS AMB LA MATEIXA INTENSITAT AMB QUÈ MIMA EL SEU BESTIAR.

Durant els últims sis anys el Salvador ha estat al capdavant d'una parada al Mercat de Calafell, una parada que va comprar “a cara i creu”, és a dir a un preu baix i de la que n'ha tret un rendiment immillorable. Ens explica que quan va obrir a Calafell ningú sabia qui era i, avui en canvi, tothom a qui preguntes sap perfectament qui és Salvador Torras. El Salvador ha fet marca, ha creat una identitat pròpia i ha mimat als clients amb la mateixa intensitat amb què mima el seu bestiar. I és que també es dedica a la ramaderia, i treballa les terres; fins al punt que cultiva els ferratges: “els sego jo mateix quan estan en el punt òptim”. La família del Salvador, encapçalada avui per el seu pare i el seu oncle, fan els aliments dels seus propis animals, escullen quines llavors han de comprar i així trien el menjar del següent any que tindran els seus animals. Els cuiden a la seva granja on gaudeixen de grans espais i comoditats i tenen un magatzem des d'on treballen i distribueixen les canals. Canals de xai i de vedella que després sortiran cap a carnisseries i restaurants on el carnisser i/o restaurador sabrà del cert que aquell producte que ven és de suma qualitat. I ho sabrà perquè aquells qui li venen són qui han alimentat i criat els animals. “La setmana passada vam sembrar els camps amb les llavors que seran el menjar de l'any bé” ens explica en Salvador, orgullós de la magnitud de la feina que fan. Una feina que, val a dir, cobreix tot el cicle, tot el procés; de la llavor, al plat.

I tant contrastada és la qualitat d'aquesta carn que tot i la conjuntura econòmica actual es poden permetre el luxe d'escollir els restaurants a qui distribueixen carn. Aquells qui paguen quan toca i aquells qui són fiables tindran la quantitat

de carn que necessitin, de la manera que la necessitin i quan la necessitin. En un atac de sinceritat en Salvador ens deixa entreveure que sota pressió treballa millor: “que vols 200 kg per divendres, doncs



divendres a les 11 ho tens allà, encara que cregui que no ho podré fer”.

Davant de l'èxit que ha consumat el Salvador a base de dedicació, esforç i formació (va estudiar explotació agropecuària i més tard va fer un cicle de gestió comercial i màrqueting) ens preguntem si no figura entre les seves pretensions expandir-se i obrir nous establiments, però avui aquesta idea no figura en el seus plans. “Jo vull ser el carnisser dels carnisser”, més enllà de obrir nous mercats amb noves botigues a Barcelona, per exemple, tot i saber que podria ser un èxit prefereix abastir de carn als carnisseres de Barcelona, no fer-los competència en un terreny que ells s'han anat guanyant amb el pas dels anys i oferir-los la possibilitat de servir-los aquell xai i aquella vedella que en ell tant bon resultat l'hi ha donat.

Ara comença una nova etapa al capdavant del magatzem familiar, tanca la parada del Mercat de Calafell i obra una botiga a peu de carrer a la mateixa localitat costera on ha fet nom i on amb rotunditat afirma que hi ha de ser. Carregat d'energia i amb ganes de fer les coses molt ben fetes perquè els seus fills tinguin un ofici i una manera de guanyar-se la vida demà, planteja ara nous reptes i nous projectes des d'una vessant diferent, que en qualsevol cas no l'eximirà de treballar i formar part en tots els processos i mons (el de la granja i el de la carnisseria) del negoci familiar on ell, hi és per sumar, aportar i incrementar.

Ja l'avi del seu avi, que presideix la fotografia que llau al menjador de casa seva, i a la qual ens hem referit al principi de tot, tallava el xai d'una forma especial, fina i en una època on el tall era brusc i només es servia “el tros de carn”. Avui, aquella manera de fer és una màxima que segueix el Salvador, un fil d'on estirar i un mirall on veure's i prosperar. Repassa les primeres escriptures de la carnisseria de finals del segle XIX, uns documents que guarda com a tresor tancats sota clau i que ens mostra en un clar exemple de confiança. Aquells primers papers, aquells primers talls de carn són l'inici d'un recorregut que intentarà que no acabi ni demà ni mai.

Al llarg de tota la trobada, una pregunta no l'hi ha deixat de rondar pel cap: és una pressió afegida ser fill d'una família que ja ha creat un nom en el sector carni? Ens demana que li tornem a formular i contesta amb un rotunditat: “sí, és una pressió”. Pressió amb la que ha conviscut i amb la que treballa, però una pressió que no l'hi està de més, que no l'incomoda i que el permet treballar dia darrera dia, amb la mateixa professionalitat, amb la mateixa perseverança i amb la el mateix objectiu de sempre: oferir la màxima qualitat, sense excuses, la millor. “Si vas a Calafell has de vendre una carn de màxima qualitat” li va dir el seu avi quan obria la parada del mercat.





CARN BRITÀNICA.

ULTIMES TENDÈNCIES EN EL TALL

EBLEX ha presentat les seves novetats en talls i preparacions de carn d'oví i boví a Barcelona, davant un nodrit grup de professionals de la restauració, hostaleria i sector carnic. L'esdeveniment, celebrat a l'Escola d'Hostaleria CETT, ha donat començament amb la benvinguda per part d'Andrew Gwatkin, Cònsol General a Barcelona, que ha manifestat la seva satisfacció per aquest esdeveniment, ja que Espanya és un mercat important per a la carn britànica, ja que ha incrementat les seves importacions en els últims anys.

Per la seva banda, Susana Morris, Coordinadora de Màrqueting de EBLEX, ha realitzat una presentació en la qual s'ha explicat com aportar valor a la distribució i consum de la carn d'oví i boví. Segons les seves paraules: “La crisi ha fet que el consumidor sigui molt més selectiu amb la seva cistella de la compra, per la qual cosa per atreure la seva atenció és necessari introduir innovació en els talls, millorar l'atenció al client, així com la presentació del producte i generar confiança”.

A Anglaterra hi ha 31 milions de xais, sent el major productor d'Europa. La dieta dels animals es compon fonamentalment de pastures. Aquesta carn, per la grandària dels animals, ofereix una gran versatilitat a l'hora d'obtenir talls i aplicacions culinàries.

Després de les presentacions, el mestre carnisser Martin Eccles ha realitzat una demostració amb diverses peces de boví i oví: Talls obtinguts del revés

d'espatlla, maluc i cap de mort en el cas del boví i de llom, espatlla i cuixa en el cas del xai.

Aquesta innovació en els talls i presentacions elimina totes aquelles parts que no són aprofitables per al consumidor o el restaurador, facilitant peces que ofereixen un excel·lent resultat final i un màxim rendiment.

L'esdeveniment ha finalitzat amb un menjar en la qual s'han provat plats elaborats amb les carns britàniques amb Segells de Qualitat.



LLIURAMENT DE DIPLOMES DE MESTRES ARTESANS

El passat dimarts 5 de novembre, al Palau de Pedralbes de Barcelona es va procedir al lliurament de Diplomes de Mestres/es Artesans/es de la convocatòria 2012.

L'acte va comptar amb la presència del Conseller d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural, l'Hble. Sr. Josep Maria Pelegrí, el Director General d'Alimentació, Qualitat i Indústries Alimentàries, Sr. Domènec Vila i la Subdirectora General d'Alimentació, Qualitat i Indústries Alimentàries, Sra. Mireia Medina.

Enguany l'espai escollit per a l'entrega dels Diplomes de Mestres/es Artesans/es ha estat l'exclusiu Palau de Pedralbes ubicat a laavinguda Diagonal de Barcelona. D'aquesta manera l'espai escollit dotava de notorietat un acte en el que es van lliurar 7 diplomes de Mestre a cansaladers-xarcuters:

Senyor Jordi Farreras Charles, mestre artesà cansalader xarcuter.

Senyor Miquel Palahí Parella, mestre artesà cansalader xarcuter.

Senyora Maria Teresa Andreu Puigdemgòles, mestre artesana cansaladera xarcutera.

Senyor Jaume Camarasa Lesan, mestre artesà cansalader xarcuter.

Senyor Josep Maria Coll Ferrer, mestre artesà cansalader xarcuter.

Senyora Montserrat Esquiús Ferran, mestre artesana cansaladera xarcutera

Senyor Enric Torrent i Navarra, mestre artesà cansalader xarcuter.





A més a més la Senyora Montserrat Esquius va llegir un emotiu discurs on va voler ressaltar el sacrifici que suposa l'ofici d'elaborador artesà, en qualsevol de les seves vessants, la dificultat de compaginar família i feina i la gratitud de saber que darrera de cada elaboració de producte hi ha desenes de clients satisfets i disposats a tornar-lo a comprar. Així mateix la Senyora Esquius va voler donar importància a la formació com a eina de dinamització per als diferents sectors d'elaboradors artesans.

En aquest acte que es celebra cada any també s'ha atorgat el Premi al Millor Jove Artesà Alimentari Innovador que ha recaigut enguany en el pastisser de Palautordera, Lluís Costa.

Com a cloenda, el Conseller, Sr. Josep Maria Pelegrí va voler fer una crida als assistents encomanant-los a seguir treballant i va assegurar que tot i la dificultat de mantenir la dualitat família i feina, gràcies a la gran dedicació dels elaboradors artesans el país tira endavant.



VIII CONVENCIÓ DE CONFEDERACIÓ DE COMERÇ DE CATALUNYA



en català i per la formació en català, també la parada de queviures del Mercat Municipal d'Olesa de Montserrat Sagalito 1898, per l'etiquetatge de productes en català i per la presència en català a Internet, la Cansaladeria Galinsoga, del mercat de Sants per l'oferta de productes i l'atenció al públic en català i la Carnisseria Sart; establiment de l'Armentera, per l'oferta de productes en català i per l'organització de cursos i tallers en català.

El passat divendres 8 de novembre es va celebrar la VIII Convenció de la Confederació de Comerç de Catalunya a l'edifici del Born, Centre Cultural, antic Mercat del Born i actual escenari dels jaciments del setge de 1714. És difícil concebre un espai millor que un antic Mercat per a celebrar una jornada que va agrupar a tot el Comerç de Catalunya i que va comptar amb la presència, entre d'altres, de l'excel·lentíssim senyor Alcalde de Barcelona, Sr. Xavier Trias, l'honorable senyor Conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya, Sr. Felip Puig i el Director General de Comerç de la Generalitat, Sr. Josep Maria Recasens.

Durant l'acte, que va durar tot el matí, va transcendir una taula rodona que obria diàleg sobre la situació del comerç a Catalunya i l'entrega del Premi de Normalització Lingüística. Premi en el que va resultar guanyador (en categoria d'establiment) un locutori del barri de Les Corts i on van rebre igualment diploma, i una especial reconeixement Xarcuteries Bosch, dels germans Bou, per la política comunicativa, la retolació, l'oferta de productes i l'atenció a la clientela

Així mateix i durant el descans, una representació de l'exèrcit de la Coronela va escenificar, amb una desfilada en els jaciments, com actuava aquest exèrcit de botiguers durant el segle XVIII en benefici i defensa dels comerciants de la ciutat de Barcelona.

Tant els ponents com les autoritats i els representants de la Confederació de Comerç de Catalunya van coincidir en esmentar la importància del comerç en el passat, en l'actualitat i també en el futur. Especialment reivindicatiu va ser el discurs del president de la Confederació de Comerç, Pere Llorenç, insistint en la importància del sector i en la defensa dels drets dels comerciants en front dels diferents estaments governamentals. En aquest sentit va voler deixar constància que es seguirà treballant per garantir el benestar de tots els comerços de Catalunya i va reivindicar que les autoritats han de treballar igualment per defensar el comerç i per evitar al competència deslleial de les grans superfícies de distribució. El comerç de barri, de proximitat, el comerç de sempre ha de seguir sent un referent per a tot el país i el compromís és seguir lluitant per fer que això esdevingui possible.

FIRA DE LA GIRELLA A PONT DE SUERT

Josep Dolcet

Veterinari

El diumenge 27 d'octubre es celebrà al Pont de Suert (Alta Ribagorça) la 14^a edició de la Fira de la Girella. Aquesta fira, que se celebra cada any el tercer o quart diumenge del mes d'octubre, té per objecte la dinamització turística i comercial i la difusió de les tradicions i el llegat cultural del Pont de Suert i de la seva àrea d'influència. És una mostra de la vida a muntanya, protagonitzada pels antics oficis vinculats al món rural i ramader, on es diferencien varis sectors o àrees temàtiques: la girella, producte estrella de la fira, i la Confraria de Sant Sebastià; els antics oficis, representatius de la vida a muntanya; el comerç local, entre altres.



La girella és un embotit elaborat amb arròs i carns de corder, ous, cansalada i altres ingredients, sàviament combinats i embotxats en un estómac de xai, i que és tradicional de la zona alt pirinenca, tant de la de Lleida com de la de la franja d'Aragó, els orígens del qual es remunten a temps immemorials. Durant la fira es duu a terme una demostració en directe del procés d'elaboració d'aquest producte i, posteriorment, s'ofereix una degustació gratuïta al públic visitant. A més a més d'aquest acte, a la Fira hi són presents diferents actuacions, entre les que ha destacat enguany, el concurs de xiulets de pastor.

En aquesta edició, el divendres previ a la fira, s'organitzà un taller-degustació de girella que portava el nom "Passat, present i futur de la Girella". L'animació del taller va anar a càrrec de Jaume Badia de Badia Xarcuters de Tremp, i de Josep Lluís Porté de Carnisseria Porté-Estop de Vilaller. Durant l'acte es recordaren les antigues fórmules del producte que precediren a la girella, els productes actuals

i l'adaptació de la girella a nous productes. El taller acabà amb una degustació de diferents productes que fou molt ben rebuda pels assistents.

El diumenge, dia de la fira, va aplegar-se una gran quantitat de gent a la plaça del mercadal on es celebrà una degustació i on es podien adquirir els deliciosos embotits que s'elaboren a l'Alta Ribagorça i a les comarques veïnes del Pallars i de la Val d'Aran. Allí ens varem trobar amb els amics Jaume Badia i Josep Lluís Porté, (que amb la col·laboració de la Mireia Sellarés de Cal Manyet de Molins de Rei) oferien als visitants els seus excel·lents productes amb un gran èxit.

Val la pena destacar la participació popular a la fira, no només amb la degustació i compra de producte, si no també amb les discussions apassionades a peu de carrer sobre el producte, sobre la seva qualitat i la seva relació amb la vida de muntanya. Es tractava d'un públic entès i fidel que sabia molt bé el que és la girella i el que representa per la gastronomia i les tradicions de la comarca.

LA FIRA DE SANT ERMENGOL

El passat cap de setmana del 19 i 20 d'octubre es va celebrar a la Seu d'Urgell una nova edició de la Fira de Sant Ermengol. Aquesta Fira anual que es celebra el tercer cap de setmana de cada octubre és una de les fires més tradicionals a Catalunya i la Fira documentada més antiga de tota la península. Durant tots aquests anys d'història de Sant Ermengol milers de persones visiten cada any la ciutat per excel·lència dels Pirineus Catalans.



Al fer-se un cap de setmana l'aglomeració de gent és molt notòria. Especialment el diumenge va ser un dia de molt moviment de persones. Massa, potser un moviment excessiu per aquells qui venen de llocs llunyans i que busquen una estada més tranquil·la a la Seu. Però és que a la Fira de Sant Ermengol hi va gent de França, d'Andorra i de tots els altres indrets de Catalunya. Són molts els curiosos, amants del bon formatge i dels embotits i famílies senceres que busquen activitats diferents de cap de setmana qui acudeixen a la capital de l'Alt Urgell i aprofiten per tastar i comprar alguns dels millors productes gastronòmics.

Aquest any amb un tiquet de 9 euros tenies dret a un total de cinc degustacions i una copa de vi en el pavelló dels formatges. Entre les més de 100 varietats de formatges i 35 artesans formatgers vinguts d'arreu a promocionar els seus productes destaquen els catalans, els Bascos que han tingut aquest any en el formatge Idiazábal per untar el seu gran aliats, i els francesos que sempre aporten producte de qualitat. De cabra, de vaca, sec, blau, centenars de varietats de formatges omplien enguany les prop de vint parades que hi havia al pavelló. I amb cada tast de formatge un bon vi, fins i tot el dissabte a la tarda va haver-hi un taller de tast de vins. Amb tot això era

difícil sortir sense un bon formatge sota el braç tot i que la intenció de la majoria d'expositors era donar a conèixer el seu producte i fer gala de la qualitat dels mateixos.

I, a l'altra banda del recinte un altre pavelló, aquest orientat més al món de l'embotit i a la carn. Secallona, bull, i carn de la Vedella dels Pirineus Catalans (Bruneta) eren alguns dels productes estrelles també orientats a degustar i a exposar.

A la Fira de Sant Ermengol no tothom hi va a passejar; alguns hi assisteixen per fer contactes amb productors i poder comercialitzar productes concrets que puguin seduir als clients. I aquest assistent, especialitzat, és qui pot fer una valoració més crítica de la Fira. I en aquest punt, una recomanació de cara a l'organització: no tothom que hi va és repetidor i coneixedor de la població i no resulta fàcil trobar la fira de formatges artesans perquè no està massa indicada.

En qualsevol cas però, la Fira de Sant Ermengol és un referent a Catalunya i un èxit de concentració d'amants i entesos dels formatges i els bons embotits; i així ho seguirà sent.

QUALIPORC DE VIC, LA MILLOR CARN DE 2013

L'empresa catalana Qualiporc de Vic, amb seu a Sant Vicenç de Torelló va rebre el passat mes de novembre el distintiu de millor carn del 2013. En la quarta edició del TASTPORK el jurat es va decantar per aquesta empresa d'Osona entre un total de 300 participant i això, és clar, dona més rellevància al premi. Aquest certamen l'organitzen de forma conjunta el Col·legi de Veterinaris de Lleida i el Grup de Sanejament Porcí (GSP).

Enguany el popular tast va premiar dues modalitats. La candidatura presentada per l'empresa Qualiporc de Vic va ser la més valorada de la categoria de cap de llom –on va revalidar el títol de 2012- i també en la categoria de cansalada, la gran novetat respecte les tres primeres edicions. També es va fer un reconeixement en les dues categories prèviament esmentades a les empreses ADN Nediver i Ge Pork.

De la carn es van valorar aspectes com al textura en boca, el sabor i l'aroma. La cata es va realitzar a

cegues ja que tots els participants van votar les carns etiquetades amb un número per tal d'evitar que es conegués de qui era cadascuna.

Explica la mateixa companyia que el porc de Qualiporc és un híbrid en el que s'ha mirat d'aconseguir un animal que sigui la suma de les millors característiques de les diferents races porcines. D'aquesta manera la inclusió de la raça Duroc els permet obtenir un porc comercial amb una bona quantitat de carn. A més a més emprenen una alta infiltració en el ve-tejat de grassa en la carn i, d'aquestes tasques, entre d'altres, en resulten carns de qualitat amb el sabor autèntic del porc tradicional d'abans.

Premiant la qualitat, com ja el nom de l'empresa indica, i sent molt curosos amb els diferents processos, des de l'alimentació fins a la matança, Qualiporc ha estat reconeguda per segon any consecutiu, com la millor carn del 2013 en la quarta edició del TASTA-PORK.



NOU IMPOST PER A GASOS FLUORATS

Després d'un estudi sobre la repercussió mediambiental dels gasos fluorats, i amb l'objectiu de defensar el canvi climàtic, s'ha elaborat un projecte de llei per el qual s'estableixen un seguit de mesures en matèria de fiscalitat mediambiental que es redueixen al **pagament d'un impost** per a utilitzar aquest tipus de gasos. D'aquesta manera, i ja **des del proper 1 de gener de 2014** s'haurà de pagar una taxa corresponent a la utilització d'aquests tipus de **gasos que, normalment localitzem a les càmeres i neveres dels establiments i/o sales de desfer.**

S'estima que, després d'una primera valoració, l'impacte econòmic d'aquest impost sobre els **gasos fluorats d'efecte hivernacle** sigui de centenars de milions per al conjunt de les empreses. Tanmateix i en el cas de les microempreses i les empreses petites tals com les carnisseries i xarcuteries l'estimació de l'impacte econòmic es xifra en **200 euros l'any.**

La quantitat de l'impost exigít serà en funció del potencial de l'escalfament atmosfèric i el tipus impositiu estarà constituït per el resultat d'aplicar el coeficient 0,020 al potencial d'escalfament atmosfèric que correspongui a cada gas fluorats, amb **un mínim de 6 euros per kilogram i un màxim de 100 euros.** Seguidament us mostrem l'epígraf amb els diferents tipus de gas fluorat que queden inclosos a aquest nou impost a fi de que podeu fer una estimació econòmica del cost que us pot suposar.

Epígrafe	Gas fluorado de efecto invernadero	Potencial de calentamiento atmosférico (PCA)	Tipo €/kg
1.1	Hexafluoruro de azufre.	22.200	100
1.2	HFC-23.	12.000	100
1.3	HFC-32.	550	11
1.4	HFC-41.	97	-
1.5	HFC-43-10mee.	1.500	30
1.6	HFC-125.	3.400	68
1.7	HFC-134.	1.100	22
1.8	HFC-134a.	1.300	26
1.9	HFC-152a.	120	-
1.10	HFC-143.	330	6.6
1.11	HFC-143a.	4.300	86
1.12	HFC-227ea.	3.500	70
1.13	HFC-236cb.	1.300	26
1.14	HFC-236ea.	1.200	24
1.15	HFC-236fa.	9.400	100
1.16	HFC-245ca.	640	12,8
1.17	HFC-245fa.	950	19
1.18	HFC-365mfc.	890	17.8
1.19	Perfluorometano.	5.700	100
1.20	Perfluoroetano.	11.900	100
1.21	Perfluoropropano.	8.600	100
1.22	Perfluorobutano.	8.600	100
1.23	Perfluoropentano.	8.900	100
1.24	Perfluorohexano.	9.000	100
1.25	Perfluorociclobutano.	10.000	100

Val a dir però que durant el primer any es pagarà només el 33% de l'import d'aquest nou impost, que el segon any es pagarà el 66% i que a partir del tercer any ja es pagarà la totalitat de l'impost.

CARITAS

L'Organització humanitària Caritas, que agrupa 163 organitzacions nacionals d'assistència, desenvolupament i servei social, treballa des del 1867, any en què fou creada a la ciutat alemanya de Friburg, en favor de la desigualtat social i lluita per pal·liar la pobresa al món i garantir una dignitat a la població més desamparada.

Durant gairebé 150 anys Caritas ha iniciat campanyes i projectes que es solidifiquen amb la participació solidària i altruista de la població mundial. Conscients de que posant una mica entre tots, podem fer d'aquest un món millor, Caritas estudia i executa les millors formules per afrontar la pobresa, el risc d'exclusió social i per donar un aixopluc a aquells qui més ho necessiten.

Amb aquest pretext i, a través de la Federació, Caritas sol·licita col·laboració per als projectes que actualment duu a terme. El projecte de les microdonacions, és una d'aquestes iniciatives vigents que neix amb la idea de sumar voluntats d'una manera molt simple amb poc esforç econòmic: es tracta de sumar microdonacions d'1 euro per persona. Aquest euro s'aporta a un fons comú a través de la deducció en la nòmina de cada una de les persones participants en el projecte.

També hi ha en marxa, un projecte en favor de la prevenció de la pobresa infantil per eradicar-ne les conseqüències i evitar que esdevingui crònica. Aquest projecte, que encapçala la Diocesana de Barcelona té com a destinataris les famílies amb fills de 0 a 6 anys que necessiten ajuda per menjar i per aprendre a cuidar els seus fills, en situació de pobresa i/o risc d'exclusió social.

Des de la Federació pensem que és important destinar una petita part dels nostres actius a projectes solidaris en favor de la pobresa i l'exclusió social. És per això que us demanem que, en la mida que pugueu, ajudeu a l'Organització Caritas a seguir lluitant contra la desigualtat social, a seguir defensant als més necessitats i a continuar lluitant per un món que tots volem que sigui millor.



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

Compte Expansió Negocis PRO.

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

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

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

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

bancsabadell.com

El banc de les millors empreses. I el teu.



PREMI “BARCELONA, LA MILLOR BOTIGA DEL MÓN”, EN LA CATEGORIA “MILLOR INICIATIVA AGRUPADA”

El passat dijous 24 d'octubre l'Escola Oficis de la Carn va rebre el premi del certamen Barcelona, “la millor botiga del món” en la categoria de la Millor Iniciativa Agrupada. El jurat va escollir l'Escola de la Fundació Oficis de la Carn entre desenes de participants i en una valoració molt ajustada. Quan els membres del jurat van visitar l'Escola a fi d'emetre una valoració conjunta de la mateixa van quedar sorpresos de la qualitat de les noves instal·lacions i van saber valorar el gran volum de feina que hi ha darrera d'aquestes obres.

El President de la Fundació, Joan Estapé, així com el Vicepresident, Pròsper Puig i el Coordinador de l'Escola, Josep Dolcet van pujar a recollir un premi que l'Escola rep amb gran il·lusió. Il·lusió per a seguir treballant, per seguir fomentant la formació del sector i per seguir formant no només als joves sinó també als empresaris que necessiten reciclar

alguns coneixements i adequar-se a les necessitats dels clients.

Una de les coses de les que més s'enorgulleix tot l'equip de l'Escola Oficis de la Carn és de que gràcies a la fidelitat dels agremiats de GremiCarn, gràcies a la confiança de tots i cada un d'ells i gràcies a una aposta ferma i decidida en matèria formativa, avui l'Escola, que celebra enguany el seu 40è aniversari, pot presumir d'haver estat finançada, en un 95% de la seva totalitat amb recursos propis. I així ho va voler fer constar el President, Sr. Estapé quan va recollir el premi en el Palau de Congressos de Catalunya. Des de la Fundació, esperem que aquest reconeixement sigui només una petita pinzellada en la trajectòria de l'Escola i que durant quatre dècades més puguem seguir dignificant la professió i donant eines a tots els Carnissers-Cansaladers de Catalunya per fer del seu negoci, un altre encara millor.



L'ESCOLA DELS OFICIS DE LA CARN: QUELCOM MÉS QUE UNA ESCOLA

El passat mes d'octubre va fer 40 anys que es van lliurar els primers diplomes del que fou el primer curs que s'impartí a les instal·lacions de la nova Escola del Gremi, inaugurades tot just uns mesos abans. En aquest article he volgut destacar l'estreta relació i la influència que ha tingut l'Escola, al llarg d'aquests 40 anys, en el desenvolupament i progrés dels cansaladers i xarcuters de tot Catalunya.

L'Escola va començar la seva trajectòria docent a finals de la primera meitat de l'any 1973 de la mà del llavors Gremio Sindical Provincial de Industriales Tocineros Detallistas de Barcelona, tot i que no fou fins l'any 1996 quan, amb motiu de la constitució de la Fundació Oficis de la Carn, passà a incorporar-se a la seva estructura com a Escola Professional dels Oficis de la Carn. Actualment l'Escola desenvolupa un gran nombre de cursos en els àmbits de la carnisseria, xarcuteria, menjars per emportar, administració i gestió especialitzada, marxandatge, formació professional, higiene, tecnologia dels aliments, entre altres. També dona suport a les



campanyes de promoció sectorial i aquells actes de projecció externa que ho requereixin.

Les xifres globals referents a aquests 40 anys d'activitat docent en tots els àmbits són:

812 CURSOS DE DIFERENT DURADA I FORMAT

13.955 ALUMNES ASSISTENTS

MÉS DE 22.600 HORES DOCENTS

MÉS DE 135 PROFESSORS I COL-LABORADORS ESPECIALISTES

No hi ha dubte de que el prestigi d'un sector determinat passa, entre altres, pel nivell professional i humà dels seus integrants. En aquest sentit l'Escola, ha contribuït de forma determinant als canvis que ha experimentat el sector minorista carni de Catalunya, sobre tot si es té en compte el fet de que més del 80 % de les petites empreses amb obrador del nostre país, han inscrit a un o més dels seus professionals per formar-se en algun dels molts cursos que s'han impartit durant aquests 40 anys d'història i treball docent.



Efectivament, la formació impartida per l'escola no ha estat només la transmissió d'uns coneixements puntuals des d'un expert a un alumne, si no que ha anat més enllà, almenys així ho demostrarien les conclusions que es podrien treure de l'observació dels resultats en els establiments de carnisseria i xarcuteria i en el sector carni en general. L'activitat de l'Escola ha estat un element decisiu a l'hora de marcar les tendències del sector minorista carni en la seva evolució com a comerç avançat, dinàmic i adaptat a les necessitats del consumidor tant variables en el temps.

I un tercer aspecte no menys important que els anteriors. L'Escola ha estat també element de referència i de prestigi, no només dins el sector carni, si no també davant l'administració i la societat en general. Avui per avui, pràcticament no hi ha departament de l'administració relacionat amb el comerç o l'elaboració que no conegui l'Escola de la Fundació i les seves activitats, havent-nos reconegut en múltiples ocasions els mèrits de la feina ben feta en benefici de les condicions i de l'evolució del sector minorista carni de Catalunya.

A tot plegat hi ha contribuït el fet de que l'Escola sempre s'ha sumat, de forma directa, sobre tot mitjançant la participació i lideratge, i indirecta amb el seu suport o recolzament, a totes aquelles manifestacions culturals, festes i diades tradicionals, col·laboracions amb els mitjans de comunicació, administracions i entitats que en bé del sector, dels seus professionals, dels seus productes, dels seus interessos han contribuït a situar els productes carnis dins el lloc que els correspon en el marc de la gastronomia catalana.

I finalment, no podem oblidar la relació amb els ciutadans. La difusió dels productes, el manteniment de la tradició, la investigació i la innovació, el suport, millora i difusió de les propietats saludables de la carn i els productes carnis, i l'atenció a les moltes consultes rebudes cada any per part dels ciutadans i administracions, han fet de l'Escola una institució reconeguda i de prestigi, a la qual es pot acudir en moments de dubte o necessitat de consell.

CURSOS 2014.

CALENDARI PROVISIONAL

GENER

- ▶ Inici Curs Direcció d'Establiments Comercials. Especialització Carnisseria i Xarcuteria (Sala actes)
- ▶ Tall de Pernil. (Aula cuina)
- ▶ Envasament de productes de Xarcuteria i menjars cuinats en petits establiments. (Sala actes)
- ▶ JORNADA: Preparem el Dijous Gras (DIJOURS GRAS: FESTA GR@SSA)

FEBRER

- ▶ Especejament i aprofitament de boví: el davant i la falda. (Aula obrador)
- ▶ Elaboració Pernil Cuit (Aula obrador)
- ▶ Menús i Plats del dia a la xarcuteria: Primavera (Aula cuina)

MARÇ

- ▶ Hamburgueses. (Aula cuina)
- ▶ Introducció a l'estratègia digital per a la comercialització de productes de la petita empresa agroalimentària (Sala actes)
- ▶ Additius i Ingredients a la Xarcuteria. (Sala actes)
- ▶ Per Sant Jordi Llibrets. (Aula cuina)
- ▶ Especejament i aprofitament de boví: el darrere (Aula obrador)
- ▶ Bisbes: més enllà de la tradició!. (Aula obrador)

ABRIL

- ▶ Croquetes. (Aula cuina)

MAIG

- ▶ Especejament i aprofitament de les aus. (Aula cuina)
- ▶ Etiquetatge de la carn i els productes de xarcuteria. (Sala actes)
- ▶ Propostes xarcuteres per Sant Joan i revetlles d'estiu: Safates i complements. (Aula cuina)
- ▶ Propostes xarcuteres per Sant Joan i revetlles d'estiu: Tapes, coques i altres. (Aula cuina)

JUNY

- ▶ Menús i Plats del dia a la xarcuteria: Estiu (cuina)
- ▶ Preparats de carn noves propostes per a moments singulars. (Aula cuina)
- ▶ Costos i escandalls en xarcuteria (Sala actes)

JULIOL

- ▶ Introducció Artesania Alimentària. (Sala actes)

SETEMBRE

- ▶ Menús i Plats del dia a la xarcuteria: Tardor-Hivern (Aula cuina)

OCTUBRE

- ▶ Embotits i especialitats per a la tardor i hivern. (Aula obrador)
- ▶ Embotits, formatges i vins: un maridatge perfecte. (Sala actes)
- ▶ Xarcuteria de Nadal (Aula obrador)
- ▶ Propostes de Menús de Nadal (Aula cuina)

NOVEMBRE

- ▶ Safates per festes. (Aula cuina)
- ▶ Monogràfic canelons. (Aula cuina)

INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

Aquest programa pot estar subjecte a variacions. Alguns cursos no tenen confirmació definitiva. El calendari definitiu s'anunciarà amb l'antelació suficient.

Els continguts dels cursos s'aniran publicant a la pàgina web www.gremicarn.cat com a mínim amb dos mesos d'antelació.

Les sessions de formació seran sempre en jornada de tarda amb l'excepció d'alguna jornada concreta que pot durar tot el dia, i del curs de Direcció d'establiments comercials que es celebrarà els dilluns de 9:30 a 14:30h.

Sempre seran entre dilluns i dimecres, tot i que les d'obrador i algunes de cuina seran majoritàriament en dimarts.

Són sessions curtes, de 4 h de durada. Algunes són de 8 h i alguna pot tenir una durada superior.

La preinscripció al curs quedarà oberta a partir del 2 de desembre.

La preinscripció pot fer-se trucant al 934241058 (Cristina) o omplint el formulari que hi ha a www.gremicarn.cat

Per fer efectiva la reserva de plaça als cursos, caldrà que un mes abans de l'inici del curs s'ompli el full d'inscripció i s'aboni un 25% de l'import de la matrícula. En cas de no ser així es perdran tots els drets de reserva.

Durant els dos dies hàbils previs a la celebració de la sessió de formació es passarà al cobrament de la resta de l'import dels drets d'inscripció. Aquest fet serà requisit imprescindible per la inclusió a les llistes definitives d'inscrits.

En el cas d'haver abonat la reserva i no poder assistir, caldrà notificar-ho a les oficines de l'Escola fins 7

dies abans de l'inici del curs per poder recuperar el 100% de l'import de la preinscripció.

Els cursos començaran a l'hora establerta. Les portes de l'Escola obriran 10 minuts abans. Es requereix la màxima puntualitat.

La reserva de places s'efectuarà per rigorós ordre d'inscripció.

Els socis dels Gremis de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters tindran preferència en el cas de que els número d'inscripcions superi l'aforament previst.

En aquelles sessions en les que el número de sol·licituds d'inscripció superi l'aforament, i amb l'objectiu de donar cabuda al màxim nombre d'empreses, la inscripció es restringirà a un únic assistent per empresa.

La Direcció de l'Escola es reserva el dret d'admissió i la possibilitat de modificar aquest programa i les condicions. Els canvis, de ser-hi, seran oportunament anunciats.

Per més informació: Fundació Oficis de la Carn. Carrer Consell de Cent, 80. 08014 Barcelona. Telèfon 934241058 o a www.gremicarn.cat.





LA IX GRAN TROBADA DE LA CONFRARIA, A PERALADA

Gairebé 300 persones van congregar-se al Castell de Peralada el diumenge 24 de novembre per celebrar la novena edició de la Confraria del Gras i el Magre. Provenints de tots els indrets de Catalunya, una part representativa del sector de la carnisseria-cansaladeria i xarcuteria va gaudir d'una jornada anual amb l'objectiu de fomentar els valors de la carn i dels embotits.

Enguany, i amb motiu de la presentació d'un projecte liderat per el Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines, la botifarra dolça, l'acte va tenir lloc en un Castell que el 1923 va passar a mans de la família Mateu, una saga del món industrial que ha convertit aquest espai en un centre referent de l'oci, i la cultura de Catalunya. Amb la mort del senyor Mateu l'any 1976, el seu gendre, Artur Suqué va agafar les rendes del Castell i des d'aleshores ha aconseguit mantenir l'essència i la tradició de l'edifici i ha donat al poble de Peralada un valor afegit, conegut avui arreu del món.

Quan eren les 10:30 hores del diumenge centenars de persones van començar a arribar a les portes del Castell. Confreres vestits ja amb la capa, el barret, la medalla i la insígnia de la broca a la solapa de la capa, familiars, amics i companys dels Confreres arribaven per celebrar un any més, una Confraria que va tenir la tramuntana com a protagonista.



Ja amb tots els presents, una guia del Castell va iniciar el recorregut per les estàncies més característiques d'aquest edifici històric. La biblioteca va ser la primera aturada, i allà, hi va tenir lloc també l'acte de la presentació de la botifarra dolça. Més d'80.000 exemplars escrits en 33 idiomes diferents conformaven un espai que no va deixar a ningú diferent. Seguidament els tècnics i els més propers al projecte de



la Botifarra Dolça van poder gaudir d'una presentació encapçalada per el President del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines, Ricard Josep i pel Director General d'Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries de la Generalitat de Catalunya, el senyor Domènec Vila, on es va transmetre la intenció d'internacionalitzar aquest producte d'elaboració artesana, sense additius i amb una vida útil molt llarga, per tal que turistes i visitants de les terres de Girona s'enduguin als seus llocs d'origen un record exquisit al paladar.

Paral·lelament a aquest acte, i en dos grups, els assistents que no van quedar-se a l'acte de la botifarra dolça van seguir la visita per dos dels espais més nobles del Castell: el celler i el museu de vidre. En el celler s'hi va poder veure la metodologia que empren al Castell de Peralada per fer vi així com els barrils, les premsadores i totes les eines que s'utilitzaven antigament per a la recollida del vi. Per altra banda en el museu de vidre els assistents van poder gaudir de la col·lecció de monedes, i tot tipus d'objectes de vidre que el Senyor Mateu va anar comprant al llarg dels anys.

A les 12:45 va començar, a l'església del Castell, d'estil gòtic i conservada en pràcticament la seva totalitat, (amb excepció del terra) l'acte principal de la jornada; el Nomenament i Investidura dels Confreres. El senyor Josep Dolcet va donar el tret de sortida i va dirigir unes emotives paraules als assistents en un acte especialment ben organitzat. Fins a nou investidures: professionals del sector; set de Girona i dos de Barcelona van ser anomenats nous Confreres pel Gran Mestre de la Confraria, el senyor Pròsper Puig, que com ja és tradició els donava la benvinguda amb una espasa i recitant: en el nom del Gras i del Magre jo t'anomeno Confrare. Seguit del nomenament de tots i cada un; els nous Confres juraven fer referència públicament i defensar els valors de la carn i dels embotits, d'ara i per sempre.



CONFRARES D'HONOR

A més a més la Confraria va anomenar Confrare d'Honor al senyor Artur Suqué, president del Grup Peralada i propietari del Castell amb resposta al tracte rebut en l'organització de l'acte, per a la seva implicació i per la facilitat en el desenvolupament de les gestions. El senyor Josep Dolcet va presentar a Artur Suqué, elevant les seves condicions d'empresari d'èxit i destacant el seu recorregut professional al capdavant del grup empresarial familiar. Ja a l'escenari el senyor Suqué va mostrar el seu agraïment i el seu entusiasme per al nomenament que rebia i es va mostrar il·lusionat de que fos Peralada la ciutat que acollís un acte en benefici dels valors de la carn i dels embotits.

Així mateix també va ser anomenat Confrare d'Honor el cuiner Paco Pérez, un referent del món gastronòmic que regenta un restaurant a Llançà, el Miramar (entre d'altres) i que està reconegut amb dues estrelles en la prestigiosa Guia Michelin. Del prestigiós xef, en Josep Dolcet va ressaltar la seva trajectòria professional, iniciada ja de petit al bar que tenien els pares a Llançà mateix, i també el seu interès i compromís amb la formació i la cuina d'avantguarda; formant-se en els millors restaurants d'arreu del món. El Paco Pérez es va mostrar orgullós del nomenament rebut i va voler donar les gràcies a tot el sector.





CONFRARE DE MÈRIT



Igualment va ser anomenat Confrare de Mèrit el senyor Jacint Arnau, Cap del programa de tecnologia alimentària de l'Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentària, per la seva tasca al capdavant de l'IRTA i per fomentar la investigació i la innovació de les carns i els embotits tradicionals. El senyor Arnau va voler també adreçar unes paraules als assistents i va destacar la importància de seguir treballant en matèria de formació i de seguir avançant en aquesta línia donant així un valor afegit al sector.

Finalitzat l'acte principal on també es va entregar una broca a l'il·lustríssim senyor alcalde de Peralada, Pere Torrent, els assistents es van dirigir a una carpa on els esperava un aperitiu. D'entre els plats que configuraven aquest aperitiu en va destacar un, configurat pel Paco Pérez i que consistia en una botifarra dolça dins d'un tros de pa i amb dos tipus de formatge emulant així el típic "hot dog". Ara però amb "hot dolç".

Després es va procedir al dinar mentre a l'escenari es projectaven unes imatges amb diferents establiments i sales de desfer d'empreses de les comarques gironines. El menú, a càrrec de l'equip de cuina del Castell de Peralada va consistir en una crema de carbassa amb vieires, botifarra dolça i pipes, un jarret de vedella amb bolets i cruixent de ceba, amb carn de la Vedella dels Pirineus Catalans (I.G.P) i un recuit de formatge d'ovella.

Ja a l'hora dels cafès el senyor Josep Dolcet va demanar al President de la Fundació Oficis de la Carn, el senyor Joan Estapé, que fes entrega del Premi al Millor Expedient Acadèmic del curs 2012/2013 a l'alumne Ferran Franch per l'esforç realitzat i l'excel·lència de resultats obtinguts en el Cicle Formatiu de Grau Superior de Tècnic Superior en Processos i Qualitat en la Indústria Alimentària impartit a l'Escola de Capacitació Agrària de l'Empordà. El senyor Estapé va demanar aleshores al President del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines, el senyor Ricard Josep, que pugés a fer entrega del guardó a l'alumne premiat. Seguidament el Senyor Estapé va dirigir unes paraules i va destacar el paper de l'Escola Oficis de la Carn en matèria de formació i va assegurar que l'Escola està per donar suport a altres centres de formació de totes les províncies catalanes i a les plantes pilot. A més a més tant el senyor Estapé com el senyor Dolcet va voler reconèixer la tasca feta pels germans Navarra en favor del desenvolupament de l'acte i les gestions realitzades.



La Confraria d'enguany va acabar amb el parlament del Director General d'Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries de la Generalitat de Catalunya, el senyor Domènec Vila, que va voler agrair la invitació i va ressaltar la vitalitat i les ganes de treballar i avançar de la Confraria. En aquest sentit es va mostrar gratament sorprès per el poder de convocatòria de la Confraria i per la unitat del sector alhora de fer la trobada.

Finalment el senyor Dolcet va avançar que, amb motiu del desè aniversari, l'any vinent la Confraria es celebraria a Barcelona. La valoració d'aquesta IX Gran Trobada dels Confreres doncs, ha estat molt positiva i un esdeveniment ja consolidat en el sector de la carn i els embotits, a Catalunya.





LA JORNADA TÈCNICA DE GREMICARN

El Gremi de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters de Barcelona i Comarques (GremiCarn) va escollir l'hotel Porta Fira de l'Hospitalet de Llobregat, Barcelona, per celebrar una Jornada Tècnica amb l'objectiu de reunir als socis del Gremi i compartir, amb ells, una diada de germanor. L'hotel, que va rebre el prestigiós premi d'arquitectura "Emporis Awards 2010" va ser escollit per la seva espectacularitat escènica i per la funcionalitat de les seves sales d'actes. Dissenyat per el japonès Toyo Ito, el Porta Fira és avui un dels hotels més espectaculars de la ciutat.

Allà, en una sala habilitada únicament per als socis de GremiCarn va transcórrer una jornada en la que van assistir prop de 100 socis i on dos ponents van tractar d'orientar a els presents sobre la situació actual, sobre els seus negocis i sobre els passos a seguir d'ara endavant.

El President del Gremi, el Senyor Joan Estapé va inaugurar la Jornada amb un emotiu discurs que recollia diferents aspectes rellevants al voltant de l'entitat i sobretot dels socis. El senyor Estapé va fer especial èmfasi en la unitat i a l'esforç com a màximes necessàries per tirar endavant i temptejar el fort vendaval que la conjuntura econòmica a provocat en el nostre sector. Durant el discurs inaugural també va destacar la importància de la Formació i el paper que l'Escola Oficis de la Carn ha jugat en aquest sentit.

Seguidament, el comunicador i expert en motivació personal, Joan Elias, va fer una ponència de prop d'hora i mitja focalitzada en les noves idees que aporten les noves generacions, la importància de ser valent en la vida personal i també en el negoci i la situació que a mig i llarg plaç esdevindrà com a conseqüència de la crisi dels darrers anys, una crisi no només econòmica sinó també de valors com el propi Elias apuntava. El seu tarannà i la seva proximitat amb el públic va permetre que l'exposició fos altament valorada per els socis i va fomentar l'estimulació per afrontar nous reptes.





Amb la sensació creixent de poder anar més enllà, de poder superar amb escreix les dificultats i de que s'ha de deixar als fills i a les noves generacions que aportin els seus coneixements (més arrelats al moment actual) per adequar els seus negocis a les necessitats actuals dels consumidors (i finalitzada la ponència del Joan Elias) els socis van poder gaudir d'un complert esmorzar en el mateix hall de l'hotel.

Ja amb la panxa plena i de nou dins la sala reservada per al Gremi, l'economista i expert en publicitat, Jordi Rosàs, fundador de l'empresa “&rosàs” va donar algunes claus als assistents per fer més atractiva la imatge d'empresa i va mostrar, a tall d'exemple, campanyes que la seva pròpia entitat havia fet per a diferents marques. Una i altra vegada insistia als socis que es quedessin amb la metàfora de les imatges i vídeos que veien i va fer-los entendre que darrera d'una acció de comunicació sempre hi ha una idea molt desenvolupada, sense la qual el resultat final, canvia. Aquesta segona ponència va fer entendre als presents que s'ha d'aportar un valor diferent, que s'han de fer coses noves i que s'ha de mirar de ser molt atractiu de cara al client ja sigui amb la presentació del/s producte/s o amb la imatge que es vol donar d'aquests.

Finalitzada la segona i darrera ponència el Gremi va lliurar un record als dos ponents per agrair-los les seves xerrades i perquè tinguessin present la seva participació en aquesta Jornada de Gremi Carn.

La Jornada va acabar amb la cloenda del President Joan Estapé on va mostrar-se molt satisfet de l'assistència els socis i on va voler destacar la importància i la rellevància de que entre els assistents hi hagués un gran nombre de joves. Aquest fet, explicava, denota les ganes de seguir prosperant, de que el relleu generacional és possible dins del sector i de que la suma de l'experiència d'aquells qui porten un bon grapat d'anys i dels que pugen amb nous coneixements i moltes ganes de treballar potser una combinació molt exitosa per poder tirar el negoci endavant.

Ja a la sortida i amb l'acte finalitzat els assistents van intercanviar valoracions envers el resultat de la Jornada en general i de les dues ponències en particular i en casi tots els casos la conclusió fou que ambdós ponències van resultar molt interessants i que la Jornada va ser profitosa.

IV FIRA MERCAT DE MERCATS: LA IMATGE

El darrer mes d'octubre (del dia 18 al dia 20) el centre històric de Barcelona es va vestir de gala per acollir la IV edició de la Fira “Mercat de Mercats”. A les portes de la Catedral de la ciutat, desenes de comerciants del sector alimentació van oferir, durant tres dies frenètics, els millors dels seus productes amb la intenció de sumar adeptes i promocionar els mercats.

La Fira ha esdevingut cada any un aparador mundial, ja que hi assisteixen ciutadans d'arreu del món, per donar a conèixer els mercats de Catalunya i és una activitat de publicitat on tots els participants miren de promoure la seva empresa i també, el seu col·lectiu.

Enguany, la fira tenia tres línies argumentals: la sinergia de productes, productors i cuiners: la cuina d'avantguarda i l'emergent món de la cuina dolça. Alguns dels agremiats van assistir-hi, com ja havien fet en darreres edicions i tots, amb un mateix objectiu; promocionar i dignificar la professió. No tots els cansaladers que van posar parada però, van quedar igual de satisfets amb el resultat d'aquests tres dies:

Xarcuteries Bosch: “nosaltres és el quart any que hi som i ha anat millor en quant a quantitat de gent”, ens explica en Xavier Bou. Tot i així, reconeix que el tarannà dels clients ha estat un altre comparat en darreres edicions i és que “aquest any amb el tema de la tapa la gent anava més a menjar que no pas a comprar”. Els participants saben que el benefici econòmic no ha de ser un objectiu perquè un cop analitzats els

números en prou feines s'amortitza la inversió inicial però a canvi de no fer calaix obtenen una propaganda directa, a nivell d'empresa particular i també com a col·lectiu. “No fem l'agost però cobrim despeses” diu el Xavier convençut que la propaganda i la dignificació de la professió són un premi superior a l'econòmic. Xarcuteries Bosch ha assistit a la fira d'aquest any sota el lema *150 anys fent botifarres* i això juntament amb la diferenciació d'alguns productes els ha donat un bon plus. Les “mini hamburgueses” de pollastre o vedella amb els “mini panets” de tomàquet, curri o alfàbrega (entre d'altres) han sigut aquest any el seu producte estrella. Com a Mestres Artesans, agremiats, i defensors dels mercats, ni que sigui per propaganda i imatge, Xarcuteries Bosch hi tornarà a ser l'any vinent.

Xarcuteria La Confiança: en el cas del Juan Fernando Micó, la valoració que fa d'aquests tres dies de fira no és tant positiva. Amb criteri, i segur del que diu es mostra desil·lusionat amb la manera de fer de l'organització: “falta atenció als mercats i no es promociona el producte de proximitat” ressaltava després de dedicar molt temps i diners a preparar aquesta fira mentre havia de desatendre la parada del mercat. La xarcuteria La Confiança ha assistit per tercera vegada a la Fira i en aquesta ocasió han decidit que si les coses no canvien molt, serà la darrera vegada que hi vagin. “No s'ha venut producte de mercat, producte fresc, s'ha donat molta importància als cuiners i restaurants amb estrella Michelin i els mercats hem quedat en un segon terme” afirma amb rotunditat. En el seu cas el producte tampoc l'ha compensat perquè mentre en anys anteriors venia grans quantitats de paperines d'embotits



↑ XARCUTERIES BOSCH



↑ LA CONFIANÇA

i “mini hamburgueses” perquè era l'únic que en feia, aquest any ja no ha estat així. De totes maneres a la parada de La Confiança hi havia fins a 26 classes d'hamburgueses diferents. El Juan Fernando considera que hi havia la mateixa quantitat de gent que altres anys però “abans de cada 100 que en veies, compraven 70 i aquest anys, n'eren 30 a més estirar”. A més a més quan més afluència de gent hi havia (a partir de les 8 de la tarda) ells havien de tancar i això no només no ajudava a la venda de producte sinó que tampoc a la imatge de mercat. “Jo venia per la imatge col·lectiva de mercat, ni per diners ni per la meua particular”. El resultat doncs ha estat negatiu.

Josep Vila: en Josep ha participat per segon any a la Fira “Mercat de Mercats” i n'ha obtingut un bon resultat. No tant per el benefici econòmic que n'ha tret sinó com per la imatge i la publicitat que ha pogut fer. “Això és com si fessis un anunci de televisió, que val diners però que saps que s'ha de fer” explica, convençut que hi tornarà l'any vinent. Ell valora molt poder estar allà a la Fira, que la gent conegui el seu negoci i els seus productes i deixa la rendibilitat econòmica en un segon terme. “Dissabte m'esperava treballar més, que hi hagués més gent” comenta



↑ JOSEP VILA

mentre recorda que és una visió compartida amb companys d'altres carpes. El pernil i les diferents varietats de productes tradicionals, tant crus com cuits, han estat l'aposta d'enguany d'aquest agremiat. “Aquest any he introduït dues noves varietats de botifarra: la de peus de porc amb bolets i la de poma amb foie”. I aquesta diferenciació de producte, juntament amb la voluntat d'innovació han estat un dels secrets de la seva parada. Les vendes no han estat notables i és que a diferència de l'any anterior, enguany “fins i tot els turistes volien saber els preus”. De qualsevol manera però, en Josep es mostra partidari de participar a la Fira i donar-se a conèixer a la gent.

Esca Carns: l'empresa Esca Carns ha participat aquest any per segona vegada a la Fira “Mercat de Mercats”. Sense personal i dedicant el màxim d'hores possibles i permeses per l'organització, l'Esther Bertran ens explica que tot i el desgast físic la participació a la Fira d'aquest any ha estat molt positiva. En el seu cas, a més a més, ha notat un augment de volum de clients i això denota que el seu plantejament de producte ha estat encertat; “jo portava un sol producte, les hamburgueses, de vedella, pollastre, xai, i porc, però només un producte”. Conscient per tant del rol que havia de jugar a “Mercat de Mercats” Esca Carns oferia un producte de qualitat a un preu econòmic i això els ha permès passar per la fira amb un bon resultat, i és que ella ja anava amb la intenció de oferir degustació sabent que aquesta seria la línia a seguir. Això no vol dir que fessin un gran negoci però al final, com tots els altres, el seu objectiu no era aquest, sinó crear imatge: “és una imatge de publicitat de l'empresa on la protagonista sóc jo”



↑ ESCA CARNS

ens comenta. Esca Carns doncs, tornarà a ser l'any vinent a la Fira “Mercat de Mercats”.

Mas Gourmet: “en quan a resultats econòmics hem perdut respecte anys anteriors” explica Jordi Mas que ha participat a la Fira en totes les darreres edicions. Quan li plantegem el motiu de la davallada de vendes no centralitza tant en el volum de gent sinó en la oferta: “hi ha sobre oferta i falta especialització. L'any passat va triomfar el “cono” però aquest any ja no”. Tanmateix i igual que tots els casos dels agremiats participants en aquesta quarta edició hi assisteix per imatge i la seva valoració genèrica és que hi ha de ser perquè és la Fira “Mercat de Mercats”. Una de les coses més positives que Jordi Mas



↑ XARCUTERIES MAS

creu que resulta és que “tot el que no podem fer als mercats per normativa, ho podem fer aquí a la fira”. Així doncs per imatge i perquè es veu marcada la tendència del consumidor, Mas Gourmets posarà, de nou, una parada a la Fira de l'any vinent.

DIA DE LA CAMBRA: EMPRESSES CENTENÀRIES (XARCUTERIES BOSCH)

El passat dimarts 22 d'octubre es va celebrar l'anomenat Dia de la Cambra de Barcelona en el que es van reconèixer i premiar les empreses que durant l'any 2013 celebren un aniversari emblemàtic (50, 75, 100, 123 i 150 anys). Entre els guardonats en aquest acte presidit pel Molt Honorable Sr. Artur Mas, president de la Generalitat de Catalunya i que va tenir lloc a la Llotja de mar de Barcelona destaca Xarcuteries Bosch; una empresa agremiada, familiar i que ha superat el pas del temps adaptant-se de forma immillorable a les necessitats canviants dels consumidors i que celebra enguany el seu 150è aniversari. El premi el van recollir els representants de dues generacions de la família Bou Bosc, claus en l'èxit d'aquesta empresa xarcutera: el pare Josep Bou, els germans Xavier i Jordi Bou, i el també germà Joan Bou que fotografiava el moment de l'entrega del guardó.

Xarcuteries Bosch és una empresa que basa la seva activitat laboral en la elaboració i comercialització dels productes tradicionals Cansalader-Xarcuter així com productes de xarcuteria de qualitat. Entrat ja el segle XXI, a l'any 2001, Xarcuteries Bosch decideix convertir-se en una Societat Limitada per donar un nou impuls a l'empresa i assegurar

així el relleu generacional passant a ser en Jordi Bou Bosch i en Xavier Bou Bosch els gerents de l'empresa.

Amb el pas del temps i atès els canvis que això implica, poc a poc van anar canviant les estructures tradicionals i els sistemes de control i d'elaboració per adequar-los a la nova realitat de l'empresa. A més a més en els darrers

anys han modificat tota l'estructura de producció amb nova maquinària i nous fluxos productius, han reforçat l'estructura administrativa amb més control i han actualitzat el programa de gestió i comptabilitat. El volum de feina i la notorietat que ha anat adoptant l'empresa els ha permès també crear un Departament de Recursos Humans i un altre de Marketing i Comunicació.

Tot aquest conjunt de canvis han esdevingut paral·lelament a la continuïtat d'una feina ben feta,

assentada des d'unes bases que van establir ja quatre generacions anteriors i que van ser el tret de partida d'un negoci, avui referent a Catalunya. Per haver estat capaços de superar amb escreix els processos d'adaptació que hi ha hagut amb el pas del temps, per ser constants i perseverants amb ideologia i esforç i per oferir una encomiable especialització i uns productes de primera qualitat, Xarcuteries Bosch ha obtingut un premi ben merescut.

XARCUTERIES BOSCH 1863-2013: 150 ANYS

Aquest any hem fet 150 anys, hem decidit celebrar el nostre aniversari de la manera més propera als nostres clients.

- Primer varen crear una imatge adaptant el nostre logotip a l'aniversari i el vam aplicar a totes les nostres botigues i diferents suports, xarxes socials, web, bosses, paper ...
- Un cop identificats, volíem deixar un testimoni per la història, varem decidir construir una bestia de foc que quedés per el barri i que de la mà dels Diablers del Clot portés per totes les festes i correfocs en que participés tot el foc i l'alegria del nostre barri.
- Rememoravem amb aquest fet l'antiga tradició dels diferents Gremis d'encarregar-se del bestiar de la ciutat en les antigues processons de Corpus.
- La festa continuava organitzant una botifarrada per la festa major del barri. 2000 botifarres fetes a la brasa per als nostres clients i amics. Al mateix temps varem tenir el gran honor de ser els pregoners de la Festa Major, un repte i una gran satisfacció.
- Aprofitant el pregó varem presentar la nostra bestia "El Pork del Clot".
- Finalment dins del marc d'una xerrada del Taller d'Història del Clot- Camp de l'Arpa sobre el comerç del barri varem explicar fets i anècdotes d'aquests 150 anys i complir amb el protocol de bufar les espelmes dels nostres 150 anys.



CONVENI COL·LECTIU DEL SECTOR CARNISSERIA, CANSALADERIA- XARCUTERIA I ESPECIALISTES D'AVIRAM

Després de varies reunions amb Sindicats i representants de totes les parts, finalment el passat dimarts 26 de novembre es va signar el Conveni Col·lectiu del sector, a la seu de GremiCarn. D'entre els acords que recull el conveni és important fer èmfasi en algunes característiques aplicables:

En primer lloc val a dir que **s'inclou en les diferents categories professionals la elaboració i la degustació** en cada grup del conveni.

En segon lloc és important remarcar que la **vigència del conveni** és per als anys: **2013, 2014, 2015 i 2016**.

Així mateix els increments salarials queden estipulats de la següent manera (veure's també en taules annexes):

- Any 2013: **mateixa taula que l'any anterior. NO ES PRODUUEIX INCREMENT.**
- Any 2014: **S'INCREMENTA la taula en un 1'20% (sobre la taula de 2013) amb efectes des de l'1 de gener de 2014 i sense revisió salarial.**
- Any 2015: **S'INCREMENTA la taula en un 1% (sobre la taula del 2014) amb efectes des de l'1 de gener de 2015 i sense revisió salarial.**
- Any 2016: **S'INCREMENTA la taula en un 1% (sobre la taula del 2015) amb efectes des de l'1 de gener de 2016 i sense revisió salarial.**

A continuació, us mostrem la taula salarial dels dos primers anys del conveni: 2013 i 2014:

TAULA SALARIAL PER L'ANY: 2013

GRUP	SALARI CONVENI	PLUS TRANSPORT	HORES EXTRES	HORES INVENTARI
I - DEPENDENT MAJOR O ENCARGAT GENERAL	848,67	75	10,31	13,40
II - OFICIAL ADMINISTRATIU, DEPENDENT I OFICIAL D'OFICI	740,00	75	8,97	11,66
III - AUXILIAR DE CAIXA, AUXILIAR ADMINISTRATIU, AJUDANT I AJUDANT D'OFICI	687,70	75	8,30	10,79
IV - MOSSO ESPECIALITZAT	661,53	75	8,00	10,40
V - MOSSO, APRENTENT, I APRENTENT D'OFICI	650,58	75	7,95	10,34
VI - PERSONAL DE NETEJA (Per hora)	5,09	00	0,00	00.00

TAULA SALARIAL PER L'ANY: 2014

GRUP	SALARI CONVENI	PLUS TRANSPORT	HORES EXTRES	HORES INVENTARI
I - DEPENDENT MAJOR O ENCARGAT GENERAL	858,85	75,90	10,43	13,56
II - OFICIAL ADMINISTRATIU, DEPENDENT I OFICIAL D'OFICI	748,88	75,90	9,08	11,80
III - AUXILIAR DE CAIXA, AUXILIAR ADMINISTRATIU, AJUDANT I AJUDANT D'OFICI	695,95	75,90	8,40	10,92
IV - MOSSO ESPECIALITZAT	669,47	75,90	8,10	10,53
V - MOSSO, APRENENT, I APRENENT D'OFICI	658,39	75,90	8,05	10,47
VI - PERSONAL DE NETEJA (Per hora)	5,15	00,00	0,00	00,00

TAULA SALARIAL PER L'ANY: 2015

GRUP	SALARI CONVENI	PLUS TRANSPORT	HORES EXTRES	HORES INVENTARI
I - DEPENDENT MAJOR O ENCARGAT GENERAL	867,44	76,66	10,53	13,69
II - OFICIAL ADMINISTRATIU, DEPENDENT I OFICIAL D'OFICI	756,37	76,66	9,17	11,92
III - AUXILIAR DE CAIXA, AUXILIAR ADMINISTRATIU, AJUDANT I AJUDANT D'OFICI	702,91	76,66	8,48	11,03
IV - MOSSO ESPECIALITZAT	676,16	76,66	8,18	10,64
V - MOSSO, APRENENT, I APRENENT D'OFICI	664,97	76,66	8,13	10,57
VI - PERSONAL DE NETEJA (Per hora)	5,20	00,00	0,00	00,00

TAULA SALARIAL PER L'ANY: 2016

GRUP	SALARI CONVENI	PLUS TRANSPORT	HORES EXTRES	HORES INVENTARI
I - DEPENDENT MAJOR O ENCARGAT GENERAL	876,11	77,43	10,64	13,83
II - OFICIAL ADMINISTRATIU, DEPENDENT I OFICIAL D'OFICI	763,93	77,43	9,26	12,04
III - AUXILIAR DE CAIXA, AUXILIAR ADMINISTRATIU, AJUDANT I AJUDANT D'OFICI	709,94	77,43	8,56	11,14
IV - MOSSO ESPECIALITZAT	682,92	77,43	8,26	10,75
V - MOSSO, APRENENT, I APRENENT D'OFICI	671,62	77,43	8,21	10,68
VI - PERSONAL DE NETEJA (Per hora)	5,25	00,00	0,00	00,00



1^R CONCURS D'ARROSSOS SOLIDARI PREPARAT AMB CARN DE LES NOSTRES CARNISSERIES

La principal novetat d'enguany en el Firatast ha sigut el primer concurs d'arrossos solidari, que organitza Incatis i la revista Girona Gastronòmica. La finalitat del concurs és col·laborar amb el Centre de Distribució d'Aliments a Girona, entitat que agrupa el Banc dels Aliments, Càritas i la Creu Roja.

Amb els quatre dies de concurs s'han aconseguit 2.140€.

La Carnisseria Seli de Torroella de Montgrí, Can Juandó, Carnisseria Enric Salvi i Carnisseria Xavier Tulsà de Girona han preparat la carn per marinar l'arròs del concurs solidari. Hem estat rebuts per el Sr. Matamala, màxim responsable de Firatast que han lloat la feina dels carnisers.



↑ EN JOAN ALIU DE CAN JUANDÓ DE GIRONA, DE JURAT AL CONCURS



↑ EN JOAN GIRONELL, DE LA CARNISSERIA GIRONELL DEL MERCAT DEL LLEÓ DE GIRONA, DE PINXE DE L'ANNA ARQUÉ

Per últim, agrair molt especialment a **Avícola Figueres (AFISA)** per el pollastre que ens van cedir, a **Carns Salva** que ens van cedir el costelló, a **El Secret de la Carn** que ens van cedir la matèria prima per fer les sal-sitxes i a **Avícola Maria** per el conill que ens van cedir. Moltes gràcies per la vostra col·laboració!!!

3ª JORNADA GASTRONÒMICA RESTAURANT CA L'ENRIC I CARNISSERIA PLANAGUMÀ



3era Jornada Gastronòmica
restaurant ca l'enric i carnisseria planagumà



El **RESTAURANT CA L'ENRIC** i la **CARNISSERIA PLANAGUMÀ**, van organitzar la tercera jornada gastronòmica dedicada a la carn de vacum madurada en sec, el divendres 15 de novembre. L'acte va comptar amb la col·laboració de la investigadora Núria Panella de **l'IRTA de Monells** que va presentar resultats de l'estudi que estan realitzant sobre DRY - AGED MEAT.

La Jornada es va realitzar al restaurant de la vall de Bianya i es van poder degustar diferents parts de vacum madurades seguint la tècnica DRY-AGED. En aquesta ocasió es van degustar lloms de vaca gallega amb diferents temps de maduració (10,41,70 i 107 dies). Durant el tast de les carns, els més de 200 assistents van poder fer una valoració d'aquestes.

Es aquesta tercera jornada es va voler donar a conèixer unes tècniques fins ara poc aplicades en el nostre país en carn de vacum i els productes resultants. La tècnica del DRY-AGED, consta d'una maduració en sec de diferents parts de l'animal. Totes les peces que es maduren són seleccionades en origen i, un cop a les instal·lacions de la Carnisseria Planagumà, es preparen i sotmeten a la maduració. Aquesta serà d'uns 30 a 120 dies segons la peça i el producte que es vol obtenir. El resultat és una carn amb uns sabors molt més concentrats i molt més intensos.

EL GREMI PRESENTA LA BOTIFARRA DOLÇA CUITA ENVASADA AL CASTELL DE PERALADA

El Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines va presentar el 24 de novembre, al castell de Peralada, la botifarra dolça cuita envasada, resultat de més de dos anys d'investigacions i de proves. El producte, promogut pel Gremi, ha estat possible gràcies al treball d'investigació encarregat a l'IRTA per trobar la manera d'aconseguir una botifarra estable a temperatura ambient i amb llarga durabilitat. La presentació es va fer coincidint amb la trobada anual de la Confraria del Gras i el Magre, al castell de Peralada.



La presentació del nou producte es va fer a la biblioteca del castell de Peralada i va anar a càrrec del president del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines, Ricard Josep, que va explicar l'origen del projecte i va presentar el producte que se n'ha obtingut, una botifarra dolça cuita envasada estable en un recipient de vidre que es pot guardar a temperatura ambient i que té una llarga durabilitat. Ricard Josep va destacar que el projecte tècnic es va encarregar a l'IRTA amb la idea d'aconseguir un producte que mantingués les propietats organolèptiques de la botifarra dolça cuita.

El doctor Jacint Arnau de l'Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentària i director de l'estudi que ha permès obtenir la botifarra dolça cuita envasada va explicar el procés que s'ha seguit durant aquests dos anys de treballs per aconseguir trobar un mètode que permetés obtenir aquesta botifarra dolça. Arnau va explicar com s'ha obtingut aquest mètode i va fer una exposició molt entenedora de la part

científica d'aquest projecte. Els tècnics de l'IRTA han posat a punt un protocol que permet eliminar la presència de microorganismes que podrien comprometre les propietats del producte i ho han fet jugant amb les variables de temps de cocció i temperatura de cocció per unes determinades característiques del producte.

Finalment, va tancar la presentació el director general d'Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries, Domènec Vila, que va destacar la iniciativa del Gremi i el fet que es tracta d'un producte que uneix tradició amb innovació vinculat amb un territori i enfocat a donar opcions d'exportació a un petit comerç que tot sol difícilment hauria pogut arribar a obtenir un producte com el presentat. Vila va animar el Gremi a seguir en aquesta línia de treball.

La jornada a Peralada va seguir amb la investidura de nous confreres de la confraria del Gras i el Magre. Cal destacar el nomenament de confrare de mèrit al doctor Jacint Arnau, que és cap del programa



de Tecnologia alimentària de l'IRTA. Igualment es van nomenar confreres d'Honor al president del Grup Peralada, el senyor Arturo Suqué i al xef del restaurant Miramar, de Llançà, Paco Pérez.

Posteriorment es va servir un aperitiu i es va fer un dinar al mateix recinte del castell de Peralada. En el transcurs de l'àpat es va poder degustar una tapa especial, el 'Hot-Dolç' feta a base de botifarra dolça ideada pel xef Paco Pérez. En el transcurs del dinar es va fer lliurament del premi al millor estudiant d'FP del curs 2012-2013.



PRESENTACIÓ AL "CONSULADO GENERAL BRITÁNICO"

El Consulado General Británico en Barcelona i la Organización del sector Ovino y Vacuno a Inglaterra van organitzar el passat 4 de novembre en l'Escola d'Hosteleria i Turisme de Barcelona una presentació per donar a conèixer les darreres novetats en talls i preparació de carn oví i vedella.

En aquest esdeveniment al que varen assistir un important grup de professionals del sector de la restauració i sector càrnic, entre ells els nostres agremiats Antoni Duque i Angel Mulet, es va posar de manifest la importància de que les carns que manipulem els professionals comptin amb el Segell de Qualitat, al temps que es recomanava l'aplicació de les innovacions presentades en talls i presentacions per tal d'eliminar totes les parts que no son aprofitables pel consumidor o restaurador i facilitar que les peces



que s'ofereixen abastin un excel·lent resultat final i un màxim rendiment.

El responsable de EBLEX també va posar de manifest la versatilitat del corder britànic, un animal que, segons EBLEX, es alimentat bàsicament en prats britànics i al tenir un major pes ofereix la possibilitat d'obtenir una gran qualitat de talls i aplicacions culinàries.

DIPLOMA DE MESTRE ARTESÀ PER A MARIA TERESA ANDREU PUIGDENGOLLES

El passat 5 de novembre es va portar a terme el acte de lliurament dels diplomes de Mestres Artesans Alimentaris 2012 al Palau de la Generalitat. Van ser lliurats un total de vint-i-sis diplomes de Mestres Artesans de diferents especialitats, un d'ells a la nostra agremiada Maria Teresa Andreu Puigdengoles.

Maria Teresa Andreu pertany a una família de tradició xarcutera. Com comenta la pròpia pàgina web de l'empresa, els seus pares En Anselmo Andreu i Na Ramona Puigdengoles van obrir a l'any 1942 el seu establiment "Ca la Cova" a Vimbodi, l'Anselmo pilotant el ramat juntament amb el Vigila, i cuidant de les vaques i la Ramona al capdavant de la botiga oferint la collita. La

segona generació arriba el 1987 de mans de la pròpia Maria Teresa, la filla petita, qui de ben jove ja s'havia introduït en el negoci, ajudant i col·laborant amb els pares, com ara ho ha fet la tercera generació, la Natàlia, filla mitjana de la Maria Teresa i l'Antonio, qui també ha decidit afortunadament seguir amb la nissaga familiar.



LLONGANISSA DE MAMADETA

Com ja es va comentar en l'edició anterior, dins del programa de festes de Santa Tecla, Patrona de Tarragona, es va oferir un tast gratuït d'aquest producte dins del Mercat Central.



Confía en nosotros

Productos de limpieza, desinfección y mantenimiento



HIGIENE ALIMENTARIA



CONTENEDORES



COMPLEMENTOS



HIDROLIMPIADORAS

Higiene Profesional
hitares

**FABRICAMOS HIGIENE Y
JUGAMOS LIMPIO**



COMO VENDER MÁS EN OCASIONES ESPECIALES

En el retail encontramos momentos especiales durante todo un año que nos pueden ayudar a potenciar la venta y conectar mejor con el cliente, es una buena ocasión para encontrar en esas ocasiones de celebración y organizar acciones que nos ayuden a vender más.

Lo primero que hay que tener claro es que la innovación y la flexibilidad del punto de venta debe estar siempre presente.

Posteriormente hemos de saber con que tipo de ocasiones especiales nos queremos implicar y cual debe ser la estrategia comercial a llevar a cabo.

Por ejemplo si hablásemos de eventos especiales podríamos decir que la celebración de una marathon en una ciudad es algo especial. ¿La pregunta es que hacen las tiendas en esa ciudad para promocionar el evento? Aquí tendríamos el primer ejemplo claro de acción, muchas tiendas pensarán que no den hacer nada, otras que harán publico en sus escaparates con la imagen de la carrera y con un texto diferenciado, y algunos otros vincularan el evento con una campaña comercial. Tanto los segundos como los terceros, están actuando en su establecimiento para crear atención en el punto de venta, y a esto se le llama trabajar la dinamización de la venta en ocasiones especiales.

EN ESTADOS UNIDOS, LLAMA MUCHO LA ATENCIÓN COMO VINCULAN CUALQUIER EVENTO QUE REALIZA LA CIUDAD O EL DISTRITO PARA VINCULARLO A TEMAS DE DINAMIZACIÓN DE LA TIENDA, ALGO QUE DEBERÍAMOS APRENDER A IMPLANTARLO EN NUESTRO PAÍS.

En Estados Unidos, llama mucho la atención como vinculan cualquier evento que realiza la ciudad o el distrito para vincularlo a temas de dinamización de la tienda, algo que deberíamos aprender a implantarlo en nuestro país.

¿Que tipo de evento quieres realizar?

Para crear ocasiones especiales, lo primero que hay que organizarse es las posibilidades de encontrar oportunidades de dinamización y que sean fácilmente aplicables a la tienda.

¿Como quieres dar a conocer el evento?

De que sirve que te esfuerces en dinamizar tu tienda si nadie se entera. hazlo bien y hazlo saber, tu ocasión especial, debe llegar primero a tus clientes y segundo a tus clientes poten-

ciales.

¿Que públicos vincularás a tu ocasión especial?

Para sumar esfuerzos es clave que definas quien te va ayudar a crear tu ocasión especial con éxito. Define y planteate tus compañeros de viaje. Tus colaboradores, Tus proveedores, tus clientes,

Jordi Mas

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





Partiendo de la base que lo primero que hay que trabajar para el éxito de un establecimiento en acciones comerciales son las 3 P, PERSONAS, PLAZA y PRODUCTO

Que estrategias siguen las tiendas para poder trabajar estos tres atributos en las ocasiones especiales?

En la dinamización inicial para ocasiones especiales la prioridad inicial es trabajar la PLAZA, ya que es lo primero que va a ver el cliente, luego posteriormente obviamente todas las P que le siguen son claves para trabajarlas como apoyo con coherencia.

Como tener un espacio atractivo en ocasiones especiales?

Antes de trabajar los diferentes elementos del espacio tenemos que planificar la estrategia.

Como puedo optimizar el espacio?

como transcurre el flujo de gente en la tienda?

cual es la zona mas caliente de la tienda?

cual es la zona muerta de la tienda?

Como queremos diferenciarnos de nuestra competencia?

Que podemos ofrecer a nuestros clientes?

Que necesitan nuestros clientes?

Que gusta mas a nuestros clientes?

Como podemos captar nuevos clientes?

Podemos contar con colaboraciones externas?

Que mensaje queremos ofrecer?

De que presupuesto disponemos?

Que color se identifica con nuestra empresa y en esta ocasión especial?

....etc

Las marcas buscan dar un atractivo a su parte externa con decoración diferente, por ejemplo con adornos navideños.

Es clave ser visibles en la distancia y atraer a nuestro público objetivo con la mirada. Analicemos nuestro punto de venta desde fuera: impacta?, comunica festividad?, es atractivo?, emociona? Sabemos transmitir la navidad desde el exterior?

Debemos buscar un mensaje de comunicación con que ser directos al cliente. Y el mensaje puede ser corporativo a basado en producto.

Una vez entras en el establecimiento ¿que cosas pasan diferentes al resto del año?. En primer lugar sigue existiendo un componente de decoración y de impacto comunicativo. Se debe decorar el espacio y utilizar elementos visuales que impacten al cliente. El cliente percibe estas diferencias?

El escaparate dentro del espacio es una herramienta muy preciada para poder ofrecer mensajes de impacto al cliente. Don perignon Marca de champagne cada campaña de navidad crea unas campañas para crear escaparates que cede a diferentes empresas de retail (el corte ingles, Vinus & Brindis, y otras tiendas especializadas en su sección de vino, etc) es una buena forma de impactar.

No hace falta grandes inversiones para hacer un escaparate de lujo simplemente un cartón pluma de grandes dimensiones realizará su función.

DEBEMOS BUSCAR UN MENSAJE DE COMUNICACIÓN CON QUE SER DIRECTOS AL CLIENTE. Y EL MENSAJE PUEDE SER CORPORATIVO A BASADO EN PRODUCTO.

La música es un elemento que ayuda a dar armonía y emotividad al establecimiento. El tipo de música ha de ir alineado a la estrategia de marca y al target de cliente.

Una vez somos conscientes de que la imagen en el punto de venta tanto interna como externa esta bien tratada y transmite nuestro componente diferencial deseado, debemos trabajar otros atributos como ofrecer ocio en el punto de venta.

¿Que podemos hacer en el punto de venta para que nuestro cliente viva su experiencia de compra de forma diferente y entienda que es una cortesía en ocasiones especiales?

Loewe y otras firmas de lujo, te premian, en navidades, con una copa de champagne o cava como bienvenida o disfrute en la acción de compra. Cartier te obsequia en sus joyerías, con un regalo por la compra. En algunos centros comerciales ofrecen conciertos. En el mercado de la Boqueria cantan villancicos por las tardes. Y así un sinfín de experiencias donde el cliente se siente especial.



VINE A
L'ALIMENTÀRIA
I PARTICIPA!

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

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

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

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



sistemes
i comunicacions



totpes



Alimentaria 2014



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

IX TROBADA DE LA CONFRARIA DEL GRAS I EL MAGRE

El diumenge dia 24 de novembre vàrem celebrar la IX trobada de la Confraria a Peralada. Va ser un dia realment ple d'emocions i d'orgull de formar part d'un col·lectiu, dinàmic, innovador, creatiu, però per damunt de tot un grup de gent que estima el seu ofici, i que és amic dels seus amics.

Dia memorable perquè els nostres companys del Gremi de Carnissers artesans de les comarques gironines, van fer la presentació de la botifarra dolça envasada en pot de vidre, de llarga conservació i cuita preparada per consumir, només obrir el pot i escalfar.

Presentació, que va córrer a càrrec del Dr. Jacint Arnau, cap de programa de tecnologia alimentària del IRTA. Persona que ha fet possible que aquest producte tradicional, afegint tecnologia i innovació es converteixi en un producte exportable (no necessita fred) i un signe d'identitat d'una cultura gastronòmica que cada vegada té més admiradors a tot el món.

Felicitats a tots els membres del gremi gironí, perquè ens ha demostrat que la força de les idees pot sempre superar el entrebancs, si tots tenim un repte a assolir.

Després d'aquesta fantàstica presentació a la Biblioteca del Castell de Peralada, es va produir l'acte central de la trobada a la capella del Castell. Un lloc realment esplèndid per fer una cerimònia que té molt de litúrgic. Aquí vàrem nomenar els nous confreres, els confreres d'honor i el de mèrit. Realment un privilegi incorporar a la gran família de la confraria

Pròsper Puig

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



gent com el confrare de mèrit Sr. Jacint Arnau, i el de honor Sr. Artur Suqué, President del Grup Peralada i el cuiner Sr. Paco Pérez chef del restaurant Miramar de Llançà i guardonat amb cinc estrelles Michelin. També gran satisfacció per la incorporació del nou membre numerari de la confraria, que enforteix encara més la nostra entitat.

En actes tan complexes com el que vàrem viure al castell de Peralada, és imprescindible la col·laboració de molta gent. Des d'aquí voldríem agrair de una manera molt especial la feina feta per unes persones que van fer possible que tots els problemes que sorgien no només tinguessin solució, sinó que feia que el projecte anés creixent. Aquestes persones són l'ALFONS NAVARRA, i el seu germà PERE. Ells, no en van tenir prou en obrir-nos les portes del Castell de Peralada, sinó que van organitzar l'allotjament de molts de nosaltres, i un sopar de germanor, mai millor dit, que va desembocar en una vetllada molt divertida, inclús podríem dir que transgressora. Van ser tan previsors que fins i tot ens van posar una tanda impressionant de vent de tramuntana, que ens va airejar la vetllada, per fer-ho més divertit.

També donar les gràcies als companys del Gremi de Girona, encapçalats pel seu President Sr. Ricart Josep, el seu secretari general Sr. Àngel Segarra i al



Grup Peralada, per les facilitats que ens han donat per fer un acte tan complex. Una menció especial pel Sr. Artur Suqué i senyora ,persones entranyables que en tot moment en van fer sentis com a casa. També agrair la col·laboració dels patrocinadors, que sense ells seria impossible gaudir de un dia com aquest.

Aquesta vetllada sempre te un moment molt important per l'ofici ,es el moment que el President de la Fundació dels oficis de la carn Sr. Joan Estapé, dóna el guardó al millor expedient acadèmic del cicle formatiu de grau superior com a tècnic superior en processos qualitat alimentària, de l'escola de capaciació agrària de l'Empordà, aquest any el guardonat ha sigut en Ferran Franch. Felicitats i esperem que pugui posar en pràctica tot els coneixement que ha adquirit en aquests anys de formació.

Gràcies, especialment a tots els confreres i acompanyants, érem mes de 280, i això ens reforça l'autoestima i el sentit de pertinença a un col·lectiu de present però també de futur. Els temps estan difícils però molts quan tornàvem cap a casa ho fèiem amb una visió molt mes optimista, perquè tenim un ofici a preservar. Un tradició de la qual som depositaris i no saltres cada dia el dignifiquem amb el nostre esforç.

Si som capaços de defensar aquest espai, que ens donen els valors de la feina ben feta i l'estima per un professió que ens apassiona serem un actiu molt important pel futur de la societat.

Gràcies a tots per fer que la idea que neix fa deu anys, avui sigui una realitat i que amb el compromís de tots tingui un gran futur.

UN PAÍS DE PANDERETES

Albert Pozo

Adjunt Secretari General Gremi
de Carnissers-Cansaladers-
Xarcuters



Sembla ser que en aquest país l'exercici d'escriure i de comunicar tot tipus d'informació sense contrastar-la, i sense analitzar més que una sola font, o en ocasions, ni això, ha esdevingut una pràctica habitual i, el que és pitjor, un exercici al que la gran majoria de la població s'hi ha acostumat.

És especialment preocupant la línia que segueixen aquestes informacions, en matèria d'alimentació, perquè per a algú sense coneixements tècnics i/o específics la conclusió és que, per exemple, menjar carn no és saludable. Però tenen fiabilitat aquests textos que llegim cada vegada més en tot tipus de mitjans de comunicació? Hem de canviar els nostres hàbits alimentaris per unes línies escrites que no fan sinó multiplicar els missatges en les diferents xarxes socials; difonent així informació amb clares mancances de coneixement? No, és clar que no.

Abusar de qualsevol tipus d'aliment és una pràctica poc recomanada per a metges, nutricionistes i tot tipus d'experts. Però els abusos, no escenifiquen els hàbits alimentaris del gruix de la població i tampoc escenifiquen una mostra significativa dels consumidors. Abusar de la carn i els embotits no és bo, igual que no ho és abusar de la xocolata, dels llegums, o del peix blau. Però per a una persona o una família que inclou la carn i l'embotit en la seva dieta setmanal, la ingesta d'aquests productes no l'hi ocasiona cap tipus de conseqüència negativa, ans al contrari, l'hi aporta proteïnes i valors necessaris per a l'equilibri metabòlic de l'organisme.

En aquest país hauríem d'aprendre a elevar la figura del carnisser-xarcuter i fer extensible a ulls de tot-hom que els professionals d'aquest sector vetllen, igual o més que els de qualsevol altre sector per a la salut dels clients. Són professionals que ofereixen productes adequats a les necessitats de cada consumidor que entra per la porta; persones de la tercera edat amb restriccions imposades pel metge, embarassades, celíacs, o qualsevol particularitat que cada cas exigeixi.

Per què és tan difícil llegir i/o trobar plasmats els atributs d'aquest tipus de producte i en canvi és tan fàcil llegir cada dos per tres que la carn i els embotits són perjudicials per la salut? Provem de donar la volta a aquesta tendència sense fonaments que busca fer feble a un sector

que està lluitant contra la crisi com qualsevol altra. Mirem entre tots de fer entendre que el carnisser i el xarcuter es preocupa pel benestar i la salut de la població. Diguem prou a informacions planeres que no tenen altra objectiu que omplir caràcters i pàgines de blogs, diaris i magazines per complir amb un gruix de continguts.

I fem la següent reflexió: quan d'aquells que alimenten aquests textos sense contrastar fonts ni mostrar interès per la opinió dels professionals del sector sobre la salut dels clients publiquen la "notícia" i en acabat corren a la nevera a per aquell tall de llom o a per aquell filet que degustaran com han vingut fent sempre?

ABUSAR DE LA CARN I ELS EMBOTITS
NO ÉS BO, IGUAL QUE NO HO ÉS ABUSAR
DE LA XOCOLATA, DELS LLEGUMS, O DEL
PEIX BLAU



COMARCALS

FIRA DE REIS

Població: Igualada
Dates: 6 Gener 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Planters i eines agrícoles, artesanía, antiguitats.
C/e: general@firaigualada.org
Web: www.firaigualada.org

FIRA DEL FARRO

Població: la Vall de Bianya
Dates: 1 - 2 Febrer 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes locals i artesans.
C/e: administracio@valldebianya.cat
Web: www.valldebianya.cat

MOSTRA COMERCIAL I AGRÍCOLA

Població: Sant Vicenç dels Horts
Dates: 17 - 19 Gener 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç, agricultura, maquinària, artesanía, automoció, bestiar, productes ecològics, gastronomia i mostra de la xarxa associativa local.
C/e: ajuntament@svh.cat
Web: www.svh.cat

FIRA DE PRODUCTES ALIMENTARIS ARTESANALS

Població: Bagà
Dates: 9 Febrer 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes alimentaris artesanals.
C/e: baga@diba.cat
Web: www.baga.cat

FIRA DE SANT ANTONI. FIRA DEL FESOL

Població: Santa Pau
Dates: 19 Gener 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Fesols. Productes artesanals en general.
C/e: ajuntament@santapau.cat
Web: www.santapau.cat

FIRA DEL FAJOL

Població: Batet de la Serra
Dates: 9 Febrer 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes elaborats amb fajol i productes agrícoles en general. Artesania i oficis tradicionals.
C/e: firadelfajol@batetdelaserra.cat
Web: www.batetdelaserra.cat

FIRA DE SANT VICENÇ

Població: l'Espluga de Francolí
Dates: 25 - 26 Gener 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Tallers i gastronomia.
C/e: espluga@esplugadefrancoli.cat
Web: www.esplugadefrancoli.cat

FIRA NATURA I MUNTANYA

Població: Sant Bartomeu del Grau
Dates: 1 - 2 Març 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç, artesanía i natura.
C/e: ajuntament@sbg.cat
Web: www.sbg.cat

FIRA DE LA CANDELERA

Població: Molins de Rei
Dates: 31 Gener - 2 Febrer 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Planter i jardineria, maquinària agrícola i de jardineria, mostra de bestiar, fira tast de vins i caves, alimentació, sector comercial i d'automoció, indústria, brocanters i col·leccionisme, artesans i encants, fira natura, fira de les arts, mostra d'entitats, fira jove i CiberFira.
C/e: candelera@molinsderei.cat
Web: www.candelera.cat

FIRA DE LA QUARESMA

Població: Tortellà
Dates: 9 Març 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Alimentació, roba, complements, flors, motos.
C/e: ajuntament@tortella.cat
Web: www.tortella.cat

FIRA DE SANT JOSEP

Població: Figueres
Dates: 15 Març 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Bunyols, productes alimentaris, productes d'artesanía, bijuteria, roba i complements.
C/e: info@amicsdesantjosep.cat
Web: www.amicsdesantjosep.cat

FIRABRIL

Població: el Perelló
Dates: 5 - 6 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Apicultura, agricultura i serveis.
C/e: turisme@perello.altanet.org
Web: www.elperello.cat

FIRA DE SANT JOSEP

Població: Gironella
Dates: 22 - 23 Març 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: gironella@diba.cat
Web: www.gironella.cat

FIRA-MERCAT DE NAVARCLES

Població: Navarçles
Dates: 5 - 6 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Fira de l'Abat. Monacàlia.
C/e: navarcles@diba.cat
Web: www.navarcles.cat

FIRA DE L'EMBOTIT

Població: Olot
Dates: 22 - 23 Març 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Embotits, formatges i productes alimentaris típics. Cerveses artesanes.
C/e: comerc@olot.cat
Web: www.areadepromocio.olot.cat

FIRA DE L'EMBOTIT

Població: Bescanó
Dates: 6 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Embotit, formatges i altres productes alimentaris.
C/e: ajuntament@bescano.cat
Web: www.bescano.cat

MERCAT FIGUETER DE CAPELLADES

Població: Capellades
Dates: 23 Març 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Alimentació, artesanía, automoció, serveis.
C/e: vallessp@capellades.cat
Web: www.capellades.cat

MOSTRA GASTRONÒMICA DEL CONILL I DE L'ARTESANIA

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

FIRA DE LES 40 HORES

Població: Ripoll
Dates: 4 - 6 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Estands comercials i industrials; maquinària i automoció sector agrícola; artesanía alimentària i altres.
C/e: cultura@ajripoll.cat
Web: www.ajripoll.cat

FIRA MERCAT DEL RAM

Població: Tordera
Dates: 11 - 13 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Automoció, indústria, comerç, artesanía, serveis, mostra agropecuària.
C/e: fira@tordera.cat
Web: www.tordera.cat

LACTIUM

Població: Vic
Dates: 11 - 13 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Formatge i productes derivats. Concurs de formatges artesans i fòrum Lactium. Carpa de degustació.
C/e: fires@vic.cat
Web: www.vicfires.cat

FIRA MEDIEVAL

Població: Hostalric
Dates: 18 - 20 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesanals (alimentació, artesanía).
C/e: turisme@hostalric.cat
Web: www.hostalric.cat

MERCAT DEL RAM

Població: Vic
Dates: 11 - 13 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Fira agroramadera; mostres d'alimentació, turisme, automòbils, ceràmica. Canals porcines i guarà català. Mostra de jardí i energies renovables.
C/e: fires@vic.cat
Web: www.vicfires.cat

MOSTRA DE FORMATGES ARTESANS DE CATALUNYA

Població: Sort
Dates: 18 - 19 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Formatges artesans i activitats relacionades.
C/e: ajuntament@sort.cat
Web: www.sortturisme.com

MERCAT DE DIVENDRES SANT

Població: Torà
Dates: 18 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes alimentaris.
C/e: ajuntament@tora.cat
Web: www.tora.cat

FIRA COMARCAL DE PRIMAVERA

Població: Campllong
Dates: 26 - 27 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Ramaderia, maquinària agrícola antiga, maquinària industrial, artesanía, fira comercial.
C/e: ajuntament@campllong.cat
Web: www.campllong.cat

MERCAT MODERNISTA

Població: Olot
Dates: 19 - 20 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania, alimentació, productes relacionats amb l'època modernista.
C/e: mercats@e7v.cat
Web: www.turismeolot.cat

FIRA DEL COMERÇ I LA INDÚSTRIA

Població: Martorell
Dates: 26 - 27 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Fira d'artesanía, cotxes, mercat ramader.
C/e: friera@martorell.cat
Web: www.martorell.cat



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



FIRA D'ARTÉS

Població: Artés
Dates: 26 - 27 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Automoció, maquinària agrícola i ramadera, productes comercials i industrials, construcció, artesanía. Multisectorial.
C/e: artes@artes.cat
Web: www.artes.cat

EL PARC AL MERCAT

Població: Castelló d'Empúries
Dates: 27 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes agroalimentaris i artesans a l'entorn del Parc Natural dels Aiguamolls de l'Empordà. Mostra ramadera.
C/e: pnaiguamolls@gencat.cat
Web: www.gencat.cat/parcs/aiguamolls_emporda

FIRA Q

Població: Balaguer
Dates: 26 - 27 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes alimentaris, gastronomia, jornades d'apicultura, concurs de mels i jornades tècniques.
C/e: lafira@balaguer.net
Web: www.balaguer.cat

FIRA DE LA PASQUETA

Població: Esterri d'Àneu
Dates: 27 Abril 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: ajuntament@esterrianeu.cat
Web: www.esterrianeu.cat

NACIONALS

SALÓN DE GOURMETS. FERIA INTERNACIONAL DE ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS DE CALIDAD

Població: Madrid
Dates: 10 - 13 Marzo 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: Alimentació, restaurants y hosteleria
Web: <http://www.gourmets.net>

ALIMENTÀRIA. SALÓ INTERNACIONAL DE L'ALIMENTACIÓ I BEGUES

Població: l'Hospitalet de Llobregat
Dates: 31 Març - 3 Abril 2014
Periodicitat: biennal (parells)
Oferta a exposar: Vins i begudes espirituoses; oli d'oliva i olis vegetals; productes làctics i els seus derivats; aigües, begudes refrescants i cerveses; productes càrnics i derivats; dolços, galetes i confiteria; conserves i semiconserves; productes del mar, aquicultura i piscifactoria; productes congelats; alimentació ecològica; alimentació fora de la llar; pastes, arrossos, salses i altres.
C/e: alimentaria-bcn@alimentaria.com
Web: www.alimentaria-bcn.com

INTERNACIONALS

FOOD, HOTEL & TOURISM BALI 2014. RETAIL INDONESIA 2014

Població: Bali - Indonesia
Dates: 6 - 8 Març 2014
Periodicitat: Biental
Oferta a Exposar: Alimentación y Bebidas, Hostelería, Venta Minorista
Web: <http://www.feriasalimentarias.com>

FHA 2014

Població: Singapur - Singapur
Dates: 8 - 11 Abril 2014
Periodicitat: Biental
Oferta a Exposar: Alimentos, bebidas, càterring, equipamiento y Servicios.
Web: <http://www.feriasalimentarias.com>

INGREDIENTS 2014

Població: Moscou - Rússia
Dates: 18 - 21 Març 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Ingredientes, aditivos y saborizantes.
Web: <http://www.feriasalimentarias.com>

WORLDFOOD WARSAW 2014

Població: Varsovia - Polònia
Dates: 9 - 11 Abril 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentación y bebidas.
Web: <http://www.feriasalimentarias.com>

**VENDES****LOCALS**▶ **Es lloga:**

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

▶ **Es lloga:**

Per jubilacio cansaladeria
Zona Ciutat Vella, aprop Mercat Sant Antoni
Tel. 93.454.63.21 Mòbil 610.61.82.32

▶ **Es lloga:**

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

▶ **Es lloga:**

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

▶ **Es lloga:**

Per jubilacio cansaladeria -carnisseria amb obrador
2 Cambres i maquinaria
Zona Horta Tel. 93.429.04.90
Preguntar per Sr. Martin

▶ **Es lloga:**

Obrador amb cansaladeria 140 m².
Zona Hospitalet Llobregat
Totalment equipada
Mòbil. 686.47.15.44

▶ **Es lloga:**

Botiga de xarcuteria-cansaladeria a Ulldesona
Mòbil 699.16.93.00

▶ **Es lloga:**

Local de 110 m² amb 11 m² de façana
Amb cambra frigorífica i bany
Ideal per comerç zona dreta de l'Eixample
Mòbil 607.34.54.78

▶ **Es ven:**

Local
Zona Eixample Dret
3 Portes al carrer, amb sortida de fums
Mòbil 646.50.35.63

▶ **Es ven:**

Carnisseria a Girona en ple rendiment per jubilació,
amb obrador i 46m² de punt de venda, tota equipada.
Tel. 972 23 54 41 Demanar per Jaume.

VARIS▶ **Es ven:**

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

▶ **Es ven:**

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

▶ **Es ven:**

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

▶ **Es ven:**

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

▶ **Es ven:**

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

▶ **Es ven:**

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

► **Es ven:**

Maquina de croquetes marca Ima
Maquina embotidora 40 litres marca Ramon
Tel. 972.23.15.91

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

Serradora d'ossos
Mòbil 615.21.32.97

► **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
Mòbil 659.12.26.53

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

Embotidora Ramon de 40 l.
Tel. 972.57.01.51

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

TRASPASSOS

► **Es traspasa:**

Carnisseria Mercat Concepcio (1 numero)
Tel. 93 458.95.02

► **Es traspasa:**

Parada Mercat Municipal el Prat de Llobregat
Passadis central
Tel. 93 379.06.43

► **Es traspasa:**

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

► **Es traspassa:**

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

► **Es traspassa:**

Carnisseria-xarcuteria-queviures
Mercat Bellvitge
Mòbil. 686.47.15.44

► **Es traspassa:**

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

► **Es traspassa:**

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

► **Es traspassa:**

Carnisseria per jubilacio
Situada al carrer principal d'Arbucies
Local totalment equipat, amb obrador 160 m².
Lloguer 5 anys amb arrendament dels equips inclos,
Sense traspas
Tel. 972.16.21.80

DEMANDES

► **Es busca:**

Balança plana de mostrador
Per tallar fiambres
Mòbil 606.76.93.95
Emilio Garcia

OFERTES

► **S'ofereix:**

Cansalader - xarcuter
Edat 57 anys
Experiencia 15 anys
Per la zona de Tarragona
Tel. 977.52.25.27
Primitivo Mateos (Gremi Tarragona)

► **S'ofereix:**

Mestre – artesa - elaborador
Elaboració de tot tipus d'embotits i preparats carnis
Elaboració de programes per als “costos de producció”
Tècniques d'empaquetat i envasat en atmosfera controlada
Especejament de vedella i de porc
Serios i responsable
Mòbil 627.66.90.09
Francesc Pont

► **S'ofereix:**

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

NECROLOGIQUES

JOAN MEYA I JUNOY

Mori el dia 2 d'agost a l'edat de 72 anys.
Donem el nostre més sentit condol a la seva esposa
Maria Lluïsa, filla Núria, gendre David, néts Aleix i
Laia, germà Josep i demes familiars.
Descansi en pau

DANIEL RIUS I MIRO

Mori el dia 13 de setembre a l'edat de 86 anys
Donem el nostre més sentit condol a les seves filles
Montserrat i Rosa, gendres Salvador i Philippe, neta
Claudia i demes familiars.
Descansi en pau

JOAN FARRES I CLADELLAS

Mori el dia 31 d'octubre a l'edat de 62 anys
Donem el nostre més sentit condol a la seva esposa
Carme, fills Anna, Núria i Jordi, i demes familiars.
Descansi en pau

SEGURETAT AMBIENTAL I ALIMENTÀRIA



ASESORIA Y CONSULTORIA SANITARIA S.L.

☎ 93 434 21 24 📠 93 434 21 25

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

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

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

ABRIL

Distribuciones Cárnicas, S.A.

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

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

COMERCIAL INSA

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

DISTRIBUIDOR DE



MAS DE 50 AÑOS
COLABORANDO CON EL
CHACINERO ARTESANO

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

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

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

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

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

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

★ CALL M

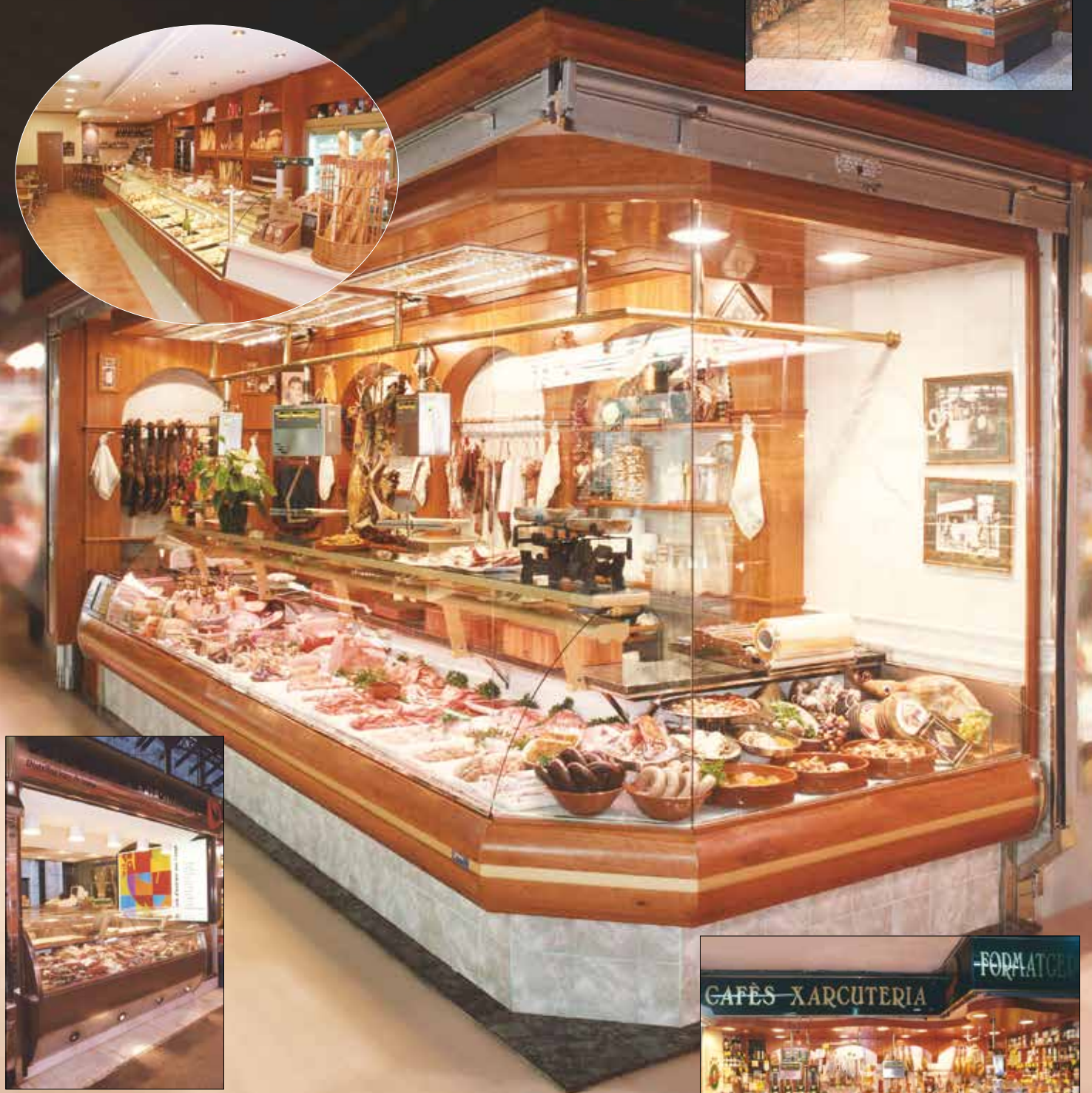
★ ★ ★ ★ ★
EXCELLENT INVESTMENT
2 Family (DUPLEX)- Both units
types: have 2 bedrooms and 1 bath
Property has

The Bed
dress

★ ★ ★ ★ ★
NOW

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

**Fabricació pròpia en
Acer Inoxidable i Polièster**



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



CRUZ

Diseño y desarrollo de negocios

TELÉFONO DE ATENCIÓN AL CLIENTE (+34) 93 465 00 65

Pol. Ind. Pomar de Dalt
08916 Badalona Barcelona
F. 93 465 04 41
cruzsl@cruzsl.net



cruzsl.net

