

gras i magre



ENTREGA DE DIPLOMES DE LA II EDICIÓ DEL CURS DE DIRECCIÓ D'ESTABLIMENTS COMERCIALS

S'anuncia la tercera edició del curs i una primera edició d'un segon nivell.



Creem l'establiment més adequat a les seves necessitats

Som especialistes en:

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



Llegum's
(Sabadell)



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

Els detallistes dins de les intersectorials
Carns Bertran
La Fira de l'Alimentària; oberts de portes al món
Tripa natural, el que el consumidor no sap
Campanya de Reducció de Sal i Greix
La jubilació de l'autònom
la campanya de la BBQ de la Federació
L'Assemblea de Primavera de la CIBC

23 [FUNDACIÓ ESCOLA

Patrocinadors de l'Escola
Entrevista a Juan Fernando Micó
Jornada per la promoció de la carn de xai
La "Felipa". Una sobrassada peculiar
El curs de Llibrets
La Fundació Oficis de la Carn guardonada amb el Premi a la "Millor Iniciativa Col·lectiva Sectorial"
Ens formem i innovem; quan no n'hi ha prou amb fer les coses molt bé
Premis Pimes 2014 i de l'Ajuntament de Barcelona
Entrega de diplomes del curs de Direcció d'Establiments Comercials
Conveni de col·laboració amb la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Perpinyà

34 [CONFRARIA

Els Tres Tombs

36 [GREMIS

Barcelona

Presentació de l'estudi d'Escodi
Sisena mostra de Comerç a les Escoles
Presentació i benedicció de Sant Antoni Abad
La Loteria de Catalunya i la Loteria de Nadal

Girona

Visita professional a Alimentària 2014
El Gremi ofereix degustacions de 600 botifarres a la UE Llagostera
La botifarra de Sant Jordi
Can Maureta a la presentació de Deltebre I
Concurs a la millor decoració
Els carnisers de Celrà fan un taller d'hamburgueses per a més de 100 nens
Jornada sobre innovació i eficiència al comerç
La botifarra dolça a tota vela!
Jornada sobre el poltre de muntanya al Ripollès
XVII Llotja de xarcuteria Regisa
Els carnisers visiten el Salón Gourmet

Tarragona

Botifarra d'ou
Campanya de la reducció de la sal i greix
Defenseu la viabilitat dels excorxadors municipals
Visites a l'escorxadador d'Avinyó

50 [DOSSIER

La importància de gestionar el proceso de tu tienda
Sobreviure a la realitat quotidiana
Una visió panoràmica

57 [CALENDARI DE FIRES AGOST SETEMBRE OCTUBRE 2014

63 [PETITS ANUNCIS - MÒDULS



Foto Portada: entrega de diplomes de la II edició del curs de Direcció d'Establiments Comercials.

NÚM. 161
Maig, Juny i Juliol 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 i forma de expressió de todos sus colaboradores. Sus artículos están escritos en catalán, idioma propio de Catalunya y de sus autores. Si alguna persona por residir fuera de Catalunya o por tener dificultad de comprensión, necesita una traducción de alguno de los artículos, gustosamente le será remitida por nuestra redacción.





DUES VEGADES “BEN FET”

Últimament ha esdevingut un d'aquells projectes que quan l'analitges i el desglosses saps del cert que, per força, a d'anar bé. I ha d'anar-hi perquè potencia un dels valors que sempre hem considerat clau, essencial i determinant alhora de valorar qualsevol tipus de producte: la qualitat. Independentment del sector en el que realitzem la nostra activitat professional, allò que venem i allò que oferim a un tercer ha de ser de qualitat, de la millor de les qualitats.

ALLÒ QUE VENEM I ALLÒ QUE
OFERIM A UN TERCER HA DE SER
DE QUALITAT, DE LA MILLOR DE LES
QUALITATS

I si a aquesta qualitat hi afegim la proximitat, i convertim el producte en un producte originari de qualitat, l'èxit està assegurat. Aquesta és la màxima d'un projecte que neix com a acord empresarial i que promoció, d'entre d'altres, PIMEC. Una iniciativa que persegueix aconseguir el ressò internacional dels productes de qualitat fets al propi territori. I és que disposar de productes originaris de gran qualitat, de marca sòlida i competitiu a escala global, comporta efectes molt positius sobre el territori, des de l'ocupació fins a la innovació.

Lluny d'associar el projecte “ben fet” amb alguna ideologia política o amb el proteccionisme econòmic el que es tracta és de reforçar la competitivitat de les empreses catalanes a través d'estàndards de qualitat de producte i bones pràctiques en la producció. Caldrà treballar en la definició dels estàndards i processos a tenir en compte dins del projecte, i que permetran a les empreses i els seus productes accedir al segell de qualitat. Però aconseguir aquest segell serà l'objectiu final, el producte que tinc és de qualitat, el producte que tinc està molt “ben fet”.

És en aquest tipus de projectes que hem d'anar tots a una, que hem de procurar ser-hi tots. És important que despertem la necessitat de sensibilitzar als consumidors i implicar les administracions públiques a tots els nivells en aquest projecte.

Tot i que “ben fet” té un abast multisectorial, es podran fer projectes a escala sectorial en casos com el de l'alimentació. Tenim un producte de qualitat? Un producte “ben fet”? Doncs formem part d'aquest projecte i podrem dir que ho hem fet “ben fet” dues vegades.

El nuevo SelfCookingCenter® whiteefficiency®

Le abre el camino a una nueva línea de negocio



La última tecnología tanto para la fabricación de productos cárnicos como para la elaboración de comida para llevar.

Participe en una demostración gratuita 'CookingLive' que organizamos en colaboración con el Gremio en sus instalaciones.

Las próximas fechas:

*17 de octubre 11 de noviembre 25 de noviembre
02 de diciembre 16 de diciembre*

Reserve su plaza, la participación es gratuita.

Inscripción en: www.rational-online.es o llamando al Tel. 93 475 17 50





Durant aquest any, l'Escola dels Oficis de la Carn ha rebut tres guardons que premien la tasca desenvolupada pel nostre centre educatiu, des de fa ja molts anys, en matèria de formació. Per a nosaltres que les diferents administracions i estaments facin esmena de l'Escola Oficis de la Carn com exemple de centre formatiu, d'iniciativa col·lectiva, i s'hi refereixin com a model educatiu és un orgull del que no ens en volem ni podem amagar.

En el marc dels premis, l'Ajuntament de Barcelona va considerar que l'Escola Oficis de la Carn mereixia el guardó per a "millor iniciativa agrupada per a la dinamització de la ciutat 2013" dins dels premis "Barcelona, la millor botiga del món". També la Generalitat de Catalunya va voler premiar a l'Escola amb un guardó que la distingia com la millor iniciativa col·lectiva sectorial. I finalment, PIMEC Comerç que en la edició dels Premis Pimes d'aquest 2014, va considerar que l'Escola Oficis de la Carn havia de ser reconeguda com a millor iniciativa empresarial, reconeixent així la seva evolució en matèria de productivitat i avenç tecnològic, entre d'altres.

Personalment, veure com l'Escola està valorada des de l'administració pública i com amb el pas dels anys hem aconseguit posicionar-nos a un bon nivell i hem aconseguit que el nostre ofici sigui reconegut com a tal, és un motiu de pes que no només me'n enorgulleix sinó que també ens servirà d'estímul per a seguir treballant.

L'objectiu que persegueix l'Escola des de la seva fundació és dotar d'eines i de mecanismes als professionals del sector de la carnisseria i cansaladeria-xarcuteria per poder desenvolupar la seva activitat professional amb les màximes garanties d'èxit. Els detallistes del sector hem d'intentar ser molt competitius, estar al corrent dels canvis de tendència i dels

Sr. Joan Estapé

PRESIDENT Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters



hàbits de consum dels consumidor i també hem d'intentar posicionar-nos de tal manera que se'ns tingui en compte alhora de prendre decisions importants i d'aconseguir beneficis en favor del nostre col·lectiu.

En aquest context i a diferència de fa uns anys avui els detallistes carnis formem part de les intersectorials més potents del sector; organitzacions sense ànim de lucre que representen els interessos dels produc-

tors i dels comercialitzadors carnis. Els detallistes formem part avui de Interporc, una organització constituïda per organitzacions de la producció, transformació i comercialització del sector porcí de capa blanca. Però també formem part de Interovic, la interprofessional del sector carni oví i cabrum

que dur a terme actuacions que permeten un millor coneixement, eficàcia i transparència del mercat interior del sector. A més a més, i quan aquesta estigui constituïda, ja que actualment es troba en fase de creació, els detallistes formarem part de Provacuno, la interprofessional de la carn de vacu que promourà la unitat del sector i la potenciació del mateix.

Totes elles són organitzacions reconegudes per el Ministeri d'Agricultura, Alimentació i Medi Ambient (MAGRAMA), i vetllen pels nostres interessos i els de tot el sector minorista carni. Formar-hi part és una condició essencial per tenir un bon posicionament davant de qualsevol estament i òrgan de decisió.



ELS DETALLISTES DINS DE LES INTERSECTORIALS

L'evolució del sector minorista carni ha estat, en les darreres dècades, molt notable. Davant la dificultat amb la que el sector es troba i, es trobarà davant d'estaments polítics i en comparació amb les facilitats que es dona a la indústria, els petits comerciants de carn i embotits han hagut de treballar de forma concisa i analítica per posicionar-se en un context que els permetés operar i actuar de igual a igual amb la gran indústria.

Una prova d'això és l'augment de la presència que el sector detallista carni ha aconseguit tenir dins de les intersectorials: organitzacions sense ànim de lucre que representen els interessos dels productors i comercialitzadors del sector.

En aquest sentit els detallistes podem presumir de formar part de **Interporc**; una organització constituïda per organitzacions de la producció i transformació i comercialització, és clar, del sector porcí de capa blanca. La suma del treball d'aquesta intersectorial i de les diferents organitzacions que la conformem ha aconseguit, entre d'altres, desmitificar la concepció negativa que es tenia de la carn de porc. Amb estudis, i anàlisis específic, i el vist i plau dels facultatius mèdics s'ha demostrat que els valors nutricionals de la carn del porc són més que notables.

Però a més a més estem dins també d'**Interovic**, la interprofessional del sector carni oví i cabrum que dur a terme actuacions que permeten un millor coneixement, eficàcia i transparència del mercat interior del sector. I tant és així que el darrer 14 de juliol van organitzar a Barcelona la jornada de "cuina del xai per als consumidors d'avui" amb l'objectiu,

aconseguit sense cap mena de dubte, de proporcionar eines i mecanismes per combatre la davallada considerable que ha experimentat el consum de xai en els darrers temps. I tot això, demostrant, la qualitat del producte i les propietats nutricionals que té.

I a aquestes dues grans organitzacions, reconegudes per al Ministeri d'Agricultura, Alimentació i Medi Ambient (MAGRAMA), i que vetllen pels nostres

interessos i els de tot el sector minorista, s'hi afegirà d'aquí poc una tercera intersectorial, a la qual, i com no podia ser d'una altra manera, també hi serem. Es tracta de **Provacuno**, la interprofessional de

la carn de vacú que s'està constituint actualment, i que promourà la unitat del sector i la potenciació del mateix.

Saber on som, de què formem part, i dins de quin mapa contextual ens movem per defensar els interessos del sector detallista carni és important alhora de veure perquè fructifiquen els projectes i les accions que es duen a terme en defensa del sector. Avui, podem dir alt i clar que estem molt ben posicionats i que ara als detallistes se'ns té molt en compte alhora de prendre decisions. Vagi per davant, que hem de seguir treballant.

SABER ON SOM, DE QUÈ FORMEM PART,
I DINS DE QUIN MAPA CONTEXTUAL ENS
MOVEM PER DEFENSAR ELS INTERESSOS
DEL SECTOR DETALLISTA CARNI



Carns Bertran

DES DEL 1976

CARNS BERTRAN

La història d'aquesta família de carnisers-xarcuters es remunta a l'any 1976 quan en Josep Ramón, el gran dels germans i aleshores un treballador ben qualificat en una empresa important de Tarragona, va decidir agafar una parada al mercat central de la ciutat, i endinsar-se en un món que havia vist des de fora però que desconeixia des de dins. A diferència d'altres grups familiars del territori català que treballen en el sector, els Bertran no hereten la professió dels pares. Quan en Josep Ramón va agafar aquella primera parada al mercat, el Josep Maria, el seu pare, el va aconsellar a no perdre el que ell mateix considerava una bona oportunitat. Per aleshores el pare era president de l'Associació de Venedors del mercat de Tarragona (associació que ell mateix va formar), i més tard seria president del Gremi de Carnissers i Cansaladers de Tarragona, càrrec totalment altruista que va conservar fins que va morir, l'any 2003. Així doncs els Bertran no han heretat la professió, però sí la passió per treballar, per no parar de fer coses i per l'esforç.



Avui, els cinc germans Bertran: l'Anna, el Josep Ramón, el Ferran, el Jordi i la Montse treballen plegats, cadascú en una àrea diferent i com reconeix la pròpia Montse: “ens diem el nom del porc però l'endemà ja està oblidat”. El secret és treballar en una mateixa direcció, preocupar-se per els propis treballadors, avui ja en són 26, per als clients i donar les voltes que siguin necessàries per reinventar-se i descobrir perquè un producte no es ven tant. Ja sigui per les circumstàncies que sigui tots han anat entrant a l'empresa fins a conformar aquest grup familiar, reconegut a tot el Tarragonès. Fins i tot l'Anna, que quan anava anys enrere a ajudar a la parada, en època d'estiu, igual que feien els altres germans, va assegurar que no tornaria a tocar mai més carn. “I així va ser. Ara ha tornat però la seva tasca és a les oficines” ens assegura la Montse. Cadascú amb el seu rol i tots en el rol de l'empresari condueixen una empresa amb parades a mercat, botigues a carrer (exploten fins i tot una franquícia de La Sirena) que els demana dedicació 365 dies a l'any. Podríem dir que ells han adoptat una línia molt diferent a la del pare, que fou Medalla Francesc Macià, per associacionisme i d'entre altres coses vocal de la Cambra de Comerç de Tarragona, i s'han declinat més per

A CARNES BERTRAN NO CREUEN EN LES MARQUES I TOT S'HO ELABOREN ELLS TOT I QUE SABEN QUE EL CLIENT DEL MERCAT I EL DE LA BOTIGA DE CARRER, VOL COSES DIFERENTS

a la vessant empresarial. “Cap germà ha sortit amb aquestes ganes d'associació i col·lectiu que tenia el pare”, reconeixen.

Tenir parades a mercat i botigues a carrer(ara fados anys que n'han obert una on hi fan pollastres a l'ast a més de producte detallista, és clar, i que obra tots els dies de la setmana menys el dilluns)

implica una doble tasca a més de la que per si sola representa la de ser empresari d'aquest ofici. I és que la clientela és molt diferent. A carns Bertran no creuen en les marques i tot s'ho elaboren ells (especialment en

Josep Ramón que és Mestre Artesà Cansalader) tot i que saben que el client del mercat i el de la botiga de carrer, vol coses diferents. “Al mercat hi trobem una clientela amb un poder adquisitiu més alt, i això fa que per exemple, d'una canal de vedella, la part més cara és la que va a parar a mercat”, ens assegura la Montse, lloant a tots dos tipus de clients i assegurant que el més agraït d'aquest ofici és que “amb el pas dels anys la gent t'estima”. “La gent és el que ens manté, venen a buscar gènere bo, de qualitat” afegeix per fer-nos entendre la importància que suposen els clients per a ells.



però no té coneixements específics i nosaltres aquests coneixements els considerem vitals”.

L'èxit comercial de Carns Bertran queda patent en el tracte que ofereixen al client, en la seva voluntat de millorar contínuament, en la seva dedicació i en haver invertit en noves botigues, fins i tot en època de crisi. Però hi ha un element per sobre de tot això

Tanmateix i, igual que la immensa majoria d'empresaris de l'Estat, a Carns Bertran han notat també la crisi, els clients són fidels i segueixen comprant però ara miren molt més el que compren.

“No et demanen el preu del lloç però si que contenen els talls que volen comprar”. La Montse reconeix que abans el taulell s'omplia i es venia ràpidament i que ara, ja no. Ells són conscients que aquest és un ofici que o bé l'estimes o bé l'acabes odiant i ells, tots ells, l'estimen. “sempre has d'estar al damunt, controlant-ho tot i sovint hi ha problemes però els problemes s'acaben allà, mai ens els emportem a casa”, admet.

A més de l'estima i la dedicació a l'ofici a Carns Bertran tenen molt clar que la formació és molt important. Tant és així que fa un any el Ferran, el Jordi i la Montse van realitzar el grau mig de tecnificació de la carn. “I totes les meves dependents van fer un curs d'atenció al públic”, ens explica amb orgull la Montserrat. El compromís que tenen amb la formació els ha dut a tenir desenes d'alumnes en pràctiques, la majoria provinents de l'Escola d'Hosteleria de Tarragona i darrerament, s'han quedat una noia que tenien en pràctiques i que ara forma part de la plantilla de l'empresa. “Hi ha molta gent que despatxa darrera un mostrador

“SEMPRE HAS D'ESTAR AL DAMUNT, CONTROLANT-HO TOT I SOVINT HI HA PROBLEMES PERÒ ELS PROBLEMES S'ACABEN ALLÀ, MAI ENS ELS EMPOSTEM A CASA”

que els catapulta al reconeixement del consumidor final: els seus productes. A la seva pàgina web (val la pena visitar-la) expliquen que el seu valor afegit és la qualitat i la simpatia, però encara en

podríem trobar algun més: l'excel·lència dels productes. I aquí un exemple que escenifica aquest darrer tret que hem volgut ressaltar: “hi ha gent que feia canelons a casa i han deixat de fer-los per venir a

comprar-nos-els a nosaltres” ens asseguren satisfets. I tant és així que l'any passat van vendre en època de Nadal, un total de 5.000 canelons, que es diu ràpid. La fórmula, ens l'explica la Montse: “la recepta de la mare i l'elaboració del Josep Ramon, el germà”. Però els canelons no són l'únic producte estrella que comercialitzen a Carns Bertran; les botifarres artesanes i els bisbes d'alls tendres, espínacs o de nous amb ceba caramel·litzada, són també un important reclam per als clients. Productes artesans, elaborats amb meticulositat i profecia.

I dels que deixen de fer canelons a casa seva per anar-los a comprar a Carns Bertran als que durant una època han posat per davant el preu a la qualitat i han preferit comprar al supermercat però ara tornen. “Hi ha clients que ens ho diuen, que durant un temps han provat un altre tipus de compra, per estalviar una mica, però que la poca

diferència de preu i la gran diferència de qualitat no els compensa” ens explica la Montse. Així mateix reconeix que amb el cas de la Hosteleria és diferent; minvats molts pels efectes econòmics de la crisi ara els hostalers compren al macro i ja no ho fan a la carnisseria, com abans. Qüestió de diners, és clar.

Amb clients del sector de l'Hosteleria o sense, amb més o menys tendència consumidora dels clients i amb millors o pitjors èpoques, els germans Bertran tiren endavant un negoci familiar que poc s'assembla ja a aquell que el Josep Ramón, ben aconsellat pel seu difunt pare, va començar l'any 76. L'esforç, la dedicació, el treball, la constància i el no tenir prou amb fer-ho només bé han posicionat aquests germans de Tarragona i a la seva empresa, en una referència del sector, a la ciutat i també fora d'ella.



“HI HA CLIENTS QUE ENS HO DIUEN, QUE DURANT UN TEMPS HAN PROVAT UN ALTRE TIPUS DE COMPRA, PER ESTALVIAR UNA MICA, PERÒ QUE LA POCA DIFERÈNCIA DE PREU I LA GRAN DIFERÈNCIA DE QUALITAT NO ELS COMPENSA”

I quan les coses es fan bé, amb ganes i amb estima, la meritocràcia arriba sola: Carns Bertran va rebre per part de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers- Xarcuters, el juny del 2012, una placa commemorativa en reconeixement a la qualitat dels seus productes artesans. L'enhorabona família, i per molts anys més.



LA FIRA DE L'ALIMENTÀRIA; OBERTS DE PORTES AL MÓN

La Fira d'Alimentària, ha celebrat enguany a la ciutat de Barcelona, la seva 20a edició.



Aquesta edició s'ha caracteritzat entre d'altres coses per la seva projecció internacional amb un 30% de visitants estrangers. Un dels icones d'aquesta edició ja estat el nou espai "The Alimentaria Experience", amb un format totalment innovador, que ha obtingut una excel·lent rebuda entre el públic, degut en gran part, a que han pogut tenir entre els fogons a les grans figures de la cuina espanyola, com Joan Roca, Carme Ruscalleda, Pedro Subijana o Carles Abellán, que per cert, va fer un showcooking molt exitós amb productes de Cal Vivet, agremiat de Sentmenat, i del que la gent en va poder degustar les seves botifarres. I de botifarres també en va fer una demostració (amb tast, és

CARLES ABELLÁN VA FER UN SHOWCOOKING MOLT EXITÓS AMB PRODUCTES DE CAL VIVET

clar) la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters, de mans del Josep Dolcet, i on es van poder degustar botifarres de calçots, d'alls tendres, de poma i curry, i totes elles cedides per l'empresa MercaCarn, de Barcelona.

Al marge del showcooking, que s'ubicava just a l'entrada del pavelló 5, Intercarn, i que ha esdevingut un centre neuràlgic per al visitant, cal valorar, i de forma molt positiva, la gran quantitat d'empreses del sector carnisseria i cansaladeria-xarcuteria que han exposat en aquesta darrera edició. Alguns amb "stands" de grans dimensions i una localització immillorable, d'altres amb menys sort, amb "stands"

més reduïts i algun que altre, fins i tot, sense “stand” però en representació de la seva empresa. Sigui com sigui durant els quatre dies de la Fira s’han pogut veure els millors productes i comprovar que les empreses locals del sector res tenen a envejar a d’altres entitats foranies. Si bé és cert n’hi ha que pensen que assistir a Alimentària com a expositor no és rentable perquè d’una banda la inversió econòmica que s’ha de fer és molt elevada, i d’altra banda no s’extreu el suc suficient com per amortitzar el cost de l’espai i del temps, no tothom pensa així. Trobem, dins de la Fira, alguns expositors ens expliquen que ser-hi és gairebé una obligació: “nosaltres fem un esforç econòmic important per ser aquí però sabem que és l’escenari perfecte per donar-nos a conèixer” – explicava un director comercial d’una firma de pernils. “Realment la quantitat de contactes

**LA FEDERACIÓ, DE MANS DEL JOSEP
DOLCET, VA FER UNA DEMOSTRACIÓ ON
ES VAN PODER DEGUSTAR BOTIFARRES
DE CALÇOTS, D’ALLS TENDRES, DE
POMA I CURRY**

que es poden arribar a fer aquí són motiu més que de sobres per ser-hi en totes les edicions” – deia un representant d’una casa d’embotits.

L’escenari, per tant, és idoni. Ja sigui per fer-hi contactes, per mirar de vendre producte al sector de la restauració o simplement per conèixer gent, per fer-

hi contactes i per observar què tenen i com treballen els altres.

Quan parlem de negoci parlem també d’analitzar la competència, d’estar a l’avantguarda de les tendències que segueixen els consumidors. I és per això i, de cara a properes edicions,

tots aquells qui pugueu, no dubteu a ser-hi. Definitivament, la Fira d’Alimentària és un aparador mundial on no només es recomana, sinó que convé, sí o sí, estar-hi present.



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



TRIPA NATURAL, EL QUE EL CONSUMIDOR NO SAP

El cansalader-xarcuter de confiança, aquell a qui el consumidor sempre recórrer quan vol quedar bé en un dinar i/o sopar o aquell a qui confia la seva comanda quan han de fer un àpat diferent, elabora i ven, quasi sempre, els embotits amb tripa natural.

A diferència dels professionals del sector minorista, quan el consumidor compra el mateix producte en una gran cadena d'alimentació, com el supermercat, s'exposa a adquirir un embotit amb cobertura artificial, i el que encara és pitjor, sense estar adequadament classificat i/o etiquetat. Això provoca és clar, que la manca d'informació que aquests darrers fabricants que treballen l'embotit amb una cobertura artificial donen al consumidor, faci que aquest últim no sàpiga si es pot menjar la pell d'aquell producte que acaba de comprar. El Daniel Céspedes, sots-president de l'Associació Espanyola de Tripa Natural ens explica què suposa aquest fet.

Què implica a, efectes saludables, embotir amb tripa natural o no fer-ho?

L'embotit elaborat amb tripa natural, no té res que pugui ser perjudicial, no te cap component químic per la seva elaboració, per tant, ens assurem que, per exemple, no produeix cap al·lèrgia, i que no mengem res que no sigui perfectament comestible, perquè la tripa natural, sempre es comestible.

El consumidor sap quan consumeix productes embotits amb tripa natural?

No sempre, perquè no sempre està indicat a l'etiquetatge, ja sigui com a ingredient o com distintiu qualitatiu.

Quins són els canals de venda que no treballen amb tripa natural i perquè no ho fan?



Normalment els comerços especialitzats, com carnisseries, o xarcuteries, treballen l'embotit de més qualitat majoritàriament fet amb tripa natural, podem dir que el 100% del fuet, botifarres crues o cuites, salsitxes, sobrassades, bisbes, etc... el trobarem elaborats amb tripa natural, mentre que a les grans superfícies, es on trobarem més embotit fet amb cobertures artificials, tant en productes frescos, com curats o cuits.

Podem vincular directament una tripa que no sigui natural amb una tripa no comestible?

No sempre, perquè hi ha cobertures artificials comestibles i d'altres que no ho son, però es el fabricant d'aquests productes qui li dona una classificació o un altre.

Quins creu que són els factors que fan que el consumidor no estigui informat del tipus de tripa que porta el producte que adquireix?

Que no s'indica sempre al etiquetatge, tot i que considerem que la legislació es clara amb aquest aspecte, però darrerament trobem que cada vegades més, els

fabricants ho destaquen, be com distintiu de qualitat o be a la llista d'ingredients.

En quin punt es perd el trasllat d'informació sobre si un producte està fet amb tripa natural o no?

En el punt en que no s'indica a l'etiqueta, i a les noves formes de venda, en grans lineals on no hi ha un professional xarcuter que pugui explicar amb quin tipus de tripa o cobertura artificial esta fet.

A nivell productiu elaborar amb tripa natural implica un grau de dificultat per part del professional que la treballa?

No te perquè, depenent el producte que s'elabori. Avui en dia, podem trobar preparacions de tripa natural llestes per ficar a l'embut, es a dir, que no fa falta desfer madeixes que podria ser el punt mes dificil, a mes, la tripa natural la podem embotir amb qualsevol màquina, en canvi, les cobertures artificials estan pensades per produccions molt rapides, i amb una maquinaria da gran producció.

Hi ha percepció d'un canvi de tendència en els darrers anys en quan a la quantitat de professionals que utilitzen tripa natural? N'hi més o menys que fa cinc anys?

Hi ha una tendència a voler diferenciar l'embotit tradicional, de qualitat, natural, amb l'embotit de grans produccions, que no vull dir que no sigui de qualitat, però els processos d'elaboració, son diferents, també els de conservació, etc.... hi ha hagut un augment de professionals que utilitzen tripa natural, inclús hi ha alguns que es van passar a les cobertures artificials, hi ha tornat a la tripa natural, hi ha una tendència a tornar als productes naturals.

Quina creu que ha de ser la línia a seguir perquè el consumidor sàpiga que la pell d'aquell fuet que compra es pot o no es pot menjar?

L'informació al consumidor, i donar-ho e a entendre per part dels professionals, com vostè diu, el consumidor ha de saber lo que es porta a casa i poder-ho menjar sense dubtes. A mes, per el meu gust, un fuet s'ha de menjar amb la tripa, que es noti cruixent, si no, no es un fuet, es un tros de carn seca.

Les normatives de sanitat, o algun tipus de normativa dificulta la venda de tripa natural?

No cap, però si que està molt controlat l'origen, les característiques sanitàries, les condicions d'elaboració i de comercialització, etc..., per part de les autoritats, tant estatals, com comunitàries. Totes les empreses de la nostre associació porten a terme un complet sistema de traçabilitat i de APPCC, consensuat per les autoritats de la CE.

Els professionals del sector saben quins components porta la tripa natural amb la que treballen? I els que treballen amb tripa no natural ho saben?

Es molt fàcil, tots els que treballen amb tripa natural saben que només hi ha tripa natural de l'espècie que sigui, xai, porc, vaca.... i sal, res mes. Els de les cobertures artificials, han de mirar la llista de components per saber de que està feta, i si són comestibles o no...

INFORMACIÓ TRIPA NATURAL

Quan embotim amb tripa natural el producte adquireix un valor nutricional superior al d'un producte que no ha estat embotit així. La inexistència de productes químics i la seguretat de l'origen, qualitat, i categoria de la tripa natural ens permet elaborar un producte, simplement superior.

Però sap el nostre consumidor quan un producte està embotit amb tripa natural? És conscient de si pot o no pot menjar la pell d'un determinat producte? Expliquem-li. Trobareu en aquesta mateixa plana dos fulls amb uns gomets perquè els podeu posar en els metratquil·lats d'aquells productes que han estat embotits amb tripa natural i també un cartell perquè a mode d'informació el poseu en aquell lloc del vostre establiment i/o parada que considereu que resultarà més vistós.

TOTS AMB LA TRIPA NATURAL!

ELS CARNISSERS-XARCUTERS VENEM PRODUCTES COMPROMESOS AMB LA SOCIETAT



Quantes vegades heu sentit a dir, per part d'un facultatiu mèdic o d'un mitjà de comunicació que els embotits són productes alimentaris poc saludables? Quantes vegades heu pensat que aquesta concepció, juntament amb el fenomen del culte al cos que impera des de fa ja uns anys, fa que les vostres vendes no siguin tant notòries com voldríeu? Doncs ha arribat el moment de canviar-ho. Ha arribat el moment de fer extensible a tota la població que el professional carnisser-xarcuter és un professional preocupat i sensibilitzat amb la salut dels consumidors. De demostrar que el carnisser-xarcuter de confiança, el de tota la vida, elabora també productes saludables i específics per a cada tipus de client. I per fer-ho no cal més que adherir-se

a la Campanya de Reducció de Sal i Greix que la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers Xarcuters ha posat en marxa.

Per conèixer millor aquesta Campanya cal remuntar-se a fa 5 anys quan el Ministeri de Sanitat de Madrid, seguint amb la tendència europea, va apuntar la possibilitat de reduir la ingesta de sal i greix dels aliments, degut, entre d'altres, a l'augment d'obesitat detectat entre la població. En aquest context es va demanar a la indústria alimentària que hi participés i que fossin prescriptors d'aquesta iniciativa. Tres anys enrere doncs, la Federació va decidir participar en aquesta campanya observant així, i segons explica el Josep Doclet: "una ocasió única i immillorable de poder parlar en positiu del nostre ofici". És el moment i de que tothom vegi que "venem productes compromesos amb la societat" afegeix el Dolcet convençut de la utilitat de formar part d'aquesta campanya.

Un cop presentat el projecte a l'administració pública i acordat que s'havia de fer extensible a tot l'Estat Espanyol; l'Agència Espanyola de Consum, Seguretat Alimentària i Nutrició (AECOSAN) va donar el vist i plau i es va iniciar un estudi per saber si el consumidor percebia el canvi de sabor en els productes de l'estudi, un cop reformulats amb la corresponent reducció de sal i de greix. L'estudi, elaborat per el Departament de Nutrició de la Facultat de Farmàcia de la Universitat de Barcelona, va concloure que el

consumidor no percebia un canvi de sabor en el producte. Aquest va ser doncs, el detonant, que va decidir la viabilitat d'aquest projecte i conscienciar-nos que reduir un 10% de sal i un 5% de greix en una sèrie de productes determinats, era possible. Naturalment, el producte curat queda fora d'aquesta campanya per un tema de seguretat alimentària. Així mateix els productes seleccionats són: la salsitxa, la hamburguesa de porc, la hamburguesa mixta, la hamburguesa de vedella, els embotits de sang, la xistorra i la botifarra blanca. Una selecció que esdevé perquè són els productes que més s'elaboren, que més es fan.

El més important i el que ens hem de preguntar és: quins avantatges comporta adherir-se en aquesta campanya? Doncs bé, en primer lloc posar en valor el producte elaborat de forma tradicional i de

passada posar en valor també el carnisser-xarcuter com a professional compromès amb el consumidor. I en segon lloc, la possibilitat de treure al mercat un producte més saludable, sense les característiques ni costos dels anomenats funcionals.

“Vosaltres sou els actors principals. Teniu l'avantatge de que a l'altre cantó de l'obrador hi teniu la botiga, i el client, i els hi ho podeu explicar, sou perceptors” afirmava el Josep Dolcet en una xerrada sobre la Campanya.

Cansats de sentir que els embotits no són saludables? De que els prescriptors facultatius no recomanin els nostres productes? Ara és el moment de dir PROU! Nosaltres "venem productes compromesos amb la societat"! La Campanya de Reducció de Sal i Greix.....en marxa!!!

**ELS PRODUCTES SELECCIONATS SÓN:
LA SALSITXA, LA HAMBURGUESA DE PORC, LA HAMBURGUESA MIXTA, LA HAMBURGUESA DE VEDELLA, ELS EMBOTITS DE SANG, LA XISTORRA I LA BOTIFARRA BLANCA**



Servei integral per al professional de la carn



Mescles d'espècies i preparats

Marinades i adobats

Ingredients i additius

Estris i petita maquinària

Tripes artificials i naturals

Equipament professional



C/Potosí, 28-30 - 08030 Barcelona.
Sortida 30 de la Ronda Litoral (al costat de La Maquinista)
 Horari: De dilluns a dijous, de 8.30 a 17.30 h. Divendres, de 8.30 a 14.00 h. Aparcament per als nostres clients
Tel: 93 360 09 70
pratsnadal@pratsnadal.com · www.pratsnadal.com



LA JUBILACIÓ DE L'AUTÒNOM

Com aconseguir la millor jubilació essent autònom després de l'acord per la reforma de les pensions.

SISTEMA ACTUAL DE JUBILACIÓ DELS AUTÒNOMS

Des de l'1 de gener de 2013, i després de la Reforma del Sistema de Pensions aprovat pel Govern en la primavera de 2011 i acabat per l'actual Ejectiva, tres mesos després de la seva entrada en vigor amb l'aprovació del Decret-Llei de mesures per afavorir la continuïtat de la vida laboral dels treballadors de major edat i promoure l'envelliment actiu, s'estableixen diverses novetats tant en les normes i el càlcul de la quantia de la pensió, com en l'edat de jubilació.

Les condicions de jubilació de l'autònom en el nou sistema es calculen en base a les mateixes normes genèriques que afecten a tots els treballadors:

- Edat de jubilació de l'autònom: **65 anys** i un mes, que s'augmentarà de forma gradual fins els 67 anys que serà l'any 2027.
- S'estableix la **jubilació anticipada** voluntària pels treballadors autònoms a partir dels **63 anys** i amb 35 anys cotitzats.
- Període mínim de cotització: **15 anys**, dels quals al menys 2 hauran d'estar compresos dins dels últims 15 anys de treball.
- **Quantia:** dependrà de la quantitat que s'hagi cotitzat en la quota d'autònoms i del número d'anys cotitzats.

Qualsevol autònom que es vulgui jubilar a partir de gener de 2013, haurà de començar a fer les seves estimacions pel càlcul de la seva pensió en base a les estipulacions de la reforma del sistema de pensions.

COM ES CALCULA LA PENSIÓ? NOVETATS DESPRÉS LA REFORMA DEL SISTEMA DE PENSIONS

Després de l'entrada del nou sistema de càlcul de les pensions, les condicions de jubilació de l'autònom es calculen en base a les **mateixes normes genèriques**

que afecten a tots els treballadors, les quals s'han vist substancialment afectades per les novetats introduïdes per l'Acord Social i Econòmic pel creixement, l'ocupació i la garantia de les pensions subscrit pel govern, sindicats i patronal el 3 de febrer de 2011 amb l'objectiu d'assegurar la sostenibilitat del sistema de pensions i adaptar-lo a l'evolució demogràfica de la població espanyola.

Les principals **variables a considerar** son:

Edat de jubilació:

La reforma introdueix el concepte "**carrera laboral complerta** davant la Seguretat Social" pels treballadors que hagin cotitzat **38 any i sis mesos**. L'edat de jubilació dels treballadors que acumulen la carrera laboral complerta serà a partir dels 65 anys. Per la resta l'edat de jubilació es fixarà en 67 anys.

Això suposa per la majoria dels treballadors ampliar l'edat de jubilació des dels 65 anys actuals fins els 67 anys en els 2027. Per això s'anirà incrementant de manera progressiva un mes per any fins el 2018 i dos mesos per any a partir de 2018, conforme a la següent taula:

Elevació de l'Edat de Jubilació

| Durant l'any: | Edat de jubilació |
|------------------|--------------------|
| 2013 | 65 anys i 1 mes |
| 2014 | 65 anys i 2 mesos |
| 2015 | 65 anys i 3 mesos |
| 2016 | 65 anys i 4 mesos |
| 2017 | 65 anys i 5 mesos |
| 2018 | 65 anys i 6 mesos |
| 2019 | 65 anys i 8 mesos |
| 2020 | 65 anys i 10 mesos |
| 2021 | 66 anys |
| 2022 | 66 anys i 2 mesos |
| 2023 | 66 anys i 4 mesos |
| 2024 | 66 anys i 6 mesos |
| 2025 | 66 anys i 8 mesos |
| 2026 | 66 anys i 10 mesos |
| A partir de 2027 | 67 anys |

Període mínim de cotització o període de còmput: S' amplia des dels 15 anys actuals fins **25 en 2027**, també de manera progressiva conforme a la següent taula:

Elevació del Període Mínim de Cotització

| Durant l' any: | Temps computat |
|------------------|---------------------|
| 2013 | 192 mesos (16 anys) |
| 2014 | 204 mesos (17 anys) |
| 2015 | 216 mesos (18 anys) |
| 2016 | 228 mesos (19 anys) |
| 2017 | 240 mesos (20 anys) |
| 2018 | 252 mesos (21 anys) |
| 2019 | 264 mesos (22 anys) |
| 2020 | 276 mesos (23 anys) |
| 2021 | 288 mesos (24 anys) |
| A partir de 2022 | 300 mesos (25 anys) |

Quantia de la pensió:

Depèn de la quantitat que s'hagi cotitzat a la Seguritat Social y del número d'anys cotitzats. L' **escala** en base a la que s' efectuarà el càlcul evolucionarà des del 50% de la base reguladora als 15 anys fins el 100% de la base reguladora als 37 anys amb una estructura totalment regular i proporcional que es recull en la següent taula:

Escala de càlcul per accedir al 100% de la base reguladora de la pensió

| Referència temporal | Escala de càlcul per mesos de cotització |
|---------------------|--|
| De 2013 a 2019 | Entre l' 1 i el 163: el 0,21 % 83 mesos següents: el 0,19 % |
| De 2020 a 2022 | Entre l' 1 i el 106: el 0,21 % 146 mesos següents: el 0,19 % |
| De 2023 a 2026 | Entre l' 1 y el 49: el 0,21 % 209 mesos següents: el 0,19 % |
| A partir de 2007 | Entre l' 1 y el 248: el 0,19 % Els que passin el mes 248: el 0,18 |

Augment de la cotització de l'autònom amb l'edat:

Fins ara era pràctica habitual i recomanable el fet de que molts autònoms, amb la finalitat d'incrementar substancialment la seva pensió, augmentessin la seva cotització a la Seguridad Social a partir de los 48 anys, conforme a els límits establerts per las bases i tipus de cotització vigents cada any, de manera que a partir dels 50 anys, amb les bases de 2011, la quota mensual d'autònoms era de 445,91 euros, a 501,44 amb incapacitat temporal i una mica més en

cas d' optar per cotitzar por cessament d'activitat i/o accidents de treball i malalties professionals.

La conseqüència més important pels autònoms de la reforma de les pensions és que **per aconseguir la pensió màxima tindran que incrementar a partir dels 42 anys les seves quotes a la seguretat social fins, aproximadament 500 o 600 euros**. A més a més hauran de cotitzar ininterrompudament des dels 30 anys.

Titularitat del negoci:

La pensió és compatible amb el manteniment de la titularitat del negoci i amb l'acompliment de les funcions inherents a l'esmentada titularitat.

COMPATIBILITZAR LA PENSIO AMB UNA ACTIVITAT PER COMPTE PROPI, JUBILACIO ACTIVA

Una altra de les mesures estrella aprovada en el Decret-Llei de mesures per afavorir la continuïtat de la vida laboral dels treballadors de major edat i promoure l'envelliment actiu fa referència a la possibilitat de compatibilitzar el desenvolupament d' una activitat por compte propi amb el cobrament del 50% de la jubilació, sota la fórmula del "pensionista actiu", una pràctica que ja era habitual en molts països europeus, però no així en Espanya. Si fins ara aquesta possibilitat nomes existia pera assalariats a temps parcial que no superessin el SMI, ara s' extens tant a assalariats como a autònoms.

D' aquesta forma, per poder combinar salari i pensió, s' exigirà tenir l' edat ordinària de jubilació, essent el percentatge aplicable a la base reguladora a efectes de determinar la quantia de la pensió causada del 100%, es a dir, s' exigirà la pensió completa. A més a més, aquesta opció no serà possible en el cas de **jubilacions anticipades o bonificades per treballs penosos o tòxics**.

A l' optar per aquesta modalitat, es cobrarà el 50% de la pensió que li correspondria segons l' import de

reconeixement inicial. Amb la finalització del contracte o activitat i l'arribada de la jubilació definitiva, el treballador percebrà el 100% de la pensió més el complement a mínims al que tingués dret.

ALTRES QÜESTIONS RELACIONADES AMB LA JUBILACIÓ DE L'AUTÒNOM

L'Acord Social i Econòmic pel creixement, l'ocupació i la garantia de las pensions recull altres aspectes significatius a tenir en compte i que han de ser desenvolupats normativament:

Jubilació anticipada

S' estableix la jubilació anticipada voluntària pels reballadors per compte propi a partir dels 63 anys i amb 35 anys cotitzats.

Prolongació voluntària de la vida laboral:

La reforma incentiva als treballadors que decideixen posposar la seva jubilació més enllà dels 67 anys mitjançant un increment de la pensió a cobrar posteriorment. Per cada any addicional treballat, el coeficient serà del 2% anual per les carreres professionals inferiors a 25 anys, del 2,75% per les compreses entre 25 y 37 anys i del 4% pels que tinguin una carrera laboral complerta a partir de los 65 ó 67 anys d' edat

Reconeixement a las dones dels anys dedicats a tenir cura dels fills:

La reforma recull aquesta significativa novetat al reconèixer 9 mesos per cada fill, amb un màxim de 2 anys, a aquelles dones que hagin interromput la seva vida laboral per naixement o adopció. A més contempla l' ampliació a tres anys del període cotitzat per excedència per tenir curar dels fills.

Reconeixement als joves que gaudeixen de beques:

Els programes de beques, que permetien a les empreses i administracions evitar la cotització a la seguretat social, s' assimilaran als contractes formatius. S'obrirà la porta de manera excepcional al reconeixement d'aquelles beques gaudides en els últims 4 anys, amb un màxim de 2 anys, amb la finalitat de tapar possibles buits de cotització a l' inici de la carrera professional.

Evolució futura de las bases de cotització:

L'acord planteja la necessitat d'apropar el nivell de protecció dels autònoms al dels treballadors por compte d'altri. Per això estipula que las bases mitges de cotització del Regim Especial de Treballadors Autònoms experimentaran un creixement com a mínim similar al de las mitges del Regim General i com a màxim un 1% superior, evitant l'aplicació d'aquestes pujades en anys de crisis econòmica que afecten a la renda dels autònoms.

LA CAMPANYA DE LA BBQ DE LA FEDERACIÓ



↑ CARNES J&J



↑ CAN POCURULL



MERCACARN ↓



CARNISSERIA D'EN PEP ↓

GRÀCIES PER COMPARTIR LA FIRA ALIMENTÀRIA AMB NOSALTRES

Des d'OS Sistemes volem agrair-vos la vostra assistència al nostre estand de la Fira Alimentària 2014. Un any més, ha estat un plaer poder trobar-nos amb tots vosaltres, informar-vos sobre els nostres últims productes i, sobretot, donar-vos la possibilitat enguany d'obtenir un dels 5 magnífics sopars que sortejàvem per a dues persones a l'espai multigastronòmic del MERCAT DE LA PRINCESA.

Un fantàstic regal que volíem fer-vos per a celebrar que ja en són tres les edicions a la fira mostrant-vos totes les nostres novetats i que ben aviat podran gaudir-lo els següents afortunats:

- JORDI ROVIRA PRAT DE ROVIRA C.B.
- ELIAS CABELLO LOZANO DE LLEGUMS ELIAS
- MARIBEL PEDRÓS MARTÍN DE CANSALADERIA CATI
- SUSANNA FADRIQUE LLAGOSTERA DE MENJARS CASOLANS MONTERO
- CARLOS CANO DE PEIXATERIES CARLOS TOMÁS CANO

Moltes felicitats als guanyadors i gràcies a tots per la vostra participació!



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

L'ASSEMBLEA DE PRIMAVERA DE LA CIBC



LA CIBC HA ACONSEGUIT QUE: L'ETIQUETAT D'ORIGEN S'EXIGEIXI ÚNICAMENT PER LA CARN NO PREENVASADA, AMB EL QUE ES REDUEIX LA BUROCRÀCIA.

El passat mes d'abril, entre els dies 7 i 9, es va celebrar l'Assemblea de Primavera de la CIBC a Amsterdam. Un dels punts que generen més controvèrsia és l'esborrador del Reglament sobre els controls oficials, ja que pretén introduir uns costos obligatoris per inspecció en les empreses. La CIBC, en principi, refusa la obligatorietat de pagar aquests costos per la realització dels controls oficials, de forma generalitzada. En qualsevol cas es defensa que els costos siguin personalitzats en funció de diferents criteris (mida de l'empresa, número de treballadors, volum de facturació, etc.) que s'haurien de negociar amb cada Estat Membre.

Entre les diferents novetats legislatives que es van exposar destaca el Reglament 1337/2013 sobre l'etiquetatge d'origen que entra en vigor a l'abril del 2015. En aquest punt la CIBC ha aconseguit que:

- L'etiquetat d'origen s'exigeixi únicament per la carn no preenvasada, amb el que es redueix la burocràcia.
- Qualsevol indicació addicional sobre el origen és voluntària.
- No sigui obligatori la indicació del codi de referència.

A més a més en relació amb la proposta de la Unió Europea d'introduir unes taxes obligatòries per totes les empreses, tals com la contraprestació per la

realització de controls oficials (tasca inspectora), la CIBC defensa les següents postures:

- Rebutja de forma categòrica la introducció d'aquestes taxes obligatòries.
- Que no es publiquin llistes d'empreses que incompleixen la normativa que garanteix la seguretat alimentària (listes negres "d'incomplidors").

Ja en matèria organitzativa es va comunicar que el Concurs Internacional de Joves Carnissers (CIJB) es celebrarà enguany a Suïssa i que, per a l'any vinent la ciutat candidata és Paris. El President de la Confederació francesa de carnisers-xarcuters (CFBCT) ja ha estat consultat i ha manifestat el seu acord amb el fet de col·laborar amb l'organització d'aquest esdeveniment, així que la ciutat queda confirmada i ja només resta saber-ne les dates.



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

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

ESPÈCIES TEIXIDOR

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

SUMINISTROS PEMECE, S.L.

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

TECNOTRIP

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

SISTEMAS DE ENVASADO ZERMAT, S.L.

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

BANC SABADELL

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

BARNAPES

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

CRUZ, SL - CONSTRUCCIONES FRIGORÍFICAS

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

WINTERHALTER IBÉRICA, S.L.U

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

MAFRIGES

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

ISS HIGIENE AMBIENTAL 3D, S.A.

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

ENTREVISTA A JUAN FERNANDO MICÓ



Perquè creus que la formació és una eina necessària per als professionals del sector carnisseria-cansaladeria-xarcuteria si en la majoria dels casos acumulen ja molts anys d'experiència?

Al igual que en cualquier otro oficio se trata de una cuestión básica en el desarrollo profesional de nuestra actividad; mantiene viva la profesión enriqueciéndola, creando competencia y nos demuestra a nosotros mismos que somos profesionales, de lo cual muchas veces nos olvidamos con la monotonía y en épocas flojas con los lamentos.

Detectes certa reticència alhora de formar-se entre els professionals del sector?

A veces creo que se acude tarde, no es reticencia, sino un exceso de confianza sobre tiempos anteriores. Que se vendan más libritos que lomo fresco es difícil de inculcar en según que mentalidades, pero...

a fin de cuentas todo empieza cuando le tocan el bolsillo y se acuerda que es una variante obligada de tu buen oficio.

Com a professor de l'Escola Oficis de la Carn perceps una diferència de coneixements entre els alumnes de diferents generacions?

Es evidente quien quiere iniciar y tiene las cosas claras, a quien debe ponerse "las pilas" para ponerse al día.

Ets partidari de que la innovació ha de ser notòria en tots els establiments del sector? És compatible amb mantenir la tradició dels productes de sempre?

Los productos de siempre son la base y origen, jamás hay que olvidarlos, al contrario, incluso vendiendo poco hay que seguir mimándolos, darles espacios preferentes en vitrinas y ofreciéndolos...son nuestros orígenes. La innovación en nuestro oficio y con la base de producto se convierte en diversificación lo cual nos hace estar en la punta de la lanza de la creación de productos y si los creamos con seguridad es... porque se venden, porque la gente está receptiva a probar nuevos sabores y combinaciones; el claro y reciente

ejemplo lo tenemos con las butis d'ou, diversificando aumentamos ventas y la gente además "casca" de lo que hacen allí.

LA GENTE ESTÁ RECEPTIVA A PROBAR NUEVOS SABORES Y COMBINACIONES; EL CLARO Y RECIENTE EJEMPLO LO TENEMOS CON LAS BUTIS D'OU

Quin és el producte estrella del Juan Fer? I aquell que desper-

ta més admiració entre els alumnes?

Creo que mi producto son las ganas de transmitir e intentar apasionar a los alumnos en convencerlos que es un magnífico oficio con unas enormes posibilidades. En simplificar procesos de elaboración y concienciar de la eficacia, pros y contras de lo que enseñamos.

El fet que les necessitats dels consumidors canviïn constantment obliga als xarcuters a reinventar-se i innovar periòdicament?



Periódicamente es muy tarde, hay que estar al día, mirando simplemente alrededor y fijándonos en oficios similares que ya llevan tiempo espabilando en breve adecuaremos nuestras tiendas y obradores a esas demandas. Una cosa es que tu ofrezcas un producto, otra es que el cliente te lo pida y tú no te atrevas a hacerlo... teniendo el oficio y muchas veces las herramientas y personal.

Creus que és bo que els professionals facin proves als seus obradors sobre nous productes o varietats d'un mateix producte o per al contrari creus que es necessiten coneixements tècnics específics?

Las pruebas son necesarias, no nos podemos levantar un día crear y ofrecer sin saber si lo que hacemos es correcto. Esta necesidad de prueba se debe realizar obviamente con los conocimientos técnicos necesarios, al crear productos nuevos o variantes mezclaremos materias primas e ingredientes de siempre con verduras, frutos secos, licores, cremas.... debemos aplicar los métodos necesarios para conseguir un buen producto y sanitariamente correcto.

Quins creus que són els elements per els que més s'interessa un client alhora de comprar un producte? El color, per exemple?

LA CALIDAD, ESTÁ EN LA PERCEPCIÓN DE QUE TODOS LOS PROCESOS DE ELABORACIÓN TÉCNICOS Y HUMANOS HAN SIDO BIEN REALIZADOS

La calidad, pero la calidad no es que “esto está muy rico” sino en la percepción de que todos los procesos de elaboración técnicos y humanos han sido bien realizados; desde que llega la carne al obrador hasta que entra en el bolso de la señora con la sonrisa y la información necesaria y finalmente ... está buenísimo. El conjunto de como ofrecemos nuestros productos será clave en la fidelización del cliente.

Quin missatge enviaries als professionals del sector per animar-los a assistir als cursos que s'imparteixen a l'Escola Oficis de la Carn? Quines utilitats creus que pot tenir per ells?

Las cosas estan bien o mal, mejor o peor, tocan o no tocan.... ahora toca formarse. Innovar y ponernos a la vanguardia de cualquier otro oficio. Se nos abrirán expectativas de negocio, recuperaremos parte del posible ímpetu perdido, “volveremos a hacer escandallos....”, trabajaremos con más ilusión, aprenderemos a simplificar y adecuar a nuestros obradores y exposición productos. Somos “tocinares”, es decir, artesanos del tocino, demostrémoslo, primero a nosotros mismo que sabemos y podemos; de esta forma creeremos en ello sino acabaremos vendiendo humo.

JORNADA PER LA PROMOCIÓ DE LA CARN DE XAI

Espectacular i innovadora presentació de productes elaborats



El passat 14 de juliol va celebrar-se a les instal·lacions de l'Escola d'Hostaleria i Turisme de Barcelona (CETT) la jornada: "la cuina de xai per als consumidors actuals", destinada a la promoció de la carn de xai en un moment especialment crític per al sector degut a les davallades continuades de consum que el sector pateix des del 2006.

Una situació que ha portat al conjunt del sector a actuar en unitat d'acció per frenar aquesta tendència amb accions com aquesta que compten amb suport de les administracions com la del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural de la Generalitat de Catalunya (DAAM) i la Intersectorial del sector INTEROVIC, amb la col·laboració de la Federació d'Entitats Catalanes de Ramaders d'Oví i Cabrum, l'Associació Nacional de Criadors d'Ovins de raça Ripollesa, ANAFRIC, CETT i de la FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN que va ser la responsable de la coordinació tècnica de les sessions de demostració pràctica i degustació final dels productes.

La jornada va ser presentada per l'Honorable Conseller del DAAM, Josep M. Pelegrí, a qui va seguir el coordinador d'INTEROVIC, Tomás Rodríguez, el sots-director de Ramaderia, Joaquim Xifra i el Catequè Dr. Abel Mariné, de la Universitat de Barcelona.

A continuació van intervenir de forma molt activa professionals dels gremis de carnisers i xarcuters de les comarques de Girona i de Barcelona i província, amb unes sessions pràctiques de presentació de noves propostes obtingudes a partir del treball clàssic de les carns de xai: noves presentacions de talls, i sobre tot propostes culinàries innovadores sobre la carn de xai que van causar un gran impacte i una agradable sorpresa entre els assistents en la seva degustació final, que compta també amb les originals i delicades propostes de l'equip de cuina del CETT que en tot moment va col·laborar de forma esplèndida amb els carnisers.

EN QUALSEVOL CAS CAL DESTACAR LA FEINA FETA PEL GRUP DE TREBALL, RECERCA I INNOVACIÓ DEL GREMI DE GIRONA

En qualsevol cas cal destacar la feina feta pel grup de treball, recerca i innovació del Gremi de Girona. Una feina que denota les inquietuds, el saber fer i la voluntat d'avançar i sobre tot de compartir coneixements

d'aquest grup de carnisers entusiastes de la seva feina i que, sens lloc a dubte, son un model a seguir. Cal encoratjar-los i animar-los a seguir endavant.

La cloenda va anar a càrrec de Domènec Vila, Director General d'Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries del DAAM, després de la qual els assistents van poder degustar les propostes presentades en els dos tallers celebrats on els carnisers i xarcuters i els professors del CETT van presentar una vintena de plats elaborats només amb carn de xai com a ingredient principal, demostrant la versatilitat gastronòmica d'aquest aliment.

LA “FELIPA”. UNA SOBRASSADA PECULIAR D’EN FRANCESC REINA

Per Josep Dolcet

Com ja sabeu molts de vosaltres, el Francesc Reina, professor de l’Escola dels Oficis de la Carn, ja fa uns anys que viu i treballa a Mallorca, tot i que manté uns forts vincles amb els cansaladers i xarcuters de Catalunya amb les seves intervencions a l’Escola, entre altres.

Tot i que des de sempre ha elaborat sobrassades, des de fa un parell d’anys està treballant en un projecte que se’l pot anomenar sobrassades d’autor, un concepte basat en l’excel·lència en l’elaboració i seguiment de cada unitat del producte, i que posa a l’abast de tots els professionals cansaladers, xarcuters, cuiners i amants del bon producte en general mitjançant unes formules de distribució modernes i personalitzades.

En aquest sentit, el pasta diumenge 13 de juliol, el Francesc va presentar en el marc esplèndid de la masia de Ca l’Iborra de Mataró una mostra excepcional d’aquest saber fer en matèria de sobrassades i que tenia com a eix principal la presentació i degustació de “la Felipa”, una sobrassada de 22 quilos de pes i de més de 17 mesos de curació. A la vegada, es presentaven a un públic entregat format per professionals de la restauració, cansaladeria-xarcuteria, periodistes, bloggers i gastrònoms en general, un conjunt de productes exquisits i amb el toc personal del Francesc com una sobrassada “gran reserva”, una sobrassada amb albercocs, un camaiot amb sobrassada i fruits secs, i per descomptat un ventall de sobrassades marca de la casa en format poltrú, culana, llonganissa..., totes sota el denominador comú de ser un producte únic que recull tota l’essència del saber fer en matèria de sobrassades i sobre tot el toc personal i de perfecció que en Francesc sap donar als seus productes.



EL FRANCESC VA PRESENTAR EN EL MARC ESPLÈNDID DE LA MASIA DE CA L’IBORRA DE MATARÓ UNA MOSTRA EXCEPCIONAL D’AQUEST SABER FER EN MATÈRIA DE SOBRASSADES

Per arrodonir o millor dit per mostrar les possibilitats de les sobrassades, la jornada es va completar amb una degustació, excepcional val a dir, de plats elaborats amb la sobrassada Felipa, des del simple pa amb tomàquet amb sobrassada, fins a uns sofisticats arrossos amb sobrassada, passant per un frit mallorquí amb sobrassada (el meu preferit), fins a unes ensaïmades amb sobrassada i fruita, unes boles de sobrassada amb salsa de formatge, o de xocolata o de fruita i altres especialitats que us asseguro que cada cop que hi penso se’m fa la boca aigua.

Podria estar escrivint moltes més coses de l’esdeveniment però em quedo amb el bon regust de haver participat en un acte gastronòmic brutal i vull felicitar al Francesc i encoratjar-lo a seguir endavant.

Felicitats.

EL CURS DE LLIBRETS

El passat dimarts 11 de març es va celebrar a l'Escola Oficis de la Carn el curs de llibrets per Sant Jordi, un curs que ja havia estat tot un èxit en darreres edicions.

El professor Juan Fernando Micó va ensenyar als alumnes com es pot innovar, crear i inventar amb aquest producte tradicional que ja es ven per si sol. I és que els llibrets de carn farcits de diversos ingredients han esdevingut un producte quasi bé omnipresent en les carnisseries i cansaladeries del nostre país. Són productes ben acceptats per als consumidors i sobre tot pràctics i nutritius, i que agraden molt a la població infantil.

Com tots els productes de xarcuteria, no han estat al marge dels avenços tecnològics i de les avantguardes culinàries. I és per això que a l'Escola vam decidir mostrar als alumnes quines són les possibles variacions que se'n poden fer.

L'objectiu era oferir continguts, donar receptes vàlides i útils perquè poguessin utilitzar els alumnes en el seu lloc de treball i també donar-los idees de com es pot jugar amb la presentació d'aquest producte. El professor també va ensenyar com treballar amb diferents tipus de pans i substàncies (amb la col·laboració d'Espècies Teixidor) així com amb les formes i amb les tècniques de tancament de lligat. Les diferents

propostes de llibrets es van elaborar a partir de carns de vedella, porcí i aviram, i amb farcit variats i personalitzats a base de formatges, verdures i hortalisses, entre d'altres.

A més a més es va explicar quins són els llibrets típics de cada Comunitat Autònoma d'Espanya:

- CATALUNYA: amb botifarres variades cuites amb formatges (serrat, tupi, urgell, pell florida..)
- ANDALÚS: amb formatges de cabra purs o doña mencia amb picadillo d'embotits curats o de sang típics.
- ARAGÓ: tronchón amb llonganisseta.
- ASTÚRIES: cabrales amb berza sofregida i pebre vermell fumat.
- ILLES BALEARS: mahó amb sobrassada i tàperes.
- ILLES CANÀRIES: majonero amb papas i mojo picón.
- CANTABRIA: picon treviso amb anxoves.
- CASTELLA "LA MANCHA": formatge "mescla" amb pisto i pernil sofregit.
- CASTELLA LLEÓ: zamorano amb botifarra d'arròs o cecina.
- EXTREMADURA: torta casar amb llom curat.
- GALICIA: tetilla amb pebrot del padró i lacon sofregit.
- LA RIOJA: camerano amb piquillo i dauets de panxeta sofregida.
- MADRID: manxego amb pernil o calamarcets picats.
- MURCIA: formatge al vi o pebre vermell amb saltejat de verduretes i pebrot.
- NAVARRA: roncal amb espàrreccs bladers.
- PAÍS BASC: idiazabal amb piparras i fabetes de tolosa
- VALÈNCIA: cremette amb taronja i xocolata.



LA FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN GUARDONADA AMB EL PREMI A LA “MILLOR INICIATIVA COL·LECTIVA SECTORIAL”



El passat dilluns 28 d'abril la Generalitat de Catalunya va lliurar els Premis a la Iniciativa Comercial. El president de la Generalitat, Artur Mas, juntament amb el conseller d'Empresa i Ocupació, Felip Puig, van donar els premis als guanyadors d'un certamen que ha celebrat enguany la seva 14ena edició. Uns premis que es van atorgar com a reconeixement del Govern a les iniciatives més innovadores del comerç urbà de proximitat.

Dins de la modalitat de “Millor Iniciativa Col·lectiva Sectorial”, la Fundació Oficis de la Carn va resultar premiada per a impulsar l'Escola Professional dels Oficis de la Carn i de la Xarcuteria. Cal recordar que aquest és el segon premi que rep la Fundació en menys de dos anys i és que, a l'octubre de l'any passat ja va rebre el premi a la “Millor iniciativa agrupada per a la dinamització comercial de la ciutat”.

Aquest dos premis arriben després d'anys d'esforços per a remodelar les instal·lacions de l'Escola Oficis de la Carn i de treballar en la línia d'oferir una excel·lent formació als professionals del sector i també als nous entrants en ell, necessària i indispensable per

exercir la professió i alhora, especialitzada i de qualitat.

Un dels grans reptes d'aquests oficis és poder aportar valor afegit als seus productes. Seguint l'experiència d'altres països europeus, la figura de l'artesà xarcuter-cansalader requereix una formació específica que el sector no troba en els ensenyaments reglats. Per això des de la societat civil, s'ha emprès una tasca de formació continuada, que permet aconseguir bons professionals, d'acord amb les demandes dels consumidors.



ENS FORMEM I INNOVEM; QUAN NO N'HI HA PROU AMB FER LES COSES MOLT BÉ

Quan a l'Escola Professional dels Oficis de la Carn es dissenya, analitza i posteriorment s'elabora un curs, destinat als professionals del sector que representem, l'objectiu, com sempre diem, no és altra que dotar d'eines als alumnes per fer de la seva activitat laboral, una activitat més completa, si escau, i mostrar que l'especialització del carnisser i del cansalader-xarcuter és única i incontestable

Amb aquest pretext i conscients de què avui, entre les diferents carns n'hi ha una que està especialment de moda i que, suscita gran interès entre el consumidor final, a l'Escola es va dissenyar un curs d'hamburgueses (es va impartir amb dues tardes diferents atès el gran volum de demanda) a fi de que els professionals tinguessin més idees, més recursos, i més alternatives per copsar la atenció d'un client cada dia més exigent.

Els preparats de carn frescos són un dels elements diferenciadors dels establiments de carnisseria i cansaladeria-xarcuteria. Dins d'aquests, les hamburgueses s'hi ha posicionat com a especialitat principal gràcies a la seva versatilitat i varietat de formes, colors i sabors. Avui, ja suposen un elevat percentatge de les seves vendes i són elaboracions que permet al minorista competir en el mercat.

Avui, ahir i fa deu anys, els professionals del sector saben fer hamburgueses; tots. Però molts no es plantejarien mai que poden fer una hamburguesa de taronja, de trinxat de la Cerdanya o d'una infinitat de coses, que a simple vista, per alguns, potser

no acaben de lligar. Gràcies però al compromís de l'Escola Oficis de la Carn amb la innovació, aquestes hamburgueses avui són possibles. I ho són igual que les desenes i desenes de varietats de botifarra que trobem avui en les vitrines dels diferents establiments del sector. Uns i altres han sortit de l'Escola Oficis de la Carn; de una feina que tot i que no sempre és tangible denota clarament el compromís de l'Escola i el Gremi amb el sector.

I ho seguirem fent. Seguirem treballant per oferir-vos cursos de primera línia amb els millors professors del

país. Seguirem convencent-vos de que tot allò que penseu que podria ser un bon producte, únic i diferent, és possible de fer. I seguirem treballant per demostrar un fet que per nosal-

tres és inequívoc; la formació és la clau de l'èxit. La gran majoria de vosaltres porteu llargues i dilatades carreres professionals darrera un mostrador i/o obrador, i sou autèntics mestres artesans en la matèria però aquí a l'Escola us en volem donar una mica més: de eines, de recursos i de idees per a fer les coses millors. Ara ja no n'hi ha prou amb fer les coses molt bé. Sempre es poden fer millor.

**MOLTS NO ES PLANTEJARIEN MAI QUE
PODEN FER UNA HAMBURGUESA DE
TARONJA, DE TRINXAT DE LA CERDANYA
O D'UNA INFINITAT DE COSES**



PREMIS PIMES 2014



L'Escola dels Oficis de la Carn va ser premiada en els Premis Pimes 2014, que celebraven enguany el seu 27è aniversari

En aquesta edició dels Premis Pimes es va continuar apostant per la solidaritat amb els empresaris i empresàries i les persones autònomes que estan patint severament la crisi.

A aquests premis s'hi podien presentar totes les petites i mitjanes empreses de Catalunya, de qualsevol àmbit, i els únics requisits per presentar-s'hi era tenir menys de 250 treballadors i no facturar més de 50 milions d'euros.

L'acte va ser presidit per el Molt Honorable Sr. Artur Mas, president de la Generalitat de Catalunya que fou qui lliurà els guardons corresponents als Premis Pimes 2014, que destaquen les millors iniciatives empresarials que s'han dut a terme a Catalunya durant el darrer any, entre les quals ha destacat l'Escola dels Oficis de la Carn, un centre acadèmic que persegueix l'evolució i el perfeccionament de la formació dels professionals del sector de la carnisseria i la xarcuteria.



PREMI DE L'AJUNTAMENT DE BARCELONA, A LA FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN

La Fundació Oficis de la Carn va ser guardonada també, per l'Ajuntament de Barcelona, en el context del "Premi Barcelona, la millor botiga del món" i dins de la categoria de la millor iniciativa agrupada per la dinamització comercial de la ciutat.

En la 16ena edició d'aquests premis, l'Ajuntament de Barcelona va voler reconèixer l'esforç de la Fundació per innovar i readaptar-se a les necessitats actuals, de tal manera que mitjançant la formació dels professionals del sector, fomenta el desenvolupament d'un comerç modern i atractiu per als ciutadans.



ENTREGA DE DIPLOMES DEL CURS DE DIRECCIÓ D'ESTABLIMENTS COMERCIALS



El passat dilluns 14 de juliol els alumnes de la II edició del curs de Direcció d'Establiments Comercials del sector Carnisseria i Cansaladeria-Xarcuteria van rebre, de mans del regidor del districte de l'eixample de Barcelona i regidor d'educació i universitats de l'Ajuntament de Barcelona, Sr. Gerard Ardanuy, el Diploma que acredita que han superat el curs.

Durant 80 hores, dividides en 16 dies i en 3 mòduls els alumnes han après a gestionar un establiment comercial del sector, a dominar els temes de merchandasing, de gestió de personal, i de tots i cada un dels àmbits dels que es necessiten nocions per tirar endavant un negoci d'aquestes característiques.

En el discurs inicial el president de la Fundació Oficis de la Carn, el Sr. Joan Estapé va fer referència a la alta valoració que els alumnes havien fet del curs, donant-li una nota de 8'2 de mitja (l'any anterior la valoració va ser de 7'3) i va ressaltar la importància de la connexió que havien tingut els alumnes entre ells i de com això els podrà ajudar un cop finalitzat el curs en el desenvolupament de la seva activitat laboral.

Durant l'acte, la directora de l'Escola Superior de Comerç i Distribució de Terrassa va voler fer referència també a la importància de la cohesió del grup i va explicar als alumnes que s'està preparant una sortida



a Londres per observar com treballen altres nuclis en el món comercial, i també una primera edició d'un curs de segon nivell on hi podran accedir tots aquells alumnes que hagin superat el curs de primer nivell.

El regidor de l'exemple, el Sr. Ardanuy va transmetre la seva admiració per el desenvolupament i l'èxit d'aquest curs i va encoratjar a la Fundació dels Oficis

de la Carn i a ESCODI a seguir treballant en aquesta línia.

Finalitzada l'entrega individual de diplomes, per part del regidor Sr. Ardanuy i el president de la Fundació, Sr. Estapé, els alumnes van brindar amb cava, per totes les connotacions positives que han extret d'aquest curs.

CONVENI DE COL-LABORACIÓ AMB LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE PERPINYÀ



El passat dilluns 14 d'abril, una representació de la Fundació Oficis de la Carn, encapçalada pel sots president, Pròsper Puig, va segellar a la ciutat francesa de Perpinyà un conveni de col·laboració amb la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Perpinyà; conveni que va rubricar també, el president de la Chambre, Gérard Capdet.

La col·laboració entre la Fundació Oficis de la Carn i la Chambre de Métiers de Perpinyà recau especialment en l'essència i la raó de ser d'ambdues entitats. Institucions sense ànim de lucre que tenen com a una de les principals finalitats la formació de professionals dels oficis de la carn. Per

això ambdues estan interessades a col·laborar en la millora de la qualitat de l'ensenyament de les matèries vinculades als oficis de la carn així com en l'intercanvi d'experiències docents i en les habilitats pràctiques. Tanmateix és d'interès comú establir ponts de relació entre ambdues institucions.

Així doncs aquest acord té com a objectiu establir eines i sistemes comuns de treball i d'intercanvi d'experiències que permetin ajudar a complir els respectius objectius socials. Totes dues institucions es comprometen a intercanviar experiències docents i coneixements professionals pràctics relacionats amb els oficis de la carn. A més a més i com a valor afegit, i tret diferencial la Fundació i la Chambre establiran els mecanismes necessaris perquè cada any joves en formació a la Chambre de Métiers facin estada de formació a Barcelona i, recíprocament, els joves en formació a la Fundació Oficis de la Carn facin també una estada formativa a Perpinyà.



ELS TRES TOMBS



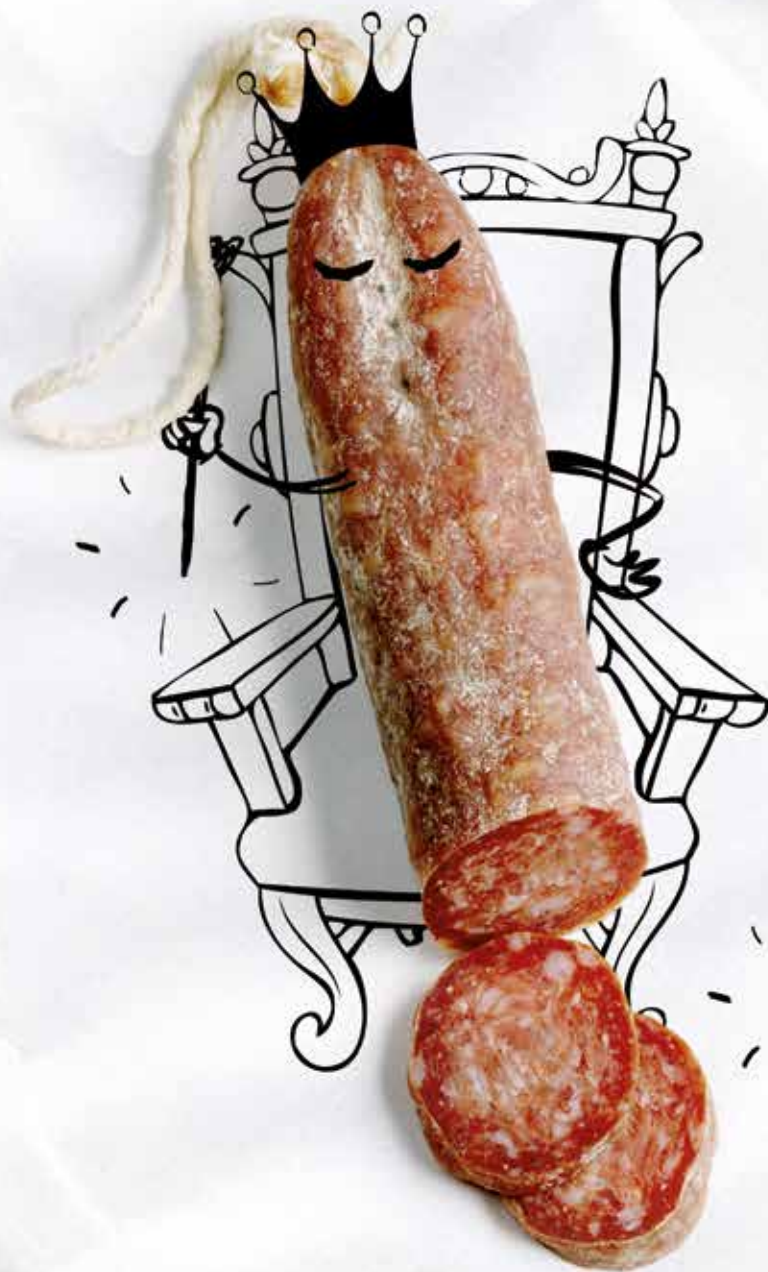
Per tercer any consecutiu, la Confraria del Gras i Magre va participar en la festa dels Tres Tombs de Barcelona, en honor a Sant Antoni Abad

En aquesta tercera participació van ser els confreres Ricard Julià i Pròsper Puig, aquest últim gran mestre confrere, qui van escenificar la representació de la Confraria del Gras i Magre en aquest acte de seguici per la ciutat comtal.

La Confraria del Gras i Magre vol fer públic l'agraïment als confreres Ricard Julià i Pròsper Puig, per la seva col·laboració desinteressada en la participació d'aquest acte.



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



PRESENTACIÓ DE L'ESTUDI D'ESCODI

Fa uns mesos, una part de l'equip tècnic de GremiCarn es va desplaçar a Terrassa per explicar a un grup d'alumnes del grau de Direcció de Comerç de Distribució en què consistia la entitat, quines activitats feia i quins serveis oferia als socis. Després d'una explicació per part del Secretari General del Gremi, Enric Pera, els alumnes van fer preguntes, i van confeccionar una idea que els serviria per elaborar un estudi de mercat sobre les tendències i les percepcions dels consumidors de carn en botigues tradicionals (establiments que representa el Gremi) i també en grans superfícies (tals com supermercats).

Després de mesos de treball i recerca aquest grup d'alumnes de primer curs del Graduat en Direcció de Comerç i Distribució, i com a part de l'assignatura d'Investigació i Anàlisi de Mercat, van presentar a les instal·lacions del Gremi, el resultat i les conclusions

d'un estudi en què van elaborar observacions a 28 establiments i parades de mercat del sector carnisseria i cansaladeria-xarcuteria.

La presentació es va iniciar amb el parlament del president del Gremi, Sr. Joan Estapé, que va agrair l'assistència dels agremiats i especialment el treball dels alumnes d'ESCODI, assegurant que del resultat que

DELS CONSUMIDORS ENQUESTATS, UN 60% EREN AGREMIATS DE GREMICARN I EL 40% NO

en sortís el Gremi en podria aprofitar aspectes per millorar i entendre millor la percepció que tenen els consumidors dels establiments del sector. Així mateix la directora d'ESCODI,

Sra. Núria Bertran, va aprofitar per agrair al Gremi la seva col·laboració, i el professor de l'assignatura d'Investigació i Anàlisi de Mercat, Sr. Joan Soler, va exposar que la presentació era el resultat de mesos de treball i recerca i la part final de l'assignatura per als alumnes. També va dir que la metodologia que havien seguit era la pròpia d'una consultoria de marketing.



Aquest grup de quatre alumnes, que es van dividir la presentació per punts, van explicar que l'estudi l'havien a persones amb un interval d'edats compreses entre els 18 i els 85 anys; tots ells consumidors/es de carn. Van especificar que havien escollit la ciutat de Terrassa per dur-lo a terme (per límit geogràfic) i que dels consumidors enquestats, un 60% eren agremiats de GremiCarn i el 40% no. En total per a l'elaboració



d'aquest estudi i com a treball de camp, els alumnes van fer un total de 425 enquestes en la que la mitjana d'edat dels enquestats era de 48 anys. És important destacar també que un dels primers resultats que deriven de l'estudi és que hi ha més dones que compren en establiments del sector: un 62% per un 38% d'homes. Del conjunt d'enquestats, i per tant, del conjunt de compradors de carn, un 40% dels que no compra en botigues tradicionals i ho fa en grans canals de distribució és perquè troben que el preu, en els establiments de tota la vida és més car. Dins d'aquest context cal esmentar que els homes prioritzen més el preu mentre que les dones donen més importància al a qualitat del producte. Amb el que més ens hem de quedar però i que ha de suposar un repte i una línia de treball a seguir és que els joves compren més a supermercat, i els de més edat compren més a les botigues tradicionals. Dels que no compren a botigues tradicionals però, un 57% si que ho fa quan es tracta d'una celebració. L'objectiu doncs ha de ser captar als clients joves, aquells qui per preu compren regularment en supermercats.

D'altra banda la majoria de consumidors creu que la presentació de les botigues és important, detall que hem de cuidar per suscitar interès en els possibles clients. A més a més el consumidor percep la salut com un valor i la gent compra en llocs on creu que és

més saludable. En una mitja ponderada entre els consumidors de carn en botigues tradicionals i els que consumeixen en grans superfícies, l'estudi dels alumnes mostrava que la mitja de consumidors dels primers és un 7'59 mentre que la mitja de consumidors de supermercats és de 6'94 (notes comptabilitzades sobre una puntuació màxima de 10). I si desglosem aquesta nota veiem que els

que consumidors de botiga tradicional el que més valoren és la confiança del professional, i la qualitat dels productes mentre que el consumidor de gran superfície el que més valora és la rapidesa i estalvi de temps i també el preu.

Trobem també, entre les conclusions presentades per els alumnes creadors d'aquest estudi, que les grans superfícies s'adapten millor als horaris dels clients. Que quan aquests poden anar a comprar (normalment per responsabilitats laborals o familiars) tenen

més accés al supermercat que a la botiga tradicional. Els estudiants recomanen, com a conseqüència de les conclusions derivants de l'estudi, que cal pensar en menjar semi elaborats i amb poques quantitats per adequar-se millor a les necessitats dels consumidors. Dins de l'informe executiu en el que els alumnes traslladen recomanacions als empresaris d'establiments tradicionals, ja sigui a mercat o al carrer, aquests fan especial èmfasi en què cal pensar amb el client jove i en oferir producte d'autoservei. A grans trets, podem dir que la botiga tradicional segueix guanyant a les grans superfícies però que el marge cada vegada és més curt. Acabava la presentació d'aquest estudi amb la intervenció de la Núria Bertran que manifestava que la reducció d'aquest marge ha de ser una alerta per tots els petits botiguers del sector de cara a un futur pròxim.

HI HA MÉS DONES QUE COMPREN EN ESTABLIMENTS DEL SECTOR: UN 62% PER UN 38% D'HOMES

SISENA MOSTRA DE COMERÇ A LES ESCOLES

La Mostra de Comerç a les Escoles ha celebrat enguany la seva sisena edició. L'acte de presentació, que va tenir lloc el passat 3 d'abril al Museu del Diseny Hub de Barcelona, va ser tot un èxit i van assistir-hi més de 300 persones, entre representants dels diversos comerços i centres educatius que han participat aquest curs 2013-2014.

En la presentació es va projectar la peça audiovisual "Visites guiades a botigues de barri" on s'hi va poder apreciar com els alumnes participants visitaven diferents establiments de carrer. Cal citar que entre aquests, i com ja venen fent en els darrers anys, Xarcuteries Bosch, Super Carn Escofet, Cansaladeria Puig i Xarcuteries Margarit van ser alguns dels establiments que, compromesos amb el projecte de "Comerç a les Escoles" van presentar els seus coneixements, els seus establiments i el seu temps per atendre als més petits de la societat

i explicar-los què s'hi amaga darrera de cada mostrador, de cada botiga. Aquesta és una d'aquelles iniciatives que denota l'interès i el compromís dels professionals de la carnisseria i la xarcuteria amb la societat. "Comerç a les escoles" és una activitat que vol apropar al alumnat a les botigues històriques, emblemàtiques, pròximes i tradicionals als barris de Barcelona, mitjançant el desenvolupament d'un taller pràctic en el que els comerciants mostren i expliquen el seu ofici.



← CANSALADERIA PUIG



XARCUTERIES BOSCH ↓



↑ XARCUTERIES MARGARIT



SUPER CARN ESCOFET →

PRESENTACIÓ I BENEDICCIÓ DE SANT ANTONI ABAD

El passat dimecres 18 de juny va tenir lloc, a la Basílica de la Sagrada Família, la presentació i benedicció de l'estàtua de Sant Antoni Abad, patró dels porcs, que ocuparà d'ara en endavant un lloc privilegiat a l'absis del temple per excel·lència de la ciutat comtal. L'obra, que ha estat elaborada per l'escultor Manuel Cusachs, té una altura de 3'5 metres d'alçada i ha estat finançada, en part, per els socis de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters. De fet, tots aquells qui ho vulgueu encara podeu fer donatius per a l'estàtua. Amb la presentació i benedicció de Sant Antoni Abad, la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters es garanteix un lloc etern en el Temple de la Sagrada Família.



LA LOTERIA DE CATALUNYA (LA GROSSA) I LA LOTERIA DE NADAL (NACIONAL)

Us informem que, igual que l'any passat, el Gremi participarà en **loteria de nadal (nacional)** i també en la loteria de "La Grossa". Pel que respecte a la loteria de nadal (nacional) el mecanisme serà el mateix que en els darrers anys amb l'afegit de **l'impost de tributació del 20%** per als premis superiors als 2.500 euros, que ja va afectar l'any passat, i que per tant, **afectaran a les participacions (tot i que l'import premiat sigui inferior als 2.500 euros) dels dècims premiats amb més de 2.500 euros.**

En quant a la loteria de "La Grossa", que celebra enguany la seva segona edició, aquesta presenta alguns canvis rellevants respecte l'any passat. En aquesta edició **els talonaris seran de 50 BITLLETS** en lloc dels 30 que tenien l'any passat i **cada número**

tindrà com a màxim 100 BITLLETS i per tant, 2 TALONARIS. A més a més aquest any es **PODRÀ RESERVAR NÚMERO** (sempre que aquest no hagi estat reservat abans) i **el cost del talonari, que serà de 250 EUROS, 5 EUROS PER BITLLET, s'haurà d'abonar en el moment d'efectuar la reserva.** Us recordem que l'impost de tributació del 20% sobre premis superiors als 2.500 euros també afecta a aquesta loteria.

EN CAS D'ESTAR INTERESSATS A PARTICIPAR EN LA LOTERIA US CONVIDEM A TRUCAR AL GREMI PER GESTIONAR LA COMPRA DELS BITLLETS. PEL QUE FA A LA LOTERIA NACIONAL, EL GREMI PARTICIPARÀ AMB UN NÚMERO, QUE ENCARA ES DESCONEIX.



VISITA PROFESSIONAL CONJUNTA DELS CARNISSERS A ALIMENTÀRIA 2014

Quina feinada! ... Voler recorre tots els pavellons de la Fira Alimentària en un sol dia... aquest era el nostre objectiu. A les 19:00 hores: objectiu complert.

Un any més vàrem organitzar una visita professional conjunta i amb els flequers pel dilluns de la Fira, que gràcies a l'organització de l'esdeveniment disposem del transport d'autobús –porta a porta- i de les acreditacions amb antel·lació, evitant així cues innecessàries. Vagi per endavant: Moltes gràcies ALIMENTÀRIA EXHIBITIONS!!!!

Aquesta edició ens obria moltes expectatives i en general va ser completas, i destaquem a més la feina feta des de OS SISTEMES I SINGULAR SHOP, CUINATS JOTRI, CASA MAS, MASSEGUR i TXIGOTXU que ens van atendre molt amablement.



DESTAQUEM A MÉS LA FEINA FETA DES DE OS SISTEMES I SINGULAR SHOP, CUINATS JOTRI, CASA MAS, MASSEGUR I TXIGOTXU

EL GREMI DE CARNISSERS I XARCUTERS ARTESANS DE LES COMARQUES GIRONINES OFEREIX DEGUSTACIONS DE 600 BOTIFARRES A LA UE LLAGOSTERA

El Gremi de Carnissers i Xarcuters artesans de les comarques gironines ha ofert degustacions de 600 botifarres a la Unió Esportiva Llagostera, per iniciativa de Carns Esteve, de Llagostera –amb la Joana i en Joan al capdavant-. S’ha previst fer una botifarrada-esmorzar popular abans del partit, amb l’objectiu d’agafar forces i donar el màxim suport a la Unió Esportiva en aquest històric partit d’ascens a la segona divisió A de la Liga Adelante.

Des del gremi vam pensar que seria una bona iniciativa, oferir degustacions de 600 botifarres i així poder fer una botifarrada popular. I els beneficis d’aquest esmorzar abans del partit es destinaran a pagar el viatge dels aficionats del Llagostera a Santander pel partit de tornada’, ha explicat Joana Martí, de Carns Esteve, de Llagostera, i membre de la Junta del Gremi de Carnissers i Xarcuters artesans de les comarques gironines.



El partit davant el Racing de Santander està previst per les 12 però 3 hores abans, a partir de les 9 del matí, les graelles fumejaran al voltant de l’Estadi Municipal per tal que tothom agafi forces. El Gremi ha fet arribar a la Unió Esportiva Llagostera un missatge de suport: ‘el coratge que heu demostrat en aquests darrers anys i la feina feta dóna aquestes recompenses: gent contenta, amb ganes de participar en accions dels altres... Esteu posant color a la vida!’. La recaptació íntegra d’aquest esmorzar popular es destinarà a finançar el viatge dels seguidors blaugrana, diumenge vinent, cap a Santander.

LA BOTIFARRA DE SANT JORDI

En Jaume i la Montse de la Carnisseria Dial de Sant Joan de les Abadesses, han estat els guanyadors del concurs a la millor botifarra de Sant Jordi, convocat pel Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines amb la llangonisseta amb nous i ratafia. El guanyador s’endu 10 kg. de paper conjunt del gremi.

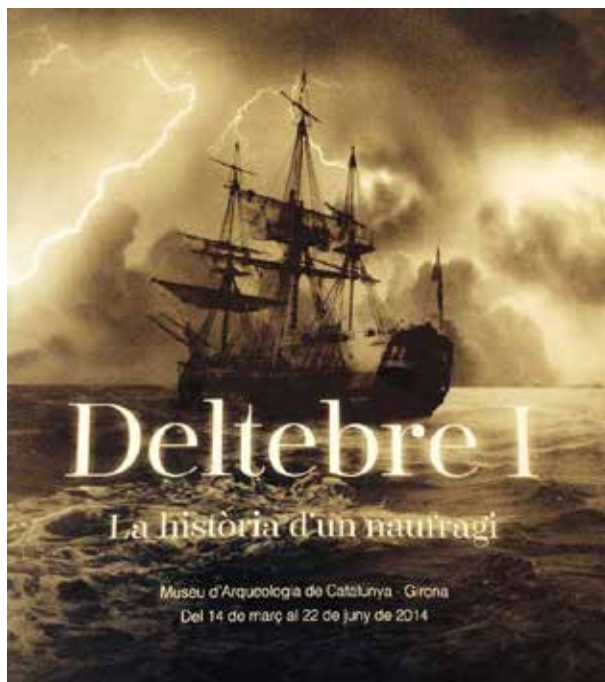
LLANGONISSETA AMB NOUS I RATAFIA

Elaboració: Piquem les nous amb el Thermomix, 100gr per quilo i 50gr de Ratafia per quilo, la pasta que ha resultat, s’afageix a la carn de porc picada junt amb la sal i el pebre. Es pasta tot i s’emboteix amb porcions d’uns 100gr.



CAN MAURETA A LA PRESENTACIÓ DE DELTEBRE I

En Màxim, de Can Maureta, de Bordils, va ser l'encarregat de preparar l'aperitiu per a la inauguració de l'exposició Deltebre I all Museu d'Arqueologia de Catalunya-Girona. La mostra ens explica la història de Deltebre I, un vaixell de transport militar de l'armada anglesa procedent d'Alacant, enfonsat a la desembocadura de l'Ebre l'estiu de 1813, durant el conflicte bèl·lic de la Guerra del Francès. Hi van trobar, entre d'altres coses, una ampolla sencera plena de vi d'Alacant. En Màxim hi va posar la teca.



↑ EN MÀXIM AMB LES SEVES CREACIONS

BOTIFARRA DOLÇA
ARREBOSSADA AMB POLS DE
FESTUCS ↓



↑ BOTIFARRA DE RAP I
BOTIFARRA NEGRA



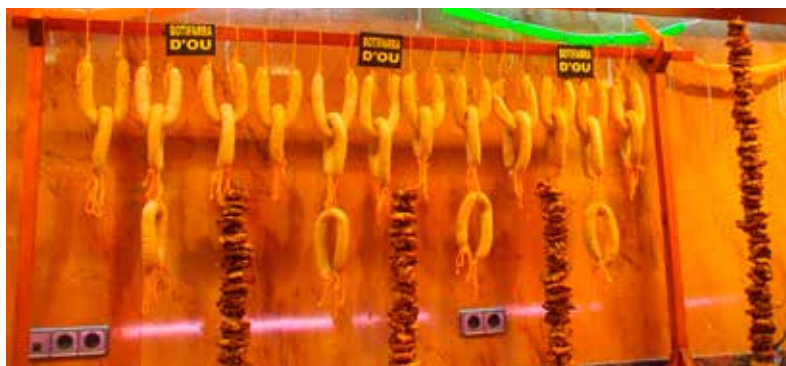
MANDONGUILLA D'ARRÒS NEGRE →



Dijous Gras...

CONCURS A LA MILLOR DECORACIÓ

En Manel Peracaula, d'Anglès, ha estat el guanyador del concurs a la millor decoració, convocat pel Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines. La fotografia guanyadora és una de les 4 que va enviar en Manel. En conjunt, vam rebre 48 fotografies de 17 establiments diferents de les nostres comarques



El guanyador s'endú 10 kg. de paper conjunt del gremi i, a més, la fotografia guanyadora serà la que il·lustrarà la nostra xarxa social de Facebook fins que fem el proper canvi de la imatge del Gremi. Des del Gremi de carnisers i xarcuters artesans de les comarques gironines us agraïm molt la participació.

ELS CARNISSERS DE CELRÀ FAN UN TALLER D'HAMBURGUESES PER A MÉS DE 100 NENS

Les carnisseries agremiades de Celrà Joscarn, Germans Soler i Carnisseria Sergi van organitzar conjuntament un taller d'hamburgueses per a nens en el marc de la I Fira del Comerç de Celrà celebrada el passat 30 de març. Al taller hi van participar uns 100 nens, que es van poder endur una hamburguesa feta per ells mateixos a casa. La fira la van visitar unes 3.000 persones.

Un centenar de nens van passar per aquests tallers d'hamburgueses, que van ser molt concorreguts i van tenir un gran èxit segons els organitzadors. Cada nen, equipat amb uns guants, va poder manipular la pasta i al final del taller s'enduia la seva hamburguesa. Les tres carnisseries hi van aportar la matèria primera: carn picada, ceba, all i julivert, entre d'altres.

A la fira, que es va dur a terme al pavelló de les piscines, hi havia la presència de 40 comerços i hi van assistir més de 3.000 persones. Els 3 carnisseros també van ser els responsables de l'organització d'una botifarrada que es va fer al migdia, amb carn a la brasa i botifarres per als assistents.



EL CARNISSER-XARCUTER INNOVA DES DE TOTA LA VIDA



Es mestres artesans carnisser xarcuters i vice-presidents del Gremi, Joan Aliu i Joan Pacareu, han exposat els reptes assolits pel col·lectiu que representen aquests darrers 30 anys en una jornada sobre innovació i eficiència al comerç organitzada per la Confederació de Comerç de Catalunya (CCC) i que s'ha celebrat aquest dimarts, 29 d'abril, a Girona.

Segons que han expressat, 'el carnisser-xarcuter innova des de tota la vida', primer amb l'aprofitament de totes les parts de l'animal, passant per diferents sistemes de conservació de la carn fresca -llard, oli, sal, sucre, ...- tota la gamma d'elaboracions fresques -botifarres, salsitxes, ...- i cuites -bulls blancs i/o

negres-, i finalment, tota la gamma de curats -pernils, llops, fuets...

Posteriorment, no fa tants anys es van incorporar les elaboracions de plats de la cuina tradicional catalana, primer amb els canelons, els rostits, ... i ara, és una àrea més de les carnisseries que ha introduït les coccions al buit i a baixa temperatura o les elaboracions més baixes en greixos i en sal o per a persones amb necessitats dietètiques especials.

'La penúltima -per que l'última, es la que han fet els carnisser aquest matí a cada botiga- innovació del sector ha estat la botifarra dolça cuita i envasada amb capacitat per a llarga conservació', han explicat. És a dir, s'ha presentat un producte tradicional i autòcton, en un format nou, còmode i fàcil de servir i que garanteix una llarga conservació, cosa que també el fa susceptible de ser transportat a grans distàncies sense que pateixi cap alteració gràcies a la innovació feta a partir d'un encàrrec del Gremi a l'IRTA.

LA BOTIFARRA DOLÇA A TOTA VELA!

El Gremi de Carnissers i Xarcuters de les comarques gironines va lliurar dissabte botifarra dolça seca a punt de menjar a tots els equips que van participar a la V Regata Comodor que organitza el Club Nàutic l'Escala. Es tracta d'unes bosses amb botifarra dolça preparats com a aliment energètic per fer servir durant una regata. Tant l'organització com els participants van rebre l'obsequi favorablement i van agrair l'esforç i la iniciativa del Gremi.

El Club Nàutic l'Escala va organitzar el passat dissabte la cinquena edició de la regata Copa Comodor amb equips de 2 tripulants. Més d'una vintena d'equips va participar en aquesta competició que té sortida i arribada al port de l'Escala i té un recorregut que porta els equips fins a les Illes Medes per enfilear posteriorment en direcció a Cadaqués i finalment tornar a port. En total, 35 milles nàutiques que es van cobrir en poc més de cinc hores per les aigües de la Costa Brava. El guanyador d'aquesta V Regata Comodor va ser l'embarcació Galvana.



JORNADA SOBRE EL POLTRE DE MUNTANYA AL RIPOLLÈS

Una representació del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines van assistir a la primera jornada sobre el poltre de muntanya del Ripollès que van organitzar l'Associació de Criadors d'Eugues de Muntanya del Ripollès i la Federació d'Associacions de Criadors de Cavall Pirinenc Català

Primer es va anar a la casa de turisme rural El Mariner des d'on es va agafar un autocar fins a Camprodon per fer la visita a l'escorxador. Ens van explicar com es fa la recepció de l'animal, la forma que entra a l'escorxador, el sacrifici i van desfer mig poltre.

Posteriorment, unes 50 persones ens vam desplaçar fins a Llanars a veure la granja de poltres. Segons que ens van explicar, les eugues les tenia vuit mesos a muntanya i les acabaven d'engreixar durant uns tres mesos més. Es tracta d'una granja d'engreix que aplica un sistema ecològic. 'En resulta una carn molt saludable, gràcies a la forma de cuidar els cavalls i en la forma de matar l'escorxador, que està molt bé des de tots els nivells, tant per omega 3 com omega 6 són carns que van bé per la gent que necessita menjar productes sans i de qualitat' segons explica el membre de la junta del Gremi Toni Vilà després de la visita, que afegeix que 'la carn de poltre té un gust suau que és molt apropiada per al consum destinat als nens, ja que normalment es tracta d'animals que tenen un màxim de 12 mesos'.

Tot seguit, es van fer els parlaments, a càrrec del director dels Serveis Territorials del DAAM al Ripollès, Joan Casas; del president del Consell Comarcal del Ripollès, Miquel Rovira; del president e l'Associació de Criadors d'Eugues de Muntanya del Ripollès (ACEMR) i de la Federació de Cavall Pirinenc Català (FECAPI), Joan Moret.

Els veterinaris Marta Boleda i Pere Cases, juntament amb el tècnic de l'ACEMIR i FECAPI, Guillem Pastoret, van explicar el cicle de vida dels poltres i el funcionament de les entitats de la Federació. El president de l'ACEMR, Joan Moret, va explicar com es fa l'especejament de les canals de poltre. La dietista i nutricionista de Menja Sa, Rosa M^a Espinosa va parlar sobre les característiques i qualitats nutricionals de la carn de poltre. Finalment, la membre de l'associació Cuines de la Vall de Camprodon, Eva Martínez va tractar sobre de les qualitats gastronòmiques de la carn de poltre.

Tot seguit es va fer la presentació de la campanya gastronòmica del Poltre de Muntanya del Ripollès i la cloenda de la jornada, amb la degustació de diferents plats elaborats amb carn de poltre pels membre de les associacions d'Hostaleria de la comarca i pels alumnes de l'Aula d'Hostaleria del Ripollès, amb la presència del cuiner i col·laborador del programa Divendres, de TV3, Pep Nogué.



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

Compte Expansió Negocis PRO.

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

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

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

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

El banc de les millors empreses. I el teu.

XVII LLOTJA DE XARCUTERIA REGISA

L'empresa Representacions i Exclusives Girona (Regisa) dedicada a la distribució d'especialitats per al món de la xarcuteria i l'hostaleria va celebrar la XVII Llotja de Xarcuteria, un espai de trobada i tast perquè els seus clients provin els productes que ofereix la firma.

Regisa és una de les principals empreses distribuïdores de requisits gastronòmics de les comarques gironines.

A la Llotja es va poder fer una degustació dels seus pernils, patés, caviars de Rio frio, les conserves, els formatges, la carn de vaca gallega, així com altres tipus de carn. També diferents varietats de pans d'hamburgueses, alguns vins i per acabar els iogurts del pastoret.

Felicitar a Regisa per l'èxit d'aquesta edició i agrair la atenció rebuda per part d'ells.



REGISA ÉS UNA DE LES PRINCIPALS
EMPRESSES DISTRIBUÏDORES DE
REQUISITS GASTRONÒMICS DE LES
COMARQUES GIRONINES

ELS CARNISSERS VISITEN EL SALÓN GOURMET

Un grup de carnisers del Gremi varen anar a Madrid a visitar la fira professional Salón de Gourmet, fira professional de referència en el sector de la gastronomia de qualitat a Europa.

Varen aprofitar per poder veure el XXI Concurs de Talladors de Pernil, on sis concursants seleccionats per el consell regulador de la denominació d'origen Dehesa de Extremadura, varen competir en habilitat i destresa tallant pernil.



Agrair a l'organització de l'esdeveniment que ens facilitessin les acreditacions amb antelació suficient per així evitar cues innecessàries i a l'empresa de pernils Eresma i han Lluís Pagès de Carns Salvi d'Espolla per completar les acreditacions.

BOTIFARRA D'OU

La nostra agremiada Maria Angels Fusté Coch de la Tocineria Cal Silo ens ha fet arribar a la seu gremial la seva aposta per celebrar el dijous gras a Vimbodi i Poblet.

Malgrat que no hi ha massa costum a aquestes poblacions per celebrar aquesta tradició, la Maria Angels ens reitera la bona acceptació i l'augment de confiança del client vers el producte.

La posta en escena va comportat guarnir l'establiment amb la faixa, posar-se el mocador publicitari i oferir una plata per a la degustació del client.

Mentre a Vimbodí i Poblet es comença celebrar aquesta tradició, a Tarragona ja és un clàssic i un any



més el dijous i divendres de Carnaval, dins del programa de festes dedicat al Carnaval Gastronòmic, es va portar a terme el tradicional tast popular de la botifarra d'ou, com sempre, de la ma del mestre artesà tarragoní, Vicenç Bardolet.

CAMPANYA DE LA REDUCCIÓ DE LA SAL I GREIX

El Gremi de Tarragona s'implica en la Campaña de Reducció de Sal i Greix promoguda per la Federació Catalana en el projecte de Cedecarne i amb el suport de la AESAN, per tal d'aconseguir els objectius de reducció de sal i greix recomanats des de les institucions europees.

Entenem que es tracta d'una oportunitat única per demostrar que el sector està implicat en la salut de l'usuari i col·laborar d'aquesta forma en la prevenció de malalties com la hipertensió i obesitat directament relacionades amb els canvis d'hàbits alimentaris de la població actual.

A tal efecte, Josep Dolcet, va tenir la deferència de traslladar-se fins les nostres comarques per impartir

dos xerrades, a les poblacions d'Amposta i Tarragona, sobre els aspectes més importants de l'estudi i la posta en marxa d'aquesta interessant campanya.



DEFENSEM LA VIABILITAT DELS ESCORXADORS MUNICIPALS



El Gremi de Tarragona es va reunir el passat 26 de febrer de 2014 amb representants dels escorxadors municipals de la província per tal de recolzar les accions que s'estan portant a terme des de la Federació Catalana i recollir les preocupacions i inquietuds d'aquests agremiats. L'objectiu d'aquesta iniciativa es procurar la viabilitat d'aquestes indústries agroalimentàries, entenent que per les seves dimensions, característiques i idiosincràsies, precisen un tractament normatiu diferenciat al existent respecte els escorxadors industrials.

¿Perquè?

- Perquè l'escorxador municipal potencia el producte de proximitat.
- Perquè la qualitat de la carn de l'animal sacrificat a l'escorxador municipal està comprovat per estudis que es superior a la de l'escorxador industrial.
- Perquè a l'escorxador municipal es minimitza el transport del bestiar i per tant es procura pel benestar de l'animal. Està comprovat que el transport del bestiar afecta a la salut de l'animal.

Es clar que els escorxadors municipals han de complir la normativa en matèria de higiene, sanitat, residus, medi ambient, etc... però no hem d'oblidar que es tracta d'una indústria agroalimentària que està controlada per un professional sanitari (veterinari) des del principi del procés productiu al final i que si els petits escorxadors es troben que han de complir els mateixos requisits legals que un escorxador industrial, això comportarà a curt termini la pràctica desaparició d'aquestes empreses.

VISITES A L'ESCORXADOR D'AVINYÓ

Novament, el passat 25 de març i 5 de maig, un grup representant del nostre Gremi va ser assistir a una visita guiada per les instal·lacions de l'escorxador d'Avinyó.

Durant la visita els assistents van poder examinar les sales de control magatzem, la d'espejament, congelació, envasament al buit o assecament de pernills, així com el laboratori, on es porten a terme les analítiques i controls de qualitat i varem poder conèixer de primera ma les tècniques d'higiene i desinfecció utilitzades.

L'empresa Escorxador d'Avinyó, que subministra bàsicament al petit comerç i botiga familiar, treballa amb quatre tipus de porc, si ve el seu producte més apreciat és el derivat del "Ral d'Avinyó", una raça de porc rústica. Els porcs Ral son alimentats de forma



natural, a base de cereals tradicionals (ordi i blat) que aporten més energia i menys proteïna i han tingut una criança respectuosa, sent engreixats sense presses, per tot lo qual asseguren que han aconseguit una millora en la textura de la carn que la fa més suau i gustosa al paladar.



LA IMPORTANCIA DE GESTIONAR EL PROCESO DE TU TIENDA

La gestión por procesos es la forma de administrar toda la organización a partir de las operaciones. Los procesos deben ser una secuencia de actividades orientadas a generar un valor añadido sobre una ENTRADA para conseguir un resultado, y una SALIDA, que a su vez satisfaga los requerimientos del cliente.

Jordi Mas

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



Es indudable que un buen proceso mejora la eficiencia del establecimiento, pudiendo incidir en diferentes aspectos como el aumento de ventas, la comodidad, la rapidez de servicio, etc. A continuación te planteamos algunas preguntas fundamentales para definir los protocolos que mejorarán la gestión del punto de venta:

- ¿Cuál es el protocolo de recepción del cliente?
- ¿Cómo gestionas las esperas de los clientes?
- ¿Cómo organizas las colas en caja?
- ¿Cuál es el tiempo de espera de un cliente para los pedidos por encargo?
- ¿Cómo gestionas los stocks de la tienda? ¿Y su suministro?
- ¿Cómo tramitas la entrega de mercancías?
- ¿Cuál es el tiempo de intercepción de un cliente?

4 PROCESOS EN LOS QUE NO PUEDES FALLAR: BIENVENIDA, RECEPCIÓN DEL CLIENTE, DETECTAR LA NECESIDAD Y FICHA DE OPORTUNIDADES DEL CLIENTE

Hay muchos procesos claves en el proceso de la tienda desde que entra el cliente hasta que sale, en el artículo se tratarán 4 procesos en los que no puedes fallar:

1. BIENVENIDA

Es muy importante que cuides la bienvenida de tu cliente. No hay nada peor que la entrada de una



persona a un establecimiento y que nadie se dé cuenta. Es fundamental que los vendedores realicen un contacto visual. Un recurso muy simple consiste en ofrecer una sonrisa de bienvenida.

Hay 3 elementos claves en el proceso de venta de un establecimiento:

- La primera impresión
- El como te atienden
- La despedida una vez has comprado o no.

Estos tres elementos son claves para mejorar las expectativas del cliente.

En el sector de la restauración de Estados Unidos se ha desarrollado el recibimiento del cliente con la figura de los *hooters*. Son las personas que dan la

bienvenida y trabajan en la recepción y distribución del empleado. Los *hooters* son personas claves en la organización, por ello cobran una comisión de las ventas, porque se entiende que ayudan a mejorar las ventas y la operativa del restaurante.

Veamos cuáles son las tareas de los *hooters*:

- Dar la bienvenida con amabilidad y cortesía al cliente, empleando su mejor sonrisa.
- Informar de la situación del restaurante. En caso de que esté lleno, orientar sobre el tiempo de espera, etc.
- Preguntar por las preferencias de los clientes.
- Distribuir a los clientes. Por ejemplo, invitándolos a tomar una copa en la barra si deben esperar, ofreciéndoles un periódico para entretener su tiempo de espera.

- Informar internamente de la situación de los clientes en espera.
- Notificar al cliente que la mesa está lista y presentarle a la camarera que atenderá su mesa. Despedida del cliente con la mágica frase ENJOY!

El trabajo de los *hooters*, es de gran ayuda para el buen funcionamiento de un restaurante, ya que los clientes se sienten bien atendidos y están informados en todo el proceso de entrada. Si tiene tantas ventajas, ¿por qué en las tiendas de gran volumen o de dimensiones más grandes no disponen de *hooters*? ¿Te imaginas llegar a una tienda de NIKE y ser recibido por una persona que te saluda a la entrada con un «Hola, qué deseas, en qué te podemos ayudar. Bienvenido al mundo NIKE y muchas gracias por elegir nuestra tienda»? ¿Y si acto seguido te acompañara a un lugar de espera para ser atendido,

EL MUNDO DEL RETAIL ESTÁ LLENO DE OPORTUNIDADES PARA INNOVAR Y LA BIENVENIDA ES UNA DE ELLAS

o fueses mirando con un ticket en la mano que lleva tu número de espera? ¿Mejoraría tu experiencia de compra?, ¿mejoraría tu eficiencia en tu tiempo de ocio?

El mundo del *retail* está lleno de oportunidades para innovar y la bienvenida es una de ellas. Es una manera de diferenciarnos de nuestros competidores y de dar una imagen de excelencia a los clientes. De hecho, las tiendas que no atienden a la llegada de los clientes posiblemente los pierden. Los clientes se sienten ninguneados, anónimos, despreciados, cuando lo que buscan es ser importantes, recibir un buen trato, reconocimiento o exclusividad.

Tiendas como Apple y Nespresso, están desarrollando con éxito la operativa de bienvenida en la tienda. En Nespresso han introducido la figura del *hooter*, quien recibe a los clientes, responde a sus dudas, los



distribuye hacia la zona de espera y les entrega el ticket con su turno. En Apple, por su parte, el proceso es algo más informal, aunque hay una persona encargada de distribuir a los clientes, para que no tengan la sensación de estar desatendidos.

2. RECEPCIÓN DEL CLIENTE

Una vez el cliente ya está en nuestra tienda, es el momento de cuidarle y hacer que se sienta especial. Hay establecimientos que tienen un pequeño manual de recepción. No obstante, además del protocolo de acogida, el vendedor debe tener conocimiento del surtido o gama de productos que puede ofrecer, es decir, debe ser un experto de su producto para poder asesorar de la mejor manera. Debe preguntar al cliente y a la vez escuchar, siempre con amabilidad y buen servicio. Asimismo, debe conocer perfectamente el ritmo de la venta, es decir, el cliente nos regala parte de su tiempo, así que lo debemos aprovechar o perderemos una venta.

3. DETECTAR LA NECESIDAD

¿Cuántas preguntas hacen falta para detectar las necesidades de los clientes? Es sorprendente ver vendedores que no quieren detectar necesidades, simplemente quieren ofrecer lo que ellos quieren, les gusta o simplemente interesa a la empresa. Es urgente darse cuenta que el cliente desea elegir, por lo que es imprescindible saber qué quiere y, si no lo tiene claro, ayudarle a descubrirlo. En el arte de descifrar las necesidades de los clientes, diferenciamos dos tipos de consumidores:

- a. Los que tienen una necesidad, buscan algo concreto y van a realizar una compra reflexiva.
- b. Los que van de paseo y no es seguro que compren nada.

Es importante catalogarlos en uno u otro grupo, para mejorar el proceso de detección de necesidades. La

pregunta clave para el cliente **a** es si tenemos lo que busca o no. En cuanto al cliente **b**, debemos utilizar la seducción y preguntas abiertas que nos permitan detectar gustos y predilecciones. Para completar la información que nos dan los clientes, debemos ser hábiles en observar su comunicación no verbal. Es cómico ver a clientes que piden una cosa y están mirando otra...

4. FICHA DE OPORTUNIDADES DEL CLIENTE

Después de preguntar y observar al cliente, el buen vendedor tendrá una ficha de oportunidades para servirle y ayudarle a tomar la decisión de compra.

Veamos un ejemplo de proceso de detección de oportunidad. Si estamos en una tienda de moda y el cliente es un hombre de 40 años al que le gustan las marcas de moda, que busca unos tejanos, que los prefiere oscuros y que también quiere camisetas. El *check list* del vendedor deberá ser:

1. Tejanos
2. Camisetas
3. Venta cruzada: cinturones, jersey o chaleco
4. Lista de oferta: marcas concretas, lo último en llegar, cubrir el estilo del cliente, que le quede bien

Si trabajas bien estos cuatro procesos y extraes buenas conclusiones del análisis, la tienda empezará a tener clientes que hablan bien y que entienden que tu tienda es importante para ellos, por lo que repetirán la compra y hablarán bien de ella.

Cuida a tu cliente y al que no lo es, ya que mañana puede serlo.

ES URGENTE DARSE CUENTA QUE EL CLIENTE DESEA ELEGIR, POR LO QUE ES IMPRESCINDIBLE SABER QUÉ QUIERE Y, SI NO LO TIENE CLARO, AYUDARLE A DESCUBRIRLO

SOBREVIURE A LA REALITAT QUOTIDIANA

Pròsper Puig

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



Uns anys de Bárcenas, Cas Palau, Cas Noos, ERES d'Andalusia, Gurtel, etc; Cameron i la premsa anglesa acusant a Juncker proper president de UE de alcohòlic; la designació de Qatar per organitzar el mundial de futbol sota sospita, per no dir directament fraudulenta; malversació de fons públics en ajuntaments, diputacions, organismes autonòmics, estatals, sindicats, patronals, casa reial, entitats financeres, fills de ministres que tenen un accident amb el cotxe i fugen, indults a la carta, sospites sobre els màxims mandataris de la Formula 1, ministre d'Hisenda amb diners en una SICAB (no És delictes però queda lleig), fons de pensions dels eurodiputats a Luxemburg (ja sabem la fiscalitat del país), 31 de les 35 companyies de l'IBEX amb empreses pantalla a paradisos fiscals.. Escàndol de proporcions majúscules al "l'enterro" del cas Castor que ens costarà als contribuents uns 1.500 milions d'Euros a pagar en 20 anys i que aniran a la butxaca de ACS, per un bunyol pastat entre ELS Governos del PSOE i el PP, ministres d'Indústria, BEI (banc europeu d'inversions) que la senyora Magdalena Álvarez ("antes partida que doblá") era la vicepresidenta del citat organisme que va donar un crèdit avalat pel Govern espanyol i per benefici d' uns quants beneficiaris del "palco del Bernabeu ", i un inacabable etc. Això és diu "Marca Espanya". Així, amb al BOE al teu costat, igual es mes fàcil ser empresari. Aquesta és la realitat que hem de viure cada dia perquè aquesta patuleia son classe dirigent i decideixen els nostres destins.

A SOBRE QUE ESTEM RODEJATS DE XORIÇOS, ENS VOLEN FER CREURE QUE ELS CULPABLES DE TOT SOM ELS CIUTADANS QUE PER LA NOSTRA FAL·LERA DE VIURE PER SOBRE DE LES NOSTRES POSSIBILITATS

Això sí, tot aquest merder s'arregla baixant salaris i beneficis de les petites i mitjanes empreses, retallant pagues extres, pensions, serveis, etc. Tot en nom de la competitivitat i de la devaluació interna que segons diuen es imprescindible per sortit d'aquesta crisi. Pot ser si en lloc de robar tant, aquests diners que s' han distret anessin destinats a crear ocupació i a fer les empreses mes rendibles la societat ho agrairia o inclús podríem creure en els polítics, i les classes dirigents, que tot el dia es-

tan legislant, però l'únic que fan és fer-nos la vida mes difícil, tenir la sensació que dia a dia estem perden llibertat individual, això si, pel nostre bé.

A sobre que estem rodejats de xoriços, ens volen fer creure

que els culpables de tot som els ciutadans que per la nostra fal·lera de viure per sobre de les nostres possibilitats em creat una bombolla insostenible.

Jo que tenia la sensació de ser una persona d'ordre, que pensava que qualsevol substitut de la política era pitjor, que viure en un estat de dret et donava

seguretat i que l'economia de mercat era la panacea que ens faria prosperar i fer que els nostres fills i nets visquessin millor que nosaltres, ara jo qüestiono el poder econòmic, legislatiu i judicial, i no perquè la meua manera de veure el món ha canviat, sinó perquè tots aquests poders s'han posat d'acord en demostrar cada dia que no tenen el mes mínim respecte pels que som cooperadors necessaris per aguantar tot aquest entramat que han muntat, per aguantar un status quo que els perpetuï al poder, sigui al polític o a través de portes giratòries a l'econòmic, integrant-se en grans empreses que molts del seus beneficis venen determinats per disposicions del Govern de torn. Ja no tenen ni la vergonya de dissimular el que fan i encara ens volen fer creure que no es pot fer d'una altra manera que no sigui la mes dolorosa per la gent. Estic realment preocupat perquè cada vegada estic mes a prop dels postulats de la gent que qüestiona l'actual sistema polític-econòmic, estem assistint a una nova caiguda del Imperi Romà, però en el segle XXI. Els que haurien de ser la solució als nostres problemes son el problema en si mateix.

Per exemple, m'agradaria que algun dirigent polític sigui del color que sigui, això sí, amb poder, perquè quan estan a l'oposició tot ho veuen diferent, em justifiqui la necessitat d'incrementar el sol comercial a Catalunya quan estem amb una crisi galopant que no fa mes que reduir el poder adquisitiu de les classes mitjanes i que la demanda no para de caure. Doncs només es pot entendre d'una manera: l'interès del polític de torn de treure'n un benefici immediat o en diferit de l'operador normalment multinacional que farà un gran negoci amb l'implantació o l'ampliació del centre comercial, que anirà junt amb una requalificació urbanística i una promoció Immobiliària. És a dir, donar un valor afegit al complex perquè quan el negoci comercial fracassi poder vendre a un fons d'inversió d'un país emergent que segurament ni sap on està els centre comercial; això sí, tenir unes plusvàlues considerables en un curt espai de temps.

Llàstima perquè es possible que no tinguem temps. Aviat serà tard per readreçar el rumb de moltes decisions que s'han pres. No soc capaç d'entendre com després de veure els problemes que han causat a molts pobles i ciutats la desertització del comerç urbà i de proximitat encara s'aposta per un format insostenible, que és un model depredador que acaba amb tot el que hi ha al voltant. El mes greu és que fa encara no un mes es varen realitzar a Barcelona unes jornades sobre comerç europeu i dos alcaldes de dues ciutats (una portuguesa i una italiana) van venir a explicar la seva dificultat per regenerar el teixit comercial urbà, després que desaparegués quasi per complert davant la política agressiva de les gran superfícies perifèriques. Al mateix temps els nostres polítics s'omplen la boca amb un discurs, que després contradiuen, de defensa del model comercial català, com a signe diferenciat de la resta de models comercials. Estem trencant un feble equilibri que s'ha restablert a base del tancament de moltíssimes botigues, si ara incrementem el numero de metres quadrats de superfície comercial només es restablirà l'equilibri a base de tancar-ne mes. I ara si que ja hem arribat al moll del os del teixit comercial. Ara ja no hi ha mes carn per aprimar, i un avís als que prenguin aquestes decisions, ells i només ells seran els culpables de la desaparició d'un model de comerç cohesionador, sostenible, de gran arrel social i cívica. Ja posats a demanar, i com que l'única força que ens queda és el vot, espero que a les properes eleccions, a la hora d'escollir tinguem memòria de les opcions que han pres els nostres representants polítics. Si realment ens han defensat o només han tingut un discurs paternalista que els avala a prendre decisions contraries als nostres interessos.

La realitat és molt tossuda, i posa a cadascú al seu lloc. Decisions preses fa un temps ens han portat a on som ara, i sembla que no escarmentin. Ja n'estem farts que ens prenguin el pèl. Continuarem al peu del canó per responsabilitat o per necessitat.

UNA VISIÓ PANORÀMICA



Albert Pozo

Adjunt Secretari General Gremi
de Carnissers-Cansaladers-
Xarcuters



Sovint hem d'agafar perspectiva per valorar i analitzar les coses d'una forma més curosa, més completa. L'exercici d'autocrítica és cada vegada més comú i és una prescripció recomanable per saber què es fa bé i què no. Tanmateix, hi ha vegades que és recomanable fer aquest anàlisi i aquesta valoració arrel de l'opinió externa, de com se'ns veu des de fora.

És en aquest marc que els alumnes de la II edició del curs de Direcció d'Establiments Comercials del sector carnisseria i cansaladeria-xarcuteria han valorat, mitjançant atribuïts que ells mateixos han escollit, quina

és la visió que tenen del Gremi. Tot i que es tracta d'una mostra aleatòria de 25 persones (els alumnes del curs) és també significativa perquè es tracta de socis i de com ells veuen l'entitat.

A la pregunta; quan penses en el Gremi, quines 4 paraules et venen a la ment, els alumnes van destacar les següents paraules que, alhora de fer l'estudi i l'anàlisi esdevenen atribuïts: carn i carnisseria, companyerisme i relacions amb els companys, professió i professionalitat i informació i innovació. Aquests

atributs són els que els socis (la mostra analitzada si més no) relacionen directament amb el Gremi, amb l'entitat que representa els seus interessos professionals i que els aporta un seguit de serveis directament destinats a facilitar-los la feina.

D'aquests resultats, n'extraïem en primer lloc que el Gremi transpira sensació de col·lectivitat i professió, d'informació, formació i suport i que queda una mica

més coix en quant a imatge. En qualsevol cas aquestes dades servirán a l'entitat per perfilar una línia a seguir en quant a vinculació amb l'agremiat, en quant a línies de treball a seguir i en quant a la creació de mecanismes de millora que ens serveixin per te-

nir major representativitat del nostre col·lectiu.

Al final, el Gremi és i ha de ser un club per als socis, un lloc on poder compartir experiències, on obtenir formació i on poder gaudir d'uns serveis que facin de l'activitat laboral de tots i cada un dels professionals del sector, una feina millor, més plàcida, més segura i encaminada sempre a la constant creació i innovació, i orientada a aconseguir captar i complaure els canviants hàbits de consum i les canviants necessitats dels clients.

LES 4 PARAULES QUE VAN VENIR A LA MENT DELS ALUMNES VAREN SER: CARN I CARNISSERIA, COMPANYYERISME I RELACIONS AMB ELS COMPANYYS, PROFESSIÓ I PROFESSIONALITAT I INFORMACIÓ I INNOVACIÓ



COMARCALS

FIRA MULTISECTORIAL

Població: Mont-roig del Camp
Dates: 1 - 3 Agost 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: promocio@mont-roig.com
Web: www.mont-roig.cat

BESALÚ MEDIEVAL

Població: Besalú
Dates: 6 - 7 Setembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesanals.
C/e: turisme@besalu.cat
Web: www.besalu.cat

FIRAGOST. FIRA EXPOSICIÓ DEL CAMP CATALÀ

Població: Valls | Dates: 5 - 6 Agost 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes del camp i derivats, herboristeria, jardineria, ceràmica, maquinària agrícola, ramaderia i aus, vehicles.
C/e: info@cambravalls.com
Web: www.cambravalls.com

MOSTRA DE FORMATGES ARTESANALS DE CATALUNYA

Població: Borredà
Dates: 6 - 7 Setembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes làctics
C/e: borreda@diba.cat
Web: www.borreda.cat

FIRA D'ARTESANIA

Població: Les
Dates: 9 - 10 Agost 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania alimentària, productes del país.
C/e: heires@torismeles.com
Web: www.turismoles.com

FIRA DE CALELLA I L'ALT MARESME

Població: Calella
Dates: 19 - 23 Setembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Mostra de productes, tradicions i costums catalans; fira comercial.
C/e: info@firadecalella.cat
Web: www.firadecalella.cat

FIRA DE SANT LLORENÇ

Població: Bellver de Cerdanya
Dates: 10 Agost 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes alimentaris artesans del Pirineu.
C/e: cultura@bellver.org
Web: www.bellver.org

FESTA DEL PORC I LA CERVESA

Població: Manlleu | Dates: 19 - 21 Setembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Venda i degustació de productes elaborats del porc, plats preparats, embotits i productes alimentaris artesans, cerveses artesanes.
C/e: fires@manlleu.cat
Web: www.porcicervesa.cat

MOSTRA GASTRONÒMICA, COMERCIAL I D'ARTESANS DE CABRILS

Població: Cabrils | Dates: 15 - 18 Agost 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Restauradors comarcals, productes artesanals i comercials.
C/e: seipro@diba.cat
Web: www.cabrils.cat

FIRAPALAU

Població: Palau-solità i Plegamans
Dates: 19 - 21 Setembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: info@comerciantspalau.com
Web: www.comerciantspalau.com

FIRA DEL FORMATGE DE LLADÓ

Població: Lladó
Dates: 21 Setembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Formatge artesà.
C/e: llado@ddgi.es
Web: www.webgipal.net/llado

CAVATAST. MOSTRA DE CAVES I GASTRONOMIA

Població: Sant Sadurní d'Anoia
Dates: 3 - 5 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Cava; cuina, xarcuteria i pastisseria al cava.
C/e: turisme@santsadurni.cat
Web: www.turismesantsadurni.cat

FIRA DE LA MERCÈ. FIRA DEL COMERÇ I LA BONA TECA

Població: Calldetenes
Dates: 27 Setembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Fira de comerç al carrer, productes del sector alimentari, productors de proximitat, artesanía, lleure
C/e: calldetenes@diba.cat
Web: www.calldetenes.cat

FIRA SLOW FOOD ALIMENTACIÓ I SALUT

Població: Balaguer
Dates: 4 - 5 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Mercat de la Terra: petits productors de proximitat i ecològics. Conferències d'alimentació i salut
C/e: fira@alimentacioisalat.com
Web: www.alimentacioisalat.com

FIRA DE SANT MIQUEL

Població: Hostalric
Dates: 27 - 29 Setembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesanals (alimentació, artesanía).
C/e: turisme@hostalric.cat
Web: www.hostalric.cat

FIRA DEL CAÇADOR DE MASDENVERGE

Població: Masdenverge
Dates: 4 - 5 Octubre 2014 | Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes i serveis relacionats amb la caça, comerç local i regional, gastronomia, productes D.O. de les Terres de l'Ebre.
C/e: ajuntament@masdenverge.cat
Web: www.masdenverge.cat

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

Població: Hostalric
Dates: 27 - 29 Setembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes gastronòmics.
C/e: promociolocal@hostalric.cat
Web: www.gastroart.cat

FIRADESPÍ

Població: Sant Joan Despí
Dates: 4 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial, bàsicament indústria, comerç i serveis locals.
C/e: promocio@sjdespi.net
Web: www.promodespi.cat

FIRA DE L'HOSTAL DEL VILAR

Població: Sant Agustí de Lluçanès
Dates: 28 Setembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Exposició de bestiar; maquinària agrícola i comerç.
C/e: st.agusti@diba.cat

FIRA DEL ROSER

Població: Martorell
Dates: 5 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania, alimentació, tèxtil.
C/e: apascual@genial.com.es
Web: www.martorell.cat

FIRA TAST DEL BISAURA

Població: Sant Quirze de Besora
Dates: 5 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes del Bisaura (embotits, ratafia, flequers...), mostra d'art, d'oficis i artesanía.
C/e: comerc@gesbisaura.cat
Web: www.bisaura.cat

FIRA DEL VENT

Població: el Pla de Santa Maria
Dates: 17 - 19 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Automoció, agricultura, ramaderia, indústria, comerç, alimentació.
C/e: aj.pla@altanet.org
Web: www.elpladesantamaria.cat

FIRA DE SANTA TERESA

Població: el Vendrell
Dates: 9 - 12 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Habitatge, automoció, alimentació. Jornades gastronòmiques.
C/e: cuson.promocio@elvendrell.net
Web: www.elvendrell.net

MOSTRA LA LLACUNA, TERRA D'EMBOTITS I VINS D'ALÇADA

Població: la Llacuna
Dates: 18 - 19 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Vins, caves, embotits, formatges i pastisseria
C/e: llacuna@diba.cat
Web: www.lallacuna.cat

FIRATAST

Població: Girona
Dates: 9 - 12 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Alimentació.
C/e: info@incatis.cat
Web: www.incatis.cat

FIRA DE SANT ERMENGOL

Població: la Seu d'Urgell | Dates: 18 - 19 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes turístics i artesans del Pirineu: formatges artesans del Pirineu, productes alimentaris tradicionals, promoció turística i comercial, artesanía.
C/e: mferrer@aj-laseu.cat
Web: www.laseu.cat

EXPROREUS

Població: Reus
Dates: 9 - 13 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: info@firareus.com
Web: www.firareus.com

Fira del Comerç i el Rebost d'Alcarràs

Població: Alcarràs
Dates: 19 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Confitures, mermelades i embotits
C/e: ajuntament@alcarras.cat
Web: www.alcarras.cat

FIRA DE BANDOLERS

Població: Alcover
Dates: 11 - 12 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Entorn natural. Activitats lúdiques i espectacles.
C/e: ajuntament@alcover.cat
Web: www.alcover.com

FIRA DE COMERÇ DE SANTA PERPÈTUA DE MOGODA

Població: Santa Perpètua de Mogoda
Dates: 19 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Mostra de comerç, serveis i automoció.
C/e: ecomerciants@gmail.com

FÒRUM GASTRONÒMIC

Població: l'Hospitalet de Llobregat
Dates: 20 - 23 Octubre 2014
Periodicitat: biennal (parells)
Oferta a exposar: Fira gastronòmica i congrés.
C/e: info@forumgastronomicbarcelona.com
Web: www.forumgastronomicbarcelona.com

FIRA TRADICIONAL ARTESANA POBLACIÓ: TORRELLES DE FOIX

Dates: 25 - 26 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesans alimentaris, decoratius, industrials, medicinals, culturals, tèxtils.
C/e: torrellesf@diba.es
Web: www.torrellesdefoix.cat

FIRA DE L'ASCENSIÓ

Població: Granollers
Dates: 29 Maig - 1 Juny 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: ccorra@ajuntament.granollers.cat
Web: www.firascensio.org

FIRA DE LA GIRELLA

Població: el Pont de Suert
Dates: 26 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Girella, velles tradicions a muntanya, productes agroalimentaris, artesanía i ramaderia.
C/e: imarin@elpontdesuert.cat
Web: www.elpontdesuert.cat

FIRA DE LA COCA I EL MATÓ

Població: Monistrol de Montserrat
Dates: 25 - 26 Octubre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç, productes locals, coca i mató i gastronomia local.
C/e: sanchezgmt@diba.es
Web: www.monistroldemontserrat.cat

FIRA INDUSTRIAL, AGRÍCOLA I COMERCIAL. FIRA DE MOSTRES

Població: Girona
Dates: 29 Octubre - 2 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Agricultura, ramaderia i comerç.
C/e: info@fragirona.com
Web: www.fragirona.com

NACIONALS

FIDMA

Feria Internacional de Muestras de Asturias
Població: Gijón - Asturias
Dates: 2 - 17 Agosto 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: Multisectorial
Web: <http://www.feriasturias.es>

FIAL 2014

Feria Ibérica de Alimentació de Extremadura
Població: Don Benito - Badajoz
Dates: 22 - 24 Septiembre 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: Multisectorial alimentació
Web: <http://www.feval.com>

GASTROART. I FERIA DE ALIMENTACION Y ARTESANIA GASTROART DE FAURA 2014

Població: Faura - Valencia
Dates: 14 - 17 Agosto 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: Artesania alimentaria
Web: <http://www.portalferias.com>

GASTRONOMIKA 2014

Població: San Sebastian - Guipúzcoa
Dates: 5 - 8 Octubre 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: Alta Gastronomia
Web: <http://www.sansebastiangastronomika.com/es>

HOSTELCO

Saló Internacional de l'Equipament per a la Restauració, Hoteleria i Col·lectivitats
Població: l'Hospitalet de Llobregat
Dates: 20 - 23 Octubre 2014 | Periodicitat: biennal (parells)
Oferta a exposar: Equipament per a la restauració, hoteleria i col·lectivitats.
C/e: hostelco@firabarcelona.com
Web: www.firabcn.es



INTERNACIONALS

PANAMA FOOD EXPO SHOW 2014

Població : Ciudad de Panamá - Panamá
Dates: 7 - 9 Agosto 2014
Periodicitat: Última edición 2008
Oferta a Exposar: Alimentación y gastronomía
Web: <http://www.panamafoodshowm.com>

WORLDFOOD MOSCOW 2014

22ª Edición Anual - Feria Internacional de Alimentos y Bebidas
Població : Moscú - Rusia
Dates: 15 - 18 Septiembre 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentos y bebidas
Web: <http://www.feriasalimentarias.com>

EXPOALIMENTARIA PERÚ 2014

Població : Lima - Perú
Dates: 27 - 29 Agosto 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentación, bebidas, maquinaria, envases.
Web: <http://www.expoalimentariaperu.com>

INTERMEAT 2014

Feria Internacional de Carne y Embutidos
Població : Dusseldorf - Alemania
Dates: 21 - 23 Septiembre 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentación y gastronomía
Web: <http://www.intermeat.de>

WORLDFOOD ISTANBUL 2014

22ª Feria Internacional de Alimentos, Bebidas y Tecnologías para su Procesamiento
Població : Estambul - Turquía
Dates: 4 - 7 Septiembre 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentación, Bebidas
Web: <http://www.feriasalimentarias.com>

SÜFFA 2014

Feria Internacional de la Carne
Població : Stuttgart - Alemania
Dates: 28 - 30 Septiembre 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Especialidades de carne y Embutidos. Logística y embalaje. Tienda de delicatessen.
Web: <http://www.messe-stuttgart.de/sueffa/>

SPECIALITY & FINE FOOD FAIR 2014

15ª edición - Feria Internacional de Productos Gourmet, Delikatessen y sus Ingredientes
Població : Londres - Reino Unido
Dates: 7 - 9 Septiembre 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentos y bebidas finos, productos gourmet.
Web: <http://www.feriasalimentarias.com>

SIAL 2014

Feria de la industria alimentaria
Població : París - Francia
Dates: 19 - 23 Octubre 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentación, restaurantes, hostelería.
Tendencias e innovación.
Web: <http://www.sial.fr>

FESTIVAL GOURMET INTERNACIONAL CARACAS 2014

Població : Caracas - Venezuela
Dates: 12 - 14 Septiembre 2014
Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentos y bebidas gourmet
Web: <http://www.portalferias.com>

WORLDFOOD UKRAINE 2014

16ª edición anual - Alimentos, Bebidas, Ingredientes y equipamiento para supermercados, retail, mayoristas y tiendas
Població : Kiev - Ucrania
Dates: 28 - 30 Octubre 2014 | Periodicitat: Anual
Oferta a Exposar: Alimentación y Bebidas para Supermercados y retail.
Web: <http://www.feriasalimentarias.com>

ANUGA 2014

Feria de Alimentación y Bebidas
Població : Colonia - Alemania
Dates: 10 - 14 Octubre 2014
Periodicitat: Bianaual
Oferta a Exposar: Alimentación y Bebidas
Web: <http://www.anuga.com>



**VENDES****LOCALS**▶ **Es lloga:**

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

▶ **Es lloga:**

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

VARIS▶ **Es ven:**

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

▶ **Es ven:**

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

▶ **Es ven:**

Desconnedora marca Fatosà
Amb molt bon estat
Màquina empaquetadora Waldisa automàtica
Tel. 93.735.63.56

▶ **Es ven:**

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

▶ **Es ven:**

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

▶ **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
Artur

▶ **Es ven:**

Màquina embotidora 40 litres marca Ramon
Tel. 972.23.15.91

▶ **Es ven:**

Embotidora 20 litres,
Màquina al buit (sobre mostrador) Tecnotrip
Ralladora de formatges
2 Balances penjades electròniques
Tel. 93 751.32.54

▶ **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:**

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

▶ **Es ven:**

Embotidora Cato ESG-20 amb accessoris, any 2006
En perfecte estat, preu a definir
Tel. 93.821.02.18
Demandar per Ignasi

► **Es ven:**
Per jubilacio
Serradora de carn marca Guardiola d'acer en bon estat
Dos maquines de tallar fiambres (marques Baher i Colosal)
Amassadora
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:**
Màquina formadora d'hamburgueses Gaser A-2000 automàtica 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 tèrmica 50 l. de gas ciutat
22 Motllos de pernil dolç de 2 kgs.
8 Motllos cuixa de pernil dolç tipus pera
Mòbil 609.57.10.66
Tel. 93. 683.11.61 Pere

Es ven:
Taullell de fibra de vidre de 4,40 m. De allargada marca Cruz
Talladora fiambre 21 cm, serradora de 1.740 Longitud de inox.
Embassadora al buit- embotidora de 12 litres
Arc congelador - desinfectador de ganivets per ozono
Taula inox. - Cambra frigorífica de 2x2 amb prestatges i barres
Prestatges de inox d'obrador - aparells electricos matamosques
Aire acondicionat Panasonic - fogò industrial de cuina.
Mòbil 972.41.26.40
Tomeu

► **Es ven:**
Embotidora Talsa
40 Llitres (poc utilitzada)
Pastera 30 litres
Mòbil 667.41.69.17

TRASPASSOS

► **Es traspassa:**
Carnisseria mercat Concepció (1 número)
Tel. 93 458.95.02

► **Es traspassa:**
Per jubilació
Parada mercat municipal el Prat de Llobregat (1 num.)
Esta al centre del poble
En ple funcionament, només dues cansaladeries
Passadis central
Tel. 93 379.06.43
Mòbil 653.43.72.74

► **Es traspassa:**
Xarcuteria - cansaladeria
Mercat sub - oest Besós
Passadis central
Mòbil . 699.91.43.53

► **Es traspassa:**
Carnisseria a Sarrià 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:**
Per jubilacio
Cansaladeria-xarcuteria, amb cambra al sotano
Mercat Sarrià (1 numero) cantonada a prop porta.
Tel. 93.321.58.19

► **Es traspassa:**
Carnisseria
Mercat Sagrada Familia
Obrador nou, parada actualment oberta
Mòbil 667.55.87.89

► **Es traspasa:**

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

► **Es traspasa:**

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

► **Es traspasa:**

Per enfermetat
Cansaladeria-xarcuteria-formatgeria
Mercat Collblanc (3 numeros)
Clientela fixa - en ple rendiment
A prop porta
Mòbil 667.70.05.93

► **Es traspasa:**

Per jubilació
Cansaladeria amb obrador centre de figueres
En ple funcionament
Reformada fa 9 anys, amb taulell de 8 metres
Obrador equipat amb maquinaria industrial i cambra
per 700 kgs diaris. (A prop de mercat i estació
d'autobusos i tren)
Telèfon 972.50.49.11
Josep

DEMANDES

► **Es busca:**

Balança plana de mostrador
Per tallar fiambres
Mòbil 606.76.93.95

► **Es compra:**

Bombo de 2ona mà
Inyectora 2ona mà
Un forn de vapor i fumador de 2ona mà
Tel. 93.769.00.18
Preguntar per sr. Pere

OFERTES

► **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
Seriós i responsable
Mòbil 627.66.90.09

► **S'ofereix:**

Persona de 41 anys, amb experiència 22 anys, en
elaboració i especejament a obrador tradicional. Zona
barcelones,
Mòbil. 680.61.12.19

NECROLÒGIQUES

JOAQUIM GUIBAS I BORDAS

Mori el dia 7 de juliol, a l'edat de 81 anys
Donem el mes sentit condol a la seva esposa Carme,
fills Antoni i Cristina, i demes familiars.
Descansi en pau

SEGURETAT AMBIENTAL I ALIMENTÀRIA



ASESORIA Y CONSULTORIA SANITARIA S.L.

☎ 93 434 21 24 📠 93 434 21 25

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

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

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

ABRIL

Distribuciones Cárnicas, S.A.

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

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

COMERCIAL INSA

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

DISTRIBUIDOR DE



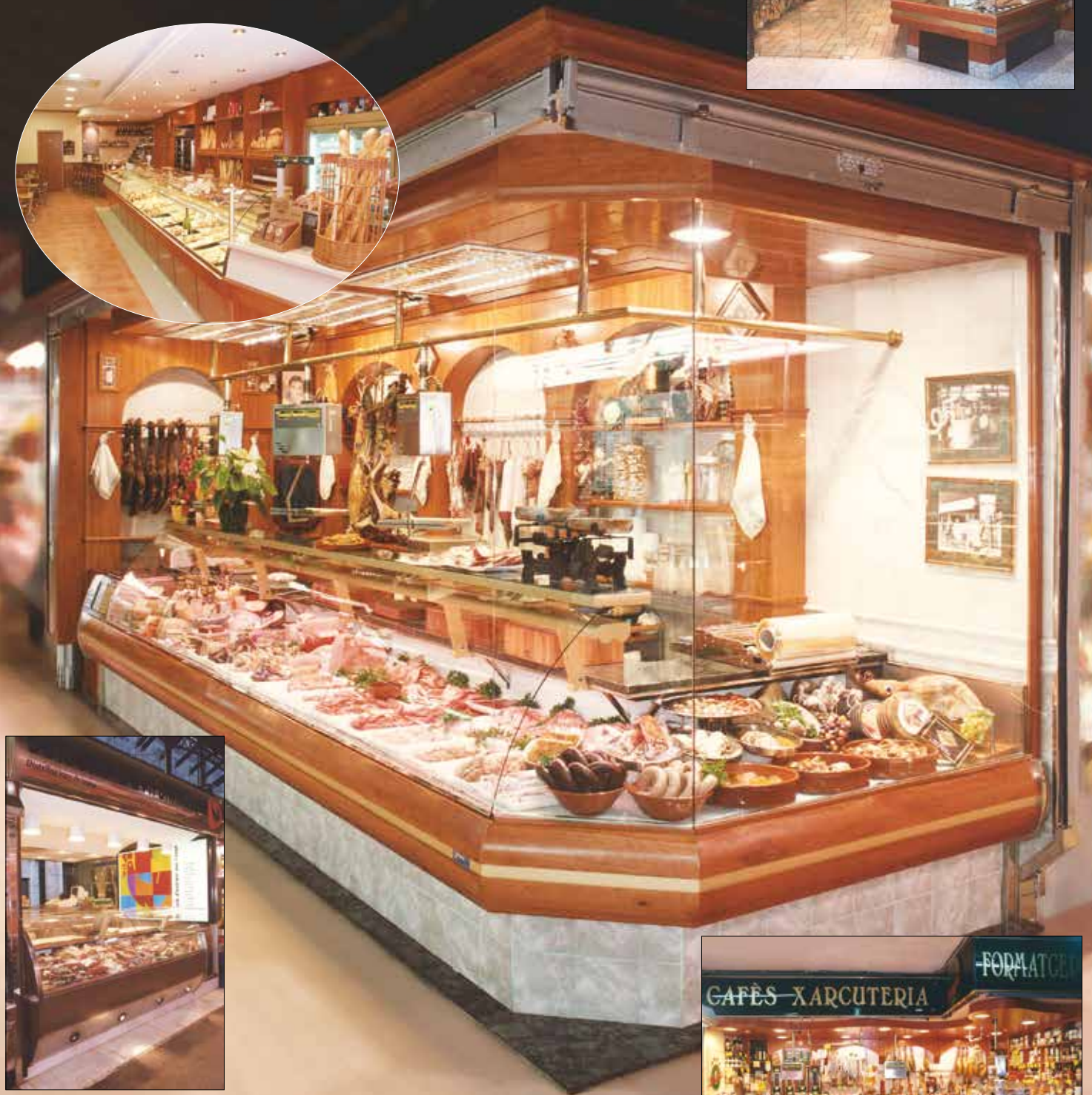
MAS DE 50 AÑOS
COLABORANDO CON EL
CHACINERO ARTESANO

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

A collage of real estate advertisements. A central white box with a black border contains the text 'grasomagre' in a large, bold, black font. Below it, in a smaller black box with white text, is 'Petits Anuncis, grans resultats'. At the bottom of this box, in a black box with white text, is 'truca i informa't 93 424 10 58'. The background consists of various real estate listings, including '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', 'have 2 bedrooms and 1 bath', 'Property has...', 'The Bedr...', 'dress...', 'F...'. A pink highlighter is visible in the bottom right corner, highlighting the central box.

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

**Fabricació pròpia en
Acer Inoxidable i Polièster**



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



CRUZ

Disseny i desenvolupament de negocis

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

