

gras o magre



X GRAN TROBADA DELS CONFRARES



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

Entrevista a Xavier Trias, alcalde de Barcelona
Cal Canco
Canvis normatius: etiquetatge dels productes
alimentosos
Calendari de festes laborals a Catalunya per al 2015

19 [FUNDACIÓ ESCOLA

Patrocinadors de l'Escola Professional de la
Fundació Oficis de la Carn
La pàgina web de l'Escola Oficis de la Carn
Conveni ARDAI

22 [CONFRARIA

Gran Trobada dels Confreres

24 [GREMIS

Barcelona

Auxiliar de dependents de xarcuteria (Caritas)
Jornada Tècnica 2014

Girona

Èxit en el curs d'innovació de les hamburgueses
Fem la llangonisseta solidària més llarga del món a
Ripoll
Els embotits artesans, al XV Cuina i golf de la Cuina
de l'Empordanet
Una proposta del Gremi per aixecar el consum de
carn de xai: innovar cada dia
El Gremi porta a la Fundació Alícia elaborats a base
de xai
Sorteig Loteria de Nadal 2014
Ja tenim la Grossa Aquí!

Tarragona

Dia del Gremi

36 [DOSSIER

Las 7 P's: El proceso hacia la excelencia en el punto
de venta
Projecte 2.0
Es presenta el portal web carndeporc.cat

42 [CALENDARI DE FIRES NOVEMBRE DESEMBRE 2014

47 [PETITS ANUNCIS - MÒDULS



Foto Portada: Saló de Cent de
l'Ajuntament de Barcelona.
jiawangkun / Shutterstock.com.

NÚM. 162
Agost, Setembre i Octubre 2014
Dipòsit Legal B - 357 - 60

EDITA
Federació Catalana de Carnissers i
Cansaladers Xarcuters

PRESIDENT
Joan Estapé i Mir

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

CONSELL DE REDACCIÓ

Jordi Mas Velasco
Ramon Hernando Martínez
Ricard Josep Llavallol
Ricard Julià i Escobairó
Pròsper Puig i Brignardelli
Josep Maria Dalmau
Miquel Herrero

DIRECTOR

Enric Pera i Lladó

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





Amb l'estiu ja enrere, encarem un nova època de l'any, la última, on la formació adopta de nou, un paper clarament protagonista. Com és tradició, i coincidint així amb totes les Institucions acadèmiques d'àmbit públic i també privat, l'Escola Oficis de la Carn, de la mà de la Fundació i amb el treball conjunt de tota la Federació, reprenen els cursos per als carnisers-xarcuters.

A resultes d'un treball continu d'anàlisi del mercat, de captació de necessitats dels professionals del sector, de disseny i d'elaboració de cursos, l'Escola, com ja sabeu, amb la inestimable col·laboració dels qualificats professors que imparteixen les classes, elabora un seguit de cursos, monogràfics en la seva majoria, amb l'objectiu de donar eines i idees als carnisers-xarcuters per ser competitius dia a dia, per impulsar-los a innovar, a provar coses, a ser diferents.

L'ESCOLA, ÉS LA VOSTRA ESCOLA, ÉS EL VOSTRE ESPAI ON COMPARTIR, INTERCANVIAR, APORTAR, OFERIR, REBRE I DECIDIR QUÈ FAREM ALS NOSTRES ESTABLIMENTS PER SEGUIR SENT CADA DIA MÉS I MÉS COMPETITIVUS

Amb aquest pretext i també amb el de refrescar i ajudar a recordar alguns tecnicismes que amb el pas dels anys caminen cap a un ens obsolet, l'Escola comença ja aquest mes d'octubre a oferir cursos que d'aquí a finals de curs (mitjans de juliol) permetran als alumnes adquirir idees en tots els àmbits de la professió.

Els cursos de l'Escola neixen i creixen de les propostes dels alumnes, de les aportacions que fan en els mecanismes de valoració que se'ls facilita, de les necessitats que es detecten que tenen els professionals del sector, i d'una allau de tècniques innovadores, que d'un temps ençà estan copsant l'interès del client d'una forma molt notable.

Idees per presentar els productes, per fer variacions d'un producte tradicional o idees per reforçar una línia de producte que ja té una alta quota de mercat.

Quan la mandra o la falta de temps us impedeixin decidir-vos a participar en algun curs penseu que, la formació no té edat ni condició, que a aprendre, sempre i estem a temps i sobretot, que encara que en sabem molt, doncs en la majoria dels casos són molts els anys darrera un mostrador i/o un obrador, sempre en podem saber més.

L'Escola, és la vostra escola, és el vostre espai on compartir, intercanviar, aportar, oferir, rebre i decidir què farem als nostres establiments per seguir sent cada dia més i més competitius, més i més forts i més i més adaptables als canviants hàbits de consum que tenen els nostres clients. Així que tots plegats, junts, comencem altre cop un nou curs, a l'Escola Oficis de la Carn, a casa vostra.

El nuevo **SelfCookingCenter®**

Comida para llevar preparada en 1m²



El único sistema de cocción inteligente que siente, detecta, piensa y se anticipa, aprende y se comunica con usted.



Senses



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

2 de septiembre, 15 y 30 de octubre. Reserve su plaza, la participación es gratuita.

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



¡Cocine con nosotros!

www.rational-online.es





Sr. Joan Estapé

PRESIDENT Federació
Catalana de Carnissers i
Cansaladers-Xarcuters



Sembla que darrerament, en els últims anys i, coincidint amb el context de crisi econòmica, els estudis de Formació Professional tornen a ser importants. Els informes mostren que de l'últim lustre cap aquí, cada any els inscrits en les diferents modalitats que engloben aquests estudis acadèmics post obligatoris augmenten, i ho fan de forma significativa.

Un dels motius per als quals la Formació Professional (FP d'ara en endavant) ha vist incrementat el nombre d'alumnes és perquè aquests, detecten en aquest format acadèmic, una via d'entrada al món laboral més factible que la que troben al finalitzar altres estudis post obligatoris tals com graus, o diplomatures. L'altre motiu és perquè la FP permet una formació més especialitzada que no pas la dels graus, permet en un espai relativament curt de temps (dos anys aproximadament) obtenir uns coneixements tècnics i també pràctics (gràcies a la modalitat dual) afins a l'ofici que han escollit desenvolupar, dur a terme, i al que dedicaran la seva vida laboral.

Ara bé, la FP presenta una oferta acadèmica, a dia d'avui, que no s'ajusta del tot a les necessitats de la societat. Des del col·lectiu dels carnisers i xarcuters portem anys detectant que les noves generacions no surten preparades adequadament per desenvolupar l'ofici. Tanmateix, no és problema dels alumnes sinó dels currículums dels cicles de la formació professional. Perquè aquests, no estan pensats per formar carnisers i/o xarcuters, estan pensats per formar

operaris. Quan parles amb els empresaris del comerç minorista carni que estant acollin o han acollit alumnes en pràctiques, la majoria coincideixen a remarcar que aquests alumnes no tenen els coneixements necessaris ni adequats.

És evident doncs que en la FP, avui, no s'estan formant carnisers i/o xarcuters, i en canvi, en el món laboral se'n necessiten. És per això que des del col·lectiu tenim la ferma convicció que la solució passa per adequar l'oferta de formació professional a les necessitats del mercat laboral.

**DES DEL COL·LECTIU TENIM LA FERMA
CONVICCIÓ QUE LA SOLUCIÓ PASSA
PER ADEQUAR L'OFERTA DE FORMACIÓ
PROFESSIONAL A LES NECESSITATS DEL
MERCAT LABORAL**

suport als oficis artesans, formant alumnes que surtin preparats per estar en un mostrador o en un obrador i que puguin desenvolupar satisfactòriament la seva activitat laboral. Menys cicles

formatius de la família de l'administració (suposen més del 25% de les places que s'ofereixen) i més especialistes del sector minorista carni. Com deia Lourdes Esteban (experta en formació) en un article recent d'un diari generalista "sobren secretàries i falten carnisers".

Així doncs com a representants del col·lectiu i, en nom de tots els empresaris del sector que necessiten personal qualificat i que no el troben, perquè el que hi ha no està especialitzat en el ram, fem una crida a les conselleries d'Empresa i Ocupació i Ensenyament perquè reconsiderin les especialitats de la FP i incloguin un cicle per a carnisers i xarcuters, una línia de formació imprescindible en el mercat laboral actual.



Entrevista per a la revista Gras i magre

ENTREVISTA A XAVIER TRIAS, ALCALDE DE BARCELONA



EL PROGRAMA “EL COMERÇ I LES ESCOLES” VA DIRIGIT ALS NENS I JOVES D’ENTRE 3 I 18 ANYS, ELS FUTURS CONSUMIDORS, PERQUÈ CONSIDEREM QUE L’ESCOLA ÉS UN DELS MILLORS INSTRUMENTS QUE TENIM PER TRANSMETRE ELS VALORS DEL COMERÇ DE PROXIMITAT

Quines creu que són les claus perquè un empresari del comerç minorista del sector carnisseria-cansaladeria-xarcuteria pugui ser competitiu en el mercat actual?

El comerç minorista d’aquest sector aporta uns valors afegits a la compra en el mercat actual, com és el fet d’oferir productes frescos i variats, en què es basa la nostra dieta mediterrània, així com formar part d’un comerç de proximitat, que es caracteritza per l’atenció personalitzada per part de bons professionals. Tots ells són aspectes molt ben valorats pels barcelonins i les barcelonines.

Considera que la tendència de consum actual, en la que les grans superfícies guanyen terreny al petit comerç, sobretot pel que fa als clients joves, canviarà? Per què?

No podem oblidar que la proximitat és l’element més ben valorat a l’hora d’escollir el tipus de botiga on anar a comprar, i el model de comerç de Barcelona l’afavoreix amb l’àmplia xarxa de mercats municipals, els supermercats als nostres barris i les botigues especialitzades. Com a mostra, gairebé el 70% dels barcelonins compren els aliments frescos als mercats municipals i a les botigues especialitzades.

D’altra banda, des de l’Ajuntament promovem el comerç de proximitat entre els més joves. Per exemple, el programa “El comerç i les escoles” va dirigit als nens i joves d’entre 3 i 18 anys, els futurs consumidors, perquè considerem que l’escola és un dels

millors instruments que tenim per transmetre els valors del comerç de proximitat i aprendre a valorar l'ofici del comerciant. Precisament, establiments del vostre sector han contribuït a la finalitat d'aquest programa i des d'aquí els vull agrair la seva col·laboració.

Quina importància creu que té la formació per als professionals del sector carnisseria i cansaladeria-xarcuteria?

Una importància cabdal. La formació és un element clau en el sector comercial, perquè aporta professionalitat i 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 és d'agrair que des de la societat civil s'hagi emprès des de fa molts anys una tasca de formació continuada, que permet aconseguir bons professionals, d'acord amb les demandes dels consumidors.

En aquest sentit, l'Ajuntament de Barcelona, en el marc de la 16a edició dels Premis "Barcelona, la millor botiga del món", va reconèixer la Fundació Oficis de la Carn amb el Premi a la millor iniciativa agrupada per a la dinamització comercial de la ciutat, per la renovació integral de les seves instal·lacions de formació.

Des de la Federació s'ha impulsat una campanya de reducció de la sal i el greix en determinats productes a fi de vincular el sector amb professionals involucrats amb la societat i la salut. Quina valoració en fa?

Primer de tot, felicito la Federació per aquesta campanya, que ens anima a consumir productes saludables, frescos i de qualitat per aconseguir una dieta sana i equilibrada. L'orientació i informació al consumidor, així com l'atenció personalitzada, involucra els professionals en aquesta tasca tan important com és conscienciar el consumidor d'uns bons hàbits alimentaris.

La valoració que faig d'aquesta campanya és molt positiva, perquè demostra la seva sensibilització amb la salut del consumidor, personalitza el producte i promou una cultura de consum saludable.

LA FORMACIÓ ÉS UN ELEMENT CLAU EN EL SECTOR COMERCIAL, PERQUÈ APORTA PROFESSIONALITAT I QUALITAT

Actualment a la Formació Professional s'imparteixen cicles formatius on el sector carnisseria-cansaladeria-xarcuteria queda en

un segon pla. Creu que s'haurien de modificar els currículums per adaptar-los a les necessitats del sector citat?

Crec que s'ha de continuar treballant per garantir una formació professional que s'adapti als diferents sectors econòmics. Des de l'Ajuntament de Barcelona es recolza una formació professional que millori la qualificació i el desenvolupament personal dels joves, ja sigui aplicable en aquest sector com en altres.

Per exemple, amb la FP DUAL es vol oferir una formació organitzada conjuntament per les empreses i els centres educatius, que actuen coordinament en el procés formatiu dels nous professionals. Aquesta modalitat de formació professional millora la qualificació professional dels joves, incidint en la competitivitat de l'empresa, així com un reconeixement acadèmic de l'experiència i formació del treballador.

Creu que a fora de Catalunya hi ha consciència de la qualitat dels productes artesans catalans? I dels embotits de casa nostra?

La qualitat dels productes artesans catalans és, sens dubte, el seu millor passaport per traspasar fronteres. I els embotits de casa nostra en són un dels exemples més destacats. Els professionals del sector carnisseria-cansaladeria-xarcuteria elaboren sempre els seus productes amb uns estàndards de qualitat molt alts, mantenint una presència destacada en la nostra gastronomia, que és molt ben valorada a nivell internacional.

Creu que el client és conscient de les propietats dels productes que compra? I de la diferència de propietats entre el que compra en una gran superfície i el que compra en un establiment especialitzat?

Els clients busquem sempre la màxima qualitat i les enquestes ens mostren que els barcelonins confiem en els productes que comprem en un establiment especialitzat. Un tipus de comerç on, com ja he comentat abans, qualitat, diversitat i bon tracte van de la mà.

En la darrera enquesta d'opinió sobre el comerç de la ciutat, el barceloní opina majoritàriament (73,2%) que el tipus d'establiment on millor l'atenen és la botiga de barri o especialitzada juntament amb els mercats municipals, destacant el tracte rebut i l'assessorament del producte.

Què valora l'alcalde de Barcelona com a consumidor quan entra en una carnisseria i/o xarcuteria?

Com la majoria dels barcelonins valoro la varietat, la qualitat i l'assessorament respecte al producte,

l'atenció personal per part del comerciant i la seva professionalitat.

Quin missatge donaria a un/a empresari/a del sector carnisseria-cansaladeria-xarcuteria que pateixi pel futur del seu negoci degut a la crisi i al descens de vendes que això comporta?

Li diria que és molt important aprofitar els serveis que ofereixen les entitats, com és el cas de la vostra Federació, per dinamitzar el sector, millorar els establiments o la professionalitat dels comerciants i donar resposta a les necessitats de les noves generacions de consumidors, amb cursos de formació, pro-

moció diverses, publicitat o butlletins. Per tant, l'aconsejaria continuar de la mà de les associacions sectorials i territorials a les quals pertany, tot mantenint l'aposta per la qualitat, l'especialització i l'atenció exquisida al client, que és el que el fa fidel al seu establiment.

ELS PROFESSIONALS DEL SECTOR
CARNISSERIA-CANSALADERIA-XARCUTERIA
ELABOREN SEMPRE ELS SEUS PRODUCTES
AMB UNS ESTÀNDARDS DE QUALITAT
MOLT ALTS, MANTENINT UNA PRESÈNCIA
DESTACADA EN LA NOSTRA GASTRONOMIA,
QUE ÉS MOLT BEN VALORADA A NIVELL
INTERNACIONAL.

Creu que tant a Catalunya com a Barcelona hem sabut desenvolupar o estem desenvolupant de forma satisfactòria la idea de col·lectiu pel que respecta als professionals carnisseres i cansaladers-xarcuters? Quina percepció en té?

Des de la Federació heu dut a terme accions capdavanteres en el sector de l'alimentació, que us han convertit en tot un referent. Esteu compromesos amb la societat i doneu una imatge de col·lectiu consolidat, promovent els productes artesanals, de qualitat i la cultura gastronòmica, ajudant el comerç especialitzat a innovar i adaptar-se als hàbits de consum actuals, i impulsant una tasca formativa cabdal per a les noves generacions de professionals carnisseres i cansaladers-xarcuters.



CAL CANCO

A la comarca del Segrià, i a tocar de la ciutat de Lleida hi trobem un poble de poc més de mil habitants anomenat Corbins. Com en molts altres pobles de la zona, i també d'arreu de Catalunya, hi impera des de ja fa una bona pila d'anys la tradició de matar al porc.

Ara fa ja 49 anys un matrimoni del poble va arribar a la conclusió que d'aquella tradició popular en podien fer un negoci, una manera honrada i treballadora de guanyar-se la vida. I així va ser. Van començar matant el seu primer porc durant la processió silenciosa de divendres Sant, una manera arriscada de manifestar la seva activitat laboral però, de forma indirecte, també tota una declaració d'intencions: havien d'arriscar-se si volien tirar el negoci endavant. Aquell primer tret de sortida va venir acompanyat d'un segon, amb una femella que el matrimoni va comprar a l'estranger i que va venir prenyada. Ja tenien per on començar, els primers passos d'un negoci que a ben segur, d'aquí cinquanta anys, serà centenari.

Hi ho serà perquè avui, els fills d'aquell matrimoni de Corbins que va voler endinsar-se en el sacrificat i també agraït ofici de la carn i els embotits, tiren endavant amb compromís, professionalitat i

especialització un establiment que du el nom resultant de la unió del padrí dels avui propietaris i una pubilla de casa ben estant: Cal Canco.

A Cal Canco no només elaboren i venen el producte sinó que cobreixen tot el procés, des del naixement del porc fins al tall que el client, ja calent, s'enduu a la boca. En Jaume i en Pere, els dos germans, s'encarreguen cadascú d'una tasca diferent i alhora, concreta. Una estructura de treball simple, però alhora efectiva. Van començar a treballar a la botiga dels pares des de ben petits –en Jaume assegura que aleshores ja els agradava això de les bèsties- i ara, un fent tasques de camp i l'altre d'obrador miren de seguir complint amb una bona fama, ben a guanyada. En Pere es dedica a les granges i a l'agricultura, fa cursos i és membre de la sectorial del porcí, del seu ram. En Jaume s'ocupa de l'obrador, de les tasques d'escorxador i de les relacions comercials.

Però perquè hem de comprar a Cal Canco si passem o anem a Corbins? Quin valor afegit té el producte d'aquest dos germans, que juntament amb un nebot, l'Eric, treballen de sol a sol per oferir sempre als clients la millor de les qualitats? En Jaume ens ho posa fàcil: “la gent té confiança perquè saben que jo els animals els selecciono, els del Gremi diuen que el meu producte té un sabor diferent, ni més bo ni més dolent però diferent”. A Cal Canco els animals viuen “tipus càmping”, a l'aire lliure, on campen tranquil·lament. Després passen a granja i quan ja han arribat als 150 kg de pes, els maten. Però ells només maten femelles, els mascles se'ls emporten a l'escorxador industrial.

A CAL CANCO NO NOMÉS ELABOREN I VENEN EL PRODUCTE SINÓ QUE COBREIXEN TOT EL PROCÉS, DES DEL NAIXEMENT DEL PORC FINS AL TALL QUE EL CLIENT



La qualitat del seu producte és clarament la seva credencial, a Cal Canco no només hi va gent dels voltants sinó que n'hi ha que venen d'arreu de Catalunya, recomanats, els coneix molta gent. “

A l'etiquetatge veuen que la llonganissa no porta conservant ni colorant, només pebre i sal. La gent hi troba el gust d'abans, el gust de tota la vida” ens explica el Jaume orgullós del producte que ofereixen i de la valoració que en fan els seus clients. Ell explica als seus clients què fa i com ho fa, ells saben que tindran al mostrador l'endemà.

A Cal Canco, per no quedar-se estancats i per estar en consonància amb les actuals tendències del consumidor miren de reinventar-se constantment. “Ara, que la gent vol comprar també menjar preparat hem comprat un forn i anem tirant”



no s'ho poden permetre cada dia. Si poden clar, ho compren" contextualitza el Jaume a fi de fer entendre els hàbits que imperen avui en dia.

I d'entre la gran varietat de productes, crus, frescs, cuits i preparats n'hi ha alguns que es poden catalogar com a productes estrella de Cal Canco, els que més demanda tenen, els més buscats. És el cas de la botifarra crua i de la botifarra negra. "Jo mato al porc, el degollo, amb sang fresca del dia i la qualitat clar, és molt bona, de molta qualitat" explica el Jaume perquè entenguem l'èxit d'aquests productes. A més a

comenta a tall d'exemple de la seva "reinvenció". Ambdós germans tot i la falta de temps són conscients de la importància que té avui la formació dins del sector. En Pere va cursos vinculats a l'agricultura i en Jaume mira de formar-se en marketing per obtenir més clients. Sap, que la seva assignatura pendent és la immersió a internet, una immersió que té prevista a curt termini però que reconeix farà de forma pausada i ordenada, a poc a poc. "Som d'una generació que no va estudiar més enllà de 8è d'EGB i en pic vam acabar ja treballàvem".

AMBDÓS GERMANS TOT I LA FALTA DE TEMPS SÓN CONSCIENTS DE LA IMPORTÀNCIA QUE TÉ AVUI LA FORMACIÓ DINS DEL SECTOR

més si un client l'hi demana un producte concret, l'hi fa. Un exemple: croquetes de botifarra negra.

Amb la crisi, que com tot empresari minorista del sector carni ha notat, han perdut volum de vendes però en cap cas volum de clients. Des de fa 50 anys hi va a comprar la mateixa gent, que ara mira més la butxaca però al cap i a la fi la mateixa gent que fa 50 anys. Perquè a Cal Canco, el producte d'aleshores té el mateix gust que el producte que ven avui. I això és clar, és un reclam per a qualsevol client.

"Ara la gent surt a comprar i el que vol és omplir la bossa. Els hi agrada el nostre producte, però allò artesanal



"ELS DINERS
A LA
GUARDIOLA"

PER UNA CAIXA MÉS HIGIÈNICA, CÒMODA I SEMPRE QUADRADA.

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

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

Demani'ns informació al 934 512 338 o a la nostra web www.ossistemas.com



CANVIS NORMATIUS: ETIQUETATGE DELS PRODUCTES ALIMENTOSOS

Des de ja fa uns mesos que venim anunciant que hi han hagut i hauran canvis importants a les normes alimentàries. Canvis en l'àmbit dels additius, de les normes de qualitat dels embotits i del pernil ibèric, de l'etiquetatge de la carn de boví i de la informació al consumidor.



D'aquesta forma, el consumidor te la responsabilitat de llegir l'etiqueta, però és a l'operador alimentari (en el nostre cas, al qui elabora, envasa o distribueix el producte) a qui li correspon proporcionar-li un etiquetatge complert, clar i comprensible.

Aquest no és un fet que hagi de venir de nou a ningú. Com a mínim, des de l'any 1999, des del Gras i Magre i dels de l'Escola de la Fundació Oficis de la Carn venim informant, i oferint formació, sobre l'etiquetatge de la carn i els productes de xarcuteria, informació i formació que hem anat actualitzant al llarg dels anys, a mesura que anaven apareixent canvis en les normatives.

Des de llavors us hem informat de les modalitats d'etiquetatge dels productes exposats als taulells de les nostres botigues, ja sigui en productes envasats o dels productes sense envasar i venuts a doll. També us hem anat donant informació i instruccions sobre la in-

És precisament d'aquesta última de la que volem parlar: el Reglament (UE) 1169/2011 sobre la informació alimentària facilitada al consumidor, però abans haurem de fer un recordatori de les obligacions sobre etiquetatge.

En primer lloc, cal tenir present que l'etiquetatge dels aliments te com a finalitat proporcionar i facilitar al consumidor tota la informació sobre la naturalesa i les característiques de tots els productes alimentosos, amb l'objectiu de permetre-li la presa de decisions a l'hora d'escollir un producte o un altre.

L'ESTAT ESPANYOL ESTÀ PREPARANT UNA NORMA, QUE SERÀ PUBLICADA DE FORMA IMMEDIATA, QUE AFECTARÀ DIRECTAMENT ELS PETITS ESTABLIMENTS DE CARNISSERIA, CANSALADERIA I XARCUTERIA

formació obligatòria que ha de contenir l'etiqueta en cada un dels casos, i de la forma d'expressar-la: des de la llista d'ingredients, a la denominació del producte, la data de caducitat, etc. També en el seu moment us

vàrem informar de l'obligació de facilitar al consumidor la informació sobre la presència de substàncies que poden provocar al·lèrgies i intoleràncies, així com de la voluntarietat de la informació nutricional.

En aquesta línia, a principis del 2012 us vàrem informar de la publicació del Reglament (UE) 1169/2011 que mencionava més amunt. Aquest és un Reglament d'àmbit europeu que afecta a tots els aliments, i que va entrar en vigor el 13 de desembre de 2011 i serà d'aplicació obligatòria el 13 de desembre de 2014. Hi ha una excepció per tot el que fa referència a les declaracions nutricionals que hauran d'aplicar-se a partir del 13 de desembre de 2014. L'excepció fa referència als aliments elaborats artesanalment, i subministrats per l'elaborador en petites quantitats

al consumidor final o a establiments minoristes locals que abasteixen directament al consumidor final, sobre els quals cada estat membre de la UE podrà decidir, dins el seu àmbit territorial, com es trasllada aquesta informació al consumidor.

Aquest Reglament, com hem dit, recull bona part de totes aquelles obligacions que tots els operadors alimentaris tenien en matèria d'etiquetatge, i els formats com cal presentar la informació obligatòria. Però a la vegada reforça i ressalta la importància, entre altres coses, de la presència de l'etiqueta per a tots els productes, de la informació obligatòria, i sobre tot la informació sobre la presència d'ingredients al·lèrgens.

**LES AUTORITATS SANITÀRIES HAN
INCLÒS EL CONTROL DELS AL·LÈRGENS
DINS DELS PREREQUISITS DELS PLANS
D'AUTOCONTROL OBLIGATORIS PER A
TOTS ELS ESTABLIMENTS**



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



En el quadre adjunt teniu una llista de quins són aquests ingredients que hauran d'aparèixer obligatòriament a l'etiqueta en el cas de que formin part de la composició del producte, encara que siguin procedents d'altres productes que s'hi utilitzen com a ingredients.

Aquesta és una informació que afecta a TOTS ELS PRODUCTES, ENVASATS O SENSE ENVASAR.

És per això que l'Estat Espanyol està preparant una norma, que serà publicada de forma immediata, que afectarà directament els petits establiments de carnisseria, cansaladeria i xarcuteria.

Tal com diu l'esborrany de la norma, aquesta serà aplicable a:

- Als aliments que es presentin sense envasar per la venda al consumidor final i a les col·lectivitats.
- Als aliments envasats als llocs de venda a petició del comprador.
- Als envasats pels titulars del comerç minorista i es presentin així el mateix dia del seu envasament, per a la seva venda immediata als establiments de la seva propietat.
- També a tots els mencionats anteriorment i oferts per a la venda mitjançant comunicació a distància.

Per altra part, i en concret sobre els al·lèrgens alimentaris, les autoritats sanitàries han inclòs el control dels al·lèrgens dins dels requisits dels plans d'autocontrol obligatoris per a tots els establiments, amb la introducció, no només de la gestió dels al·lèrgens en les operacions d'elaboració o manipulació d'aliments, si no també la necessitat de formar i informar al personal sobre aquest tema.

Per tot el que hem exposat anteriorment, i atesa la importància que això representa us emplacem a que

INGREDIENTS AL·LÈRGENS

- Cereals que continguin gluten (blat, sègol, ordi, civada, espelta, kamut i els híbrids) i els productes derivats.
- Crustacis i productes a base de crustacis.
- Mol·luscs i productes a base de mol·luscs.
- Ous i productes a base d'ou.
- Peix i productes a base de peix.
- Cacausets i productes a base de cacausets.
- Soja i productes a base de soja (excepte tocoferols naturals barrejats -E-306- derivats de la soja).
- Llet i derivats inclosa la lactosa.
- Fruits de closca: ametlles, avellanes, nous, anacards, pacanas, castanyes de parà, festucs, macadamies i nous d'Austràlia i els seus productes derivats.
- Api i productes derivats.
- Mostassa i productes derivats.
- Grans de sèsam i productes a base de grans de sèsam.
- Tramussos i productes a base de tramussos.
- Diòxid de sofre o sulfits en concentracions superiors a 10 mg/kg expressats com SO₂ per a productes llestos per al consum.

esteu pendents de la informació sobre aquest tema, que els Gremis us facin arribar mitjançant els seus canals de comunicació (revista, circulars, pàgina web...).

A la vegada, l'ESCOLA DE LA FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN, ha inclòs dins el programa de Formació de Manipuladors, un curs sobre els al·lèrgens als productes de xarcuteria. Aquest curs inicialment és de caràcter genèric, per a tots els manipuladors, tant d'elaboració com del punt de venda, però és previst dissenyar un programa específic per als responsables d'elaboració.

Tot plegat no ha de fer-nos oblidar tots els canvis que ens venen al damunt: additius, normes de qualitat, valors nutricionals. De tots ells en tindreu la deguda informació i, si s'escau, una formació adequada. Que no us vingui de nou.

Escola de la FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN
<http://www.escolaoficisdelaearn.com/>



CALENDARI DE FESTES LABORALS A CATALUNYA PER AL 2015

Informem que les festes laborals de Catalunya durant l'any 2015 són les següents:

- 1 de gener (Cap d'Any).
- 6 de gener (Reis).
- 3 d'abril (Divendres Sant).
- 6 d'abril (dilluns de Pasqua Florida).
- 1 de maig (Festa del Treball).
- 24 de juny (Sant Joan).
- 15 d'agost (l'Assumpció).
- 11 de setembre (Diada Nacional de Catalunya).
- 12 d'octubre (Festa Nacional d'Espanya).
- 8 de desembre (la Immaculada).
- 25 de desembre (Nadal).
- 26 de desembre (Sant Esteve).

Així mateix recordem que en aquest calendari no figuren les festes laborals dels diferents municipis de Catalunya.

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

Compte Expansió Negocis PRO.

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

- 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.



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

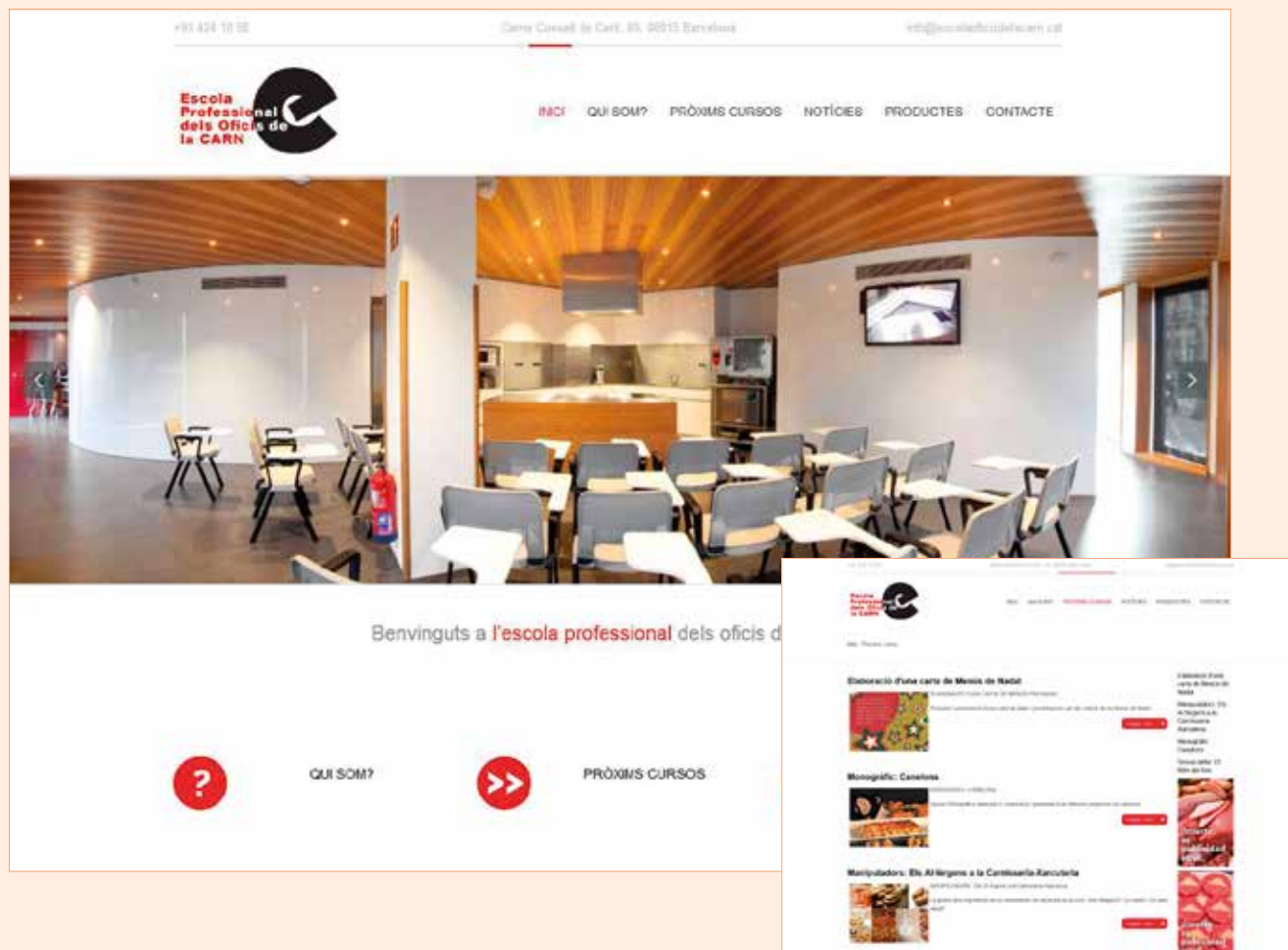
MAFRIGES

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

LA PÀGINA WEB DE L'ESCOLA OFICIS DE LA CARN



Amb l'objectiu de difondre i donar a conèixer els serveis que ofereix l'Escola Oficis de la Carn, des de la Fundació i amb el recolzament de tots els seus membres, s'ha dut a terme una campanya de difusió de l'Escola en la qual hi ha participat dos actors principals. Uns tríptics informatius que s'enviaran als professionals del sector i sobretot una pàgina web que unifica els criteris d'actuació i els serveis del nostre centre acadèmic.

LA PÀGINA WEB UNIFICA ELS CRITERIS D'ACTUACIÓ I ELS SERVEIS DEL NOSTRE CENTRE ACADÈMIC

Aquesta pàgina web té una posada en escena i una utilització molt dinàmica, a fi i efecte que tots els usuaris puguin aprofitar tots els serveis que ofereix

la mateixa. En aquest sentit, des de la pàgina web de l'Escola: <http://www.escolaoficisdelaearn.cat/> l'usuari podrà consultar els propers cursos, apuntar-se als que més l'hi interessin, conèixer les últimes novetats i tendències de productes i estar al corrent de les notícies més rellevants sobre l'entorn de l'Escola.

Des de la Fundació Oficis de la Carn considerem que aquesta plataforma digital és una nova eina per als socis i tots els professionals del sector que els

permet consultar, aprendre i interactuar amb altres professionals, un recurs d'aprenentatge a l'abast de tothom.

CONVENI ARDAI

La Fundació Oficis de la Carn i Arдай, empresa de distribució alimentària, principalment de formatges de tota mena i procedència van signar un acord el passat dimarts 29 de juliol que referma la voluntat i l'interès de col·laboració entre totes dues entitats.

AMB AQUEST NOU ACORD DE COL·LABORACIÓ AMB ARDAI, LA FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN REFERMA L'INTERÈS DE POTENCIAR I AMPLIAR ELS CONEIXEMENTS I LA FORMACIÓ DELS PROFESSIONALS DEL SECTOR

L'objectiu és fomentar la millora de la qualitat i l'ampliació de l'ensenyament que s'imparteixen als professionals de la carn que, a més a més, desenvolupen activitats en altres aspectes del sector alimentari, com ara el coneixement dels formatges en tot el seu abast.

La finalitat essencial és establir les bases de col·laboració entre les dues parts i definir les eines d'actuació conjunta per tal de donar formació i informació en el món dels formatges als professionals de la carn que estiguin associats o col·laborin amb la Fundació Oficis de la Carn. Aquesta formació i informació es donarà a través de cursos o xerrades relacionades amb els

formatges i el seu coneixement.

Amb aquest nou acord de col·laboració amb ARDAI, la Fundació Oficis de la Carn referma l'interès de potenciar i ampliar els coneixements i la formació dels professionals del sector carnisseria i xarcuteria a fi que tinguin les eines òptimes per fer del seu negoci, un negoci competitiu.





GRAN TROBADA DELS CONFRARES

Aquest any la Gran Trobada dels Confreres celebra el seu desè aniversari. Després de l'èxit de la trobada de l'any passat a l'emblemàtic recinte del Castell de Peralada, enguany la Gran Trobada dels Confreres tindrà lloc a la ciutat de Barcelona.



JIAWANGKUN / SHUTTERSTOCK.COM.

La jornada s'iniciarà amb una visita a la Casa de la Ciutat de l'Ajuntament de Barcelona i la seguirà l'acte central de la Confraria que tindrà lloc al saló de cent de l'Ajuntament de la ciutat. Aquest emblemàtic espai va ser construït entre 1369 i 1373. Té planta rectangular coberta amb embigat de fusta que es recolza damunt de grans arcs diafragmàtics de mig punt. Actualment té cinc trams, però els dos darrers varen ser afegits el 1848. En aquesta reforma es van perdre les pintures originals de l'embigat. La decoració interior i el conjunt del mobiliari, de tipus neogòtic, són del 1914-24. La porta principal, procedent del desaparegut Saló del Trentenari, va ser obrada el 1580. L'antiga porta principal, obra barroca de Jaume Granger, Josep Rates i Pere Serra (1647), va ser traslladada a la paret lateral que dona al vestíbul.

Finalitzat l'acte central i, com ja és tradició, tots els integrants de la Confraria podran gaudir d'un dinar de germanor que a ben segur, deixarà a tothom molt satisfet.

X GRAN TROBADA DELS CONFRARES · PROGRAMA D'ACTES

BARCELONA. DIUMENGE, 16 DE NOVEMBRE DE 2014

10,30h.

Arribada i concentració dels confreres:
- Ajuntament de Barcelona, Plaça Sant Miquel

10,45h.

Visita guiada a la Casa de la Ciutat

12,00 - 13,30h.

Acte central de la trobada: Saló de Cent de l' Ajunta-
ment de Barcelona.

Investidura dels nous confreres.

Nomenaments i investidura dels confreres de mèrit
i d'honor.

Lliurament de les Insígnies de Bronze als Confreres
amb cinc anys d'antiguitat.

14,30h.

Dinar a les Drassanes

Lliurament de premis als millors estudiants de FP
del curs 2013-2014

17,00h.

Cloenda i Comiat.

17,30h.

Finalització de la jornada.



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





AUXILIAR DE DEPENDENTS DE XARCUTERIA (CARITAS)

El Gremi de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters de Barcelona i Comarques i Caritas, l'organització caritativa i humanitària més gran del món, van dissenyar un curs en qualitat d'acció formativa, per a gent que estigués a l'atur, sobre auxiliar de dependents de xarcuteria, a les instal·lacions de l'Escola Oficis de la Carn.

Així doncs, durant 16 hores dividides en 4 dies els alumnes van adquirir nocions d'higiene en la manipulació d'aliments (formació de manipuladors en el

Punt de Venda), també van conèixer producte: carnis elaborats i formatges, i van aprendre a manipular els productes: com tallar, envasament, la presentació, conservació, embolicat, així com la preparació del producte en vitrines i van aprendre a realitzar operacions amb TPV.

Finalitzat el curs, els alumnes van rebre un diploma conforme havien assistit al curs i havien adquirit els coneixements impartits per la professora Núria Folch.

**DURANT 16 HORES DIVIDIDES EN 4 DIES
ELS ALUMNES VAN ADQUIRIR NOCIONS
D'HIGIENE EN LA MANIPULACIÓ
D'ALIMENTS**



JORNADA TÈCNICA 2014

Diumenge, 26 d'octubre de 2014



EL COMERÇ MINORISTA, LES CLAUS DE L'ÈXIT

Programa de la Jornada

- 09.30 Arribada i recepció dels assistents.
- 10.00 Presentació i benvinguda a càrrec del President de Gremi-Carn, **Sr. Joan Estapé**.
- 10.10 Conferència: De la web 1.0 a la web 3.0. **Sra. Montserrat Peñarroya**. Especialista en Màrqueting Digital. Directora del Instituto Internacional de Investigación de la Sociedad de la Información y el Conocimiento.
- 11.30 Coffee-break
- 12.00 Conferència: NUESTRA REALIDAD ECONÓMICA, HOY. Dónde y cómo estamos. Adonde y cómo vamos. **Sr. José Gay de Liébana y Saludas**. Académico de la Real Academia de Doctores Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad, Universitat de Barcelona. Doctor en Ciencias Económicas. Doctor en Derecho.
- 13.30 Cloenda i Comiat.

HOTEL PORTA FIRA

Pl. Europa, 45
L'Hospitalet de Llobregat

Jornada gratuïta

Reserva de places al telèfon 93 424 10 58 o bé al c/e. gremi@gremicarn.cat



GREMICARN

C/ Consell de Cent, 80 - 08015 Barcelona
Tel. 934241058-Fax. 934241861
C/e. gremi@gremicarn.cat

AMB EL SUPORT:



**Ajuntament
de Barcelona**

ÈXIT EN EL CURS D'INNOVACIÓ DE LES HAMBURGUESES

El Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines va organitzar un curs d'hamburgueses a les instal·lacions de General Hostalera F.D.S de Cassà de la Selva i a l'Escola d'Hostaleria de l'Alt Empordà que va impartir el mestre artesà cansalader-xarcuter Francesc Reina. L'èxit en les inscripcions va obligar a fer dues sessions diferents del curs.

El curs va tractar sobre la concepció, disseny i elaboració d'especialitats, el coneixement dels ingredients i condiments i les tècniques d'elaboració, conservació, presentació per a la venda i les corresponents propostes culinàries.



El curs va servir per elaborar diferents tipus d'hamburgueses de diferents formats, textures, colors i sabors. Es va treballar amb carns de porcí, boví i aviram i es van combinar amb verdures i hortalisses i peix per oferir un producte final diferenciat i exclusiu. Igualment, es va tractar sobre les tècniques de preparació i elaboració de productes tenint en compte les formes, els colors i els sabors i com això es trasllada al taulell, que es pot fer servir com una paleta de colors amb la presentació dels productes elaborats.

FEM LA LLANGONISSETA SOLIDÀRIA MÉS LLARGA DEL MÓN A RIPOLL

Una quarantena de carnisers i xarcuters del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines van sumar esforços el 15 de juny passat per crear la llonganissa solidària més llarga del món: una llonganissa d'una sola peça, elaborada amb tripa natural, de 1.126 metres. El principal objectiu de l'acte era recollir fons perquè els infants discapacitats de l'escola Ramon Suriñach de Ripoll puguin realitzar activitats extraescolars. L'original idea va sorgir des de l'AMPA del centre educatiu, que té 22 alumnes de la comarca, i es va decidir aquest nombre concret de metres perquè són

el mateix nombre d'anys que fa que es coneix l'existència del monestir de Ripoll.

La llonganisseta solidària de Ripoll va recollir 10.024€, segons el balanç que van fer públic l'AMPA de l'escola, l'Associació de Carnissers del Ripollès i el Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines, entitats coorganitzadores de l'acte. A més, aquestes entitats també van fer donació al Centre de Distribució d'Aliments de Ripoll de l'excedent de llonganisseta després de l'acte central de la campanya.



EL PRINCIPAL OBJECTIU DE L'ACTE ERA
RECOLLIR FONS PERQUÈ ELS INFANTS
DISCAPACITATS DE L'ESCOLA RAMON
SURIÑACH DE RIPOLL





‘Hem tingut l’oportunitat d’unir tots els companys del gremi per aconseguir un objectiu comú i solidari i s’ha fet una demostració del valor i de la potència que pot aportar la unió, en aquest cas mitjançant el Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines’ ha explicat el president del Gremi, Ricard Josep.

La iniciativa es va gestar mig any abans i es van fer quatre proves abans de fer l’acció definitiva. Una vegada la llonganisseta es va enllestir es va tallar i i es va coure allà mateix per a les persones que volien col·laborar amb aquest acte solidari. Es podia comprar un menú format per pa amb tomàquet, mongetes, aigua, llonganisseta cuïta i una poma de Girona per 4 euros. Abans de començar l’acte ja s’havien venut 400 tiquets.

També hi ha persones que van comprar un metre de llonganisseta a diferents establiments de les

comarques gironines mitjançant el Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans a un preu de 6 euros cada metre i també a diferents establiments de Ripoll, com Ca la Magda, Can Constans, Can Pineda, Carles i Mila, el Museu Etnogràfic de Ripoll, l’Oficina de Turisme i Bar El Punt.

‘Aquests diners serviran per finançar les activitats extraescolars dels alumnes del centre d’educació especial, ja que els requeriments per organitzar qualsevol activitat són molt més elevats’ explicava el president de l’AMPA de l’escola d’educació especial Ramon Suriñach, Carles Márquez.

Prop de 60 empreses i entitats van participar cedint el seu producte i/o serveis, (es dels ramaders de la zona, que van cedir gratuïtament els porcs per fer la botifarra fins a totes les entitats que han participat durant



la jornada - com animadors, geganters, de lectura de contes i grups musicals) a més una cinquantena de voluntaris que van donar suport a l'organització de l'acció benèfica. L'Ajuntament de Ripoll també ha col·laborat incondicionalment amb molts aspectes logístics per poder dur a terme l'elaboració, cocció i venda de la llangonisseta de Ripoll.

‘El que més podem destacar és el bon gust de boca i el caliu que ha quedat entre els carnisseros i entre la gent de l'escola, ja només per això, ha valgut la pena l'esforç. La gent ha respost molt bé, aquella setmana flotàvem tots. Al final, tot va sortir bé, al final va anar molt bé i es va fer algun metre més del que es va dir, vam fer un centenar de metres més dels 1126, que són els que es van vendre a l'hora d'esmorzar’, ha explicat Magda Perramon, carnissera

PROP DE 60 EMPRESES I ENTITATS VAN PARTICIPAR CEDINT EL SEU PRODUCTE I/O SERVEIS.

agremiada de Ripoll i una de les impulsores de la campanya.

La idea de crear la botifarra solidària més llarga del món va sorgir des de l'AMPA del centre educatiu.

Per això, es van posar en contacte amb l'associació

de carnisseros ripollesos que, al seu torn, van demanar ajuda al Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines i a l'Escola de Capacitació

Agrària de l'Empordà. Tota la comarca s'ha bolcat en aquest projecte; des dels ramaders de la zona que han cedit gratuïtament els porcs per fer la botifarra fins a totes les entitats que han participat durant la jornada - com animadors, geganters i grups musicals- i una cinquantena de voluntaris que han donat un cop de mà pel que fa a l'organització de l'acció benèfica.

ELS EMBOTITS ARTESANS, AL XV CUINA I GOLF DE LA CUINA DE L'EMPORDANET



El col·lectiu gastronòmic la Cuina de l'Empordanet, format per 18 restaurants, va organitzar el 16 de juny el XV Costa Brava Catalunya Cuina i Golf al Club Golf d'Aro - Mas Nou de Platja d'Aro, amb la col·laboració de l'Ajuntament de Castell-Platja d'Aro, l'Agència Catalana de Turisme, el Patronat de Turisme Costa Brava Girona, el Club Golf d'Aro- Mas Nou i l'Hotel Costa Brava, el Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines i altres espònsors.

El Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines hi va aportar safates d'embotit curat i cuit de Carnisseria Seli, de Torroella de Montgrí, com a part de l'aperitiu que es va servir als 250 assistents, entre els que hi havia una setantena de jugadors - entre cuiners, personalitats del món de l'esport i del sector turístic i mitjans de comunicació-. El dinar, que es va fer a l'Hotel Costa Brava, el van preparar els mateixos restaurants de la Cuina de l'Empordanet.

A part dels embotits artesans aportats pel Gremi es van poder tastar plats com l'escalivada,

l'esqueixada o les gambes de Palamós; l'arròs de Pals amb entrebancs i sense feina, la botifarra de perol amb alls tendres i escuma de mongeta, el mar i muntanya de pollastre de pagès amb escamarlans o el platillo de sèpia amb pèsols; i per postres, brunyols amb porró de moscatell, recuit de Fonteta o bisbalenc.

Els guanyadors del torneig van ser, Joan Armengol, en categoria masculina i Anna Padreny, en categoria femenina. Entre els assistents a l'acte, hi havia destacats cuiners com Carles Gaig, Pere Arpa, Benvingut Aligué, Nandu Jubany, Víctor Trochi, Quim Casellas, Joan Reniu o Fina Puigdevall i exesportistes d'elit com Julio Salinas o Ferran Martínez, així com destacats golfistes com Paula Martí o Jordi García Pinto.

El torneig és una acció de promoció de la Costa Brava com a destinació de golf i gastronomia que reuneix a periodistes nacionals, internacionals, cuiners de l'estat espanyol i personatges populars.

UNA PROPOSTA DEL GREMI PER AIXECAR EL CONSUM DE CARN DE XAI: INNOVAR CADA DIA



El Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines varem participar el juliol passat en un acte de suport al consum de la carn de xai celebrat a l'escola d'hoteleria de Barcelona (CETT). La nostra participació com a Gremi en aquesta jornada volia posar sobre la taula que podem construir opcions reals per donar sortida a la carn de xai si som capaços d'oferir nous productes adaptats a les necessitats dels consumidors. I que podem obtenir aquests productes amb la innovació, la recerca i l'ús de coneixements, maquinàries i tecnologies que ens permeten elaborar productes atractius, saludables, respectuosos amb el medi ambient i competitius en el mercat.

El grup de treball de recerca i innovació de Girona havia preparat diverses propostes de productes basats en la carn de xai, completament diferents

de les que es solen trobar als punts de venda. Entre aquests nous productes hi havia: fuet dolç sec de xai, paté de xai, botifarra blanca de xai, pernil dolç de xai, croquetes de xai, tartaletes amb xai i formatge, hamburgueses de xai amb farciment, canalons de xai, enfilalls de xai i 'coulants' de xai. Els carnisers del Gremi de Carnissers de Barcelona i 10 representants del nostre gremi, Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines van deixar als assistents sorpresos amb els productes que es van presentar.

**EL CARNISSER, I NOMÉS EL CARNISSER,
POT GARANTIR LA PROCEDÈNCIA DE
PROXIMITAT DELS XAIS QUE VEN**

En el decurs de la jornada es va parlar sobre les bondats d'aquest tipus de carn, de les seves propietats nutritives, de noves maneres d'especejar la canal per treure'n millor rendibilitat, a part de les noves propostes per cuinar aquesta carn, sobretot pensades per a un públic jove.

El conseller d'Agricultura, durant la inauguració de la jornada, va presentar una situació catastròfica, deguda a la disminució de la venda de carn de xai tant a particulars com a la restauració, i per la baixada, al llarg dels anys, dels caps de bestiar. 'La mitjana de consum de xai és de dues vegades l'any per persona, i el seu consumidor mitjà té 55 anys. Això vol dir que una de les carns més apreciades i estretament vinculades a la nostra cuina està vivint una davallada de consum molt profunda, sobretot entre els joves', afirma el conseller.

Des del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines constatem que és cert que la carn de xai s'ha trobat amb algunes condicions adverses. La importació d'animals, anys enrere, més grans i grassos que els que hi havia tradició a la zona va provocar l'aparició de l'expressió 'aquest xai, xaieja', que feien

servir els clients per manifestar el mal gust que detectaven a la carn i que va provocar una disminució de la venda del producte en totes les seves expressions.

Tampoc va ajudar la premsa transmesa per alguns metges nutricionistes a causa de l'elevat índex de greix de la carn de xai. Ni els canvis socials, que han comportat una cuina menys elaborada a les llars, sobretot si tenim en compte que tradicionalment el xai s'havia presentat com un producte de festa i que requeria una elaboració llarga i laboriosa. I, finalment, s'ha associat a una de les carns més cares i en situacions econòmiques difícils la comparació és ineludible.



Però també és veritat que hi ha arguments que poden afavorir el consum de la carn de xai. El carnisser, i només el carnisser, pot garantir la procedència de proximitat dels xais que ven, ja que en un percentatge prou important, el tracte carnisser - pastor és setmanal i directe. Aquesta proximitat i la capacitat de sacrifici en escorxadors locals ens permet evitar les olors fortes i el mal gust de la seva carn.

Igualment, la ciència ha anat desmentint la mala premsa sobre la carn del xai. Per exemple, el Dr. Abel Mariné, Doctor en Farmàcia, Bromatologia i

Nutrició de la UB situa la carn entre un dels aliments essencials i la carn de xai concretament dins del grup important per les vitamines que ens aporta.

Podem donar valor a l'ofici de carnisser fent noves propostes al client final que permetin estalvi de temps a les famílies i visualitzar que pot ser un plat quotidià amb una mínima elaboració. En fer elaboracions actualitzades a les demandes i preferències dels consumidors, es permet racionalitzar el seu cost i només pagar per allò que cal.

EL GREMI PORTA A LA FUNDACIÓ ALÍCIA ELABORATS A BASE DE XAI



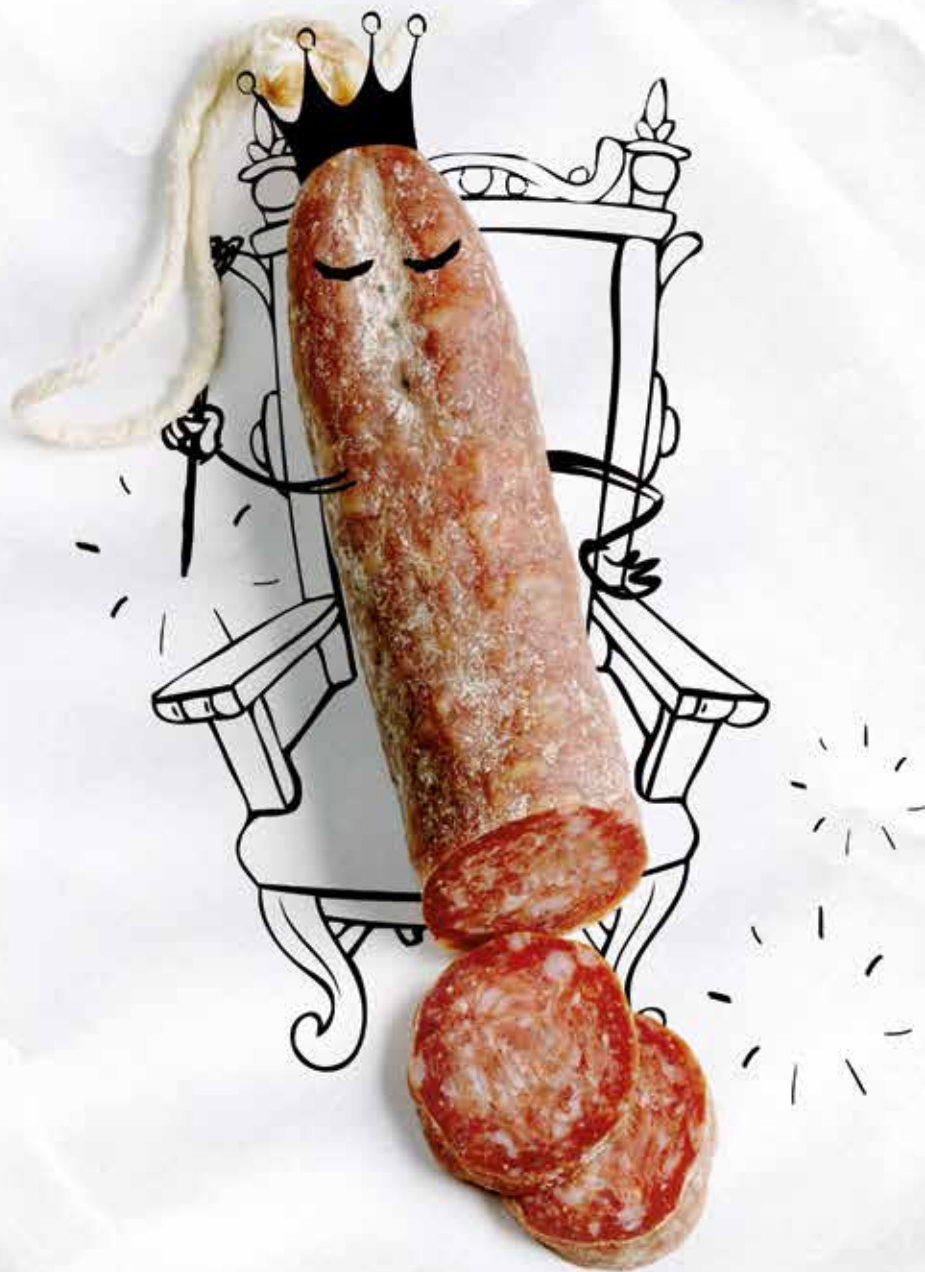
El passat 28 d'agost una representació del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines va visitar la Fundació Alícia en una jornada de treball per a la promoció i el foment del consum de la carn de xai, poques setmanes després de la jornada que es va fer a Barcelona.

La representació del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines, de manera

similar a com va fer a la jornada de Barcelona, va portar a la Fundació Alícia un seguit d'elaborats amb carn de xai, per tal de mostrar que és una carn a la que aplicant-li coneixements i noves tecnologies en poden resultar nous productes que poden satisfer les noves necessitats i demandes dels consumidors atenent als canvis que es van produint a la societat i la seva forma de vida.



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



SORTEIG LOTERIA DE NADAL 2014

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

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

De totes maneres, si això no fos possible, només heu de posar-vos en contacte amb el Gremi (972.63.04.06) i previ encàrrec, us les farem arribar allà on ens indiqueu.

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



JA TENIM LA GROSSA AQUÍ!

El Gremi posa a la vostra disposició talonaris de LA GROSSA DE CAP D'ANY.

Els talonaris consten de 50 butlletes de 5€ cada butlleta, amb la novetat que hi ha 2 talonaris de cada número.

Les podeu recollir a la SEU del GREMI a la Finca Camps i Armet s/n 2^a planta de Monells, previ encàrrec.

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

DIA DEL GREMI

El passat diumenge 22 de juny al Gremi de Tarragona vàrem celebrar una vegada més el ja tradicional DIA DEL GREMI, que en aquesta ocasió va ser organitzat pels companys de la comarca Conca de Barberà, agraïnt des d'aquestes línies a l'agremiada de Vimbodí, Maria Angels Fusté per la seva inestimable col·laboració en l'organització de la diada.

La jornada, a banda d'un dia de germanor per gaudir del companys de professió, compartir experiències, anècdotes i també inquietuds, es va aprofitar per visitar diferents indrets de la zona que des d'aquí volem compartir amb tots els lectors pel seu interès i atractiu.

La jornada, com diem, va començar amb una visita al Castell de Milmanda, al costat del Monestir de Poblet. El nom de Milmanda significa "castell petit", sent l'element més singular d'aquesta construcció la torre de defensa que data de mitjans del segle XIV i des d'on es poden gaudir d'unes vistes espectaculars de tota la comarca. Al Seple XX els cellers Torres van adquirir l'edifici i les seves terres i actualment del fruit de les vinyes d'aquest magnífic paratge surten vins emblemàtics com el Milmanda i el Grans Muralles.

Finalitzada la visita al Castell el grup es va dirigir al Museu i Forn del Vidre de Vimbodí, indret que ve a ser un reconeixement a la importància que a principis del Seple XX va tenir el vidre bufat a la població de Vimbodí. El Museu i Forn del Vidre compta, a

EL JA TRADICIONAL DIA DEL GREMI, EN AQUESTA OCASIÓ VA SER ORGANITZAT PELS COMPANYS DE LA COMARCA CONCA DE BARBERÀ



banda d'una col·lecció permanent de peces de vidre bufat fabricades a Vimbodí a començaments del seple XX, així com d'eines i estris utilitzats pel treball del vidre, amb la instal·lació d'un forn de vidre, on els assistents vam poder gaudir de diferents demostracions en directe de la tècnica del vidre bufat.

Per últim, el grup va poder realitzar una visita guiada als indrets més importants de la població de Vimbodí per acabar dinant al restaurant "La Clau", un lloc molt recomanable.





LAS 7 P'S: EL PROCESO HACIA LA EXCELENCIA EN EL PUNTO DE VENTA

Jordi Mas

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



El retail es futuro y depende de cómo trabajemos nuestra tienda haremos que nuestro negocio crezca y mejore.

A pesar de las dificultades actuales y entendiendo que nada es fácil para conseguir subir las ventas, hemos de iniciar un plan de mejora y de reinversión en la tienda que nos ayude a actualizarnos y hacer que nuestro cliente nos vea como una tienda deseada.

Es clave realizar un autoanálisis y una autocrítica de quienes somos y donde queremos estar y ser.

Es muy importante reconocer que cuando nuestras ventas bajan, posiblemente estamos haciendo algo incorrecto o nuestro posible cliente no entienda que vendemos o no le seamos ya atractivos.

Una vez realizado el análisis de nuestro negocio y decidido cuáles son los atributos que nos definen y diferencian, estaremos en disposición de comenzar a actuar sobre las siete P: Plaza, Producto, Personal, Proceso, Precio, Promoción y Posicionamiento.

Las 7 “P” del Retail son la clave para iniciar un proceso de mejora en tu tienda.

Es muy recomendable analizar cuidadosamente cada P y valorar en que apartado nos sentimos más cómodos y cual de ellas nos aporta más valor como tienda, sin olvidar que entre las 7 debe haber una gran coherencia.

PLAZA

Dónde ubicar tu tienda, cómo será el acceso, qué recorrido va a realizar el cliente por el

establecimiento, cómo es la iluminación... La plaza tiene que responder a estas y otras muchas variables para que podamos decidir cuál será o es el emplazamiento adecuado para tu tienda.

El espacio define claramente el quiénes somos. Su decoración es comunicación pura, porque identifica en un solo vistazo tus valores y filosofía y determinará que un cliente entre o no entre. Y una vez dentro debe sentirse cómodo, especial, sin renunciar

PLAZA, PRODUCTO, PERSONAL,
PROCESO, PRECIO, PROMOCIÓN Y
POSICIONAMIENTO SON LA CLAVE PARA
INICIAR UN PROCESO DE MEJORA EN
TU TIENDA



por ello, a la comodidad y a la experiencia de compra. Haz que tu tienda siempre sea genere impacto visual, cuida los escaparates, asi como vestuario y todo lo que el cliente ve una vez dentro.

PRODUCTO

El producto debe ser uno de los atractivos principales y elemento diferenciador ante los clientes y por supuesto debe cumplir las expectativas entre lo que el cliente busca y percibe.

Recuerda que el público se cansa de ver siempre lo mismo, renueva de vez en cuando tu argumentario y trabaja la creatividad del producto y su exposición. Haz que tu producto siempre tenga una calidad excelente.

Es importante cuidar el packaging de tu producto, ya que siempre se debe vestir aquello que vendemos, no

sólo le damos más presencia visual, sino que apartamos un valor de calidad. Hemos de entender que la charcutería también puede ser un regalo. llevando el producto como si de moda se tratase. Con este cambio se consigue transformar un producto básico en un producto de lujo.

EL PÚBLICO SE CANSA DE VER SIEMPRE LO MISMO, RENUEVA DE VEZ EN CUANDO TU ARGUMENTARIO Y TRABAJA LA CREATIVIDAD DEL PRODUCTO

PERSONAL

Posiblemente sea la P, más importante y la esencia clave de nuestro establecimiento. Las

Tiendas excelentes, tienen personas excelentes con altísimos niveles de calidad de servicio, por tanto, este puede ser uno de los aspectos más importantes de la cadena del retail.

Es clave contratar por actitudes y no por aptitudes. La actitud es la clave del éxito en la gestión de personas. Un equipo que no le gusta lo que hace en su trabajo, difícilmente aportará valor al cliente. Los vendedores deben ser la magia que aporta alegría al



cliente, y por ello sin actitud es muy difícil llegar a formar aptitudes.

Dedica grandes esfuerzos a tener un equipo motivado e ilusionado, son la fuente de riqueza de Tu Tienda. Lo más importante es que todos entiendan que el ÉXITO es un trabajo de EQUIPO.

PROCESO

Las operaciones que suceden en una tienda, desde la entrada del cliente, la selección de producto, el pago y cobro del cliente, y una infinidad de operativas que se dan dentro de una tienda, son muy importantes de analizarlas y de mejorarlas,

para la satisfacción del cliente.

Hoy el tiempo es un valor muypreciado para los clientes, y no podemos hacerles perder tiempo en nuestro establecimiento si no lo desean.

Hay muchas causas que no dependen de nosotros y que son colaterales, como por ejemplo cuando el datafono se queda sin conexión. No obstante es fundamental valorar la espera del cliente y no tratarlo como algo normal.

Hay que ser muy creativos de cómo podemos hacer más fácil la compra del cliente mejorando nuestra eficacia en operaciones.

PRECIO

La percepción de barato o caro, es algo intangible que decide cada cliente.

Si para un cliente un fuet a 3€ puede ser un lujo, para otros que aprecian la calidad y la elaboración propia, puede ser muy barato. Cada cliente tiene una escala de valores en sus prioridades de compra. Lo

que es muy relevante es informar adecuadamente de las propiedades de nuestro producto y servicio, para que la percepción sea justa.

PROMOCIÓN

La promoción es un reclamo para ayudarte a subir tus ventas de forma temporal. Hoy es clave que la Promoción sea emotiva y que le ofrezcas a tu cliente una experiencia vital en tu tienda. Desde enseñar como realizas los productos, a como cocinarlos, o hacer catas de producto. Todo aquello donde el protagonista sea el propio cliente.

DEDICA GRANDES ESFUERZOS A TENER UN EQUIPO MOTIVADO E ILUSIONADO, SON LA FUENTE DE RIQUEZA DE TU TIENDA

POSICIONAMIENTO

Cuánto dedicas a realizar la marca de tu establecimiento?

Tu pagina web, tu posicionamiento en redes sociales, o simplemente como cuidas el

rotulo o grafismo de tu marca. Son elementos que hablan de ti y que cada día son más valorados por tu cliente.

La marca es un intangible en alza en las empresas que aporta un valor y genera un margen muy apreciado, es la diferenciación respecto a la competencia. Una vez creada la marca esta hay que transmitirla internamente.

La marca empieza desde dentro, y una vez la organización tiene marca es el momento de hacerlo saber. Cuida las 7 P's de tu establecimiento y veras como tu tienda inicia un cambio de mejora.

Mucha suerte en tu aventura de mejora y comparte la ilusión y motivación con tu entorno más cercano, obtendrás resultados formidables.

PROJECTE 2.0



Albert Pozo

Adjunt Secretari General Gremi
de Carnissers-Cansaladers-
Xarcuters



La digitalització. Aquesta és la fita, aquest és el repte i aquesta ha de ser una obligació per a totes les empreses del sector carnisseria-xarcuteria. A la vista està, i això no és cap secret per ningú, que en els darrers anys la incursió de les empreses (independentment de l'àmbit i sector que siguin) en el món d'internet ha experimentat un augment notable i ha esdevingut una aposta ferma com a model de negoci de futur.

Però no ens hem d'espantar. No cal. Aquesta incursió a la xarxa no implica necessàriament un canvi de model de negoci sinó una adequació al negoci actual. Entrar a internet vol dir tenir visibilitat, fer difusió de la nostra empresa, que els clients ens puguin localitzar, poder promocionar determinats productes i en última instància; aconseguir un augment de les nostres ventes. Les empreses antigues –explica un professor d'Universitat de San Diego– es constrüen seguint un ordre que en les empreses d'avui, és a la inversa. Avui la primera peça de les empreses és captar les necessitats de la població i a partir d'aquí traçar la cadena per a respondre a aquestes necessitats.

Doncs bé, les necessitats dels nostres clients avui, són tenir un accés fàcil i ràpid (optimització del temps) a les coses que volen comprar, menjar qualitat però a un preu raonable i sobretot, l'especialització. El client nou vindrà avui a la nostra botiga si tenim aquell producte concret que està buscant. I com el

troba? Doncs posem per cas que busca una botifarra de peus de porc, o una hamburguesa de maduixes i brie o qualsevol altre producte concret que per a o per b s'ha entestat a comprar. Obrim l'ordenador, ens posem a internet.....i teclegem el producte que busquem. Ràpidament se'ns obriran diferents enllaços i/o pàgines web de llocs on pot trobar aquell producte i aquí, és on han de sortir els nostres negocis. Perquè aquell client que vindrà per primera vegada, el podrem captar i fidelitzar i a més a més ens podrà recomanar. Tota empresa del nostre sector ha de tenir la seva pàgina web, no hi ha alternativa.

**AQUELL CLIENT QUE VINDRÀ PER
PRIMERA VEGADA, EL PODREM CAPTAR
I FIDELITZAR I A MÉS A MÉS ENS PODRÀ
RECOMANAR**

Deixeu de banda la mandra, la manca de temps, l'escepticisme entorn a les noves tecnologies, els diners, i totes les excuses que puguin sortir per frenar aquesta incursió obligada. Us heu de

donar a conèixer, la gent que no sap qui sou ha de saber quins són els vostres productes, feu-los visibles a internet i ja veureu com, en major o menor mesura, a mig i llarg termini, el vostre negoci prosperarà.

No és una tasca per a empreses grans, que també, és una tasca per a tots, però especialment per a vosaltres que veneu qualitat i especialització. Poseu-vos-hi i no decaiguen en excuses per deixar-ho a mitges, creieu-vos que aquest és un pas obligat. I sapiguen que des del Gremi farem difusió de tot allò que tingui a veure amb les vostres empreses, amb la vostra activitat laboral.

ES PRESENTA EL PORTAL WEB CARNDOPORC.CAT

carndeporc.cat és la pàgina web en català que ha creat el grup 333, dedicada exclusivament a la carn del porc. S'hi poden trobar: articles d'especialistes internacionals, preus de mercat, estadístiques sectorials, actualitat de tota la indústria càrnia porcina, agenda d'esdeveniments, borsa de treball, reportatges, legislació, receptes culinàries singulars i seccions temàtiques sobre Seguretat alimentària, Packaging, Neteja i desinfecció, etc...

El web està pensat per a què tots els professionals implicats en el sector carni porcí disposin d'un referent en línia, on trobar informació actualitzada, ampliar coneixements i compartir experiències.

QUÈ ÉS CARNDOPORC.CAT?

Davant de la importància cabdal del sector carni porcí de Catalunya, el **grup 333**, líder en continguts online de porcí a l'Estat, fa un pas endavant en la cadena productiva i presenta un projecte innovador i en català: un nou portal web sectorial que vol esdevenir el referent per a tots els professionals implicats.

Amb la col·laboració d'especialistes de tot el món, generem continguts d'interès per a tots els actors del sector, entre els que destaquen l'accés a:

- La primera **comunitat virtual** especialitzada en la indústria càrnia de porcí, on només hi accediran els membres registrats i on els professionals del sector poden conèixer i aportar idees innovadores (fòrums de debat), conèixer l'agenda d'activitats i fires, etc.
- **Articles i abstracts** dels autors de referència, tant nacionals com internacionals.
- **Estadístiques del sector porcí**, en format interactiu i pràctic (censos, produccions i export-import detallats per país).
- **Actualitat**, amb l'última hora del sector, reculls de premsa, notícies de les empreses col·laboradores, reportatges.

- **Economia**, amb les cotitzacions de mercat i la seva evolució així com comentaris d'especialistes.
- **Borsa de treball** exclusiva per a la indústria porcina i anuncis classificats de compra i venda.
- **Guia 3tres3**: empreses classificades en totes les categories del procés de comercialització de la carn de porc.
- **Formació continuada per subscripció**, en matèries d'interès específic (seguretat alimentària, *packaging*, higiene i desinfecció, eficiència energètica, valorització de residus i subproductes, petjada de carboni i petjada hídrica, etc.), sempre en format online (campus no presencials) i d'accés restringit, on comptem amb la col·laboració d'INNOVACC, de l'IRTA, de les Universitats de Vic i de Girona i, properament, d'altres centres d'expertesa com el GRISC-UAB o LEITAT.
- **Gastronomía del porc**: amb la col·laboració de la FUNDACIÓ ALÍCIA es presentaran receptes de carn de porc recuperades de la cuina històrica de casa nostra, així com receptes més modernes i amb tècniques innovadores.
- **Noves seccions i continguts**: progressivament anem ampliant els serveis i continguts, sempre segons el què ens demana el sector.
- **Newsletter** setmanal amb el resum del més destacat.

Tots aquests continguts converteixen carndeporc.cat en la millor plataforma online per mantenir-se informat del sector carni porcí català.

COM ACCEDIR ALS CONTINGUTS DE CARNDOPORC.CAT?

Bona part dels continguts seran de lliure accés, però per poder ampliar la informació cal registrar-se com usuari. És totalment gratuït i té molts avantatges:

- Accés a les *Newsletter* informatives.
- Accés a l'històric de preus dels mercats de porcí i comparació entre mercats.
- Publicació d'anuncis classificats i missatges al fòrum.
- Utilització del cercador per trobar articles publicats a 3tres3.com des del 1998.

QUÈ ÉS EL GRUP 333?

A 333 (Animalesweb, S.L.) portem més de 15 anys generant contingut online pel sector porcí, sempre d'origen independent i creat a partir de les necessitats del sector.

Aportem:

- Experiència: el nostre grup va començar a publicar continguts i publicitat a Internet l'abril de 1998 (dos mesos abans que Google!).
- Especialització: només treballem en el sector porcí, potenciant les col·laboracions interempresarials,
- Qualitat: treballem amb els líders d'opinió i els millors experts en cada temàtica.
- Adaptació: generem contingut a mida de cada client.
- Internacionalitat: ja tenim en funcionament el nostre portal de producció porcina (3tres3.com) en castellà, anglès, francès, alemany, italià, portuguès, polonès, rus i xinès. carndeporc.cat de moment es publicarà només en català però vol seguir el mateix model d'expansió.
- Dimensió: actualment disposem de més de 38.800 usuaris actius registrats (més de 1.635.000 usuaris anuals a tot el grup 333).

333 està integrat per veterinaris i agrònoms encarregats dels continguts així com per informàtics i dissenyadors que treballen en la gestió tècnica dels diferents portals web. L'equip humà responsable del funcionament diari del web està constituït per Rosa Pujol, Amàlia Cordero, Jordi Guillaumet, Sergi Robles, Eduard



Zamora, Miquel Crisol, Natàlia López, Carles Subirà i Xavier Salamó.

333 és un associat d'INNOVACC, el clúster que engloba gran part de les empreses més representatives del sector carni porcí i diverses institucions catalanes de prestigi (Universitat de Vic, Universitat de Girona, FECIC, IRTA), alguns dels quals, a més a més, aporten continguts tècnics al nou web.

UN SECTOR ESTRATÈGIC PER CATALUNYA

La indústria càrnia catalana és un dels sectors industrials estratègics de l'economia catalana, tant en volum de facturació com en llocs de treball. El sector carni porcí és, de llarg, el més important i continua creixent amb un augment de la producció del 3,2% respecte el 2012, segons informa la patronal càrnia catalana (FECIC). Catalunya representa un competidor de rellevància en el mercat internacional, com demostren algunes xifres clau:

- Catalunya té una destacadíssima producció de carn de porc (1,45 milions de tones anuals), semblant a la de Polònia (1,8 M t), Dinamarca (1,7 M t), Itàlia (1,6 M t), Holanda (1,3 M t) i Bèlgica (1,1 M t).
- Gairebé el 50% de la transformació de carn de porc de l'Estat es fa a Catalunya.
- Catalunya exporta al voltant del 55% del què produeix, uns 1.860 M €/any, el què representa un 68% del què exporta tot l'Estat (i amb tendència creixent).



COMARCALS

FIRA DE SANT MARTÍ

Població: Montblanc
Dates: 1 - 2 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes agroalimentaris.
C/e: turisme@montblancmedieval.org
Web: www.montblancmedieval.org

FIRA DE TOTS SANTS

Població: Ollana
Dates: 1 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Mostra ramadera. Mostra d'artesanía.
C/e: ajuntament@ollana.cat
Web: www.ollana.cat

FIRA DEL CODONY

Població: Tremp
Dates: 1 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Codonys, fruits de tardor, mostra gastronòmica, comerç.
C/e: promocioeconomica@ajuntamentdetremp.cat
Web: www.ajuntamentdetremp.cat

FIRA DE TOTS SANTS

Població: Bagà
Dates: 2 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Bestiar, maquinària, automoció, artesanía i comerç en general.
C/e: baga@diba.cat
Web: www.baga.cat

FIRA DEL VI NOU DE CALONGE

Població: Calonge
Dates: 7 - 9 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesanía, alimentació, demostracions d'oficis i activitats relacionades amb el vi.
C/e: turisme@calonge.cat
Web: www.calonge-santantoni.com

FIRA DE NOVEMBRE

Població: Vilanova i la Geltrú
Dates: 7 - 9 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: info@firadenovembre.cat
Web: www.firadenovembre.com

FIRA DE SANT MARTÍ

Població: Puig-reig
Dates: 8 - 9 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: ajuntament@puig-reig.cat
Web: www.puig-reig.cat

FIRA ARTESANA DE SANT MARTÍ

Població: Sant Celoni
Dates: 8 - 9 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesans d'elaboració pròpia.
C/e: promoeco@santceloni.cat
Web: www.santceloni.cat

FIRA DE TARDOR

Població: Sort
Dates: 8 - 9 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesans, mostra gastronòmica, mostra ovella xisqueta.
C/e: ajuntament@sort.cat
Web: www.sortturisme.com

FIRA NATURA DEL PORTS

Població: la Sénia
Dates: 9 - 10 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç, gastronomia, empreses de caire turístic, artesanía.
C/e: turisme@lasenia.cat
Web: www.lasenia.cat

FIRA DE SANT MARTIRIÀ

Població: Banyoles
Dates: 14 - 16 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Concurs morfològic de cavalls, mercat d'artesanía, fira del dibuix.
C/e: promocio@ajbanyoles.org
Web: www.banyoles.cat

FIRA DE SANTA CATERINA

Població: Esterri d'Àneu
Dates: 15 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: ajuntament@esterrianeu.cat
Web: www.esterrianeu.cat

ORÍGENS. FIRA AGROALIMENTÀRIA DE PRODUCTES DE QUALITAT

Població: Olot
Dates: 15 - 16 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes amb distintiu d'origen. Productes de la terra.
C/e: info@produccionsgastronomiques.com
Web: www.firaorigens.cat

FIRA MEDIEVAL D'OFICIS DEL POBLE VELL DE SÚRIA

Població: Súria
Dates: 15 - 16 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Mostra d'artesans treballant en viu (oficis antics), productes artesanals, ambientació medieval i rural.
C/e: turisme@suria.cat
Web: www.suria.cat

FIRA D'ARTESANS I DE NADAL

Població: Balsareny
Dates: 16 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesans, artesanía alimentària.
C/e: balsareny@balsareny.cat
Web: www.balsareny.cat

FIRA ALIMENTABÒ. PROMOCIÓ DE PRODUCTES TÍPICS

Població: Sant Andreu de Llavaneres
Dates: 21 - 23 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesanía alimentària, bolets i productes de tardor típics del Maresme.
C/e: promocio.economica@llavaneres.es
Web: www.santandreudellavaneres.cat

FIRA DE SANTA CATERINA I DEL GOS CAÇADOR

Població: Arbeka
Dates: 22 - 24 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: secretaria@arbeca.ddl.net
Web: www.arbeca.cat

FIRA D'ARTESANS. FIRA DE NADAL

Població: Caldes de Montbui
Dates: 29 - 30 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Ceràmica, fusta, terrissa i alimentació artesana, demostració d'oficis antics i objectes nadalencs.
C/e: fires@caldesdemontbui.cat
Web: www.visiteucaldes.cat

FIRA DE SANT ANDREU

Població: Falset
Dates: 29 - 30 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Agricultura, comerç, indústria, artesanía.
C/e: cultura@falset.org
Web: www.falset.org

FIRA DE SANT ANDREU

Població: Organyà
Dates: 29 - 30 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Bestiar ovi, bovi i equí. Mostra d'artesanía. Fira multisectorial.
C/e: ajuntament@organya.cat
Web: www.organya.cat

FIRA AGRÍCOLA, RAMADERA I COMERCIAL DE SANT ANDREU

Població: Torroella de Montgrí
Dates: 29 - 30 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Maquinària i productes agrícoles i ramaders; exhibició de bestiar; automoció, artesanía, fira comercial.
C/e: cpalles@torroella-estartit.cat
Web: www.torroella-estartit.cat

FIRA DE SANT ANDREU

Població: Manresa
Dates: 30 Novembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania i alimentació.
C/e: ubicmanresa@ubicmanresa.com
Web: www.ubicmanresa.com

FIRA DE MOSTRES D'AMPOSTA

Població: Amposta
Dates: 5 - 8 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: info@firaamposta.cat
Web: www.firaamposta.cat

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

Població: la Fatarella
Dates: 6 - 7 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes del sector oleícola, alimentació, artesanía.
C/e: ajuntament@lafatarella.cat
Web: www.lafatarella.cat

FIRA DE SANT ANDREU

Població: la Llacuna
Dates: 6 - 7 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Embotits, formatges, bijuteria, objectes artesans
C/e: llacuna@diba.cat
Web: www.lallacuna.cat

FIRA DE SANT NICOLAU. REMENÇA MEDIEVAL

Població: la Vall d'en Bas
Dates: 6 - 7 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania, productes agroalimentaris, exposició de bestiar. Demostració d'oficis antics.
C/e: turisme@vallbas.cat
Web: www.vallbas.cat

FIRA D'HIVERN DE PORQUERES

Població: Porqueres
Dates: 6 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania
C/e: scabarroques@porqueres.cat
Web: www.porqueres.cat

FIRA DE LA PURÍSSIMA

Població: Sant Boi de Llobregat
Dates: 6 - 8 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Bestiar i planter, maquinària agrícola, indústria, comerç i artesanía.
C/e: firapurissima@santboi.cat
Web: www.santboi.cat

FIRA DE NADAL

Població: Sant Feliu de Guíxols
Dates: 6 - 8 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania, alimentació, avets i plantes nadal·lenques. Activitats culturals paral·leles i degustació de gastronomia local.
C/e: turisme@guixols.cat
Web: www.guixols.cat

MERCAT MEDIEVAL

Població: Vic
Dates: 6 - 8 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesanals. Demostració d'oficis i tallers tradicionals. Activitats complementàries.
C/e: fires@vic.cat
Web: www.vicfires.cat

FIRA D'HIVERN, MOSTRA DE COMERÇ I ARTESANIA

Població: Castellterçol
Dates: 7 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç, artesanía, mostra gastronòmica i automoció.
C/e: culturacastell@castelltersol.cat
Web: www.castelltersol.cat

FIRA DE LA PURÍSSIMA DE LES

Població: Les
Dates: 7 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Aviram, productes nadalencs, artesanía, eines, animals de corral.
C/e: heires@torismeles.com
Web: www.turismoles.com

FIRA DE NADAL

Població: Ripoll
Dates: 7 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Aviram, pessebres, alimentació, artesanía.
C/e: cultura@ajripoll.cat
Web: www.ajripoll.cat

FIRA DE LA PURÍSSIMA

Població: Gironella
Dates: 8 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Mostra d'artesanía.
C/e: gironella@diba.cat
Web: www.gironella.cat

FIRA AVÍCOLA DE LA RAÇA PRAT

Població: el Prat de Llobregat
Dates: 12 - 14 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes dels sectors comercial, industrial, avícola, agrícola i artesanal.
C/e: cpe@elprat.cat
Web: www.elprat.cat

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

Població: Valls
Dates: 13 - 14 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Articles nadalencs i aviram.
C/e: info@cambravalls.com
Web: www.cambravalls.com

FIRA DE NADAL

Població: Montgat
Dates: 14 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesans, ornaments nadalencs, alimentació, mostra d'entitats.
C/e: promecomontgat@montgat.cat
Web: www.montgat.cat

FIRA - MERCAT DE SANTA LLÚCIA

Població: Sallent
Dates: 14 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesanía, comerç local, alimentació.
C/e: roquesalbes@gmail.com
Web: www.roquesalbes.cat

FIRA DE SANTA LLÚCIA

Població: Sant Feliu de Pallerols
Dates: 14 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesans i tradicionals. Tast gastronòmic de plats i productes de la Vall d'Hostoles.
Exposició de maquinària agrícola i bestiar.
C/e: administracio@santfeliudepallerols.cat
Web: www.santfeliudepallerols.cat

MERCAT DE NADAL

Població: Martorell
Dates: 21 Desembre 2014
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesanía, alimentació, tèxtil.
C/e: apascual@genial.com.es
Web: www.martorell.cat

FIRA DE NADAL, PRODUCTES ARTESANS, NATURALS I DE PAGÈS

Població: Santa Maria d'Oló

Dates: 21 Desembre 2014

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes artesans, naturals i de pagès.

C/e: st.m.olo@olo.cat

Web: www.olo.cat

NACIONALS

EMPACK 2014: SALÓN DEL ENVASE, EMBALAJE, PACKAGING

Població: Madrid

Dates: 5 - 6 Novembre 2014

Periodicitat: Anual

Oferta a exposar: Plàstics, envases y embalajes para todos los sectores.

Web: <http://www.ifema.es>

GASTRONÒMICA MENORCA

Població: Maó - Menorca

Dates: 14 - 16 Novembre 2014

Periodicitat: Anual

Oferta a exposar: Multisectorial alimentació

Web: <http://www.nferias.com>

FICADE 2014: FERIA DEL SECTOR CAPRINO Y SUS DERIVADOS

Població: Granada

Dates: 15 - 16 Novembre 2014

Periodicitat: Anual

Oferta a exposar: Exposición y degustación de quesos de la geografía española.

Web: <http://www.fermasa.com>



INTERNACIONALS

MEAT DAYS 2014

Població : Atenas - Grecia

Dates: 1 - 3 Novembre 2014

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Carnes, aves, carnes cocidas y formulaciones.

Web: <http://www.meatdays.gr>

FIHAV 2014 FERIA INTERNACIONAL

Població : La Habana - Cuba

Dates: 2 - 8 Novembre 2014

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Multisectorial

Web: <http://www.feriahavana.com>

IFEA 2014 AFRICA INTERNATIONAL FOOD DRINK EVENT

Població : Johannesburgo - Sudàfrica

Dates: 5 - 7 Novembre 2014

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Alimentación, Bebidas

Web: <http://www.ifea.co.za/EN/>





VENDES

LOCALS

▶ Es lloga:

Local 120 m².
Un bany complert
Sense traspas
Zona Ciutat Vella, aprop mercat Sant Antoni
Tel. 93.454.63.21 Mobil 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

▶ Es ven:

Per jubilacio carnisseria-cansaladeria de 196 m²
A Castell d'Aro. En ple rendiment
Totalment equipada amb 3 cameres, obrador, cuina,
un assecador, Habitació caldera, habitació gasoil i
vestidor
Tel. 972. 81.68.97 Preguntar per Ricard o Montse

▶ Es lloga:

Fabrica d'embotir al pol. Ind. 4 Montferrer (Lleida)
A 10 kms d'Andorra
Sala d'embotir 150 m². Sala de desfer 108 m², punt de
venda 151 m²
Amb les corresponents camares
Mobil 657.63.58.00

▶ Es lloga o ven:

(També lloguer amb opció de compra)
Nau industrial de 450 m², amb 2 camares
frigorífiques, 3 sales de treball autoritzat per fabrica
d'embotits i obrador alimentari ,
Amb despatxos al pis superior, amb serveis i molt ben
equipada
Zona veï del magatzem central del Caprabo
Pol. Ind. Sant Ermengol II (Abrera)
Mobil 670.07.16.86

Es lloga:

Per jubilació
Carnisseria bon preu a Valls
Totalment equipada 60 m².
Mobil. 665.52.89.72 - Maria Josefa

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:

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 - Preguntar per 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:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

Per jubilacio
Serradora de carn marca Guardiola d'acer en bon estat
Dos maquines de tallar fiambres (marques Baher i Colossal). 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:**

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:**

Embotidora Talsa
40 Llitres (poc utilitzada)
Pastera 30 litres
Mòbil 667.41.69.17

► **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:**

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 frigorifica de 2x2 amb prestatges i barres
Prestatges de inox d'obrador - aparells electricos
matamosques. Aire acondicionat Panasonic - fogó
industrial de cuina.
Mòbil 972.41.26.40 - Tomeu

► **Es ven:**

Forn a vapor de la marca Distform
Model Tek Therm Compact,
(Es el model que porta sonda exterior i es ideal
Per fer coccions al buit a baixa temperatura
El forn te dos anys.
Tel. 972.26.76.71. Preguntar per Albert i Aleix

TRASPASSOS

► **Es traspassa:**

Carnisseria mercat Concepció (1 número)
Tel. 93 458.95.02

► **Es traspassa:**

Xarcuteria - cansaladeria
Mercat sub - oest Besós. Passadis central
Mòbil . 699.91.43.53

► **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 traspasa:**

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

► **Es traspasa:**

Carnisseria-xarcuteria-queviures
Mercat Bellvitge
Mòbil. 686.47.15.44

► **Es traspasa:**

Carnisseria. Mercat Sagrada Família
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 Zona mà
Inyectora Zona mà
Un forn de vapor i fumador de Zona 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

MONTSERRAT MILL I MARCOS

Vídua de Angel Baqué
Mori el dia 28 de juliol, a l'edat de 85 anys,
Donem en nostre mes sentit condol al seu fill Jordi,
nets, filla política Rosana i demes familiars.
Descansi en pau a la Cerdanya

ANNA CANUDAS I SISTERO

Vídua de Joaquim Alsina
Mori el dia 29 de juliol, a l'edat 88 anys
Donem el nostre mes sentit condol als seus fills
Francina, Jordi Joan i demes familiars
Descansi en pau

JOSEP SENDRA I ALBET

Mori el dia 1 de setembre, a l'edat de 75 anys
Donem el nostre mes sentit condol a la seva esposa
Maria, fills Joan, Josep Maria, Xavier, Montserrat,
Jordi (†), nets, fills polítics 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)

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

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

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

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

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

★ CALL M

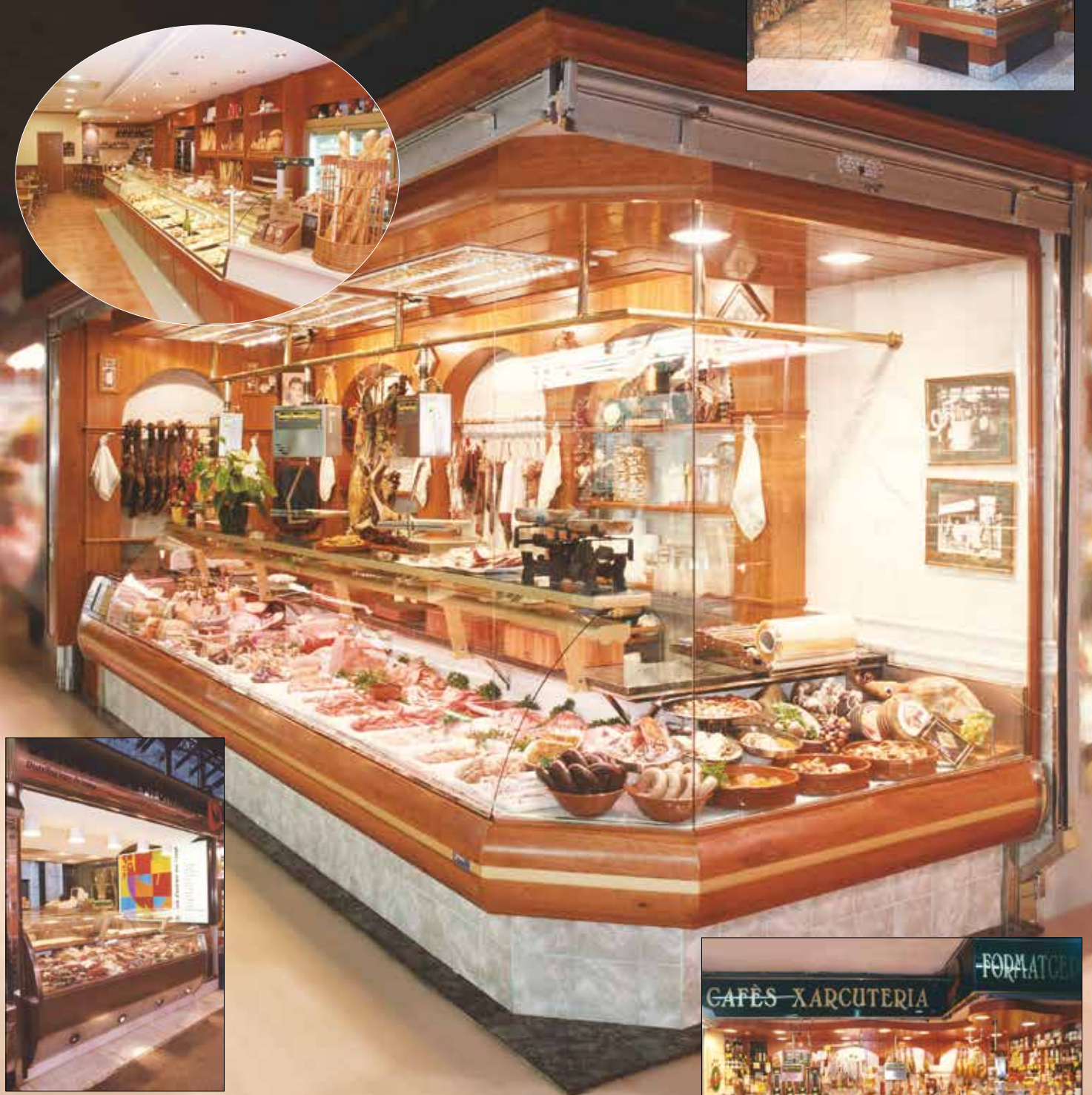
★ ★ ★ ★ ★
EXCELLENT INVESTMENT
2 Family (DUPLEX)- Both units
types: have 2 bedrooms and 1 bath
Property has

★ The
Bedr
dress

★ OW

**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



CONCEPTE A MIDA

EVOLUCIÓ NATURAL



+ QUE UNA CARNISSERIA, + QUE UNA XARCUTERIA.

Desenvolupant noves activitats en els negocis d'alimentació, potenciem l'elaboració pròpia de tots els productes, donant-los el valor professional que avala l'experiència del mestre artesà en carns i xarcuteria.

Els nostres projectes ofereixen un nou enfoc per a rendibilitzar més el teu negoci: un disseny del local que aposta per l'exquísida exposició dels productes **elaborats i precuinats**, per a la degustació, la restauració i per emportar, en una mateixa carnisseria o xarcuteria podent oferir un servei integral.

Perquè a aquest món hem vingut per gaudir-ne.

CRUZ

DISSENY I DESENVOLUPAMENT
DE NEGOCIS D'ALIMENTACIÓ



cruzsl.net

ATENCIÓ AL CLIENT
(+34) 93 465 00 65

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