

gras i magre



**LA CAMPANYA DE REDUCCIÓ DE SAL I GREIX DE LA FEDERACIÓ
ARRIBA ALS PROFESSIONALS DE LA SALUT**



Creem l'establiment més adequat a les seves necessitats

Som especialistes en:

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



Duran
(Igualada)



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 Abel Mariné

Can Vilada

Presentació pública de la Campanya de Reducció de Sal i Greix.

Premi CCC a la millor iniciativa lingüística del sector comercial

INTEROVIC promociona la carn de xai.

Lliurament de Diplomes dels Mestres/es Artesans/es

VII Jornada del PAAS

Entrevista amb Enric Canut

26 [FUNDACIÓ ESCOLA

Visita a Londres

Descobreix el xai i la seva cuina

Els formatges catalans

Reforma fiscal

Decimosexto Forum Europeo de la carne

38 [CONFRARIA

La X Gran Trobada de la Confraria

42 [GREMIS

Barcelona

Jornada Tècnica 2014

Can Serrat, a la Fira de la Tardor de Mataró

La Cambra de Comerç de Barcelona guardona a l'Empresa Escofet Oliver

Girona

Assemblea General del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines

Jornada d'Embalatge i Decoració Nadalena

Jornada practica de taules de formatges

El Gran Recapte d'Aliments

La Cambra premia als Establiments Antics

La botifarra dolça a la Mostra Gastronòmica Empordanesa

Més de 600 persones tasten els nous productes del Gremi de carnisers al Vol Espai Gastronòmic

Tarragona

Els formatges catalans: Un plaer pel consumidor.

56 [DOSSIER

Establecimientos con alma

Les pròximes tendències gastronòmiques

Millors opcions d'inversió en vista a final d'any i previsions d'inversió per a l'any 2015

63 [CALENDARI DE FIRES FEBRER MARÇ ABRIL 2015

67 [PETITS ANUNCIS - MÒDULS



Foto Portada:
VII jornada PAS

NÚM. 163

Novembre i Desembre 2014. Gener 2015
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 respeta la libertad y forma de expresión de todos sus colaboradores. Sus artículos están escritos en catalán, idioma propio de Catalunya y de sus autores. Si alguna persona por residir fuera de Catalunya o por tener dificultad de comprensión, necesita una traducción de alguno de los artículos, gustosamente le será remitida por nuestra redacción.





CAL DIVERSIFICAR, ESTALVIAR I
PRENDRE CONSCIÈNCIA QUE PER
VIURE DIGNAMENT UN COP ENS
HAGUEM JUBILAT, CALDRÀ TENIR
ALTERNATIVES A LA PENSIÓ DE
JUBILACIÓ I SER CONSCIÈNCIATS DE
QUE AQUESTA, SERÀ NOMÉS UN
COMPLEMENT.

Hem d'invertir, de forma privada, en la nostra jubilació. D'aquí a uns anys les pensions de jubilació seran només un complement. No hi ha alternativa.

De totes les que han esdevingut fins ara, la reforma més sonada, és la modificació dels períodes cotitzats per accedir a la jubilació. Ara s'allarga fins a l'edat de 67 anys. A més a més any rere any s'han anat allargant també els anys a partir dels quals esdevé el càlcul de la nostra pensió. Antigament es calculava la pensió amb els 2 darrers anys cotitzats. Més endavant aquest càlcul s'establia amb els 15 darrers anys de cotització. I ara, els que es vulguin jubilar avui, se'ls calcularà ja els darrers 17 anys de cotització. Aquest interval de temps però serà cada cop més. L'economista i assessor Llorenç Maristany, assegura que a l'any 2022 aquest càlcul es farà a partir dels darrers 25 anys cotitzats i diu que "segurament el càlcul s'acabi fent a partir de la totalitat dels anys cotitzats" en un futur.

Un cop el contribuent es pot jubilar i no ho fa obtindrà un increment d'entre un 2 i un 4% de la seva pensió per a cada any que segueixi treballant a partir de la data en la que ja pot deixar de fer-ho. Si els càlculs que els resulta a cada contribuent determinen que els surt més rentable seguir treballant per temes econòmics poden acollir-se a la jubilació activa, que a efectes pràctics es tracta de compaginar la jubilació amb el treball, ja sigui per conta pròpia o aliena. Per acollir-s'hi però, caldrà que la pensió sigui del 100% (i que per tant hagi cotitzat durant 38 anys) de la base reguladora i que com a mínim el beneficiari tingui 65 anys. Si es compleixen aquests requisits el contribuent cobrarà el 50% de la pensió de jubilació assignada i podrà seguir treballant. En cas de fer-ho per conta pròpia haurà de pagar un 8% de quota de cotització solidària i si és per conta aliena pagarà un 2% i l'empresa contractant un 6%.

En el cas d'aquelles persones que treballin per conta aliena encara tenen una altra opció, en cas de considerar que els surt rentable seguir treballant. Es tracta de la jubilació flexible, que consisteix en compaginar la jubilació amb una feina a temps parcial, sempre per conta aliena. En aquest cas la pensió ha cobrar serà d'entre un 25 i un 50% en funció de la jubilació a la que hem accedit.

Sigui com sigui, s'accedeixi a la jubilació activa, a la jubilació flexible o a la jubilació convencional en qual-sevol cas l'import d'aquesta no serà mai superior als 2.554,49 euros. Per tant, no penseu que si aquesta és la xifra que us resulta després d'haver cotitzat els 38 anys que determinen el 100% de la base reguladora, obtindreu un import superior si per exemple heu cotitzat 42 anys, no.

Dit això i reflexionant sobre les informacions de l'expert financer Josep Ferran en les que assegura que "l'any que ve les pensions pujaran un 0'25% com enguany i això seguirà sent així com a mínim fins a passat l'any 2020", convé que tots, autònoms o treballadors per conta aliena, menor o majors de 40 anys comencem a pensar en que la pensió de jubilació no serà la nostra principal font d'ingressos en un futur a mig termini. Cal diversificar, estalviar i prendre consciència que per viure dignament un cop ens haguem jubilat, caldrà tenir alternatives a la pensió de jubilació i ser conscients de que aquesta, serà només un complement.

"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





EL MILLOR PRODUCTE, EL DE CASA

Sr. Joan Estapé

PRESIDENT Federació
Catalana de Carnissers i
Cansaladers-Xarcuters



Genèricament i en tots els camps existeix una tendència a valorar més allò de fora que no pas el que és de casa, el que tenim. Aquest mal hàbit l'observem en els nens i nenes, en els joves, però també en els adults. I això, ja preocupa més. En el nostre sector aquesta tendència no es manifesta de forma explícita però existeix. Quantes vegades haurem sentit a dir que a França, els "charcutiers" tenen un nivell altíssim, que el seu producte és de primera, que van per davant nostre en matèria de carn, que són millors. Moltes. Moltes vegades. I és cert, que a França, hi ha bona carn, que en quan a formació del sector són un país avantguardista –un bon exemple és la Chambre de Métiers de Perpignan- i que en determinats aspectes concrets càrnics són un referent. Però això no vol dir que aquí a Catalunya no estiguem a l'alçada, que no tinguem una formació adequada (lluitem si més no perquè així sigui) o que els nostres productes, aquells que elaborem a l'obrador i posteriorment comercialitzem, no siguin d'una qualitat excel·lent.

A Catalunya, com a França, la carnisseria-xarcuteria és el comerç de proximitat (juntament amb la pastisseria) més freqüentat per als clients. I això, naturalment, denota que el producte és bo i que el professional ho fa bé, molt bé. Igual que aquí, a França, hi ha qui considera que en quan a carn, el millor és fora. És el cas del popular i prestigiós carnisser bretó Yves Maria Le Bourdonec. En un article d'un diari generalista estatal assegura que "França té una ramaderia

defectuosa per a la carn". Le Bourdonec, que regenta varies carnisseries selectes a París, considera que com que la cria de bestiar es va inventar a Anglaterra, és allà on hi tenen les millors races del món.

De qualsevol manera hem d'aprendre a valorar el producte autòcton, a potenciar-lo, a augmentar-ne la qualitat en cas que aquesta no sigui la òptima o sempre que es consideri que aquesta, es pot millorar. Hem d'impulsar la nostra ramaderia, els nostres

**HEM D'IMPULSAR LA NOSTRA RAMADERIA,
ELS NOSTRES PRODUCTES. HEM DE
CREURE'NS QUE SOM BONS, QUE HO FEM BÉ**

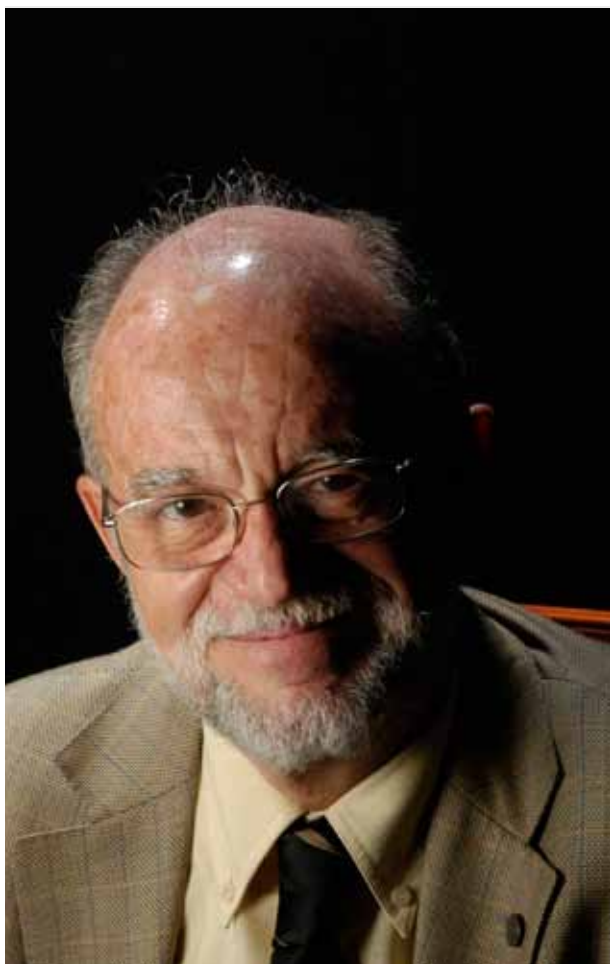
productes. Hem de creure'ns que som bons, que ho fem bé. Valorar el de fora és important i positiu però sempre que no dei-

xem de banda, ni menystinguem, el que fem a casa. La nostra professió exigeix treballar un producte de qualitat, exigeix fer-ho bé, exigeix formar-se. I quan una professió exigeix tant, és per alguna cosa.

També hi ha una tendència generalitzada, des de fa ja uns quants anys ha valorar la professió del cuiner com una professió amb un status superior a la de carnisser-xarcuter. Els mitjans de comunicació, la innovació i el perfeccionisme del sector han portat a configurar aquesta idea. Però els carnisser-xarcuters també innovem, també perfeccionem, també tenim una professió amb un gran status. Això sí, nosaltres hem de ser els primers a veure-ho, a prendre consciència. No sempre en altres indrets les coses són millors que aquí, no sempre altres professions són més prestigioses que la nostra. No sempre. I això, és el que hem de saber transmetre, el que hem de saber fer veure.



ENTREVISTA A ABEL MARINÉ



DINS D'UNA DIETA EQUILIBRADA, EL CONSUM DE CARN FRESCA I/O ELABORATS NO SUPOSA CAP PROBLEMA PER A LA SALUT DEL CONSUMIDOR.

A què creu que és degut que els facultatius mèdics desaconsellin el consum de la carn i els embotits?

En primer lloc, és important distingir les carns fresques i poc elaborades dels productes carnis processats, com els embotits. Aquests últims són productes més complexos i el seu consum ha de ser més ponderat. Amb freqüència apareixen estudis sobre els efectes del consum de carns, derivats elaborats i processades on aquestes últimes acumulen més dades negatives; tot i que aquests estudis són observacionals, basats en enquestes i, per tant, són orientatius, no definitius. Hi ha dades que apunten a que el consum de carns, sobretot grasses i processades, a partir de determinades quantitats, pot ser perjudicial, però en qualsevol cas no és una relació inequívocament causa-efecte, i no cal alarmar sense avaluar a fons la solidesa i significació d'aquestes dades. Hi ha molts altres factors que entren en joc, com el sedentariisme, hàbits no prou saludables o la falta de varietat de productes en la dieta, especialment ingesta insuficient de fruites, verdures i hortalisses. Sigui com sigui s'ha d'estudiar tot això detingudament i amb profunditat, i de fet, això és al que volem contribuir des de la càtedra de carn i salut a la Universitat de Barcelona. Cal aclarir que en dosis moderades, aproximadament uns 70 grams diaris de carns i derivats de promig, i dins d'una dieta equilibrada, el consum de carn fresca i/o elaborats no suposa cap problema per a la salut del consumidor.

Considera que la societat i els ciutadans són conscients dels valors nutritius que aporten els productes carnis?

Generalment la ciutadania valora la carn. De fet, quan augmenta el nivell de vida augmenta el consum de carns i això denota que el consumidor és conscient que compra qualitat i valor gastronòmic. En les societats més avançades, això sí, per raons de benestar animal, hi ha determinats problemes de percepció. El tracte, l'estabulació, i l'estrès de les formes de producció animal poden donar una imatge negativa de l'elaboració de les carns i derivats.

I aquells qui vetllen per al benestar animal fins al punt que, per motius ideològics, no consumeixen cap tipus de carn, s'exposen a possibles problemes de salut per dèficit d'algun nutrient?

Cap aliment és imprescindible, però com més variada sigui una dieta millor. Les carns són la millor de les fonts de ferro. Uns espinacs i un bistec tenen aproximadament la mateixa quantitat de ferro, però del ferro de les carns el cos humà n'absorbeix entre el 20 i 30%, mentre que del ferro que prové dels vegetals n'absorbim entre l'1 i el 2%. D'aquesta manera, un vegetarià estricte té difícil disposar de la quantitat de ferro necessària pel cos. Cal destacar, a més, que la vitamina B12, abundant en les carns, no la trobem en cap vegetal.

Existeix algun tipus d'estudi que constati que aquells qui consumeixen carn i embotits de forma periòdica gaudeixen de millor salut?

No conec estudis específics que constatin la relació positiva entre el consum periòdic de carn i embotits amb una millor salut però, per la seva composició, sabem que aporten nutrients (proteïnes, ferro,

vitamines...) que contribueixen a una bona salut. El problema recau en què, com comentàvem abans, les carns i els derivats tenen un problema d'imatge per part de certs sectors socials, que no sempre es basen en estudis nutricionals sinó en qüestions emocionals, respectables però que no solen tenir prou fonament científic.

Hi ha un llibre que es diu "Know What to Eat" de Rodney Bilton i Laurence Booth que explica que la gent que deixa de menjar carn, substitueix aquesta ingesta per la de carbohidrats i que això és el que provoca la obesitat. Hi està d'acord?

Sí, és així, perquè els aliments proteics com la carn, si contenen poc greix, ajuden a controlar el pes. El problema recau, entre altres raons, en que els aliments que contenen hidrats de carboni, sobretot si són sucres, no tenen un poder assaciant molt alt. Amb la carn en canvi, la sacietat dura més temps. Un bistec requereix mastegar més i, en canvi, aquells productes que es poden ingerir més ràpid sense mastegar tant augmenten el risc d'engreixar.

ELS ALIMENTS PROTEICS COM LA CARN, SI CONTENEN POC GREIX, AJUDEN A CONTROLAR EL PES.

I tot i així, la imatge segueix sent negativa..

Cal diferenciar entre les carns magres i les que no ho són. Si tota la carn fos magre, aquesta imatge negativa, al menys pel que fa als eventuais efectes nocius del seu consum per sobre de certs límits, disminuiria molt o desapareixeria. De totes maneres, els greixos saturats, que són els que predominen en moltes carns, consumits de forma moderada no són perjudicials. Com dèiem abans, la imatge negativa no està justificada si fem un consum raonable de carn en una dieta correcta en el seu conjunt.

La Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters, juntament amb AECOSAN i Cede-carne, ha impulsat una campanya de reducció de sal i greix en determinats productes a fi que es consideri al carnisser-xarcuter amb un professional involucrat amb la societat i amb la salut dels consumidors. Quina valoració en fa?

Reduir el greix i reduir la sal és molt important. De fet, des del punt de vista estrictament nutricional, amb el sodi que ja porten els aliments en la seva composició natural no caldria afegir-hi sal. Però la sal serveix per a conservar els aliments i a més a més s'ha de valorar també el tema del gust; i és que no hem de convertir el menjar amb una penitència. Amb la sal s'ha de ser molt moderat. Respecte el greix hi ha un estudi fet als Estats Units que demostra que un producte carni amb menys de l'entorn d'un 8 greix no és un producte prou agradable al paladar. En resum doncs, aquesta campanya és una iniciativa excel·lent que diu molt a favor del sector i del col·lectiu.

Com a consumidor, si vostè entra en un establiment de carnisseria-xarcuteria, agrairà saber que en aquella botiga hi pot trobar botifarra, salsitxes, hamburgueses o d'altres productes baixos en sal i en greix? Creu que això incita la compra del client?

Sí, naturalment que sí. Pot haver-hi qui no es preocupi per la salut o no li doni importància, però avui en la immensa majoria de gent ha quallat, amb raó, que un producte amb menys sal i amb menys greix és més saludable i, per tant, en podrà comprar i menjar més que si no fos baix en sal i en greix. Això sí, dins dels límits correctes de consum de productes carnis, que ha de ser moderat.

Com a expert en nutrició considera que una persona que consumeix diàriament carn i embotit, junt amb altres aliments, és clar, pot ser igualment una persona sana i saludable?

Naturalment que sí. Si la dieta és sobretot molt variada i equilibrada i menja per tant, també, fruita i verdura. Seria interessant alternar productes carnis processats i carn magre. Però com deia anteriorment el consum promig de 70 grams diaris no planteja cap problema de salut. De totes maneres, sí que hi ha dades que indiquen que aquest consum ha de ser especialment ponderat en el cas de

les carns i derivats amb més greix i amb els productes processats com els embotits. La campanya abans esmentada no només és oportuna sinó necessària, perquè els límits de consum d'embotits i similars han de ser més es-

trictes que els de les carns magres fresques. Com passa amb els aliments en general, però especialment amb els d'origen animal, el futur s'ha de basar més en la qualitat i els dissenys i ingredients saludables, que en la quantitat.

I, finalment, per acabar...considera que si la gent tingués més coneixements en matèria de nutrició les concepcions que es tenen de productes com la carn i els embotits canviaria?

Aquí el problema radica en què la informació que la gent rep en matèria de nutrició és molt heterogènia. De nutrició tothom en parla, tothom opina i tothom es creu que en sap, i no sempre és així. Però si la gent dediqués temps a informar-se i aprofundir en matèria de nutrició adquirint coneixements específics, aleshores aquesta concepció canviaria i seria més fonamentada.



CAN VILADA

N'hi ha que han nascut per ser futbolistes, per ser artistes o per córrer a la Fórmula 1. D'altres, han nascut per fer botifarres, per treballar la carn, per ser xarcuters. Aquest és el cas d'en Joan Riera, propietari de Can Vilada, un establiment amb més de 150 anys d'història ubicat a la Plaça Major de Vic i ara, des de fa tres mesos, amb una delegació a Olot. Quan era petit, en Joan, abans d'anar a escola, ajudava al seu pare a fer botifarres. “A casa hi havia una màquina d'aquelles antigues de fer botifarres i mentre el pare embotia, jo feia girar la roda”. De bon matí, quan arribava a l'escola ja estava cansat –confessa. Tanmateix, quan en sortia, a la tarda, tornava a casa i seguia ajudant al negoci familiar. Encara era petit, però el seu contacte amb el món de la carn ja deixava entreveure que aquell seria el seu futur. En Joan, sense saber-ho, havia nascut per ser xarcuter.

Can Vilada era originàriament un establiment dedicat als queviures i a la pesca salada, fundat i creat per Lluçia Riera a mitjans del segle XIX. Amb el pas del temps i amb la voluntat d'adaptar-se a les noves tendències dels consumidors, Can Vilada s'ha hagut de reinventar. En la darrera reforma, al 1989, i aprofitant que el local del costat de la Plaça Major de Vic quedava lliure, en Joan i la Conxita (la seva dona) van decidir quedar-se'l i ampliar així, la seva botiga i també la seva gama de productes. “Decidim que volem especialitzar-nos amb el món de la xarcuteria i tenim la sort de poder agafar el local contigu. Això ens dóna més metres quadrats i la possibilitat d'augmentar la gama de productes, una oportunitat que sabíem que era també una necessitat”. Amb la xarcuteria arribava l'especialització de Can Vilada, perfilaven una línia treball molt concreta i molt definida i, sobretot, orientada als nous hàbits de consum. “Les senyores ja començaven a treballar de forma regular i disposaven de menys temps per cuinar. Així que nosaltres, vam començar



a fer plats preparats”, ens explica el Joan fent-nos veure que adaptar-se a les necessitats dels clients és indispensable per tirar un negoci endavant. La idea és fidelitzar a la clientela i també captar-ne de nova, és clar. Can Vilada té la sort de ubicar-se en una de les localitzacions més preuades de Vic, i segurament també d'Osona. A la Plaça Major de Vic hi comença un dels carrers més comercials de la ciutat i és per això que estratègicament és un punt molt bo. “Aprofitant la localització, i ampliant al gama de productes intentes poder atraure a més clients” ens explica el Joan al temps que assegura que l'especialització ha estat i seguirà sent un motiu de captació de clients. “ Abans de tocinaires i cansaladers n'hi havia molts. Però amb les noves formes de venda la gent va adonar-se'n que calia especialitzar-se, i és clar, d'especialització no n'hi ha per a tothom”.

En Joan Riera és Confrare de la Taula de Mestres de la Confraria del Gras i Magre, empresari i professional de la carn dels embotits actiu i vinculat amb el col·lectiu. La seva relació amb el Gremi, ve ja de lluny. Quan els seus pares eren els que

regentaven Can Vilada, aleshores ells ja eren socis del Gremi de Vic (ara ja inexistent). “ La persona que portava el Gremi de Vic anava al Gremi de Barcelona a fer gestions i portar papers”. I quan en Joan va haver finalitzat els seus estudis i va anar-se'n a França a treballar per aprendre l'ofici ja va contactar amb el Gremi de Barcelona. Ja fa una bona pila d'anys. Allà va treballar a Béziers (a tocar de Montpellier) en una xarcuteria que tenia quatre o cinc establiments per la zona i també una parada a mercat. En Joan era un treballador tot terreny; tant bon punt estava al obrador aprenent a elaborar productes com dins la furgoneta repartint. “Allà vaig aprendre molt. A elaborar però també a fer escandalls i la part de gestió. Quan vaig tornar a casa ja tenia els coneixements necessaris per poder seguir amb el negoci familiar”.

Poc l'hi va costar a aquest xarcuter nascut per ser-ho decidir-se a seguir amb el negoci familiar. D'una banda havia vist treballar la carn, i l'havia treballat també ell des de petit, i per altra banda



de la botiga hi ha la mare, la Conxita, l'experta en la confecció dels aparadors, en la presentació del producte, en formar dependents, en atendre als clients. Ella és la cara visible de Can Vilada. “Jo estic a l'obra i intento fer

tenia una pressió familiar, que era la part sentimental de la història. “Aviam si es perdrà el negoci” –li deien a casa. Aviat, pensant amb el cor, va decidir el seu futur, o si més no el va fer públic ja que inconscientment, des de petit, ja l'havia escollit. I no es va equivocar; a mida que ha anat passant el temps i amb el temps els anys en Joan ho ha tingut cada cop més clar: “m'agrada, em diverteixo, intento innovar. La gent agraeix aquest ofici i aquesta és la meva satisfacció”. A diferència del que havia viscut unes dècades enrere, ni en Joan ni la Conxita van pressionar als seus tres fills perquè es dediquessin al negoci familiar. “Jo els deia que estudiessin el que més el convingués”. I tot i no tenir pressió, un dels fills, el David, que va estudiar Química a IQS (Institut de Química de Sarrià) tant bon punt va acabar la carrera va assegurar als seus pares i els va dir que volia seguir el negoci, per sorpresa de tots tal i com reconeix en Joan. D'això en fa ja set anys i en David és qui avui, juntament amb el seu pare, s'encarrega de l'obra de Can Vilada i dedica part del temps també a la gestió del negoci. “Quan deixa el ganivet agafa l'ordenador” ens explica en Joan amb un somriure revelador. A l'altra banda, darrera el mostrador

un bon producte, un producte de qualitat i miro també d'innovar”.

Amb l'experiència de tota una vida dedicada a l'ofici artesà i sabedor dels coneixements que li va aportar la seva estada a França en Joan té una opinió més que clara sobre la formació: “Indiscu-

tiblement és molt necessària. Ara hi ha una formació capdavantera aquí però a la meua època no hi era i per això vaig haver d'anar a la Chambre de Metiers de Paris”. La seva convicció sobre la utilitat de formar-se per als professionals del sector el va portar, juntament amb

el Gremi, ha organitzar un curs a l'Escola Superior de Paris, que va esdevenir possible en gran part, per la bona relació que guardava en Joan després del seu pas per territori francès.

A Can Vilada, com a totes les petites i mitjanes empreses, també han notat la crisi. La gent compra menys i quan hi compren surten amb la bossa més buida, s'ho miren més. Hi ha clients que li diuen a en Joan: “no ens veiem tant perquè no tinc temps” deixant entreveure que per optimització del temps i per poder econòmic compren més als supermercats. Tanmateix, i conscients de

POC L'HI VA COSTAR A AQUEST XARCUTER NASCUT PER SER-HO DECIDIR-SE A SEGUIR AMB EL NEGOCI FAMILIAR. D'UNA BANDA HAVIA VIST TREBALLAR LA CARN, I L'HAVIA TREBALLAT TAMBÉ ELL DES DE PETIT, I PER ALTRA BANDA TENIA UNA PRESSIÓ FAMILIAR, QUE ERA LA PART SENTIMENTAL DE LA HISTÒRIA.

que quan es tracta d'una celebració o d'un esdeveniment en el que han de quedar bé la gent va a Can Vilada a comprar, han llençat una línia de productes vinculats a la qualitat i aquest tipus d'àpats particulars: els productes gourmet. Normalment es tracta de safates amb formatges i embotits, o un plat guisat de carn, etc. "La idea és que la gent pugui asseure's a taula a degustar el formatge i els embotits, sense haver-los tan sols ni de tallar, mentre de segon ja tenen preparat el guisat de carn". Els clients els hi tenen confiança i només informant-los de que (per exemple) avui tenen un sopar per vuit, a Can Vilada ja els orienten i els ofereixen allò amb el que poden quedar més bé.

A part dels plats preparats i els productes gourmet, la gran protagonista de Can Vilada és la llonganissa. Per ubicació, per tradició, per història i perquè la fan d'allò més bé. És el producte que més venen i un dels més característics de casa seva i també, perquè no dir-ho, de la ciutat de Vic. Ara de cara a Nadal tenen previsió de vendre'n tanta com l'any passat, una mica més

gruixuda que l'habitual, perquè és la que s'acostuma a menjar per festes. Tot i que fan un historial del que han venut per festes en els darrers anys i a partir d'aquí realitzen una estimació per enguany, d'una manera o d'una altra i com assegura en Joan literalment -es tiren a la piscina-. Aquest tipus de llonganissa necessita ben bé una elaboració d'entorn uns tres mesos i és clar, amb tant de temps abans és molt difícil de saber quanta en vendràs.

En venguin tanta o en venguin menys, liquidin la producció o els sobri stock a Can Vilada seguiran treballant per aconseguir al seu client, per fer-ne de nous, seguiran treballant "amb il·lusió i sempre intentant seduir al consumidor", perquè aquests són la seva raó de ser. I de moment el client està content, i d'això n'és prova que recentment han obert un nou espai de Can Vilada a Olot i avui són ja en total 22 treballadors. Can Vilada, amb més força que mai segueix fent gala de la seva tradició i de la qualitat dels seus productes. Per aquests més de 150 anys d'història i per a 150 anys més!



PRESENTACIÓ PÚBLICA DE LA CAMPANYA DE REDUCCIÓ DE SAL I GREIX.

La Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters va presentar al Departament de Salut de la Generalitat de Catalunya la campanya de reducció de sal i greix. Una iniciativa que per una banda, com va comentar la Doctora Carmen Cabezas, subdirectora de Promoció de la Salut, reflecteix l'entusiasme del col·lectiu per la seva feina, i per altra banda posa en valor el producte elaborat de forma tradicional. El responsable tècnic del projecte, el Sr. Josep Dolcet explicava, que “no hem renunciat a la forma tradicional d'elaborar dels petits carnisers-xarcuters”.

L'Agència de Salut Pública de Catalunya (ASPCAT) liderada pel secretari de Salut Pública, Antoni Mateu, i avaladora de la campanya es va comprometre a difondre i recolzar permanentment aquest projecte, mitjançant el qual, els carnisers-xarcuters participants redueixen un 10% de sal i un 5% de greix de determinats productes frescos i cuits tals com: la botifarra crua, les hamburgueses (ja siguin de vedella, de porc, de pollastre o mixta), la botifarra blanca, l'embotit de sang o la xistorra. El Sr. Dolcet explicava en la presentació que “és una campanya destinada als petits elaboradors” i que “no hi figuren productes curats per un tema de seguretat alimentària”.

Posada en pràctica aquesta campanya, ofereix al consumidor el mateix producte de sempre, de qualitat, però millorat des del punt de vista nutricional, informava el Sr. Dolcet. Des de la Federació, que ha col·laborat estretament amb AECOSAN, l'Agència Espanyola de Consum, Seguretat Alimentària i Nutrició i CEDECARNE, la Confederació Espanyola de Detallistes de la Carn, es farà arribar a tots els participants un seguit de material publicitari, així com un certificat d'adhesió que exigeix un compromís per part de les empreses participants i que al mateix temps escenifica que els professionals del sector estan compromesos amb la societat.



Des de la Federació Catalana es va explicar que aquesta campanya, d'abast estatal, ha estat liderada des d'un inici per Catalunya i que aquí hi ha prop de 190 empreses interessades en adherir-se a aquest projecte, que d'aquestes, 95 estan en fase de reformulació i anàlisi i que les empreses adherides han participat amb una mitja de quatre productes.

L'ASPCAT avala aquesta iniciativa de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters com a via adequada per introduir canvis positius en els hàbits alimentaris de les persones i la inclou en el Pla interdepartamental de salut pública (PINSAP).

La Doctora Carmen Cabezas va voler destacar el lideratge del sector la manera de saber fer. “Hem pogut veure una bona panoràmica de la iniciativa i hem d'implicar a tota la societat en la promoció de la salut”, va concloure.

PREMI CCC A LA MILLOR INICIATIVA LINGÜÍSTICA DEL SECTOR COMERCIAL

La Confederació de Comerç de Catalunya va entregar el passat dimarts 21 d'octubre la XI edició del Premi CCC a la millor iniciativa lingüística del sector comercial, Memorial Mercè Canal (*).

Aquest guardó reconeix l'esforç que fan les entitats, empreses i associacions del sector del comerç per promoure l'ús del català, i fomentar-ne la pràctica dialèctica.

Els premis van ser entregats en el marc de la 3a Jornada d'El Comerç t'acull en el que les protagonistes, a part de les associacions i empreses guardonades, van ser cinc dones, estrangeres o amb experiència a l'estranger, que van exposar la seva experiència en el camp de l'emprenedoria i/o de l'associacionisme destinat al foment del diàleg.

L'acte del lliurament del Premi CCC a la millor iniciativa lingüística del sector comercial, va ser presentat per el secretari general de la Confederació de Comerç de Catalunya, el Sr. Miquel Àngel Fraile, i els diplomes van ser entregats per els membres del jurat. Jurat que configuraven: el Sr. Pere Llorens, president de la Confederació de Comerç de Catalunya, el Sr. Jordi Subirana, diputat delegat de Comerç de la Diputació de Barcelona, el Sr. Xavier Bosch, director general per la Immigració de la Generalitat de Catalunya, la Sra. Ester Franquesa, directora general de Política Lingüística del Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya i el Sr. Josep Maria Recasens, director general de Comerç de la Generalitat de Catalunya.



Així, entre els premiats, van destacar dues candidatures, una d'associació i l'altra d'empresa, que estan directament relacionades amb la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters. Es tracta d'una banda del **Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines**, El guardó es va concedir pel foment de l'etiquetatge en català, per la formació en llengua catalana, per l'ús de les noves tecnologies en català i per les campanyes en català de promoció del consum de carn.



El diploma el va recollir Enric Torrent, membre de la Junta del Gremi, de mans del president de la CCC, Pere Llorens. A Enric Torrent el van acompanyar una representació d'agremiats formada per Patricia Aliu, Marc Clusells i Mireia Fàbrega. El lliurament de premis es va fer en el transcurs de la III Jornada de Treball 'El Comerç t'acull' organitzada per la CCC.

I d'altra banda la **Cansaladeria Vivet, popularment coneguda com "Cal Vivet"**, de Sentmenat,

agremiada de Gremi Carn, i representada en l'acte per els germans Jordi i Miquel Vivet.

El foment i la divulgació del català, en tots els seus canals, i el treball incansable en favor de la millora lingüística del nostre idioma han sigut els elements claus perquè tant el Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines com la Cansaladeria Vivet hagin tingut aquest merescut reconeixement.

(*) La Denominació de Memorial Mercè Canal en el nom del premi és en record a la creadora d'aquesta iniciativa i de la campanya "Oberts al Català"-Mercè Canal, que també va ser presidenta de la Comissió Lingüística de la CCC.

Pn
PratsNadal

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





INTEROVIC PROMOCIONA LA CARN DE XAI

L'Organització Interprofessional del oví i cabrum de carn, INTEROVIC, reconeguda per el Ministeri d'Agricultura, Alimentació, i Medi Ambient, i que representa els interessos de tots els professionals de la cadena alimentària del sector càrnic oví, cabrum, va presentar el passat dimecres 13 de novembre, a la seu de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters un projecte de promoció del xai, un producte que es troba en clar descens de consum, des de l'any 2007 (les vendes han caigut un 40%).

Amb aquest pretext, els responsables d'aquesta interprofessional, juntament amb el suport d'ANAFRIC, la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters, productors i comercialitzadors de xai, presents a la presentació, van explicar que INTEROVIC, amb l'objectiu de promoció la venda de xai, durant a terme una campanya finançada majoritàriament per fons europeus (la Comissió Europea aporta 4 milions d'euros a l'oví espanyol que es dividirà en tres anys) i també per al sector, que aporta un 25%. El recapte de fons del sector prové d'una extensió de norma, un mecanisme mitjançant el qual s'estableixen acords que es poden

fer obligatoris a tots els productors i operadors del sector, mitjançant l'ordenació del Ministeri competent, després d'un procediment previst per llei. Sobre aquest punt, el president d'ANAFRIC, Josep Fríguls, va fer constar que alguns escorxadors retenen l'import que s'ha d'aportar i que això provoca unes pèrdues que s'estimen ja en 1 milió d'euros.

INTEROVIC, va voler il·lustrar amb una imatge d'uns castellers la funció de la Interprofessional en aquesta lluita per fomentar i reflotar la carn de xai. La suma de productors, operadors i comercialitzadors del xai és l'element clau per a tornar a revifar un

sector molt desinflat. Especial menció va tenir Cede-carne, ja que la Confederació Espanyola de Detallistes de la Carn s'uneix a INTEROVIC, i és a la primera interprofessional que ho fa.

Entrant ja en dades més específiques es va explicar que, a Catalunya, el consum de xai suposa un 13% del total consumit a Espanya i que la Comunitat Autònoma on més se'n consumeix és a Castella i Lleó. Arribat a aquest punt, productors i comercialitzadors van debatre sobre el preu del xai, ja que ha pujat –informaven alguns comercialitzadors- tot i que els productors asseguraven que ja s'està venent per sota de preu de cost.

En el marc de la promoció, pròpiament, es va explicar que una de les línies a seguir és buscar nous talls del xai per aconseguir reactivar-ne el consum. Tenint en compte que actualment el xai no té la sortida

que hauria de tenir s'ha de modificar el producte i donar-li així un impuls, que s'espera sigui definitiu. Aquest impuls però, no anirà acompanyat només d'aquestes noves idees de tall sinó que també tindrà una potent campanya de comunicació enfocada, això sí, només als consumidors de xai, ja que és el públic objectiu que interessa. Aquesta campanya de comunicació tindrà presència en mitjans digitals i audiovisuals i buscarà aconseguir un reclam de tots els professionals del xai: educar a la gent explicant-los que el xai no és només un producte per fer a la brasa.

La sessió va acabar amb els agraïments del president de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters, el Sr. Joan Estapé, i amb un debat sobre quines són les parts del xai que més costa vendre (es va concloure que el coll, la cama i la falda) i com tallar el xai de forma que sigui atractiva per al consumidor.



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



LLIURAMENT DE DIPLOMES DELS MESTRES/ES ARTESANS/ES

El passat dilluns 27 d'octubre es va fer el lliurament de diplomes dels Mestres Artesans de la convocatòria 2013 al Palau de Pedralbes de Barcelona, on ja s'havia celebrat l'edició anterior.

L'acte va comptar amb la presència de l'Honorable Consell d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural, Josep Maria Pelegrí, així com també amb el Director General d'Alimentació, Qualitat i Indústries Alimentàries, Sr. Domènec Vila i la Subdirectora General d'Alimentació, Qualitat i Indústries Alimentàries, Sra. Mireia Medina.

Enguany i davant l'èxit de l'any passat, l'espai escollit per l'entrega de Diplomes de Mestres/es Artesans/es de la convocatòria 2013 va tornar a ser l'exclusiu Palau de Pedralbes ubicat a l'Avinguda Diagonal de Barcelona donant així major notorietat als guardonats. Guardonats entre els quals, aquest any, hi va haver fins a 9 diplomes de Mestre/sa Artesà/na per a cansaladers-xarcuters:

Senyor Lluís Bou Vallcorba, mestre artesà cansalader-xarcuter de la Carnisseria-Xarcuteria Lluell, del Vallès Oriental.

Senyor Carles Carrasco Solano, mestre artesà cansalader-xarcuter de la Carnisseria Carles i Mila, del Ripollès.

Senyor Màxim Garcia Mas, mestre artesà cansalader-xarcuter de la Carnisseria Can Maureta, del Gironès.

Senyor Joan Mateu Dordal, mestre artesà cansalader-xarcuter de Casa Farré Nou, del Vallès Occidental.

Senyor Alfons Navarra Roca, mestre artesà cansalader-xarcuter de la Carnisseria Can Navarra, de l'Alt Empordà.

Senyor Josep Prió Fillat, mestre artesà cansalader-xarcuter de Prió Xarcuters, del Pallars Jussà.

Senyor Albert Ribot Cisa, mestre artesà cansalader-xarcuter de Qualitat en l'Alimentació, del Tarragonès.

Senyor Antoni Rossinyol Torner, mestre artesà cansalader-xarcuter de la Cansaladeria Mercè (Cal Rafilat), del Berguedà.

Senyor Jose Ramón Torrente Reales, mestre artesà cansalader-xarcuter de Xarcuteria El Rebost, del Segrià.

Val a dir que aquests Diplomes s'atorguen a professionals que porten, com a mínim 15 anys desenvolupant els seus oficis, que han dut a terme Formació específica del sector i es valora també la docència d'aquests professionals així com els reconeixements que hagin pogut tenir.



En aquest acte també es va atorgar el Premi al Millor Jove Artesà Alimentari Innovador on totes les candidatures han de ser de persones menors de 40 anys i que enguany ha recaigut en un pastisser. Així mateix i en aquesta categoria s'ha atorgat un accèssit al **Sr. Josep Grados**, per la seva lloable labor al capdavant **de la Xarcuteria Cal Pepe**, de Santa Margarida de Montbui.



Com a cloenda de l'Acte, l'Honorable Conseller Sr. Josep Maria Pelegrí, va dirigir unes paraules als assistents encoratjant-los a seguir treballant i va fer públic el reconeixement per la capacitat de compaginar una feina a la que se li ha de dedicar molt temps, amb la família.





VII JORNADA DEL PAAS

El passat dijous 4 de desembre va tenir lloc la VII Jornada del PAAS, on es van recollir les novetats i millors projectes de l'àmbit educatiu, comunitari, sanitari, laboral i de recerca. El PAAS, recordem, és el Pla integral de l'Agència de Salut Pública de Catalunya per prevenir l'obesitat i promoure la salut a través de l'alimentació i l'activitat física.

Dins d'aquest marc doncs, i davant de més de 300 facultatius mèdics i professionals de la salut, el Sr. Josep Dolcet, va presentar la campanya de reducció de sal i greix que la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters ha tirat endavant, juntament amb Cedecarne i AECO-SAN. Davant la oportunitat que el Departament de Salut Pública de la Generalitat de Catalunya va brindar a la Federació, el Sr. Dolcet va presentar aquest projecte saludable conscient de la percepció dels presents envers el món que ell representava, el dels embotits. Tanmateix i a ulls de tothom, la iniciativa va ser no només reconeguda sinó també premiada verbalment, atesa la implicació de la Federació (com a representant del col·lectiu carnisser-xarcuter) amb la salut i el benestar de la societat.

El Conseller de Salut de la Generalitat de Catalunya, el Sr. Boi Ruiz, que va presidir el lliurament de premis als millors projectes que promouen l'alimentació saludable i l'activitat física, va ressaltar que "les accions de promoció de la salut tenen un impacte a llarg termini i grans resultats en la salut de la població i, en



especial, en les persones més vulnerables”. D’aquesta manera es reconeixia també la feina feta per part de la Federació de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters envers l’alimentació saludable.

Cal recordar que la iniciativa de la Federació i, recolzada amb un estudi realitzat per el Departament de Braumatologia de la Facultat de Farmàcia de la Universitat de Barcelona que va concloure que reduint un 10% de sal i un 5% de greix de determinats productes càrnics frescos no s’alterava el sabor, persegueix l’objectiu fer constar a professionals de la salut i també, als que no ho són, que el carnisser-xarcuter elabora i treballa en favor del benestar dels seus clients i ajudant a potenciar el valor de l’alimentació.

Un valor que per altra banda, també va voler destacar la popular cuinera Carme Ruscalleda, qui es va referir també al valor del producte de proximitat com a necessitat per gaudir i cuidar-nos al mateix temps.

Segons dades de l’Enquesta de salut de Catalunya (ESCA) 2013, a Catalunya la prevalença de sobrepès en persones de 18 a 74 anys és del 34,35 i la d’obesitat del 14,2%. El sobrepès és més freqüent en homes (41,8%) que en dones (26,8%), tot i que aquesta diferència entre sexes desapareix en l’obesitat.

Com a resposta a aquestes dades, i seguint els recomanacions de la Unió Europea en el marc de l’Es-

tratègia NAOS, la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters ha volgut no només col·laborar, sinó també, participar de forma activa i adoptar un paper protagonista en la millora de la salut de la societat. Els metges i els professionals de la salut

han valorat de forma molt positiva que el col·lectiu de la carn i dels embotits en general i la Federació en particular encapçalin aquesta lluita en favor de la salut dels consumidors.

ELS METGES I ELS PROFESSIONALS DE LA SALUT HAN VALORAT DE FORMA MOLT POSITIVA QUE EL COL·LECTIU DE LA CARN I DELS EMBOTITS EN GENERAL I LA FEDERACIÓ EN PARTICULAR ENCAPÇALIN AQUESTA LLUITA EN FAVOR DE LA SALUT DELS CONSUMIDORS.





ENTREVISTA AMB ENRIC CANUT

Quin paper creus que té la formació per als professionals carnisers-xarcuters? Perquè creus que tot i l'experiència i els anys han de seguir formant-se?:

Un bon artesà és aquell que, apart d'una bona formació inicial –adquirida o a través de generacions anteriors: experiència- i un treball rigorós continuat, demostra estar obert a nous reptes. El mercat actual és tan canviant que un artesà que no innovi o es vagi adaptant a les noves necessitats, té els dies comptats. Per això la formació continuada ha de formar part del “caràcter artesà”: per aconseguir noves fites en la seva activitat

Consideres que hi ha consciència social de la diferència de qualitat entre un producte venut en una gran superfície i un altre venut en una botiga especialitzada?:

El públic sap d'aquesta diferència i la busca. Un altre cosa és qui la pot pagar. En el cas d'una botiga especialitzada, i tal com diu el nom, el consumidor busca aquells productes especials que son difícils de trobar: bé per la seva limitació o característiques, bé per que està elaborat directament, en fresc, per un artesà. Però, apart dels productes en sí, la gran diferència ha de ser la professionalitat de qui ven o ofereix aquests productes: Hem de deixar de ser simples “expedidors” de productes a “prescriptors” que assessorin i ajudin el consum quotidià.

Creus que en quan a embotit, carn i formatges Catalunya és un referent? Des de fora ho veuen així? Hi ha algun altre país que també és referent en aquesta matèria?:

Catalunya sempre ha estat un referent espanyol i europeu, per no dir mundial, en les botigues

alimentàries especialitzades. En els seus àmbits gremials (xarcuters, flequers, pastissers...) i d'elaboradors (formatges, melmelades, vins, olis....). Tenim cultura alimentària, tant a nivell primari (productors) com final (consumidors), i es demostra en el diversos models de botigues que s'escampen pel país. Puc assegurar, i soc una persona que treballa viatjant molt, que som un referent professional. I en gran part per que els consumidors son exigents i saben que volen. Fins i tot aquells de pressupost limitat però que tenen els seus criteris de compra ben clars. Si ens haguéssim de comparar amb altres països, el referent seria la Europa central, principalment França, Suïssa, Nord d'Itàlia.

L'Enric professor què és el que més valora de les classes que fa? Què és allò que l'enorgulleix més de formar als professionals?

Que la gent aprengui i participi passant-s'ho bé. Intento donar tot lo que sé. No em guardo res. Amb rigor i passió. I demano de l'altre, de l'alumne, que s'impliqui i debateixi. Estem parlant de cursos entre professionals. Ningú ja és un passerell i tothom té clar que busca en la formació i té criteri a l'hora d'esbrinar la informació compartida. L'Enric “professor” és una activitat limitada en el meu tarannà professional que respecto i valoro moltíssim. Però és extenuant per la exigència mútua de tothom.

I allò que més detesta? El que li fa plantejar-se continuar ensenyant als altres?:

Sincerament, encara no m'he trobat res que em faci desistir. Segurament per que no “faig classe” i no visc de la docència. Fem xerrades professionals amb professionals, de tu a tu. I això és impagable....de moment!

Pel que respecte als formatges, quin consideres que és el grau de coneixement que tenen els professionals carnisers-xarcuters de les varietats que hi poden haver? I el grau de coneixement del consumidor?.

Els formatges i els formatgers continuem sent la ventafocs de l'alimentació. Comporta una feina tan exigent que no ens deixa temps per explicar correctament la complexitat de la nostra activitat. I malgrat que a Catalunya el nivell de coneixement alimentari en general, i dels formatges en particular, està per sobre de la mitja, el problema és que la mitja espanyola és molt baixa respecte a d'altres països europeus. He dit que juguem a la Premier Ligue, però estem lluny de guanyar la Premier. Queda molta feina a fer i la formació dels nostres botiguers (d'expenedors a prescriptors) i la promoció i informació entre els consumidors son les vies correctes per arribar més amunt.

Països com França han aconseguit projectar una imatge internacional dels seus formatges, que a Catalunya no ha esdevingut així? A què creus que és degut?

A una cultura alimentària del país, des de productors a consumidors, que rau en l'excel·lència, si és que existeix. Ens estem comparant amb el gran país gastronòmic del món, junt amb d'altres com Suïssa, Nord d'Itàlia...No n'hi han tants, però estan en un nivell molt alt respecte a nosaltres i és un horitzó a tenir present. Son segles de "bon gust" pel menjar i la gastronomia, amb un respecte per l'artesà i pel productor impressionant. Descripcions com traiteur, charcuterie fine.... demostren que estan més enllà del simple ofici i activitat productiva. Caldrà continuar en les línies apuntades: formació pels productors, informació als consumidors.

Dels diferents llibres que has escrit, amb quin et quedes? I per què?

Hi han dos que tenen una història i regust especials. El primer – Els Formatges a Catalunya- pel que va significar de repte personal i per poder testimoniar una Catalunya que desapareixia i que mai tornarà.

Quedaria pendent el Formatges a Catalunya 35 anys després per a veure com ha canviat el país. L'altre és un llibre de butxaca, exhaurit, que té per títol *Manual de Quesos, Queseros y Quesómanos*. El vaig escriure al 1990 i continua sent per molta gent, inclús per a mi, el llibre de referència. Vaig abocar tota la il·lusió de la joventut i la passió del coneixement formatger. Dubto que ara pogués escriure un llibre amb la raixa i seny que destil·lava.

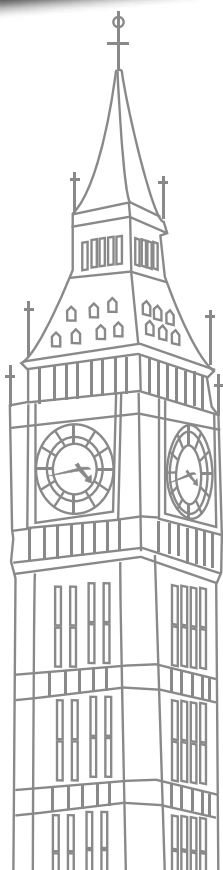
Cap a on creus que s'ha d'encaminar el petit comerç, el comerç tradicional de tota la vida, i en especial l'establiment de carnisseria-xarcuteria en els propers anys per superar la conjuntura econòmica actual?

En la línia que he apuntat en tota l'entrevista. No hi ha un altre camí. És el que han recorregut els països referents nostres i ens falta encara passar per aquestes etapes. Fer-ho cada vegada millor i amb professionalitat; formar-nos i adaptar-nos als temps (clients) canviant; i ser fidels a l'esperit artesà de les coses ben fetes. El públic, els consumidors, ho saben, ho coneixen i ho aprecien....un altre cosa és la conjuntura econòmica. Però gràcies a mantenir-se'n en aquesta línia el comerç tradicional, malgrat la crisi, pot perdurar. Només cal veure com colpeja la crisi a tothom en el comerç, també a les grans superfícies, i giren els ulls cap a la "professionalitat" dels seus espais i personal. Per què serà?

Quina valoració en fas de l'Escola Oficis de la Carn? Què és el que més t'agrada d'aquest centre formatiu?

Faig una valoració molt positiva i des de la sana enveja. Jo també participo de l'associacionisme artesanal, en aquest formatger. I no he vist (fora dels pastissers i flequers, i només a Catalunya) un nivell de professionalitat i servei tan alts. Sou un referent, no tan sols pel sector artesanal català, i sectorial espanyol. Sou un referent mundial. Bones instal·lacions, grans professional i un sector actiu i curiós amb ganes de participar i aprendre...què més es pot demanar?

VISITA A LONDRES







La Jornada jornada s'emmarcà dins del Pla de Recuperació de l'Oví i Cabrum impulsat pel DAAM amb el sector productor i elaborador que pretén, mitjançant una sèrie de propostes concretes, donar suport al sector en les vessants de la producció, comercialització, així com també a la recerca i la professionalització i té com a finalitat última el reconeixement social dels sectors i la valorització del producte per part del consumidor.



La jornada començà amb la presentació per part de la Sra. Mireia Medina, subdirectora general d'Indústries i Qualitat Agroalimentària del DAAM dels diferents actors que anirien intervenint en la mateixa, a la vegada que presentava el pòster i el díptic informatiu que sobre el xai i promogut pel departament i realitzat per la Fundació Àlicia amb la col·laboració de la Fundació Oficis de la Carn, serà repartit per totes les carnisseries de Catalunya, per a promoure el consum de la carn de Xai.

Posteriorment intervingueren la Sra. Núria May i el Sr. Marc Puig-pey, responsables de cuina de la Fundació Àlicia per fer una explicació del receptari "Descobreix el xai i la seva cuina" que s'inclou en el dit díptic, a la vegada que varen dur a terme una demostració culinària de dos plats del receptari.

Posteriorment el Sr. Josep Dolcet de la Fundació Oficis de la Carn va comentar la participació dels carnisseros en els treballs per l'elaboració del material gràfic, i va presentar als companys carnisseros del Gremi de Girona Alfons Navarra, Enric Torrent, Joan Aliu i Ricard Josep, varen espedejar ell xai i



preparar els diferents talls proposats en el díptic per presentar-los als assistents. A la vegada van proposar nous talls seguint la línia d'innovació i creativitat empresa pel col·lectiu carnisser. Per altra part també varen preparar algunes peces que serien preparades posteriorment pel cuiner Nandu Jubany.

Seguidament Nandu Jubany feu una sessió de cuina i presentació de diferents plats elaborats amb carn i menuts de xai. Amb l'èmpenta i bon saber fer que els caracteritza, en Nandu Jubany amb la col·laboració





del seu cap de cuina, Quico Arumi ens varen preparar i presentar un rostit de llom de xai, unes mandonguilles de xai, un platillo de fetge de xai amb ceba i unes minihamburgueses amb pa negre, com a exemple de les possibilitats de la carn de xai i de la senzillesa d'elaboració dels plats.

Per acabar, l'Honorable Sr. Josep M. Pelegrí i Aixut, conseller d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural, va clausurar la Jornada agraïnt la participació de tots els allí presents, i en especial dels actors de la mateixa, destacant la importància de la col·laboració entre els diferents sectors, administració, investigadors, ramaders, carnisseres i cuiners, que amb la capacitat de sumar esforços podem tots plegats ajudar a millorar les condicions dels nostres productes agroalimentaris.

La Jornada acabà amb una degustació d'alguns plats del receptari elaborats pels cuiners de la Fundació Alícia.





ELS FORMATGES CATALANS

La Fundació Oficis de la Carn d'acord amb el conveni de col·laboració firmat amb Ardai per promocionar i divulgar els formatges catalans ha fet les primeres sessions a Barcelona, Girona, Tarragona i Lleida, sobre els formatges autòctons, de casa. Tot un món a descobrir. Tots els cursos han comptat amb una bona participació i els alumnes han sortit satisfets.

El curs en sí consistia en fer una descripció de les grans famílies de formatges que s'elaboren de forma artesana al nostre país com a un element diferencial de qualitat i de proximitat, combinat amb un tast-degustació.

Es va aprofitar la sessió per fer la presentació del nou pòster de formatges Catalans elaborat per l'ACREFA (Associació Catalana de Ramaders Elaboradors de Formatgers Artesans) per encàrrec del Departament d'Agricultura, Alimentació i Medi Natural de la Generalitat de Catalunya, i dissenyat, produït i realitzat per l'Enric Canut.

A més a més des del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines, es va distingir al Sr. Enric Canut amb el tallant d'honor per la seva trajectòria i professionalitat.



REFORMA FISCAL

El passat dia 28 de novembre es van publicar al BOE tres lleis que formen part de l'anunciada Reforma Fiscal.

Les principals novetats que afecte a l'IRPF, Impost de Societats i IVA les podem resumir en els següents punts:

Impost sobre la renda de les persones físiques:

- Es rebaixen els trams i els tipus de l'escala general. S'incrementen els mínims personals i familiars i es creen beneficis fiscals nous per famílies nombroses i persones amb discapacitat.
- Tributació de les plusvàlues. Desapareix la correcció monetària del valor d'adquisició dels bens immobles i es manté els coeficients d'abatiment pels bens adquirits abans de 31 de desembre de 1994, amb un límit de 400.000 euros per contribuent.
- Exempció de les plusvàlues obtingudes per majors de 65 anys si es destinen a la constitució d'una renda vitalícia, amb un límit de 240.000 euros.
- Tributació de l'estalvi: Reducció dels tipus impositius. Desaparició de l'exempció dels primers 1.500 euros de dividends. Totes les plusvàlues s'integren en la base de l'estalvi amb independència del seu període de generació.
- Aportacions a plans de pensions, tindran un màxim de 8.000 euros a l'any, sense poder superar el 30% de la suma de rendiments nets del treball i activitats econòmiques. Es permet una rescata anticipat de les aportacions amb 10 anys d'antiguitat. Les quantitats aportades abans de la reforma es podran retirar a l'any 2025.
- Indemnitzacions per acomiadament. S'estableix un mínim exempt de fins a 180.000 euros.
- Es consideren rendiments d'activitats econòmiques la prestació de serveis professionals del soci

a l'entitat en que participi, quan el contribuent estigui inclòs al règim d'autònoms o una mutualitat de previsió social que actuï com alternativa a aquest règim.

- Desapareix el requisit de disposar d'un local per ser considerada activitat econòmica l'activitat d'arrendament de immobles.
- La reducció incrementada per rendiments d'arrendament d'habitatges a menors de 30 anys desapareix. La reducció general serà del 60% en tots els casos.
- S'elimina la deducció per lloguer d'habitatge pels contractes signats a partir de 1 de gener de 2015.
- Amb caràcter general la retenció dels professionals passa del 21% al 19% durant el 2015 i al 18% al 2016.
- **Règim d'estimació objectiva (mòduls), amb efectes 1 de gener de 2016.** Es rebaixa el llindar d'exclusió, amb caràcter general: els ingressos o despeses no poden superar els 150.000 euros per poder estar en aquest sistema. Per les activitats agrícoles, ramaderes i forestals el llindar d'ingressos serà de 250.000 euros. Independentment dels límits anteriors s'exclouen les activitats que facturin més de 75.000 euros a altres empresaris, i aquelles a les que s'aplica el tipus de retenció del 1%.

Recordatori: El fet de quedar exclòs de mòduls i passar al sistema d'Estimació directa implica l'obligació d'emissió de la "factura simplificada" segons el Reglament de facturació (RD 1619/2012) per les operacions de venda, especificant els tipus impositius de IVA aplicats.

Impost sobre societats:

- Les societats civils amb objecte mercantil seran contribuents de l'impost de societats a partir de 1 de gener de 2016.
- Simplificació de les taules d'amortització.
- Desaparició de la deduïbilitat de les pèrdues per deteriorament, només es mantenen les d'existències i partides a cobrar.
- Supressió dels coeficients d'actualització monetària aplicables sobre el valor d'adquisició en la transmissió de immobles.
- No deduïbles les despeses financeres de préstecs participatius dins d'un mateix grup de societats.
- Les atencions a clients i proveïdors són deduïbles amb un límit del 1% de la xifra neta de negoci.
- És deduïble la retribució pagada als administradors per les seves funcions d'alta direcció i altres funcions desenvolupades d'acord a un contracte laboral amb l'entitat.
- Operacions vinculades. Es redueix el perímetre de vinculació. S'elimina la jerarquia als mètodes de valoració del preu de mercat i simplificació de les obligacions de documentació.
- Desaparició de la deducció per reinversió de beneficis.
- Es crea una "reserva de capitalització empresarial": minoració a la base imposable del 10% de l'increment dels fons propis, amb el límit del 10% de la base imposable.
- Es crea la "reserva de nivelación" per Pimes. Minoració del 10% de la base imposable amb la constitució d'una reserva indisponible a compensar amb bases imposables futures en un termini de 5 anys.
- Compensació de bases imposables negatives. No hi haurà límit temporal per la compensació.

· Tipus impositius:

	ANY 2015	ANY 2016
General	28%	25%
Entitats crèdit	30%	30%
Hidrocarburs	33%	30%
Pimes	25% 300.000 28% resta	25%
Nova constitució	15%	15%

- Creació d'una nova deducció per les produccions d'espectacles d'arts escèniques i musicals.
- Eliminació de deduccions per inversions mediambientals i de despeses de formació de personal.

Impost sobre el valor afegit:

- Modificació de les regles de localització dels serveis de telecomunicacions, de radiodifusió i televisió i de les prestacions de serveis per via electrònica. Es gravaran on estigui el destinatari del servei al marge d'on estigui el prestador.
- S'amplia l'exempció educativa als serveis d'atenció a nens durant les hores de menjador.
- Supressió de l'exempció als lliuraments i adjudicacions de terrenys realitzats entre la Junta de Compensació i els propietaris d'aquells.
- A la renúncia a les exempcions immobiliàries no serà necessari que l'adquirent tingui dret a la deducció total de l'impost.
- Ampliació de supòsits de inversió del subjecte passiu en el lliurament de determinats productes (telèfons mòbils, ordinadors portàtils,...).
- Alguns productes sanitaris passen del 10% al 21%, en canvi les flors i plantes vives redueixen el seu IVA al 10%

Volem remarcar la importància de prestar atenció als nous límits d'exclusió del sistema de mòduls que pot motivar que a partir de l'any 2016 moltes empreses del nostre sector passin a tributar per estimació directa.



CONFÉDÉRATION INTERNATIONALE DE LA BOUCHERIE ET DE LA CHARCUTERIE
INTERNATIONALER METZGERMEISTER-VERBAND
INTERNATIONAL BUTCHERS' CONFEDERATION

INFO 59 - 14

Bruselas, 25 de noviembre de 2014

DECIMOSEXTO FORUM EUROPEO DE LA CARNE

En el Parlamento europeo en Bruselas, durante su decimosexto Forum Europeo de la Carne, los carniceros europeos han analizado las consecuencias posibles de las ambiciones de la UE en materia de desregulación de las profesiones regladas y han puesto el acento en la importancia de una cualificación profesional exigente en el sector de la carnicería charcutería artesanal

Bruselas, 19 de noviembre de 2014. Durante su decimosexto EMF anual, la Confederación Internacional de la Carnicería charcutería (CIBC) ha explicado a los responsables políticos de Bruselas que una cualificación profesional que ofrezca perspectivas de futuro, constituye la base de un artesanado potente y ha probado ser la mejor defensa frente al paro juvenil.

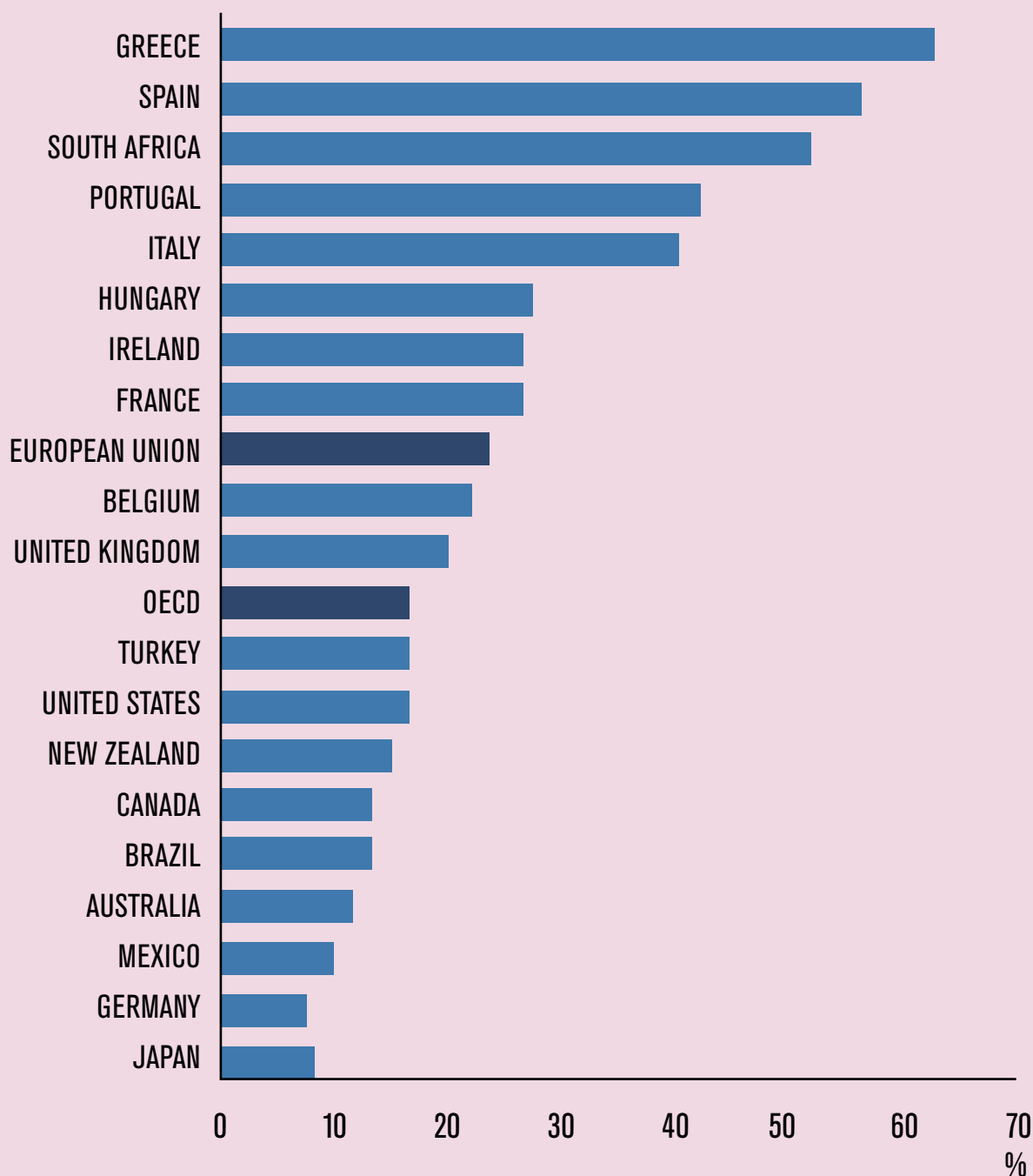
El Presidente de la CIBC, Jean Marie Oswald, ha inaugurado el Forum dando la bienvenida a las relevantes personalidades presentes en el podium: la nueva madrina del EMF, la eurodiputada Dra. Renate Sommer, la jurista y funcionaria encargada en la Comisión Barbara van Lierderkerke y la representante de la federación española de

carniceros charcuteros Cedecarne, María Sánchez Ruiz, quien colabora en los trabajos de creación de un sistema de formación y cualificación para el sector de la carnicería charcutería artesanal en España. Renate Kühlcke, redactora jefe de la „Allgemeine Fleischer Zeitung“ ha animado el debate por novena vez.

El Sr. Oswald ha dado también la bienvenida a cerca de 80 invitados, entre los cuales están miembros del PE y representantes de la Comisión europea, miembros de las representaciones permanentes de los Estados miembros, así como diversos representantes de distintas instituciones y organizaciones de la artesanía, pequeñas y medianas empresas, la agricultura y el sector de la alimentación establecidos en Bruselas.

YOUTH UNEMPLOYMENT RATE

Percentage of population aged 15/16-24, April 2013, selected countries



Source: OECD Short-Term Labour Market Statistics Database

Para el tema de la velada, „Formación profesional en la artesanía-lucha contra el paro juvenil-COM(2013)676-„, el Presidente ha partido de la siguiente tesis: „la cualificación profesional, que en el caso ideal ofrece perspectivas de continuar abierta a nuevas formaciones, es la mejor respuesta al desempleo de los jóvenes“. El Sr. Oswald ha apoyado esta tesis con las actuales estadísticas de la OCDE.

El Sr. Oswald ha advertido seriamente contra cualquier dismantelamiento de las exigencias de cualificación profesional y ha ilustrado su razonamiento en las experiencias llevadas a cabo hace 10 años en Alemania, donde se habían eliminado para ciertas profesiones la exigencia de un diploma de maestro artesano para la creación de empresas, afortunadamente no en el sector de la carnicería charcutería artesanal, porque las consecuencias han hablado por sí solas: hubo un crecimiento cierto del número de empresas, pero muchas menos empresas artesanales y por supuesto menos plazas de aprendices! Según el Presidente, se trata de un duro golpe para la artesanía de calidad, que abre la puerta al desempleo de los jóvenes.

Esta visión de la situación por parte del Sr. Oswald, se ha beneficiado del apoyo de la madrina del EMF la Sra. Renate Sommer. A la vista de las cifras de la OCDE, la Sra. Sommer ha advertido contra una generación perdida que estaría condenada al paro o a contratos de trabajo precarios. En las profesiones

sometidas a la obligación de la autorización, se forman cuatro veces más aprendices que en las profesiones que no están sometidas a esta obligación. Con esto, se ofrecen más contratos de trabajo regulados por la legislación social que son la base de un modelo de vida digno. Incluso reconociendo que la movilidad de los trabajadores es positiva, el objetivo debería ser ofrecer buenas oportunidades de formación a los jóvenes de un país en su propio país también. Las cifras del paro juvenil hablan a favor de un sistema de formación dual en el artesanado, con la particularidad del maestro artesano por ejemplo en Alemania. La Sra. Sommer ha subrayado que incluso el Presidente de los EEUU Barack Obama habría dicho que este sistema podría ser también bueno para los americanos.

LAS CIFRAS DEL PARO JUVENIL HABLAN A FAVOR DE UN SISTEMA DE FORMACIÓN DUAL EN EL ARTESANADO, CON LA PARTICULARIDAD DEL MAESTRO ARTESANO POR EJEMPLO EN ALEMANIA.

Barbara van Liederkerke, la funcionaria encargada en la Comisión europea, ha matizado: esta „iniciativa de transparencia“ no pretende ni desregular ni atacar a las profesiones reguladas ni siquiera a la obligación para el

maestro artesano, sino que se trata de promover el crecimiento y la movilidad. Se invita a los Estados miembros a verificar si sus regulaciones profesionales a nivel nacional siguen estando adaptados o representan en su caso un obstáculo al acceso al mercado. Los Estados miembros también pueden dirigir una lista de sus profesiones reguladas para formar parte de una base de datos, con el fin de promover la transparencia entre los Estados miembros. Actualmente, existen alrededor de 800

profesiones regladas en Europa. La Comisión europea pretende finalizar la evaluación a mediados del año 2016 y facilitar las conclusiones. La Sra. Liederkerke señala que es evidente una tendencia en los primeros encuentros con los Estados miembros, a facilitar el acceso a las profesiones, pero también a incluir una serie de posibilidades que permitan adquirir nuevas competencias. Todos los Estados miembros han puesto el acento en la protección de los consumidores y la calidad. La Sra. Liederkerke concluye que los jóvenes no están interesados en la artesanía, por ello las profesiones y la formación deberán convertirse en algo más atrayente.

María Sánchez Ruiz de la Confederación española de carniceros charcuteros CEDECARNE, ha afirmado que no existe formación en España para el sector de la carnicería charcutería artesanal que sea comparable a la de otros Estados miembros, por ejemplo comparable a la formación dual. El temor existente va incluso en el sentido de que se pueda ver desaparecer el sector de la carnicería charcutería artesanal en España si no se pone rápidamente en marcha un sistema adecuado de formación. Hasta hoy los carniceros charcuteros han aprendido generalmente el oficio de forma autodidacta, el padre transmitía el saber hacer a los hijos. Pero actualmente los hijos ya no están interesados en continuar el trabajo de sus padres. Por ello se ha acometido con gran entusiasmo la creación de una formación atractiva en

SE HA ACOMETIDO CON GRAN ENTUSIASMO LA CREACIÓN DE UNA FORMACIÓN ATRACTIVA EN ESPAÑA QUE DEBERIA CUBRIR TODOS LOS TIPOS DE ACTIVIDAD DEL SECTOR DE LA CARNICERÍA CHARCUTERÍA ARTESANAL, DESDE LA PRODUCCIÓN HASTA LA FORMACIÓN EN HIGIENE Y LA VENTA.

España que debería cubrir todos los tipos de actividad del sector de la carnicería charcutería artesanal, desde la producción hasta la formación en higiene y la venta. Se está valorando ofrecer una formación de tres años. Las visitas de prospección y los estudios llevados a cabo en países como Luxemburgo, Austria, Holanda y Alemania, han sido muy útiles en el marco de este proyecto.

El auditorio también ha sido unánime en el hecho de que una formación exigente mejora la imagen de una profesión.

Una hora y media de debate que ha culminado como siempre con la degustación de un buffet al que la CIBC ha invitado a

todos los asistentes, buffet con especialidades artesanales de salchichas y jamón proporcionados por los países europeos. El buffet fue presentado de forma profesional y amena en forma de finger food por los alumnos y profesores de las secciones de carnicería y panadería de la escuela profesional COOVI en Bruselas.

El decimoséptimo Forum Europeo de la Carne tendrá lugar el 18 de noviembre de 2015 en el Parlamento europeo en Bruselas.

Atentamente desde Bruselas
Kirsten Diessner



CONFRARIA

LA X GRAN TROBADA DE LA CONFRARIA

Com tots sabeu, des de fa ja deu anys, els carnisser-xarcuters de Catalunya celebrem la Confraria del Gras i el Magre, una jornada anual que correspon al dia del col·lectiu per antonomàsia, a la festa dels professionals de la carn, a una jornada de germanor on familiars i amics dels professionals del sector es vesteixen de gal·la i acudeixen a la Confraria amb l'objectiu de constatar el seu compromís amb el treball i la divulgació en favor de la carn i dels embotits.

La Confraria del Gras i Magre s'ha celebrat en molts indrets de Catalunya, passant per terres de Tarragona, Lleida, Girona -l'any passat va ser a Peralada- i Barcelona, que ha acollit enguany la X Gran Trobada dels Confreres. Una trobada que arrancava ja abans de les 10 del matí del diumenge 16 de novembre a la Plaça Sant Miquel de la ciutat. Allà arribaven els primers Confreres -molts d'ells ja vestits amb la capa, la insígnia i el barret- i també acompanyants, professionals i amics i gent provinent de tot arreu de Catalunya. Paral·lelament començaven a arribar també, a la Plaça Sant Jaume, més Confreres i simpatitzants que d'una manera o altre tenen un estret vincle amb el món de la carn. Un cop reunits a la porta de l'Ajuntament de la ciutat, i quan havien tocat ja les 11 del matí, la Casa Gran de la ciutat va obrir-se per rebre a les més de 200 persones que festejaven el seu dia gran, el dia de la Confraria.



Allà, uns guies facilitats per l'Ajuntament, van fer-los una ruta i els van ensenyar les diferents sales de la Casa de la Vila de la ciutat comtal. Una visita que va durar prop de mitja hora i que va concloure a les portes del Saló de Cent, seu de l'acte central de la Confraria. Poc a poc, confreres i convidats, amics tots, van anar col·locant-se als seus llocs esperant l'arribada del Gran Mestre de la Confraria, el Mestre de Cerimònies i les autoritats que presidirien aquest acte central de la Confraria. Mentrestant, a una sala contigua, la sala de Carles III, el Gran Mestre Pròsper Puig, el Mestre de cerimònia Josep Dolcet, i el president de la Fundació Oficis de la Carn, Joan Estapé, esperaven als Confreres d'Honor, de Mèrit, al il·lustríssim Regidor de Comerç de l'Ajuntament de Barcelona i a l'excel·lentíssim alcalde de la ciutat. Un cop trobats i saludats, van entrar de forma protocol·l·lària al Saló de Cent on, sota una música de fons pròpia només de les grans ocasions, els esperaven ja, tots els assistents.

La cantant Isabel Ricciardi di Gaudesi, va ser l'en-carregada d'obrir l'acte cantant " a capela" una peça que no va deixar a ningú indiferent. Posteriorment, el Mestre de cerimònies, Josep Dolcet, va exposar la satisfacció personal i també del col·lectiu per celebrar la X Gran Trobada en aquest espai tant exclusiu. Després d'aquesta acollidora benvinguda es va procedir a posar un distintiu a aquells Confreres que celebraven els 5 anys com a membres de la Confraria. Els distintius, van ser per a Josep Ros Berenger, de Barcelona, Isidre Bonet Miró, de Tarragona, Júlia Huguet Balaguer, d'Amposta, Josep Gasch Freixes, de Barcelona, Jaume Gasch Freixes, de Barcelona, Jaume Badia Verdeny, de Tremp, Pere Navarra Roca, de Peralada i Alfons Navarra Roca, també de Peralada.

Seguidament el Mestre de cerimònia, Josep Dolcet, va cridar un a un, als nous Confreres i els Mestres de la Taula de la Confraria els van vestir amb la capa, el barret, i la broca insígnia de la Confraria. Ja vestits i també un per un, els nous Confreres van llegir el jurament i es van comprometre a enaltir els valors





de la carn i els embotits així com a defensar-los davant dels detractors. La Gran Taula dels Confreres va decidir enguany, anomenar nous Confreres a Jordi Pratdesaba, Albert Ribot, Natàlia Rodríguez i Antonio Vigo.

Vestits els nous confreres i distingits els Confreres de més de cinc anys va ser el moment d'investir als Confreres d'Honor, el cuiner Carles Gaig i a l'actor i doblador Joan Pera i també al Confrere de Mèrit, Josep Maria Monfort, director de l'Institut de Recerca de Tecnologia Agroalimentària (IRTA). Josep Dolcet, va desgranar la trajectòria individual de cada un d'ells, especialment en els seus àmbits laborals, i va fer constar que havien estat escollits de forma unànime per els Mestres de la Confraria. Individualment, tots tres van dirigir unes paraules als assistents i van coincidir a mostrar-se orgullosos i agraïts del nomenament que se'ls feia. A més a més l'actor i doblador, Joan Pera, va posar una nota d'humor en el seu discurs explicant la seva relació amb la carn, des de que era petit.

L'acte central d'aquesta X Gran Trobada dels Confreres va concloure amb el parlament de l'Excel·lentíssim alcalde de Barcelona, el Senyor Xavier Trias, que va voler fer constar la importància del col·lectiu dels carnisers-xarcuters dins del marc català i com l'acte que acabava de presenciar denotava la força i el pes del món de la carn i els embotits així com la unió del sector. Així mateix i aprofitant per recalcar que les portes de l'Ajuntament estaran sempre obertes per a la Confraria, l'alcalde va explicar que el Saló de Cent, creat a finals del segle XIV, ja contemplava aleshores la importància dels Gremis a la ciutat de Barcelona. Importància que –va explicar– queda plasmada en les rajoles del Saló on hi figuren els escuts dels Gremis de la ciutat.

Conclòs l'acte central els Confreres nous, els d'honor, els de mèrit, els Mestres de la taula dels Confreres, els acompanyants, els amics i familiars van desplaçar-se al Museu Marítim de Barcelona on els esperava un gran dinar. En una sala caracteritzada per uns arcs modernistes i amb un escenari preparat

per a l'actuació, novament, de la cantant Isabel Ricciardi, els assistents van poder gaudir d'un aperitiu fet a mida per carnisser-xarcuters amb formatges de tot tipus, pernil ofert per Gasch Xarcuters i cornes perfumades amb diferents tipus de pebre. A més a més els assistents van poder gaudir d'un dinar elaborat per el Catering Casanovas, també professionals carnisser-xarcuters que constava d'una crema de ceps i tòfona, un arròs amb botifarrons i bacallà i una cuixa de cabrit. Durant el dinar, la cantant Isabel Ricciardi va oferir un repertori de peces musicals, algunes d'elles cantades també "a capela" que van amenitzar una velada que, va estar a l'altura de les expectatives de tots els assistents.

Finalitzat el dinar, el president de la Fundació Oficis de la Carn, Joan Estapé, va fer entrega del premi d'Estímul a l'Estudi i a l'excel·lència acadèmica, a Eloi Oliveras, alumne del cicle de grau superior de processos i qualitat a la indústria alimentària, especialitat Càrniques, que s'imparteix en el marc de la formació reglada a l'Escola de Capacitació Agrària de l'Empordà. En un emotiu discurs, l'alumne va agrair el premi i al jurat per haver-lo escollit.

Ja com a colofó a la X Gran Trobada dels Confreres, el president de la Fundació dels Oficis de la Carn, Joan Estapé, va dirigir unes paraules en les que felicitava a Eloi Oliveras per el premi rebut i en les que feia constar que la Formació era una de les principals línies de treball de la Fundació Oficis de la Carn i que es sentia orgullós de presidir i formar part d'un col·lectiu tant compromès amb els valors de la carn i dels embotits.

Amb les seves paraules es va donar per finalitzada la X Gran Trobada dels Confreres i va començar el compte enrere per a la XI edició d'aquesta festa dels carnisser-xarcuters.





GREMIS

BARCELONA



JORNADA TÈCNICA 2014

El Gremi de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters de Barcelona i Comarques, Gremi Carn, va celebrar el passat diumenge 26 d'octubre, la Jornada Tècnica anual que, enguany va tenir lloc (per segon any consecutiu) en el sí de l'Hotel Porta Fira de Barcelona. La Jornada va durar tot el matí i va tenir com a protagonistes a dos conferenciant que van estimular i guiar als agremiats presents, gairebé 100, en el marc del desenvolupament i evolució dels seus negocis.

La primera ponència, a càrrec de la Montserrat Peñaroya, especialista en màrqueting digital i directora de l'Institut Internacional d'Investigació de la Societat de la Informació i el Coneixement, va estar enfocada al voltant de sis accions que la conferenciant proposava als assistents per dur a terme i millorar la gestió empresarial dels seus negocis. Per contextualitzar va fer un breu recorregut per la història d'internet des de que al 1958 va aparèixer el primer mòdem fins que al 1993 s'inventa el primer navegador. També va voler remarcar l'any 2004 ja que va ser quan els experts van adonar-se'n que internet havia esdevingut una eina bidireccional, un espai ple d'aplicacions

que permetien treballar des de qualsevol ordinador i un espai on les aplicacions interactuen entre elles. Era el màrqueting 2.0.

Paral·lelament, el màrqueting va evolucionar i ha anat centrant-se, cada cop més, amb les relacions amb el client. Es tracta del màrqueting relacional, que té per objectiu fidelitzar al client. La Sra. Peñaroya va afirmar que un cop es té ben fidelitzat al client es pot fer un pas següent en el màrqueting i afrontar el que avui es coneix com a màrqueting col·laboratiu, on deixem que el client participi en la nostra cadena de valors. Per a dur a terme això però, prèviament cal haver tingut desenvolupada i, amb èxit, la faceta del màrqueting relacional, de la relació amb el client, que estigui ben fidelitzat.

Més endavant es va explicar la necessitat imperial de qualsevol comerç, independentment del tipus que sigui, de tenir una pàgina web. El motiu? Hi ha una generació sencera que ho fa absolutament tot per internet. La Sra. Peñaroya va intentar animar als assistents assegurant-los que la inversió econòmica és mínima, que existeixen plantilles totalment gratuïtes i va posar





dos exemples de lloc web: un de corporatiu i l'altre de comerç electrònic. Posteriorment va traslladar el missatge de que el secret del màrqueting digital és la segmentació: analitzar el tipus de client que compra, buscar grups de clients que tenen hàbits de consum semblants. Així mateix va assegurar que és molt important analitzar la competència, saber què fan els altres i posicionar-se a internet, el famós SEO, dit d'una altra manera, posicionar-se a cercadors webs. I un darrer i no menys important missatge que es va llançar durant aquesta primera conferència de la Jornada Tècnica va ser que s'havia de crear un butlletí, a fi i efecte de mantenir el màrqueting relacional. Pensar què voldrien rebre els clients i crear un butlletí (exemple: newsletter) per oferir-los-hi.

En conclusió, es van mostrar, explicar i oferir, les eines necessàries i òptimes perquè tots i cada un dels negocis dels agremiats puguin fer un bon exercici de màrqueting i veure com aquest exercici té una efecte positiu en els seus negocis.

Finalitzada aquesta ponència i després d'un esmorzar al hall de l'Hotel va tenir lloc la segona ponència, a càrrec del Sr. José María Gay de Liébana, Acadèmic de la Reial Acadèmia de Doctors, professor Titular d'Economia Financera I Contabilitat de la Universitat de Barcelona, Doctor en Ciències Econòmiques i Doctor en Dret. En aquesta, es va fer un resum del marc econòmic global, i una cronologia de la crisi, des del seu inici fins avui. El Sr. Gay de Liébana va iniciar la xerrada remarcant un aspecte positiu en el panorama de tardor de 2014; i és que Espanya és un dels països que més creix. Tot i això va assegurar que la recuperació és molt fràgil i que hi ha elements que no ajuden, tals com la ocupació de qualitat, una tipologia d'ocupació inexistent ja que les retribucions no s'ajusten a la qualitat.

Sobre el creixement de l'Eurozona, va voler remarcar que el creixement és molt pobre, que s'ha d'estimular perquè no és ni molt menys l'esperat. En el repàs del context econòmic actual va assegurar que la capitalització de la banca supera la quota del 8% i que, per tant, la banca espanyola està sanejada. Al haver caigut tant diu també, el creixement és relativament fàcil perquè més avall ja no es pot anar. Amb el seu humor característic, Gay de Liébana va dir als presents que Espanya i Catalunya tenen els impostos més alts del món, la seguretat social més alta del món, i això fa que no es creïn indústries. La deflació de la indústria i la dependència exclusiva del turisme han fet que estiguem com estem, va assegurar. A més a més va donar unes pinzellades de la reforma fiscal proposada per al govern espanyol, que implicarà un augment dels ingressos tributaris de 10.000 milions d'euros i que disminuirà l'impost Regular de les Persones Físiques, el IRPF, sempre segons el govern. Els diners es concentren en bancs i en grans empreses però no els deixen a les petites i mitjanes empreses que són, al final, el motor de la nostra economia. Tota aquesta conjuntura econòmica porta a la disminució del consum i en aquest sentit un exemple significatiu. A l'any 2008 les famílies gastaven 1.117 euros anuals en carn, i al 2014 aquest consum cau a 986 euros anuals.

Finalitzada aquesta ponència i després que el president del Gremi, el Sr. Estapé agraís als assistents i als ponents l'assistència i el desenvolupament de la Jornada, el regidor de comerç, consum i mercats de l'Ajuntament de Barcelona, Sr Raimond Blasi, va dedicar unes paraules, a tall de cloenda, recordant la importància del col·lectiu del comerç càrnic en l'economia i valorant l'esforç dels comerciants per tirar endavant el país.



CAN SERRAT PARTICIPA AL TALLER DE BOTIFARRES DE LA FIRA DE LA TARDOR DE MATARÓ



LA CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA GUARDONA A L'EMPRESA ESCOFET OLIVER PER ALS SEUS 50 ANYS DEDICATS AL MÓN DEL COMERÇ I PER LA SEVA TRAJECTÒRIA DURANT TOT AQUEST TEMPS.

De principio a fin.

En Singular Shop nos implicamos de principio a fin, ofreciéndole todos los servicios para la creación o reforma de su establecimiento. Empezamos por visitar su local, para crear posteriormente un proyecto y llevarlo a cabo de manera integral. Para ello, contamos con una fabricación propia a medida, tanto de vitrinas frigoríficas como de los distintos elementos y así darle la solución perfecta. Contacte con nosotros sin compromiso y le mostraremos todo lo que podemos hacer para mejorar su comercio.

**"PROYECTOS
 A SU MEDIDA"**

Tlf. 661 932 488
www.singularshop.es

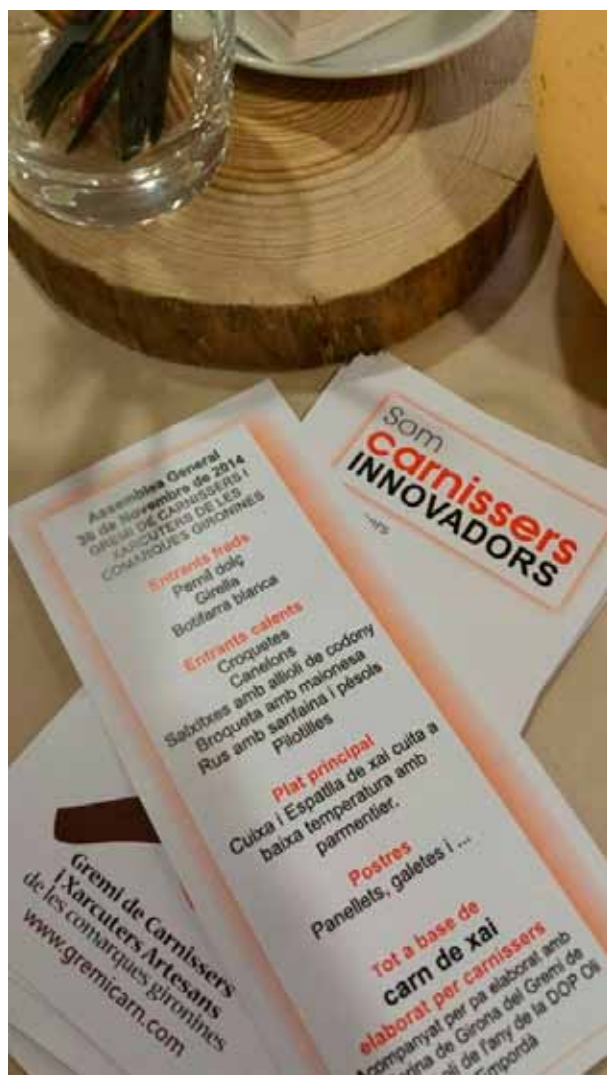




ASSEMBLEA GENERAL DEL GREMI DE CARNISSERS I XARCUTERS ARTESANS DE LES COMARQUES GIRONINES

Diumenge 30 de novembre va tenir lloc l'Assemblea general del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques Gironines al restaurant La Riera de Sant Martí Vell (Gironès). L'assemblea, que se celebra anualment, va comptar amb gairebé un centenar d'assistents i va anar seguida d'un dinar amb productes elaborats pels propis agremiats. En aquesta edició, el fil conductor de l'àpat fou la carn de xai: croquetes de xai, canelons de xai, fuet de xai, pernil en dolç de xai, girella – l'únic embotit tradicional del Pirineu català fet amb xai –, salsitxes de xai amb codony, enfilalls de xai amb salsa grega, entre d'altres.

El gremi ha impulsat diverses iniciatives de difusió del paper dels carnisers i xarcuters. A banda de la participació en festes locals de caire tradicional, com el Dijous Gras o la botifarra de Sant Jordi, el Gremi ha endegat experiències innovadores com ara la jornada de portes obertes al Vol Gastronòmic de Girona, el passat 1 de novembre, en què es va oferir un tast obert de més de 4.000 dolços fets amb botifarra dolça – un embotit endèmic de les comarques





gironines – que van degustar més d'un miler de vi-anants. El gremi també col·labora amb el Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca i la Fundació Àlicia en la promoció del consum de xai en la població més jove.

Així mateix, els membres del gremi s'han implicat en diverses iniciatives solidàries al llarg de l'any. El proper 15 de juny, el gremi va participar en la Llangonisseta solidària més llarga del món, de 1.126 metres, que va servir per recaptar 10.024 euros per a l'escola Ramon Suriñach de Ripoll, dedicada als infants amb necessitats educatives especials. Aquest cap de setmana, les carnisseries i xarcuteries agremiades han estat per primer cop punt de recollida del Gran Recapte per al Banc dels aliments. Els establiments implicats s'han compromès a fer una donació de productes carnis frescos – un dels àmbits més difícil d'articular per altres vies - per l'import, a preu

de cost, dels donatius que han fet els seus clients. El proper 14 de desembre el Gremi també farà donació a la Marató de TV3, enguany dedicada a les malalties del cor, dels diners recollits a través de les paneres que els agremiats sortegen entre la seva clientela. Des de fa 10 anys el Gremi participa en la Marató, i l'any passat va recollir 11.326€.

El Gremi de carnisers i xarcuters artesans de les comarques gironines (<http://www.gremicarn.com/>) és una entitat associativa fundada de nou l'any 1977 per donar resposta als reptes professionals del col·lectiu, treballar col·laborativament i projectar la seva imatge. En l'actualitat compta amb 285 establiments agremiats i està integrat dins la Federació catalana de carnisers i cansaladers xarcuters.

JORNADA D'EMBALATGE I DECORACIÓ NADALENCA

Conjuntament amb MASSEGUR, vàrem organitzar una jornada pràctica d'embalatge i decoració de Nadal, dirigit al professional, per donar noves idees per destacar amb la il·luminació i decoració de cada negoci, com preparar l'aparador i ressaltar zones concretes de l'establiment.

La jornada va ser un èxit gràcies a l'assessorament de la Maria de Fleca i Pastisseria Noguera de Vilobí d'Onyar i Girona, ja que va donar moltes idees per embolicar d'una manera ràpida, maca i vistosa amb idees de low cost. Va fer demostracions d'embolicar de diferents maneres un mateix producte, com aprofitar decoracions antigues nadalenques...

Les tècniques apreses en aquesta jornada ens permeten preparar una diversitat de lots de regal per les dates de Nadal i decorar els nostres aparadors per lluir les nostres botigues.





JORNADA PRACTICA DE TAULES DE FORMATGES

Jornada practica de com vendre el formatge, organitzada per Comercial Amat, per poder tenir més coneixements dels formatges i donar resposta a les necessitats dels nostres clients.

La jornada va ser dirigida per el professor Pierre Ertszcheid, expert en productes de gammes de formatges, el qual va explicar els processos portats a terme fins a l'elaboració d'un formatge, els diferents tipus de formatges, la seva conservació, com tallar-lo, com presentar-lo i el seu maridatge.

Tot seguit es va fer una degustació i un taller de taula de formatges on tots els assistents varen poder fer les seves pròpies taules de formatges.

Ens va explicar les 3 claus per fer una taula de formatges:

- La Selecció: s'ha de presentar al gust del client creant una temàtica o un recorregut gastronòmic (textures, sabors i colors) i sorprendre posant com a mínim un formatge molt original
- La presentació: Fer servir material, el suport i els fruits i condiments adequats. Ser creatius jugant amb les formes, els colors i els contrastos perquè el client vegi que no ho aconseguirà fer a casa.
- La informació: Una taula de formatges es un viatge, darrera dels formatges hi ha persones, tradicions, territoris i histories que s'ha d'explicar a la gent: etiquetes

Finalment es va realitzar un concurs de safates i presentacions de formatges, sent l'escollida la millor presentació la proposta de la Marta Domínguez de la Carnisseria Cal Xevi de Girona.



EL GRAN RECAPTE D'ALIMENTS

La nova COL·LABORACIÓ SOLIDÀRIA DEL GREMI

El Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines està estretament compromès a iniciatives socials a fi d'ajudar a col·lectius amb diverses necessitats. El col·lectiu amb 285 agremiats va aconseguir per desè any consecutiu la obtenció de fons per a la investigació a través de la Marató de TV3. L'últim any va recollir 11326€ i ho va fer gràcies a la col·laboració activa dels carnisser on en el seu punt de venda hi havia una porra solidària i sobretot als clients de cada una de les carnisseries, les quals són prescriptores de generositat, qualitat i bon fer.

Una altra iniciativa solidària d'enguany ha estat la llonganisseta de Ripoll, acte en el que es va aconseguir recollir 10000€ per a l'Ampa de l'escola d'educació Especial Ramon Suriñach. Una diada espectacular organitzada des del Gremi en suport a la iniciativa que va sorgir dels carnisser de Ripoll, en el qual van aconseguir fer la llonganisseta solidària amb 1126 metres davant del Monestir de la Capital del Ripollès.

Aquest esperit solidari ha estat el que aquest any, d'una forma espontània i generosa, el Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines, ha participat en el Gran Recapte d'Aliments organitzat pel Banc D'Aliments. "La Solidaritat és la base del projecte Gremi, la base del despertar de tots nosaltres" diu el President del gremi Ricard Josep Llavallol, "Totes les iniciatives socials són l'esperit del que ens fa forts com a societat i com a persones, projectes com la Llonganisseta Solidària de Ripoll, la Marató de TV3 o aquest Gran Recapte són l'essència del nostre tarannà que actua com una pinya, sense diferències davant de les necessitats."



La Campanya de recollida d'aliments la van fer coincidir amb els dies 28 i 29 de novembre i consistia en que cada carnisser elaborava un kit de productes frescos com a mostra del que portarien al Banc d'Aliments quan ho necessitessin. Aquest Kit valia 5€ pel Client de la Carnisseria i el carnisser el valor era 5€ de producte fresc a preu de Cost. La nova col·laboració hi afegeix un plus a tota la recollida que es fan aquests dies als mercats i supermercats, un plus ja que, quan el Banc dels Aliments ho demani, el Gremi li facilitarà els Quilos de Pollastre, de Botifarres, d'Hamburgueses que entre aquest col·lectiu hagi recollit, a fi que els necessitats puguin tenir un plat de carn.

A dia 4 de desembre els Carnissers, gràcies als seus clients, podran aportar al Banc d'Aliments 266 kits de 5€. És a dir en només dos dies han aconseguit recol·lectar 1330€ de producte fresc a preu de cost. Una gran iniciativa per a una gran causa des d'un gran col·lectiu.



LA CAMBRA PREMIA ALS ESTABLIMENTS ANTICS

Casa Daniel (1911), de Santa Pau; Carns Esteve(1953), de Llagostera i Can Rueda(1964), de Ribes de Freser, van rebre els guardons que reconeixen la seva trajectòria com a establiments històrics que atorga la Cambra de Comerç de Girona. Als guardonats se'ls va lliurar una placa de forja que podran lluir a l'exterior del seu establiment.

PREMIACIÓ ALS ESTABLIMENTS HISTÒRICS 2014 46 ANYS

CASA DANIEL
1911

De la matança del porc a la plaça fina a l'elaboració d'acurats productes

La història de Casa Daniel es comença als inicis del segle XX, quan el propietari de porcs Daniel Feliu i Campdevàld, des de la seva casa a la plaça de Santa Pau. Quan el seu fill Joan i la seva esposa, Felicitat, s'afegiren al negoci, obríren el punt de venda del carner del Porc El 88 d'aquest, Daniel, amplia la gamma de productes amb carnes i peixos. El 1906, amb la seva esposa Clotilde, obren un establiment al carrer Major de la Plaça de Santa Pau, on hi ha un ampli assortiment de productes: carnes, peixos, fruites, herbes i vi. Al 2000 s'obren al negoci la filla Maria, amb una línia de plats creatius, la mare amb la seva filla del barri de Sant Martí i la seva filla del barri de Sant Martí. Tots els productes de la zona de Sant Martí de la Zona Volcànica de la Garrotxa són acurats per Casa Daniel, on sempre hi ha la qualitat que es mereixen.

Tot el que hi ha de productes de la zona de Sant Martí de la Zona Volcànica de la Garrotxa són acurats per Casa Daniel, on sempre hi ha la qualitat que es mereixen.

<http://www.casadaniel.com>

PREMIACIÓ ALS ESTABLIMENTS HISTÒRICS 2014 61 ANYS

CARNS ESTEVE
1953

Una carnisseria que comença per atzar i continua amb esforç i devoció

L'origen de Carns Esteve és prou curiós. Josep Esteve i Ramon Valls són dos joves de muntanya que, amb uns pocs diners, comencen a vendre carnes a la Plaça de Sant Joan de Llagostera. Després, per continuar un negoci de carnisseria, fan un acord amb un altre carnisser, Ramon Esteve, el qual, que al principi és només un negoci de carnes, es transforma en una carnisseria. El 1953, Josep Esteve i Ramon Valls obren el negoci de carnes a la Plaça de Sant Joan de Llagostera. Després, per continuar un negoci de carnisseria, fan un acord amb un altre carnisser, Ramon Esteve, el qual, que al principi és només un negoci de carnes, es transforma en una carnisseria.

<http://www.carnsesteve.com>

PREMIACIÓ ALS ESTABLIMENTS HISTÒRICS 2014 46 ANYS

CAN RUEDA
1964

Magnífics embotits de pagès elaborats preservant el gust i l'aroma tradicional

Gregori Puig i Dolors Rueda són dos joves de muntanya que, amb uns pocs diners, comencen a vendre carnes a la Plaça de Sant Joan de Llagostera. Després, per continuar un negoci de carnisseria, fan un acord amb un altre carnisser, Ramon Esteve, el qual, que al principi és només un negoci de carnes, es transforma en una carnisseria.

<http://www.canrueda.com>

LA BOTIFARRA DOLÇA A LA MOSTRA GASTRONÒMICA EMPORDANESA

El Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines va ser diumenge 12 d'octubre a la Mostra Gastronòmica de l'Empordà, per presentar un seguit de productes basats en la botifarra dolça. Aquí us en deixem un recull d'imatges.

La Mostra Gastronòmica Empordanesa de Peralada, es una cita habitual per als amants de la cuina més tradicional que s'ha consolidat com una de les festes anuals de la vial. Comença amb una exposició dels plats participants, tot seguit d'un aperitiu on es poden degustar productes i finalment un dinar amb els platillos i postres concursants.

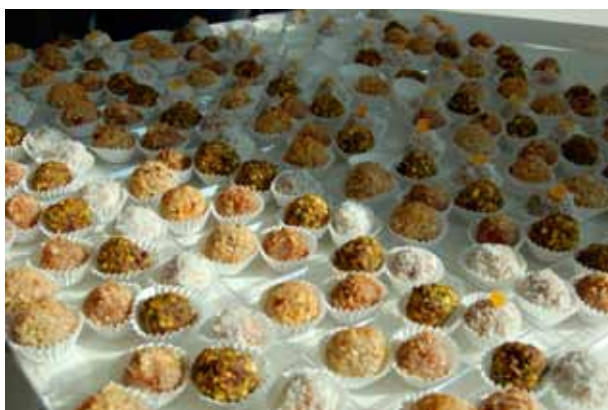
Un total de 45 plats es van presentar, que van tenir cabuda per a uns 500 comensals.



MÉS DE 600 PERSONES TASTEN ELS NOUS PRODUCTES DEL GREMI DE CARNISSERS AL VOL ESPAI GASTRONÒMIC

El Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines va presentar al VOL Espai Gastronòmic un nou producte amb quatre elaboracions diferents partint de la botifarra dolça en forma de panellet en el marc de les Fires i Festes de Girona. Més de 600 persones van tastar les noves elaboracions en grups de 25 durant tota la jornada de l'1 de novembre.

El Gremi va preparar per a l'ocasió 2400 tastets en forma de panellets de quatre varietats: un fet amb Figues, xocolata blanca i avellanes; un amb Xocolata negra i festucs; un amb Taronja, pebre vermell i coco; i un altre amb Panses i ametlles. La base de les quatre elaboracions era comuna: carn magra de porc, sucre, sal, canyella i llimona. Les degustacions dels nous productes es van acompanyar d'una copa de cava, i d'una explicació de l'elaboració per part dels carnisers.



‘Aquests productes s’han preparat gràcies a la recerca i innovació que duu a terme el Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines’ ha explicat el president del Gremi, Ricard Josep, que ha afegit que ‘la formació continuada i la innovació són constants i això es veu cada dia en els taulells dels nostres carnisers, que constantment proposen nous productes també gràcies a les demandes que fan els consumidors i per adaptar-nos als seus gustos i a les seves necessitats.’

El Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines valora molt positivament l'experiència que ha servit per donar a conèixer directament a un important nombre de consumidors un nou producte i també que la feina d'un carnisser pot ser sinònim d'innovació, de producte nou, de qualitat. El Gremi vol reivindicar així la feina del col·lectiu per assolir les millores i les novetats que van

presentant, dia a dia als obradors i a les carnisseries de les comarques gironines seguint les necessitats i demandes dels consumidors de productes cada vegada més especialitzats o que compleixin determinats requeriments nutricionals.

El Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines està format per més de 280 agremiats i disposa de més de 350 punts de venda a la majoria de poblacions de les comarques gironines. El Gremi disposa de diferents grups de treball que organitzen cursos de formació continuada, trobades de recerca i d'innovació de productes, col·laboracions amb empreses proveïdores i amb altres associacions i organismes, públics i privats, com el Banc dels Aliments o la Marató de TV3, per posar dos exemples propers.

Text: Lluís Bruguera

ELS FORMATGES CATALANS: UN PLAER PEL CONSUMIDOR.

Hi ha una llegenda que diu que un mercader àrab, abans de realitzar un viatge pel desert, va omplir de llet un recipient fabricat a partir de l'estómac d'un xai, quan va anar a consumir-la va veure que la llet estava coagulada i fermentada, era un producte sòlid, havia nascut el formatge. Llegendes a part, sembla ser que el formatge té els seus orígens a l'Orient Mitjà, i que d'aquí es va estendre a Europa, sent ja a l'època romana part integrant de la dieta de la població que el condimentaven amb farigola, pebre, pinyons i altres fruits secs. Els grecs també eren consumidors habituals de formatges i d'ells prové etimològicament parlant la paraula, ja que "fornos" era el cistell en el que emmagatzemaven els formatges i que va donar peu al terme català, al "fromage" francès i al "formaggio" italià.

ELS GRECS TAMBÉ EREN CONSUMIDORS HABITUALS DE FORMATGES I D'ELLS PROVÉ ETIMOLÒGICAMENT PARLANT LA PARAULA, JA QUE "FORNOS" ERA EL CISTELL EN EL QUE EMMAGATZEMAVEN ELS FORMATGES I QUE VA DONAR PEU AL TERME CATALÀ, AL "FROMAGE" FRANCÈS I AL "FORMAGGIO" ITALIÀ.

Tot i que Catalunya és un país de formatges per la sòlida activitat ramadera de les seves terres, la manca d'una arrelada tradició va fer que en el

passat es perdés el prestigi i el reconeixement que sí han ostentat ancestralment altres països com França, Suïssa o Itàlia, no sent fins fa poc més de 20 anys quan aquesta indústria ha experimentat un salt qualitatiu en tota Catalunya. L'aparició al llarg del territori d'un grup de petits productors, alguns d'ells ramaders i altres vinguts de les ciutats i sense experiència prèvia en la matèria, serà

determinant per a la dinamització del sector i l'aparició en un futur immediat de nous i estimulants elaboradors que a l'any 1983 van crear l'Associació Catalana de Ramaders Elaboradors de Formatge Artesà, (l'ACREFA). Un dels principals trets que defineixen aquest grup d'emprenedors és el mètode tradicional d'elaboració que recupera antics costums i

velles fórmules alhora que innoven en la recerca de productes més genuïns i personals.

El passat 19 de novembre a la seu gremial de Tarragona es va portar a terme la sessió sobre els



formatges catalans a càrrec d'En Enric Canut, Enginyer Tècnic Agrícola, especialista en formatgeria, consultor alimentari i Mestre Artesà Formatger i a càrrec d'En Dani Dengra, tots dos membres de l'empresa ARDAI.

De la mà del Enric i del Dani vam poder conèixer els formatges que s'elaboren arreu de Catalunya amb un element diferencial de qualitat i de proximitat i que haurien de ser present a qualsevol xarcuteria que disposi d'una línia especialitzada en formatges.

A la sessió es van mostrar als participants una descripció de les grans famílies de formatges que s'elaboren de forma artesana al nostre país, destacant-ne els trets més significatius de cada una d'elles i entrant en detall dels formatges més destacats, així mateix es va presentar el nou pòster dels formatges catalans elaborat per l'ACREFA (Associació Catalana de Ramaders Elaboradors de Formatgers Artesans). En acabar la sessió els participants vam poder gaudir d'un deliciós tast-degustació de formatges des del

punt de vista sensitiu per tenir més coneixements a l'hora d'ofertar-los als clients.

L'aprenentatge va ser sobre els següents: Garritxa bauma, Carrat bauma, Bama madurat, Tronxon, Urgelia, D'atura, Tou dels tilers, Serrat tirado amb herbes, Tupi de sort, Serrat de gelada, Blau de llavina, Valle de tenes i Lligat de cabra.





ESTABLECIMIENTOS CON ALMA

Jordi Mas

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



Que hace que unos establecimientos, aporten un valor UNICO, respecto a otros?

Hay establecimientos que te enamoran de tal manera que te trasladan un estado emocional de satisfacción que te gustaría permanecer en ellos de por vida.

Son los que yo llamo establecimientos con alma, con sentimiento, que entregan al cliente su corazón.

Cuando en tu profesión te entregas con pasión y tu única misión simplemente es trasladar e influenciar tu amor hacia al cliente, eso se nota desde la entrada del establecimiento.

Este sentimiento lo podemos compartir tanto a las Tiendas como a los Restaurantes.

Personalmente me gusta comparar el alma de un negocio con el alma de tu propia casa.

Cuando invitamos a amigos o personas queridas a nuestra casa, nuestra misión es trasladarles no sólo buena impresión sino que se sientan a gusto, en un entorno cálido. Es cuando empiezan nuestros porques, una pregunta que nos va ayudar a construir lugares con alma.

- Por qué queremos invitar a estas personas?
- Por qué queremos hacerles disfrutar?
- Por qué queremos que coman bien?
- Por qué queremos que les guste nuestra casa?
- Por qué queremos que estén a gustos?
- Por qué queremos que vuelvan?
- Y así podríamos seguir con algunos más por que...

Una vez realizado este ejercicio, es cuando se activa el plan de acción que responderá a cada porque.

Por que queremos invitar a estos amigos? Porque las queremos, nos importan y queremos esforzarnos para que nos quieran y hacerles entender nuestro amor.

Por que queremos que coman bien? Porque les gusta, entonces les preguntamos por sus gustos, sus intereses, sus platos preferidos. Nos interesamos para hacerles disfrutar. Ello hará que trabajemos para ellos, de esta forma minimizaremos el error.

A la vez queremos causarles buena impresión y ordenamos más de lo debido la casa, ponemos algún atrezzo nuevo y cuidamos su aspecto, para que les guste nuestro hogar, mimándolo algo más que en nuestro día a día.

HAY ESTABLECIMIENTOS QUE TE
ENAMORAN DE TAL MANERA QUE TE
TRASLADAN UN ESTADO EMOCIONAL
DE SATISFACCIÓN QUE TE GUSTARÍA
PERMANECER EN ELLOS DE POR VIDA.



Cuales son los gustos de nuestros invitados, que temas de conversación podemos tratar, que música les gusta para ambientar, etc, etc etc. Nuestra misión es que entiendan que nuestro hogar tiene alma y les hace estar comfortable.

En los establecimientos debería pasar exactamente igual, y en algunos te das cuenta desde que cruzas su entrada. *¿No quieres gustar a tus clientes? ¿No quieres que conozcan tus gustos? ¿Tu personalidad?*

Personalmente valoro mucho en los restaurantes como te cantan la carta, es una forma de venderte su establecimiento, el entusiasmo, la entonación, como te explica el origen de cada plato. Es decir el gran esfuerzo y la influencia que radica ya en sus ojos al enamorarte con su voz, visualizas cada plato con sus

palabras y te hace más fácil su elección, su influencia es clave. Por el contrario otros restaurantes te toman nota de lo que pone en la carta. Desaparece el alma, no hay sentimiento. Podríamos seguir por la carta, su papel, la mesa, como esta puesta, su cubertería, la colocación de las mesas, el servicio de sala, etc.

En las tiendas podemos observar lo mismo, ese esfuerzo por parte de todo el equipo para encantar a sus clientes. Las propuestas de producto, la decoración, el servicio, etc.

A veces te encuentras un establecimiento con una pizarra que te piden que escribas alguna frase de tu experiencia en la tienda, con sentimiento sin un protocolo establecido, te explican su historia, del establecimiento, quieren gustarte.



¿Alguien puede rechazar este interés tan sincero?

No se trata de conceptos de negocio, se trata de personas que buscan dar AMOR e influenciar con su alma a los clientes. Y este sentimiento es tan profundo que consigue calar fondo en cada persona, hasta el punto sobrepasa el concepto de ser fan.

Aquellos establecimientos que tienen este carisma, esta personalidad, son únicos, y deben ser perdurables en el tiempo, algo que sólo es posible si las personas que trabajan en el conservan y comparten el alma del establecimiento.

***Comparte tu corazon y personalidad con
tu cliente y crea establecimientos con alma!***

LES PRÒXIMES TENDÈNCIES GASTRONÒMIQUES

Albert Pozo

Adjunt Secretari General Gremi
de Carnissers-Cansaladers-
Xarcuters



Entenem per tendència, en el conjunt global del terme, aquella direcció o rumb que, un determinat ens pren en el mercat. Les tendències esdevenen en molts indrets del món, però si ens fessin dir un lloc concret com a bressol de tendències, pocs serien els que no pensarien amb Nova York. Allà, a la City per antonomàsia, les tendències es creen, creixen i s'expandeixen per a tot el món. Potser n'és responsable que aquesta ciutat nord-americana té la segona concentració urbana més gran del continent americà (just per darrera de Mèxic DF), i la cinquena més gran del món, però també hi té a veure, per força, que en aquesta urbanita ciutat es marquen les línies futures en molts elements del comerç tals com la moda, o el menjar.

No és que en matèria gastronòmica els nord-americans o els novaiorquesos siguin millors que nosaltres però si que, de portes al món el que allà s'elabora, es cuina, es treballa i obté èxit en un espai de temps concret, és el preludi del que demà haurà d'elaborar-se, cuinar, i treballar amb èxit, aquí. Trobem alguns precedents que ens poden aproximar més a aquesta idea: els cupcakes o les hamburgueses gourmet que avui són productes de moda, de gran tirada, i que en ocasions han permès obrir negocis centrats i especialitzats només amb aquests productes aquí a casa nostra, eren els productes de moda i de gran tirada, a Nova York, abans no es van instaurar aquí com a grans protagonistes.

És per això, que constantment hem de mirar què està passant i què estan fent a Nova York avui, per saber a què ens exposarem demà. I en aquest sentit hi ha un producte, exclusiu dels carnisers xarcuters que avui està arrasant, literalment, a la ciutat que mai dorm: les mandonguilles.

A diferència d'altres vegades però, i tot i que a Espanya ja s'ha obert algun establiment especialitzat –Bolero Meatballs, a Madrid– sembla que aquesta vegada la tendència es posarà en escena d'una manera menys notòria. Els experts gastronòmics així ho auguren. En un article del diari El País la periodista gastronòmica Mònica Escudero diu que “el 99% de les àvies espanyoles ha posat el llistó molt alt” i que per tant és improbable que ens trobem davant d'un cas com el de les hamburgueses gourmet.

Tanmateix i atès que és molt possible que de cara al proper any el consum de mandonguilles es dispari –per moda i també perquè les pilotes de carn es poden fer amb retalls de carn o peix entre d'altres– convé estar preparats i pensar en donar un valor afegit a aquelles mandonguilles tradicionals de l'àvia. La recepta tradicional és bona, la gent les gaudeix però la diversió cada dia és més important en aquest món així que comencem a pensar oferir-les de mil i una manera diferents. Crec, sincerament, que això ajudarà.

Creure.

Creure en els negocis és donar-los crèdit.

Ens comprometem a respondre la teva sol·licitud de crèdit en 7 dies. Ni un dia més.

Hi ha una manera molt simple de dir als negocis que hi confiem: donar-los crèdit. Sí, és molt possible que tots els bancs siguem semblants a l'hora de prometre-ho, però això no vol dir que siguem iguals a l'hora de concedir-ho. Nosaltres, per exemple, ens comprometem a contestar la teva petició en set dies laborables. Ni un dia més. També donem crèdit als nostres clients i als que encara no ho són. A més a més, podràs consultar en quin estat es troba la teva petició en tot moment i amb una transparència total

a través del nostre web. I això, encara que sembli obvi, no passa en tots els bancs. Deixa'ns dir-te que una bona manera de decidir on vols arribar amb el teu negoci és decidir on vols començar. Per això et convidem a visitar les nostres oficines i preguntar al teu gestor personal la resta d'avantatges que tindràs en demanar-nos un crèdit, encara que ja t'avancem que ell n'és un. Informa't de les condicions a bancsabadell.com/creure.

MILLORS OPCIONS D'INVERSIÓ EN VISTA A FINAL D'ANY I PREVISIONS D'INVERSIÓ PER A L'ANY 2015

La debilitat de les dades econòmiques que hem anat coneixent al llarg de l'any ha derivat en revisions a la baixa en les previsions de creixement per a 2014 i 2015, principalment a la zona euro i la Xina.

La història ens recorda que les crisis financeres provocades per excés d'endeutament han portat recuperacions posteriors molt lentes. Per això es preveu que el Banc Central Europeu continuï sent agressiu en les seves polítiques monetàries i mantingui els tipus d'interès de referència excepcionalment baixos fins a mitjans de 2017, considerant puges de tipus a partir d'aquesta data amb un horitzó estimat de l'1% per a 2020.

En aquest context, els inversors conservadors no s'haurien d'exposar als riscos dels mercats financers i haurien d'assumir que la rendibilitat dels seus productes d'estalvi serà pròxima al 0%. Actualment, les remuneracions dels dipòsits a termini fix oscil·len de mitjana entre el 0,4% i el 0,95% en funció del termini de la inversió i la vinculació del client. Les opcions per aconseguir rendibilitats més elevades, que garanteixin el capital, passen pels fons d'inversió garantits, a terminis superiors a cinc anys, a dipòsits referenciats lligats a l'evolució d'índexs borsaris i/o combinacions d'accions.

Per a inversors que vulguin veure augmentades aquestes rendibilitats, les opcions passen per l'assumpció de riscos. En primer lloc, és primordial entendre que els mercats financers no operen de manera lineal, sinó que el seu comportament és erràtic i volàtil. La borsa europea va registrar mínims l'any 2009 i des de llavors ha pujat més d'un 100%, sense oblidar que en aquest període hi va haver anys amb caigudes superiors a l'11%. Aquestes puges s'han produït arran de les injeccions de liquiditat dels bancs centrals, que han situat els tipus pròxims al 0% i han originat, en conseqüència, que els inversors busquessin actius alternatius que oferissin més rendibilitat. En aquest sentit, l'inversor ha d'ajustar les seves expectatives a l'actual situació de tipus i cicle de mercat. L'objectiu a futur s'ha de centrar a minimitzar el risc. Ja no estem en la fase en què ens preguntàvem què més puc obtenir pels meus diners, sinó que ara ens hem de preguntar què estic disposat a perdre. És fonamental fer-nos aquesta pregunta per evitar invertir per sobre del nostre perfil de risc.

Un altre punt que cal tenir clar si volem assumir riscos és que les inversions s'han d'efectuar amb una perspectiva d'inversió mínima de cinc anys, per tal d'evitar les contínues fluctuacions del mercat, i sempre considerant que en aquest termini de temps no necessitem disposar dels nostres diners. També és molt recomanable que les carteres d'inversió que es constitueixin estiguin formades per múltiples actius, cosa que aporta diversificació i millor control de risc. Si a tot això sumem una gestió professional, ens serà molt més fàcil no desviar-nos i aconseguir els objectius de rendibilitat proposats.

Regles fonamentals per als inversors que decideixen assumir riscos:

- Les rendibilitats passades no pressuposen rendibilitats futures, però és molt important consultar aquestes rendibilitats passades per valorar la consistència del producte i la seva qualitat de gestió.
- Cal recordar que el llarg termini redueix la probabilitat de pèrdues, per això és imprescindible no especular a curt termini i evitar prendre decisions d'inversió errònies deixant-nos portar per la volatilitat dels mercats.

Si ens endinsem en el món de la renda variable, sempre és convenient fer-ho de la mà de professionals que ens guiïn en el procés de selecció del vehicle d'inversió. En aquest sentit, els fons d'inversió constitueixen un dels millors productes, ja que conjuguen la diversificació d'actius i la gestió professional dels actius i permeten escollir entre diferents graus d'exposició al risc en funció de la nostra experiència i perfil inversor.

En aquestes dates sempre és important recordar l'apartat de l'estalvi destinat a la jubilació. Cal

remarcar que, arran del projecte de reforma fiscal, els canvis operaran a partir de l'1 de gener de 2015, per la qual cosa aquest serà l'últim any per poder aportar a plans de pensions o plans de previsió assegurats la xifra de 10.000 o 12.500 euros (per a més grans de 50 anys), ja que a partir de 2015 el límit màxim es rebaixa als 8.000 euros anuals.

Una altra novetat disponible per a 2015 seran els plans d'estalvi a llarg termini, coneguts també com a plans d'estalvi 5. Es tracta d'instruments financers en format d'assegurança de vida individual d'estalvi (SIALP) o contracte individual d'estalvi (CIALP), pensats per fomentar l'estalvi conservador. Aquests hauran de garantir com a mínim el 85% del capital invertit i les principals novetats que incorporen són que els rendiments generats estan exempts de tributar en l'IRPF, sempre que no es disposi de les quantitats dipositades en el termini de cinc anys i la limitació d'aportació a 5.000 euros anuals per persona al pla.

Com veiem, el panorama per a l'any 2015 no és especialment optimista pel que fa a rendibilitats, per això l'inversor haurà de comptar amb el suport i l'ajuda de professionals en estalvi-inversió que el guiïn en tot el procés.

Per això, a Banc Sabadell **posem a la seva disposició professionals qualificats i una àmplia gamma de productes per oferir-li un servei exclusiu**, capaç d'aportar solucions a mida de les seves necessitats en cada moment.

Per a més informació, pot dirigir-se a qualsevol oficina de Banc Sabadell, on un gestor personal li proporcionarà tota la informació que precisi. Si ho prefereix pot trucar al 902 323 000 o entrar a www.bancsabadell.com.



COMARCALS

FIRA DE LA CANDELERA

Població: Molins de Rei
Dates: 30 Gener - 1 Febrer 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Planter i jardineria, maquinària agrícola i de jardineria, mostra de bestiar, fira tast de vins i caves, alimentació, sector comercial i d'automoció, indústria, brocanters i col·leccionisme, artesans i encants, fira natura, fira de les arts, mostra d'entitats, fira jove i CiberFira.
C/e: candeleram@molinsderei.cat
Web: www.candeleram.cat

FIRA DEL FARRO

Població: la Vall de Bianya
Dates: 31 Gener - 1 Febrer 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes locals i artesans.
C/e: administracio@valldebianya.cat
Web: www.valldebianya.cat

FIBO - FIRA DE BOTIGUES ONLINE

Població: Reus
Dates: 4 Febrer 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Software i assessorament per la creació de botigues de comerç online.
C/e: info@firareus.com
Web: www.firareus.com

FIRA DE PRODUCTES ALIMENTARIS ARTESANALS

Població: Bagà
Dates: 8 Febrer 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes alimentaris artesanals.
C/e: baga@diba.cat
Web: www.baga.cat

FIPORC

Població: Riudellots de la Selva
Dates: 13 - 15 Febrer 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes derivats del porc i altres productes relacionats
C/e: ajuntament@riudellots.cat
Web: www.riudellots.cat

FIRA MERCAT DE LA BOTIFARRA DE LA GARRIGA

Població: La Garriga
Dates: 21 - 22 Febrer 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Botifarres, productors locals, productes de proximitat
C/e: nblancher@ajlagarriga.cat
Web: www.lagarriga.cat

FIRA DE LA QUARESMA

Població: Tortellà
Dates: 22 Febrer 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Alimentació, roba, complements, flors, motos.
C/e: ajuntament@tortella.cat
Web: www.tortella.cat

FIRA NATURA I MUNTANYA

Població: Sant Bartomeu del Grau
Dates: 28 Febrer - 1 Març 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç, artesanía i natura.
C/e: ajuntament@sbg.cat
Web: www.sbg.cat

FRANQUICAT

Població: Sabadell
Dates: 13 - 15 Març 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Franquícies
C/e: info@franquicat.com
Web: www.franquicat.com

FESTAST

Població: Tortosa
Dates: 13 - 16 Març 2015
Periodicitat: biennal (senars)
Oferta a exposar: Alimentació i begudes.
C/e: firotortosa@tortosa.cat
Web: www.festast.cat

FIRA DE L'EMBOTIT

Població: Olot
Dates: 14 - 15 Març 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Embotits, formatges i productes alimentaris típics. Cerveses artesanes.
C/e: fires@olot.cat
Web: areadepromocio.olot.cat

FIRA DE SANT JOSEP

Població: Gironella
Dates: 21 - 22 Març 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: gironella@diba.cat
Web: www.gironella.cat

FIRA-MERCAT DE NAVARCLES

Població: Navarces
Dates: 21 - 22 Març 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Fira de l'Abat. Monacàlia.
C/e: navarces@diba.cat
Web: www.navarces.cat

FIRA DE L'EMBOTIT DE BESCANÓ

Població: Bescanó
Dates: 22 Març 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Embotit, formatges i altres productes alimentaris.
C/e: ajuntament@bescano.cat
Web: www.bescano.cat

FIRA MERCAT DEL RAM

Població: Tordera
Dates: 27 - 29 Març 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Automoció, indústria, comerç, artesania, serveis, mostra agropecuària.
C/e: fira@tordera.cat
Web: www.tordera.cat

MERCAT DEL RAM

Població: Vic
Dates: 27 - 29 Març 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Fira agroramadera; mostres d'alimentació, turisme, automòbils, ceràmica. Canals porcines i guarà català. Mostra de jardí i energies renovables.
C/e: fires@vic.cat
Web: www.vicfires.cat

LACTIUM

Població: 28 - 29 Març 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Formatge i productes derivats. Concurs de formatges artesans i fòrum Lactium. Carpa de degustació.
C/e: fires@vic.cat
Web: www.vicfires.cat

FIRA DEL CONILL I DE L'ARTESANIA

Població: Vilafant
Dates: 29 Març 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Mostra gastronòmica de conill. Productes i tallers d'artesania.
C/e: fira@vilafant.com
Web: www.vilafant.com/firaconill.php

FIRA MEDIEVAL

Població: Hostalric
Dates: 3 - 5 Abril 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesanals (alimentació, artesania).
C/e: turisme@hostalric.cat
Web: www.hostalric.cat

MERCAT MODERNISTA

Població: Olot
Dates: 3 - 5 Abril 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania, alimentació, productes relacionats amb l'època modernista.
C/e: mercats@e7v.cat
Web: www.turismeolot.cat

FIRA FORMATGERA DE LA VALL DE RIBES

Població: Ribes de Freser

Dates: 5 Abril 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes artesans (embotits, formatges, mel) i elaboració de vins. Activitats complementàries.

C/e: artesansderibes@gmail.com

Web: www.vallderibes.cat

MOSTRA DE FORMATGES ARTESANS DE CATALUNYA

Població: Sort

Dates: 10 - 11 Abril 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Formatges artesans i activitats relacionades.

C/e: ajuntament@sort.cat

Web: www.sortturisme.com

FIRA D'ARTÉS

Població: Artés

Dates: 11 - 12 Abril 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Automoció, maquinària agrícola i ramadera, productes comercials i industrials, construcció, artesanía. Multisectorial.

C/e: artes@artes.cat

Web: www.artes.cat

FIRA COMARCAL DE PRIMAVERA

Població: Campllong

Dates: 11 - 12 Abril 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Ramaderia, maquinària agrícola antiga, maquinària industrial, artesanía, fira comercial.

C/e: ajuntament@campllong.cat

Web: www.campllong.cat

SANT CUGAT ACTIU

Població: Sant Cugat del Vallès

Dates: 17 - 19 Abril 2015

Periodicitat: biennal (senars)

Oferta a exposar: Multisectorial.

C/e: joanfbla@santcugat.cat

Web: www.mostra.santcugat.cat

FIRA DE PRIMAVERA

Població: Navàs

Dates: 18 - 19 Abril 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Multisectorial.

C/e: navas@navas.cat

Web: www.navas.cat

FIRA Q BALAGUER

Població: Balaguer

Dates: 25 - 26 Abril 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes alimentaris, gastronomia, jornades d'apicultura, concurs de mels i jornades tècniques.

C/e: lafira@balaguer.net

Web: www.balaguer.cat

FIRA DEL COMERÇ I LA INDÚSTRIA DE MARTORELL

Població: Martorell

Dates: 25 - 26 Abril 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Multisectorial. Fira d'artesanía, cotxes, mercat ramader.

C/e: friera@martorell.cat

Web: www.martorell.cat

FIRA-MOSTRA DEL SANT CRIST DE PIERA

Població: Piera

Dates: 25 - 26 Abril 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Multisectorial.

C/e: piera@ajpiera.cat

Web: www.viladepiera.cat

TONA ES FIRA

Població: Tona

Dates: 26 Abril 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Arts tèxtils. Mostra de formatges artesans. Comerç local

C/e: tona@tona.cat

Web: www.tona.cat

EXPO-EBRE. FIRA MULTISECTORIAL DE LES TERRES DE L'EBRE

Població: Tortosa
Dates: 30 Abril - 3 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: firatortosa@tortosa.cat
Web: www.tortosa.cat



NACIONALS

GASTROALICANTE 2015

Població: Alicante
Dates: 21 - 23 Febrero 2015
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: Equipamiento para Hostelería, Pastelerías, Producto semielaborado, hostelería, Gastronomía, Bodegas, vajillas, cristalerías, cuberterías, menaje, textil, indumentaria profesional, venta directa, vending (distribución automática), prensa especializada, Servicios.
Web: www.gastro-alicante.feria.alicante.com/2014/index.php

XANTAR 2015: SALÓN GALLEGO DE GASTRONOMÍA

Població: Ourense
Dates: 4 - 8 Marzo 2015
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: Exposición y degustación de quesos de la geografía española.
Web: www.xantar.org

CLUB DE GOURMETS 2015

Població: Madrid
Dates: 13 - 16 Abril 2015
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: alimentos y bebidas de alta gama
Web: www.gourmets.net

BTA. BARCELONA TECNOLOGIES DE L'ALIMENTACIÓ

Població: L'Hospitalet de Llobregat - Barcelona
Dates: 21 - 24 Abril 2015
Periodicitat: triennial
Oferta a exposar: Solucions tecnològiques, maquinària, equipament, serveis i producte alimentari intermedi (ingredients, additius, funcionals) per als diferents sectors de la indústria alimentària. Salons monogràfics que componen BTA: Tecnoalimentària, Tecnocàrnica i Ingretectno.
C/e: bta@alimentaria.com
Web: www.bta-bcn.com

ASTUSPALADEA 2015: SALÓN GASTRONÓMICO DE OVIEDO

Població: Oviedo
Dates: 27 - 29 Abril 2015
Periodicitat: Anual
Oferta a exposar: Alimentación y bebidas, revistas gastronómicas, etc.
Web: www.asturpaladea.com





VENDES

LOCALS

► **Es lloga:**

Local 120 m².
Un bany complert
Sense traspas
Zona ciutat vella, aprop mercat sant antoni
Tel. 93.454.63.21 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
venta 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

► **Es lloga:**

Carnisseria xarcuteria i plats cuinats per jubilacio
Bona situacio a 100 m del mercat, estacio de tren i
autobusos.
140 m² de botiga amb obrador i camera
Interessats trucar al 972 50 49 11 Mobil 675 042 615
Preguntar per Josep

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 automatica
Tel. 93.735.63.56

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

Màquina embotidora 40 llitres 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:**

Per jubilacio
Serradora de carn marca Guardiola d'acer en bon estat
Dos maquines de tallar fiambres (marques Bahe i Colosal). Amassadora
Mòbil. 629.88.22.40

► **Es ven:**

Evaporador per obrador i sales de desfer
Mòbil 653.79.34.38
Tel. 977.838.257

► **Es ven:**

Balança Micra, amb bateria
Balança Dina
Congelador Constan
Tel. 977.544.898
Mòbil 686.712.639

► **Es ven:**

Embotidora Ramon de 40 l.
Tel. 972.57.01.51

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

Cutter 50 ll.
Pastera 50 ll. Que fa el buit
Caldera termica 50 l. De gas ciutat
22 Motllos de pernil dolç de 2 kgs.
8 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:**

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

► **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

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:**

Carnisseria a Sarrià de Ter
Ple funcionament
Amb obrador, cuina
Mobil. 669.629.943

► **Es traspassa:**

Carnisseria-xarcuteria-queviures
Mercat bellvitge
Mobil. 686.47.15.44

► **Es traspassa:**

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

► **Es traspassa:**

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 traspassa:**

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

► **Es traspassa o lloguer:**

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

► **Es traspassa:**

Carnisseria argentina en ple funcionament
Maquinaria instal·lacions totalment noves (aigua, llum)
Zona Gran Via – Entença

Telefon 93 517.83.08

Juan carlos

► **Es traspassa:**

A Manresa parada mercat molt centric, amb cambra (20 m²)
Taulell frigorific. Situada passadis central a prop porta principal
Molt bona imatge. Preu a convenir
Mobil 616.82.67.03

► **Es traspassa:**

Parada mercat mignon (centre badalona)
En ple rendiment i equipada
Preu: 50.000 Euros
Cal anar a l'ajuntament de Badalona per arreglar papers
Telefon 93.389.11.10

► **Es traspassa:**

Per jubilacio xarcuteria-cansaladeria
Mercat provençals (2 numeros)
I magatzem amb cambra frigorifica.
Mobil 610.74.24.01

DEMANDES

► **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 experiencia 22 anys, en elaboració i especejament a obrador tradicional.
Zona barcelones.
Mòbil. 680.61.12.19

SEGURETAT AMBIENTAL I ALIMENTÀRIA



ASESORIA Y CONSULTORIA SANITARIA S.L.

☎ 93 434 21 24 📠 93 434 21 25

✉ aconsa@aconsa-lab.com
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

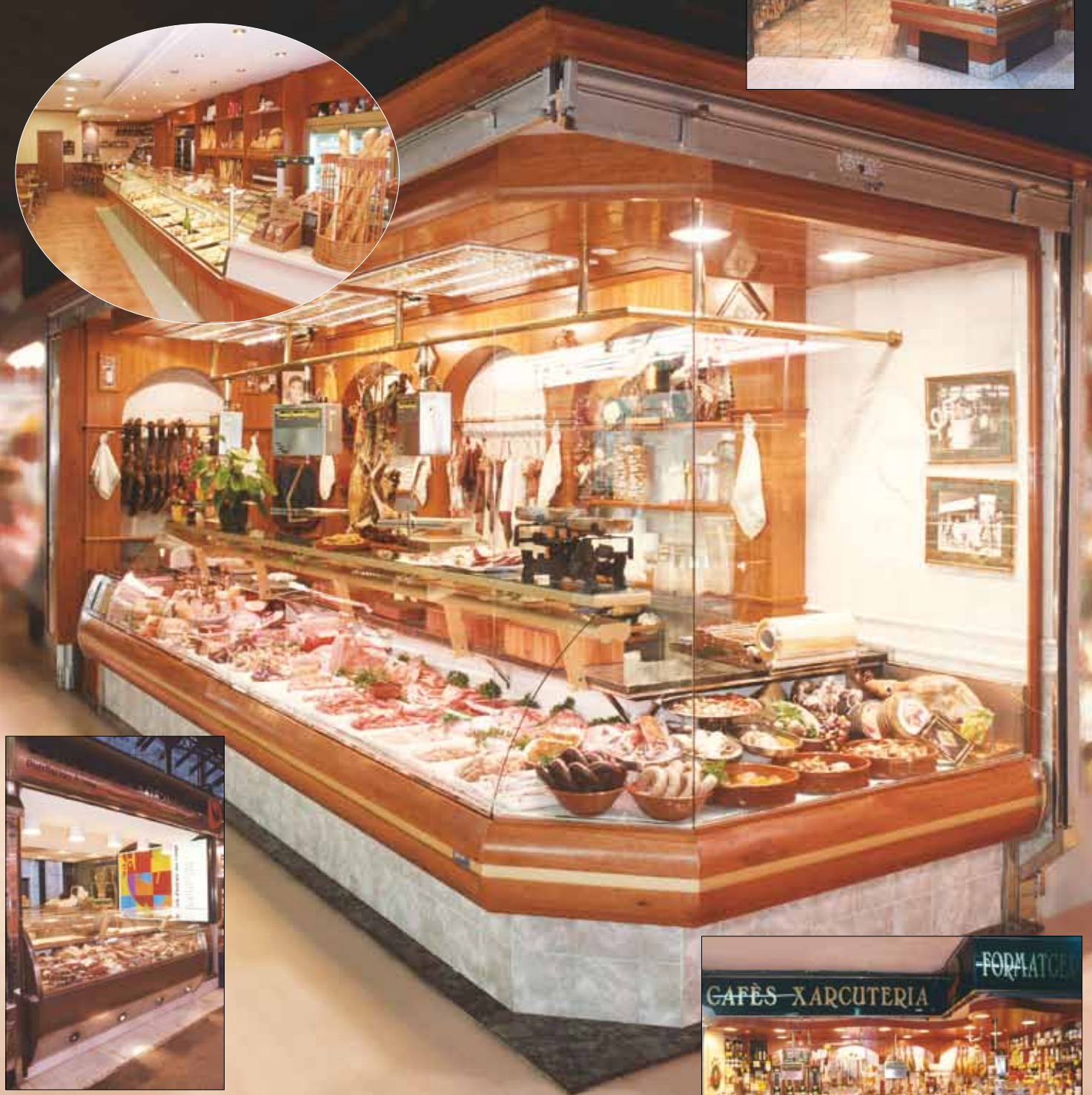
★ ★ ★ ★ ★
EXCELLENT INVESTMENT
2 Family (DUPLEX)- Both units
types: I have 2 bedrooms and 1 bath
Property has

★ 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'exquisida 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