

gras o magre



LA BOTIFARRA D'OU MÉS PARTICIPATIVA



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

8 [FEDERACIÓ

Can Vives: 175 anys marcant tendència

Reforma fiscal

XV Congrés Aecoc de Càrnics celebrat a Lleida:
dades de consum del 2014

Cansaladeria Guitart, guanyadora del concurs
fotogràfic de #elmeusecret

Contingut i novetats del Reial Decret-Llei 1/2015, de
27 de Febrer d'ordre social

19 [FUNDACIÓ ESCOLA

Entrevista a Josep Dolcet, coordinador de l'Escola
Oficis de la Carn

Curs d'al·lèrgens a la Carnisseria-Xarcuteria

Curs d'introducció al món dels formats i el seu
coneixement

Quarta edició del curs de Direcció d'Establiments
Comercials del sector Carnisseria, Cansaladeria i
Xarcuteria

Primera edició del curs d'Especialització per al
Comerç i Retail

28 [GREMIS

Barcelona

La Botifarrada Popular al Mercat de la Boqueria

Concurs fotos boti ou 2015

Assemblea General 2014

PORKADA 2015

Girona

Dijous Gras, botifarra menjaràs. Dijous llarder,
botifarra menjaré

Curs / Viatge Mallorca

Els carnisers estan de moda

Fuet de botifarra dolça per creuar el Mar

La maratón de TV3

La Carnisseria Soler de Celrà distingida amb el
premi d'arquitectura internacional "Das erste Haus:
Bauwelt Preis 2015

Tarragona

Fira de l'oli a Tarragona

Fira de Santa Llúcia a Vimbó i Poblet

46 [DOSSIER

Crea fans y no clientes

Un record. Joan Salat

La Xina, més a prop que mai

50 [CALENDARI DE FIRES MAIG JUNY JULIOL 2015

55 [PETITS ANUNCIS - MÒDULS

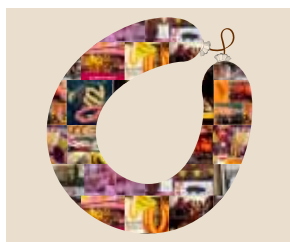


Foto Portada:
La Botifarra d'Ou més participativa

NÚM. 164

Febrer, Març i Abril 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

Gráficas Cuscó S.A.

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

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





Els escorxadors petits, són bàsics i necessaris. Ho són perquè econòmicament fomenten la xarxa econòmica rural i la seva activitat dóna vida als petits municipis. Ho són perquè socialment mantenen la població rural i fomenten l'aliment de proximitat i de qualitat ja que tot el que es sacrifica als petits escorxadors prové de ramats de proximitat i de petites explotacions ramaderes. Ho són perquè garanteixen la seguretat alimentària i ajuden a abolir pràctiques no exemptes de risc sanitari com les matances particulars i donen sortida legal i controlada a determinades produccions de qualitat. Ho són també perquè en matèria de medi ambient mantenen la xarxa d'explotacions agrícoles i ramaderes que abasteixen per proximitat a aquest tipus d'establiment. I ho són finalment també, per la qualitat; doncs al petit escorxador hi ha importants diferències respecte a la carn més industrial, diferències segurament relacionades tant amb el sistema d'engreix com en la mateixa manipulació durant la matança.

Avui, a Catalunya, trobem encara i per sort, petits escorxadors. Són escorxadors que compleixen la normativa sanitària (si no fos així serien tancats), i que desenvolupen la seva activitat per ofici, per estima a l'ofici. I és que, desgraciadament i en la majoria dels casos no són viables econòmicament. I no ho són perquè se'ls aplica una normativa extensa, complexa i dirigida preferentment a grans explotacions industrials. Normes més pròpies d'altres tipus d'escorxador, de més gran escala, industrials i també orientats a l'exportació. Un clar exemple i font de grans problemes per l'alt cost que suposa són les freqüències de mostreig. Està estipulat (Reglament 2073/2005; pel que respecte al porc) que fins a 325 porcs anuals morts hi hagi un mostreig cada sis mesos i que de 326 porcs anuals morts a 6.500 hi hagi un mostreig cada dos mesos. Bé, perquè ens entenguem un mostreig implica 5 mostres i de cada mostra anàlisi de salmonel·la, enterobacteries i aerobis. Aquest còmput global suposa una despesa que no és ni molt menys proporcional ni als ingressos d'aquests escorxadors ni tampoc al volum d'animals morts anuals.

HI HA IMPORTANTS DIFERÈNCIES
RESPECTE A LA CARN MÉS
INDUSTRIAL, DIFERÈNCIES
SEGURAMENT RELACIONADES TANT
AMB EL SISTEMA D'ENGREIX COM EN
LA MATEIXA MANIPULACIÓ DURANT
LA MATANÇA.

Per aquest motiu considerem, i així ho hem fet constar a les administracions competents, que s'han de revisar els criteris de flexibilitat en referència a les freqüències de mostreig i considerem que esdevindria raonable i oportú que en el cas del porc el límit per a un mostreig cada sis mesos augmenti fins als 624 porcs anuals (12 a la setmana) tenint en compte que no tots els petits escorxadors arribaran a aquestes xifres. D'aquesta manera ens estalviariem que aquells escorxadors que es trobin entre els 324 i els 623 porcs anuals, que són la majoria, hagin de sotmetre's a un mostreig cada dos mesos. És una mesura justa, raonable i que des del sector seguirem defensant, no ho dubteu.

"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





Sr. Joan Estapé

PRESIDENT Federació
Catalana de Carnissers i
Cansaladers-Xarcuters

Seguim treballant per vosaltres. Ho fem per a donar-vos els millors serveis, el millor assessorament, i les millors eines formatives possibles. I ho fem perquè els vostres negocis puguin tirant endavant, perquè sigueu sent competitius en el mercat i ho fem també per a facilitar-vos la feina. O això intentem, si més no.

Actualment treballem en varies línies, totes elles orientades a defensar els vostres interessos, els nostres, els de tot el col·lectiu. I és que aquesta és la nostra tasca principal, el nostre objectiu. Una d'aquesta línies en les que estem treballant és intentar eliminar, suprimir, eradicar, la taxa d'ossos i residus. Una taxa que s'aplica des de la crisi de les vaques boges quan una Encefalopatia Espongiforme

Transmissible (ETT) va passar dels ovins als bovins i d'aquests últims als humans. Tot i que alguna entitat majorista no està d'acord en que s'ha d'eliminar, nosaltres considerem que és una taxa immoral, una taxa que no hauríem de pagar ja que en matèria de residus, de taxes ja n'estem pagant.

Treballem també, actualment, perquè considerem que és rellevant, en el tema dels al·lèrgens. Davant el notable increment de la població consumidora amb intoleràncies alimentàries i trastorns vinculats, l'administració europea va promoure un canvi en les normatives d'etiquetatge dels països membres, amb l'objectiu de traslladar a les etiquetes dels productes alimentosos tota la informació sobre qualsevol dels ingredients que componen un producte alimentari

determinat. I considerem que la millor manera de treballar per vosaltres en aquest sentit, és oferint-vos formació. Formació en matèria d'al·lèrgens, proporcionant-vos la informació necessària sobre les al·lèrgies i intoleràncies alimentàries relacionades amb els productes de xarcuteria i oferir-vos estratègies per al disseny de productes que continguin o no ingredients al·lèrgens. Com ja hem demostrat innumerable vegades, la campanya de reducció de sal i greix n'és un exemple, als carnisers-xarcuters ens preocupa la salut del consumidor i per això i, des de tots els angles possibles, la cuidem i la protegim.

DAVANT EL NOTABLE INCREMENT DE
LA POBLACIÓ CONSUMIDORA AMB
INTOLERÀNCIES ALIMENTÀRIES I TRASTORNS
VINCULATS, L'ADMINISTRACIÓ EUROPEA VA
PROMOURE UN CANVI EN LES NORMATIVES
D'ETIQUETATGE DELS PAÏSOS MEMBRES

Com gestionem els ingredients i com informem al client dels mateixos ha esdevingut darrerament una de les nostres prin-

cipals vies d'acció. Al marge d'obligacions administratives, informar al consumidor sobre al·lèrgens, sobre els ingredients, i per tant, etiquetar els nostres productes de mostrador d'una forma curosa i encertada, esdevé un repte i, sobretot un valor afegit. Convé prendre-s'ho seriosament, no escatimar en detalls. Nosaltres podem ajudar-vos amb formació, amb informació, facilitant-vos material, com el cartell d'al·lèrgens que darrerament us vam fer arribar, però en última instància, la responsabilitat és vostra. Responsabilitat d'informar degudament, de no esperar a una possible inspecció, de fer-ho per principis, per responsabilitat. Nosaltres, no defallirem, no ens cansarem. Seguirem treballant per vosaltres, per defensar al sector, per informar-lo, i per formar-lo. No ho dubteu.

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





CAN VIVES: 175 ANYS MARCANT TENDÈNCIA

Des de 1840 fins al 2015 (i en endavant), des de Vallgorguina fins a Calella, des del filet de vedella fins als plats cuinats, avui 175 anys després de la seva fundació, Can Vives segueix sent una carnisseria-xarcuteria de referència, dins la seva població, però també a les rodalies.

El pare del rebesavi d'en Mateu Vives, que avui juntament amb la seva germana Nuri i les seves nebodes Montse i Maria del Mar encapçala el negoci familiar, va fundar la primera carnisseria d'aquesta família, a Vallgorguina. En antics registres que avui guarda en Mateu, hi figura que el fundador, de nom Josep, era "cortante" una professió que ha derivat en el que avui popularment es coneix com a carnisser-xarcuter. I fou el fill del fundador, també Josep de nom i rebesavi d'en Mateu i la Nuri qui després de casar-se en segones núpcies amb una dona de Calella va traslladar el negoci a aquesta pedania de la franja costanera del maresme.

Fins a la cinquena generació (avui la Montse i la Maria del Mar són ja la setena), a Can Vives només s'hi venia carn de vedella, un producte per el qual encara avui hi va a compra gent de Calella, però també d'Arenys, Pineda de Mar i Sant Pol de Mar, entre d'altres. La carnisseria que havia obert en Josep Vives era a la vorera del davant de l'actual ubicació de la botiga i la primera carnisseria de tot Calella. Casi res.

"Som la carnisseria de tota la vida de Calella" explica en Mateu, orgullós de liderar un negoci amb gairebé dos segles d'història. I afegeix: "en dates assenyalades, quan la gent vol carn bona perquè tenen



un compromís i han de quedar bé, venen a comprar aquí”. Per Nadal, a Can Vives fan uns plats cuinats especials, i la gent va a comprar-los, per qualitat i també per garantia.

Durant aquests 175 anys Can Vives ha hagut de campejar nombres crisis, canvis de tendències, èpoques poc bones i d’altres dolentes però sempre s’han mantingut al peu del canó, oferint qualitat i ofici, sense enganyar a la gent, no només aparentant qualitat sinó també notant-la en la percepció dels consumidors. “El secret és no estirar més el braç que la màniga. Prefereixo tenir una botiga ben portada que tenir-ne tres i dur-les totes malament”, comenta en Mateu deixant entreveure que l’èxit del pas dels anys ha estat també saber tocar de peus a terra. “Molts negocis prioritzen la imatge exterior, nostres en canvi prioritzem la imatge interior”, comenta perquè entenguem la filosofia d’empresa.

“EL SECRET ÉS NO ESTIRAR MÉS EL BRAÇ QUE LA MÀNIGA. PREFEREIXO TENIR UNA BOTIGA BEN PORTADA QUE TENIR-NE TRES I DUR-LES TOTES MALAMENT”,

A Can Vives hi treballen actualment set persones. En Mateu, que és qui gestiona el negoci i fa feina també a l’obrador, la seva germana Nuri que és l’encarregada de la botiga, la Montse i la Maria del Mar, filles de la Nuri, una ajuda a la mare a la botiga i l’altra és a l’obrador amb en

Mateu. A més a més hi ha tres empleades, una que es dedica exclusivament a la neteja de l’establiment, una que està al mostrador i una darrera que és cuinera. I és que la cuina a Can Vives, és molt important. Amb el pas dels anys han hagut d’innovar i adaptar-se als canvis, i això ha implicat fer plats cuinats. “El meu pare ja en feia algun de cuinat però jo vaig decidir que els cuinats havien de ser un pilar important del negoci i vaig considerar oportú adaptar les instal·lacions de la botiga i, a més a més, vaig fer un curs de cuina a l’Escola Hoffman de Barcelona” explica en Mateu.



Amb el cuinat fidelitzen a molta gent, els canelons són coneguts a tota la contrada i els dissabtes, coincidint amb el dia de Mercat a la ciutat, posen una parada davant la botiga on hi venen plats cuinats acabats de fer. “ El dissabte venem tants cuinats com tota la resta de la setmana” diu en Mateu perquè entenguem l'èxit d'aquesta activitat de cap de setmana.

La carn de vedella, els canelons i últimament l'entrecot de bou –el madurat, amb seixanta dies de repòs- són alguns dels productes estrella de Can Vives. Només venen vedella “ben criada”, una marca que els està donant molt bon resultat i que els permet tenir vedella d'un any i escaig de vida, amb un màxim de 100 kg. la canal i sempre femelles. Són vedelles totes elles engreixades a Girona, i

els talls més coneguts són els que surten abans, ens reconeix el propi Mateu.

Que a Can Vives treballen bé no hi ha dubte. Ho mostren els seus 175 anys d'història i també el gran volum de clients que tenen i la fidelització que, amb qualitat i garantia han arribat a assolir. Però és una vocació això de ser carnisser per en Mateu? “ Mira, quan un negoci porta tantes generacions és gairebé com una institució.

Això fa que li donis un gran valor i tot i que al principi et trobes dins el negoci, sense casi adonar-te'n, quan hi hem sigut hem après a gaudir-ho”. Ni la parella d'en Mateu ni la de la Nuri són del sector i això fa que es puguin tornar, que no hagin de tancar per vacances cosa que no podien fer els seus pares.

“FORMAR-SE ÉS IMPORTANTÍSSIM. LA FORMACIÓ ET MOTIVA I ET POSA EN CONTACTE AMB LA GENT DEL SECTOR. POTS COMPARTIR IDEES I ADONAR-TE'N QUE ELS PROBLEMES SÓN COMUNS, NO NOMÉS TEUS”

Darrera el mostrador, l'obrador, i darrera la història de Can Vives, hi ha una forta creença en la formació, dins del sector. "Formar-se és importantíssim. La formació et motiva i et posa en contacte amb la gent del sector. Pots compartir idees i adonar-te'n que els problemes són comuns, no només teus". En Mateu va cursar l'any passat el curs de Direcció d'Establiments Comercials a l'Escola Oficis de la Carn i en va sortir reforçat. Reconeix que fins i tot, alguns dels coneixements adquirits en aquella formació els ha pogut posar en pràctica al seu establiment. "Els temes psicològics han sigut importants. Després del curs els he desenvolupat a la botiga, posant per exemple, objectius de venda entre els empleats i això ha motivat i molt a tot el personal". En Mateu considera que la formació és molt rellevant per el sector i també

creu que aquest sector, el comerç de proximitat, els carnisers-xarcuters han de ser cada vegada més exclusius. Considera que aquells establiments artesans, que cuidin la imatge exterior però sobretot la imatge interior, seran els que perduraran. "Hem de fer que el nostre producte es conegui. La gent amb potencial per comprar ha de fer-ho a les nostres botigues, els hem de convèncer".

"HEM DE FER QUE EL NOSTRE PRODUCTE ES CONEGUI. LA GENT AMB POTENCIAL PER COMPRAR HA DE FER-HO A LES NOSTRES BOTIGUES, ELS HEM DE CONVÈNCER"

Amb els peus a terra i amb la mateixa il·lusió amb la que va començar i amb la que ha après a gaudir de la professió, en Mateu Vives i el seu establiment –la carnisseria més

antiga de Calella, recordem- seguiran oferint qualitat i garantia a un públic objectiu que amb el seu bon fer ja han fidelitzat. I que així sigui, per 175 anys més.



REFORMA FISCAL

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

Jose Antonio Peinado
Secretari tècnic de GremiCarn



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.

XV CONGRÉS AECOC DE CÀRNICIS CELEBRAT A LLEIDA: DADES DE CONSUM DEL 2014

Hem d'estar contents. D'acord amb la publicació de la revista InfoRetail tant la carn com els productes de xarcuteries són els protagonistes del cistell de la compra. Així doncs i d'aquesta manera, la carn fresca i la xarcuteria representen 17,5€ de cada 100€ gastats en compres, tal i com va explicar l'expert de Serveis a la Distribució de Nielsen, Roberto Butragueño, en el Congrés Aecoc de Càrnics.

Tanmateix "la carn fresca acumula dos anys en negatiu, després de caure el 1,4% al 2014, per l'augment de preus per sobre de l'1%. Paral·lelament la xarcuteria va millorar el seu creixement fins al 1,6%", va destacar el Sr. Butragueño.

Per tant, reflexió en aquest sentit: els preus de la carn fresca han pujat i conseqüentment la gent n'ha comprat menys, mentre que la carn de porc va disminuir un 2,5% l'any passat i això es va veure transformat amb un augment de les compres del 0'8%. La consultora Nielsen va plasmar també en dades, en aquest XV Congrés Aecoc celebrat a Lleida, que el preu del pollastre va augmentat un 2% i les compres d'aquest producte van disminuir fins a un 5,4%.

Queda clar per tant, que els consumidors han premiat la baixada dels preus en la carn de porc i que després de sis anys de creixement, el pollastre va perdre l'any passat, un punt de quota a favor de la carn de porc.

Així mateix l'increment del 2,4% de la carn de vacu en l'import final va provocar un descens del 3,9% en les compres de l'últim any. Per altra banda, i aquí és on hem d'estar contents, la xarcuteria esdevé com un

dels nínxols de mercat amb més creixement després d'augmentar les compres un 0'7% respecte l'any anterior. Val a dir, en aquest sentit, que productes com el fuet han augmentat les vendes mentre que d'altres com el xoriç o el salami les han disminuït.

Per tant, i resumint, el consum de la carn de porc ha augmentat al temps que n'ha disminuït el preu. El consum de la carn fresca ha disminuït al temps que ha augmentat el preu, i la xarcuteria és la que ha experimentat un major creixement, tot i que en el còmput global dels productes que comercialitza, aquests han augmentat un 0,9%. Hem d'estar contents d'aquestes dades que aporta InfoRetail i el Congrés Aecoc de Càrnics però hem de ser curosos amb la carn fresca i treballar perquè l'any vinent aquestes millores siguin més generalitzades en el conjunt global de la carn.



CANSALADERIA GUITART, GUANYADORA DEL CONCURS FOTOGRÀFIC DE #ELMEUSECRET

La família Guitart es dedica a l'elaboració artesana de la carn des de diverses generacions enrere. Als seus inicis, a la localitat barcelonina de Navàs, treballaven a l'ofici de la carnisseria. Va ser a la dècada dels 50 quan els pares de l'actual propietari, el senyor Guitart i la senyora Prat, es van traslladar al poble de Berga, a la comarca del Berguedà, on gràcies als coneixements adquirits amb el temps – heretats de l'ofici dels seus avis – van muntar la seva pròpia carnisseria.

Ja al 1971 en Joan i la Roser, l'esposa d'ell, es van fer càrrec de l'establiment i van decidir especialitzar-se en el ram del porc. Va ser llavors que va començar el nou trajecte de Guitart com a cansaladeria i xarcuteria. Avui, l'establiment ofereix un gran assortit de carns i embotits elaborats artesanalment.

Cansaladeria Guitart, "Cal Guitart" com es coneix popularment ha guanyat el premi fotogràfic de la campanya de la Botifarra d'Ou de #elmeusecret. I ha resultat guanyador perquè ha participat en totes les fases de la campanya, incloent la fase prèvia a les xarxes socials. Ha participat amb tres fotografies on podíem veure tots els elements de la campanya: tant





Cal dir també que tots els participants del concurs han aportat fotografies més que dignes on es reflectia perfectament en totes i cada una d'elles un alt grau de participació i qualitat de les imatges. Moltes Gràcies a tots.

el cartell, com les banderoles i sempre amb el producte de la Botifarra d'Ou com a protagonista.

El premi és un val per a formació a l'Escola Oficis de la Carn per valor de 250 euros i la seva elecció ha estat escollida per un jurat especialitzat, extern a l'organització. L'enhorabona guanyadors.



CONTINGUT I NOVETATS DEL REIAL DECRET-LLEI 1/2015, DE 27 DE FEBRER D'ORDRE SOCIAL

Mesures de foment de l'ocupació.

S'estableix un nou incentiu per a la creació d'ocupació estable, consistent en la fixació d'un mínim exempt en la cotització empresarial per contingències comunes a la Seguretat Social per la contractació indefinida de treballadors.

A l'empara d'aquesta nova regulació, de la qual es podran beneficiar totes les empreses que contractin de forma indefinida i creien ocupació neta, els primers 500 euros de la base mensual corresponent a contingències comunes quedaran exempts de cotització empresarial quan el contracte se celebri a temps complet. Quan el contracte se celebri a temps parcial, aquesta quantia es reduirà en proporció al percentatge en què disminueixi la jornada de treball, que no podrà ser inferior al 50 per 100 de la jornada d'un treballador a temps complet.

Aquest benefici en la cotització consistirà en una bonificació, a càrrec del Servei Públic d'Ocupació Estatal, en cas que el contracte indefinit es formalitzi amb joves inscrits en el Sistema Nacional de Garantia Juvenil, i en una reducció, a càrrec del sistema de la Seguretat Social, en els altres supòsits.

Igual que la tarifa plana de cotització, la bonificació o reducció s'aplicarà durant un període de 24 mesos. En el cas d'empreses amb menys de deu treballadors la mesura es perllongarà durant 12 mesos més, quedant exempts durant aquest últim període de l'aplicació del tipus de cotització els primers 250 euros de la base de cotització o la quantia que proporcionalment correspongui en els supòsits de contractació a temps parcial.

Respecte als requisits que les empreses hauran de complir, el reial decret-llei estableix els següents:

a) Trobar-se al corrent en el compliment de les seves obligacions tributàries i de Seguretat Social tant en la data d'efectes de l'alta dels treballadors com durant l'aplicació del benefici corresponent

Àngels Trilla

Departament Laboral



b) No haver extingit contractes de treball, bé per causes objectives o per acomiadaments disciplinaris que hagin estat declarats judicialment improcedents, bé per acomiadaments col·lectius que hagin estat declarats no ajustats a Dret, en els sis mesos anteriors a la celebració dels contractes que donen dret al benefici previst en aquest reial decret-llei

c) Celebrar contractes indefinits que suposin un increment tant del nivell d'ocupació indefinida com del nivell d'ocupació total de l'empresa.

d) Mantenir durant un període de 36 mesos, tant el nivell d'ocupació indefinida com el nivell d'ocupació total aconseguida, almenys, amb aquesta contractació. En cas d'incompliment del requisit previst en l'apartat d), de l'exigència del manteniment del nivell d'ocupació, quedarà sense efecte la bonificació o reducció i s'haurà de procedir al reintegrament de la diferència entre els imports corresponents a les aportacions empresarials a la cotització per contingències que haguessin procedit en cas de no aplicar-se la bonificació o reducció, en els següents termes:

- Si l'incompliment del requisit d), es produeix des de la data d'inici de l'aplicació del respectiu benefici fins al mes 12, correspondrà reintegrar el 100% de la citada diferència.
- Si l'incompliment del requisit d), es produeix des del mes 13 i fins al mes 24, correspondrà la citada diferència pels mesos que hagi transcorregut des del mes 13.
- Si l'incompliment del requisit d), es produeix des del mes 25 i fins al mes 36, correspondrà reintegrar la citada diferència pels mesos que hagi transcorregut des del mes 25.

Aquest reintegrament es durà a terme conformi l'establert en la norma recaptatòria a la Seguretat Social, i no procedirà exigir recàrrec i interès de demora.

La durada general que s'estableix per a la bonificació o reducció, és de 24 mesos. En el cas d'empreses amb menys de 10 treballadors, la mesura es perllongarà 12 mesos més, quedant exempts durant aquest últim període d'aplicació, els primers 250 euros de la base de cotització o la quantia que proporcionalment correspongui en els supòsits de contractació a temps parcial.

L'aplicació de la bonificació o reducció serà compatible amb:

- La bonificació establerta en l'article 107 de la Llei 18/2014, de 15 d'octubre, en el cas que el contracte indefinit es formalitzi amb persones beneficiàries del Sistema Nacional de Garantia Juvenil.
- L'ajuda econòmica d'acompanyament que s'estableix en l'art. 8 del Reial decret-lei 16/2014, de 19 de desembre, pel qual es regula el Programa d'Activació per a l'Ocupació.

L'aplicació de la bonificació o reducció al fet que es refereix aquest article no afectarà a la determinació de la quantia de les prestacions econòmiques al fet que puguin causar dret els treballadors afectats, que es calcularà aplicant l'import íntegre de la base de cotització que els correspongui.

Per al supòsit de contractació indefinida de beneficiaris del Sistema Nacional de Garantia Juvenil, es permet la *compatibilització dels incentius previstos en l'article 107 de la Llei 18/2014, de 15 d'octubre, d'aprovació de mesures urgents per al creixement, la competitivitat i l'eficiència, i també es declara compatible amb l'ajuda econòmica d'acompanyament que perceben els beneficiaris del Programa d'Activació per a l'Ocupació, en cas de formalitzar-se el contracte amb ells.

Què és el sistema nacional de garantia juvenil?

La Garantia Juvenil és una iniciativa europea que a Espanya s'articula a través del Sistema Nacional de Garantia Juvenil. El seu objectiu principal és

articular l'accés de joves menors de 25 anys o menors de 30 anys en el supòsit de persones amb un grau de discapacitat igual o superior al 33%, aturats o que hagin finalitzat els seus estudis, a una oferta d'ocupació, d'educació o de formació

Quins avantatges té la contractació de joves inscrits en el sistema nacional de garantia juvenil?

Si la seva empresa contracta de forma indefinida a joves beneficiaris del Sistema Nacional de Garantia Juvenil s'afegirà durant els 6 primers mesos una bonificació, de fins a 300€ en l'aportació empresarial, a l'exempció de 500€ sobre la base de cotització, la qual cosa suposarà una important rebaixa dels costos laborals. En termes nets, l'estalvi de cotitzacions socials per la contractació de joves inscrits en el Sistema Nacional de Garantia Juvenil

aconsegueix els 418€ mensuals durant els 6 primers mesos.

Com poden els joves inscriure's en el sistema nacional de garantia juvenil?

Els joves que no es trobin treballant, ni estudiant o rebent formació poden donar-se d'alta en el Sistema Nacional de Garantia Juvenil a través del portal del Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social <http://www.empleo.gob.es/es/garantiajuvenil/home.html>.

Per a l'alta a través del servei online habilitat, els joves han d'acreditar la seva identitat mitjançant un sistema d'identificació electrònica, com el seu DNI electrònic, un certificat digital o el Sistema Clau.

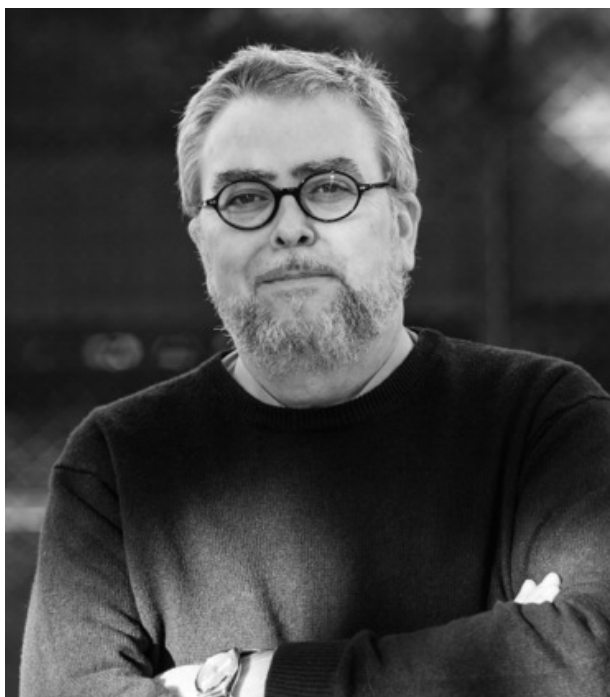
Com pot conèixer la meua empresa si els joves són beneficiaris del sistema nacional de garantia juvenil?

La seva empresa pot consultar al propi portal si el jove que vol contractar es troba inscrit en el Sistema Nacional de Garantia Juvenil. A més, en aquesta mateixa pàgina, trobarà tota la informació sobre els incentius a la contractació i els seus requisits.

Li recordem que a nivell de la Comunitat Autònoma de Catalunya poden trobar tota la informació relativa a la Garantia Juvenil a través del portal de la Generalitat de Catalunya <http://garantiajuvenil.gencat.cat/>, així com, trucant al telèfon 012.



ENTREVISTA A JOSEP DOLCET, COORDINADOR DE L'ESCOLA OFICIS DE LA CARN



LA FILOSOFIA DE L'ESCOLA HA ESTAT
ANTICIPAR-SE SEMPRE A LES NECESSITATS
DEL PROFESSIONALS DE LA CARNISSERIA,
CANSALADERIA I XARCUTERIA

Quina ha estat l'evolució de l'Escola Oficis de la Carn des de la seva re inauguració?

L'Escola sempre està en constant evolució. La filosofia de l'Escola ha estat anticipar-se sempre a les necessitats dels professionals de la carnisseria, cansaladeria i xarcuteria. Aquesta anticipació és deguda principalment a dos factors essencials. El primer, és l'estímul que rebem dels nostres alumnes. Són ells, els que amb la confiança que depositen en l'Escola, ens empenyen a la recerca de nous temes que, gràcies als professionals especialistes que col·laboren amb nosaltres, els podem fer possibles en forma de sessions de formació. El segon crec que és la il·lusió que tots plegats hi posem, des de la Junta Directiva fins a tot el personal que d'una manera o altra està relacionat amb l'Escola. Això ha fet que des de la re-inauguració de l'Escola haguem posat en marxa una vella idea, la de la col·laboració amb altres institucions i professionals amb l'objectiu de oferir una formació més global i més adaptada a la necessitat de les empreses d'avui en dia, sense, en cap moment, deixar de costat un dels trets que ens han caracteritzat des del 1973, marcar tendències.

Quina línia i model de cursos ofereix avui l'Escola Oficis de la Carn? Per què?

D'una forma global podríem dir que les grans àrees temàtiques de l'Escola no han sofert una gran variació,

segurament perquè ja fa temps que vàrem decidir unes línies de treball avançades en el seu temps.

La primera i principal gran línia de cursos són els que anomenem de reciclatge professional. Són cursos destinats a professionals en els que els aportem idees sobre un determinat producte en concret. Tots ells s'imparteixen en sessions curtes de 4 o 8 hores on es concentren idees i propostes tant d'actualització de productes com d'innovació i foment de la creativitat. Són conduïts per professionals que desenvolupen els productes als seus propis obradors i que després ho comparteixen amb els companys. Dins d'aquesta línia, i també amb el mateix format s'hi troben les sessions amb les quals es fa difusió, divulgació i adaptació de les activitats dels obradors als nous requeriments normatius que van apareixent. Aquí tractem temes de legislació, additius, tecnologia... I per acabar, dins aquesta línia hi situem un dels cursos que del que darrerament ens sentim més orgullosos, la Direcció d'Establiments Comercials, curs impartit sota la direcció d'Escodi especialment adaptat als establiments de cansaladeria i xarcuteria.

La segona gran línia està enfocada al servei als nostres associats, sobre tot en matèria de formació de manipuladors d'aliments. Aquesta és una formació especialment dissenyada de cara a l'activitat als petits obradors, i això la fa singular i única.

Per acabar, una de les línies que encara ens queda molt per explotar però que intentem anar treballant poc a poc és la col·laboració amb agents externs, amb empreses que poden aportar serveis i tecnologia als nostres associats.

Alhora de dissenyar i perfilar un curs quins criteris es segueixen?

Nosaltres sempre ens hem caracteritzat per dedicar-nos exclusivament al col·lectiu dels carnisers, cansaladers, xarcuters i rostissers. Jo crec que aquest aspecte és el que ens ha fet diferents. Sempre hem estat i estem a l'aguait de les tendències del mercat i

sobre tot dels que ens demanen els nostres alumnes i els associats. Encara que no ho sembli, tenim molt en compte les opinions dels alumnes en les enquestes que ells omplen quan acaben una sessió de formació.

Tot plegat ho posem a debat entre els assessors de l'Escola i els propis professors. Quan ho tenim clar busquem el professor que ho pugui dur a terme (que no sempre és fàcil). Amb ell treballem els continguts i la metodologia i quan ho tenim llest ho oferim als professionals.

Quin consideraria que és el curs estrella de l'Escola Oficis de la Carn? Per què?

Si tenim en compte la repercussió actual, els comentaris que genera i el que segurament significarà per la renovació del col·lectiu, sens dubte podem parlar del curs de Direcció d'Establiments Comercials. Però jo voldria fer especial esment a dos dels fenòmens que han marcat profundament a una bona part dels professionals que avui en dia segueixen en el món de la cansaladeria-xarcuteria. El primer és el curs de Tecnologia General de la Carn, del que se'n van celebrar més de 30 edicions, i que va significar aportar els coneixements bàsics sobre l'elaboració de productes carnis a una bona part dels responsables actuals dels obradors. Precisament un dels reptes pendents que ens plantejem és veure com podem adaptar aquells continguts i la seva filosofia als temps actuals i tornar a oferir-lo als joves que es van incorporant a l'ofici.

SEMPRE HEM ESTAT I ESTEM A L'AGUAIT
DE LES TENDÈNCIES DEL MERCAT I
SOBRE TOT DELS QUE ENS DEMANEN ELS
NOSTRES ALUMNES I ELS ASSOCIATS

L'altre fenomen al que em referia abans són sens dubte els primers cursos sobre noves propostes en matèria de botifarres crues que vàrem plantejar durant la primera meitat dels anys 90. Aquelles idees avançades que llavors semblaven fruit de l'excentricitat i fantasia, avui s'han convertit en una realitat, no només als obradors i botigues catalanes, si no a establiments de tot l'estat espanyol i en cuines i restaurants. Amb aquelles idees, els fenòmens de les botifarres, preparats de carn i molts altres productes, s'han convertit en el signe d'identitat de tot un col·lectiu i que difícilment pot fer extensible una altra forma de distribució. I cal ser agraïts i reconèixer-ho, tot això ha sortit de l'Escola.

Cap a on va la formació dels professionals del sector carnisseria-xarcuteria? Què necessiten saber que no sàpiguem?

Cada vegada hi ha més bons professionals, més complets, més inquiets, més oberts, més necessitats d'idees i solucions. Tot plegat fa que sigui més necessari tenir uns bons fonaments, tant en l'elaboració com en la gestió, però també en les tècniques d'innovació i recerca, d'atenció al client i en les noves tècniques de venda i animació d'establiments.

Però no oblidem que els professionals no són només els que dirigeixen o gestionen els negocis. Professionals ho són tots els que hi treballen, patrons i assalariats, i aquest crec que és el gran repte pendent del nostre col·lectiu, portar a l'Escola a tot el personal, no només els propietaris o responsables dels establiments. La formació del personal de botiga o d'obra-dor pot descarregar perfectament a molts petits empresaris de la cansaladeria-xarcuteria en les labors diàries de gestió, i a la vegada

implicar molt més als col·laboradors en el dia a dia del negoci.

Em preguntes que necessiten saber els professionals que ja no sàpiguem, jo et respondré convidant-los a reflexionar sobre una frase atribuïda a Sòcrates, un dels grans filòsofs de la Grècia clàssica. La frase, que va ser recollida per Plató en la seva obra escrita, ens diu: "Només sé que no sé res". Cadascú que l'interpreti com vulgui i a partir d'aquí han de ser ells mateixos, els propis professionals, els qui decideixin si els convé o no venir a l'Escola.

Com lliguen la tradició i la innovació en un mateix producte?

Jo sempre he pensat que sense tradició no hi ha innovació. L'herència que els cansaladers i xarcuters actuals han rebut dels seus avantpassats és brutal, sobre tot aquí a Catalunya. De tothom és coneguda la tradició xarcutera del nostre país, tradició que gràcies al mestratge dels professionals ha sabut adaptar-se als temps. Si aquests professionals no haguessin conegut bé el seu ofici, segurament avui no estariem oberts a les propostes que els fem des de l'Escola i és més possiblement no gosarien a posar-les al taulell. El treball de recerca que duen a terme els nostres professors sobre els productes de cansaladeria i xarcuteria va encaminat a fomentar una relació més

estreta encara, entre els professionals i els consumidors. Els primers cal que elaborin els productes que els consumidors actuals demanen, i això significa canvi, versatilitat, anticipació i imaginació. Nosaltres, com he dit abans disposem d'un patrimoni de productes espectacular, per-

què doncs no utilitzar-lo i adaptar-lo als temps que corren. La resposta: només cal que vegeu els taulells

EL TREBALL DE RECERCA QUE DUEN A TERME ELS NOSTRES PROFESSORS SOBRE ELS PRODUCTES DE CANSALADERIA I XARCUTERIA VA ENCAMINAT A FOMENTAR UNA RELACIÓ MÉS ESTRETA ENCARA, ENTRE ELS PROFESSIONALS I ELS CONSUMIDORS.

de les botigues. Però també és just recordar quin ha estat el paper de l'Escola en tot això, tot i que en alguns casos hi ha qui sembla que ho ha oblidat malgrat n'hagi estat alumne.

Un carnisser-xarcuter és més exclusiu avui que fa 10 anys?

Si per exclusiu considerem que fa moltes més coses i més diferents que els seus companys, podríem pensar que sí. Però no ens equivoquem, l'exclusivitat vol dir saber estar al dia, saber fer, tenir la ment oberta, conèixer el que fan els companys, compartir coneixements i experiències, tenir inquietuds, i sobre tot confiança en un mateix. Afortunadament, des de fa uns anys a l'Escola hem pogut detectar un canvi de tendència en el perfil dels professionals que s'han incorporat als obradors i botigues de les cansaladeries i xarcuteries. Són gent jove, molt ben preparada, moltes vegades amb estudis superiors i no pas relacionats amb el món alimentari. Això els aporta una altra visió i mentalitat. Molt més oberts. Volen saber més i sobre tot no es volen quedar endarrere en el coneixement de l'ofici, per així poder oferir nous productes, nous formats i nous serveis que els donaran aquesta exclusivitat per la que em preguntàveu.

El carnisser-xarcuter és conscient de la importància que té formar-se?

Jo vull pensar que sí, almenys aquesta és la visió que se'n té quan veus que en els quaranta anys de l'Escola hem donat formació a vora setze-mil alumnes (Si, Si, 16.000), poca broma. Alguna cosa haurem fet bé.

Una recomanació a tots aquells indecisos que no saben si apuntar-se a un curs i que generalment acaben no fent-ho...

Que s'apuntin, que ja fan tard. Després que ells mateixos en treguin les conclusions. Si això pot semblar un tòpic de propaganda per part d'aquell que n'és part implicada, que surtin al carrer, que vagin a veure les botigues dels companys que han passat per l'Escola i que parlin amb ells. Ells són els nostre millors ambaixadors.

Quin és el valor afegit de l'Escola? Allò que no dona ningú més?

La passió que una colla de professionals del sector posa en la seva feina i les ganes de compartir-ho amb la resta de companys. El fugir dels típics receptaris. El que es pretén és que l'alumne conegui el fonament de les coses. Que per si mateix sigui capaç de desenvolupar aquell producte que més li convé al seu negoci, i que el farà diferent al company que possiblement ha estat assegut al seu costat en una mateixa sessió de formació. El ser un punt de trobada de professionals on sempre, sempre es surt amb un amic de més, amb molts nous companys, amb nous coneixements i idees. I no oblidem una cosa molt important, l'Escola és casa vostra, la casa dels carnisers-cansaladers-xarcuters-rostissers, i de molts altres que ja han tastat la nostra peculiar formació.

Com s'imagina l'Escola d'aquí a 5 anys?

Que funcioni; que segueixi essent un punt de referència pel sector; que haguem sigut capaços d'atraure a tots aquells indecisos; que tots els professionals que hi passin repeteixin periòdicament, això significarà que els donem el que busquen. Però si us he de ser sincer, a mi personalment m'agradaria que es complís un dels somnis que tinc des de fa temps. Alguns dels que puguin llegir aquestes ratlles i que em coneixen ja ho hauran intuït a hores d'ara. Aquest somni passa per poder oferir, sobre tot als joves professionals, una formació de base en matèria d'elaboració dels productes de xarcuteria i de gestió dels processos en un obrador, que transmeti tota la filosofia i manera de fer que l'Escola ha anat treballant durant tots aquests anys. Però per això necessitem l'ajuda de tots. Necessitem professionals que vulguin compartir coneixements i que ens ajudin com a professors. Necessitem professionals que ens aportin idees i ens ajudin a divulgar-les. Necessitem col·laboradors externs que creguin en nosaltres i ens donin suport. Necessitem espònsors que vegin les enormes possibilitats que té l'Escola com a altaveu i aparador dels seus productes. Us necessitem a tots. Espero no haver de somiar massa temps.



CURS D'AL·LÈRGENS A LA CARNISSERIA-XARCUTERIA

Aquest curs es va realitzar amb el fi de gestionar els ingredients en un establiment minorista de la carn. Davant el notable increment de la població consumidora que es veu afectada per determinades malalties i, davant el dret a la informació que té tot ciutadà sobre la composició dels aliments que consumeix i en especial els afectats per trastorns vinculats als al·lèrgens, l'administració europea va promoure un canvi en les normatives d'etiquetatge dels països membres amb l'objectiu de traslladar a les etiquetes dels productes alimentosos tota la informació sobre qualsevol dels ingredients que componen un producte alimentari determinat i, en especial, mencionar-hi de forma clara i concreta tots aquells ingredients capaços de provocar reaccions adverses al consumidor. Val a dir que, el concepte d'al·lèrgens alimentaris inclou aliments, productes alimentaris o ingredients d'aquests i fins i tot material auxiliar, que per la seva naturalesa o composició poden provocar aquestes reaccions adverses, on s'hi inclouen també aquelles substàncies o ingredients que poden provocar intoleràncies alimentàries.

Amb aquest pretext doncs i convençuts de la importància de gestionar i informar al consumidor dels ingredients dels productes de la carnisseria-xarcuteria, la Fundació Oficis de la Carn va dur a terme aquesta sessió que, per rellevància, es va celebrar tant a Barcelona, com a Girona, Tarragona i Lleida.

L'objectiu era en de proporcionar la informació necessària sobre els al·lèrgies i intoleràncies alimentàries relacionades amb els productes de xarcuteria així com establir mecanismes de gestió dels al·lèrgens en els processos d'elaboració dels aliments, proporcionar eines per a la informació al consumidor, i donar directrius per la inclusió de la informació a les etiquetes dels productes. A més a més el programa d'aquest curs recollia estratègies per al disseny de productes i l'organització del treball en obradors, consells per la manipulació i venda de productes que continguin o no ingredients al·lèrgens i la informació als clients, una eina de servei i fidelització.

Atès que aquest seminari va dirigit a tots els professionals de la carnisseria i xarcuteria, tant si elaboren com si només manipulen per a la venda dels seus productes, seria interessant incloure les sessions dels al·lèrgens dins la formació de manipuladors i d'aquesta manera la informació arribi a tot el personal de l'establiment i no només al responsable i/o propietari del mateix.

El curs va ser valorat positivament per els alumnes, amb una nota mitja de 4 punts sobre 5 en el còmput general dels alumnes de Barcelona, Girona, Lleida i Tarragona. El nivell del professor, el coordinador de l'Escola Oficis de la Carn, Josep Dolcet, va ser un dels punts més remarcables per als alumnes així com també la possibilitat d'aplicar al lloc de treball els coneixements adquirits en el curs.



CURS D'INTRODUCCIÓ AL MÓN DELS FORMATGES I EL SEU CONEIXEMENT

Fa més d'un any la Fundació Oficis de la Carn i ARDAI, van signar un conveni de col·laboració per a la difusió i formació relacionada amb el món dels formatges i la gastronomia i destinada als socis de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters.

Amb aquest pretext doncs, el passat més de febrer es va desenvolupar una sessió d'introducció al món dels formatges i el seu coneixement: un curset bàsic per iniciar-se a l'apassionant món dels formatges. Aquest curs que, davant la gran demanda d'alumnes es va impartir als quatre Gremis de la Federació: Barcelona, Girona, Lleida i Tarragona, tenia l'objectiu de que els alumnes adquirissin els mínims coneixements necessaris del què és la llet, els formatges, la seva elaboració i les característiques de

les famílies formatgeres més importants pels coneixements dels diferents tipus de formatges que poden ser comercialitzats en un establiment de xarcuteria.

A tots els llocs on es va impartir aquest curs de la Fundació Oficis de la Carn, la valoració dels alumnes va ser molt positiva i especialment destacable pel que fa a la metodologia del mateix i al nivell del professor, l'Enric Canut. L'Enric, que va entrar a ARDAI, l'any 2013 juntament amb altres membres de la



seva família, és segurament l'especialista formatger més important del nostre país amb gairebé 40 anys d'experiència professional en el món de la llet i el formatge.

Pel que fa als continguts propis del curs aquests van girar al voltant de: la llet com a matèria primera del formatge, els trets comuns i diferenciadors dels formatges al món, les grans famílies formatgeres, tast comparat i comparatiu de les diverses famílies formatgeres, els Grans Formatges d'Espanya i els Grans Formatges del món, d'entre alguns altres.

A més a més el programa incloïa el món dels formatges, les famílies formatgeres més importants, tast de les famílies més importants, demostració de tall i presentació, i els Formatges de Catalunya.

Una sessió molt complerta sobre un producte de gran reclam a totes les xarcuteries i que cal conèixer de forma acorada i àmplia per poder assessorar a un client que valora cada dia més el plaer dels formatges. Els coneixements d'aquest món i la difusió i

formació del món dels formatges seguirà sent el pilar i la línia d'acció d'aquest conveni entre la Fundació Oficis de la Carn i ARDAI, que no ha fet més que començar.



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



Davant l'èxit de les tres primeres edicions del curs de Direcció d'Establiments Comercials del sector Carnisseria, Cansaladeria i Xarcuteria i, mentre actualment s'imparteix la tercera edició d'aquest curs, des de l'Escola Superior de Comerç i Distribució (ESCODI) i des de la Fundació Oficis de la Carn ja es comença a perfilar la quarta edició. Una edició que començarà al mes de gener de 2016 i que tindrà, com en les tres anteriors edicions, l'objectiu d'oferir els coneixements i competències que ha de tenir el responsable d'un establiment comercial del sector carnisseria, cansaladeria i xarcuteria.

Amb aquest pretext doncs i partint de tres mòduls principals: el mercat, el client i la gestió comercial, la gestió de les persones, i l'obrador el producte i la innovació, ESCODI i la Fundació treballen per oferir novament aquest curs a uns professionals del sector que si bé ja tenen coneixements de les diferents matèries, ja que és el seu hàbitat de treball i la seva activitat laboral, demanen formar-se i adquirir nous conceptes i coneixements que facin dels seus establiments, un negoci competent tant de cara als clients com de la pròpia empresa.

Partint doncs d'una estructura que ha resultat exitosa fins ara i valorant sempre les opinions i apreciacions dels alumnes que any rere any han fet, un cop acabat i analitzat el curs, es dotarà dels millors docents possibles, experts tots ells en la matèria (cadascú amb la seva), i dels millors continguts, a tots els alumnes que segueixin realitzant aquest curs, ja sigui de forma completa o en algun mòdul en concret.

Com diem, el programa i els continguts poden i s'adaptaran a les necessitats dels professionals del sector, els alumnes, mirant d'acorar al màxim cada una de les sessions i classes que conformen les 80 hores d'aquest curs. El que es mantindrà intacte, perquè resulta resolutiu i exitós serà la metodologia, els objectius i els destinataris. En aquest sentit cal recordar que aquest programa d'especialització està adreçat a totes aquelles persones que exerceixen la responsabilitat de director/a o responsable d'una o diverses botigues del sector de la carnisseria, cansaladeria i xarcuteria, i aquelles que hagin de preparar-se per exercir-la en un futur.

Donat que els participants són gent amb experiència en el sector, aquesta quarta edició del curs seguirà la mateixa metodologia que fins ara; amb unes classes molt actives orientades totes elles a donar als alumnes eines que els permetin afrontar adequadament els reptes i responsabilitats de la seva feina diària.

Així doncs si creieu que el curs pot respondre a les vostres necessitats i/o objectius de cara a la vostra activitat laboral no dubteu a demanar més informació i apuntar-vos-hi.

PRIMERA EDICIÓ DEL CURS D'ESPECIALITZACIÓ PER AL COMERÇ I RETAIL

Davant un escenari comercial que segueix canviant, tant per l'evolució social com per les noves i innovadores propostes comercials que apareixen constantment, des de l'Escola Superior de Comerç i Distribució (ESCODI) i la Fundació Oficis de la Carn, s'ha acordat desenvolupar un nou curs, que es celebrarà per primera vegada al 2016 sobre l'Especialització i el Retail. Un curs que s'emmarcarà igualment en la Direcció i Gestió de l'Empresa de Carnisseria i Cansaladeria-Xarcuteria.

Aquest curs persegueix l'objectiu de millorar la professionalització del negoci de comerç gestionant factors clau que ens permeten dirigir i mantenir botigues rendibles: entenent fàcilment alguns conceptes bàsics per a l'empresari de comerç, millorant l'eficiència a la botiga utilitzant indicadors de gestió, assegurant resultats mitjançant la implicació de les persones i la motivació dels equips i experimentant el procés cap a l'excel·lència en el punt de venda.

Els destinataris d'aquest curs d'Especialització per al Comerç i el Retail, són els empresaris/empresàries i professionals vinculats amb el món del comerç i concretament amb el sector de la carnisseria, cansaladeria i xarcuteria. També podran participar totes aquelles persones empresàries i emprenedores que vulguin iniciar un nou projecte de Retail en aquest sector.

Igual que en el curs de Direcció d'Establiments Comercials del sector Carnisseria, Cansaladeria i Xarcuteria la metodologia de les classes serà molt activa i orientada a donar als alumnes eines que els permetin afrontar adequadament els reptes i responsabilitats de

la seva feina diària. L'enfocament dels diversos temes tindrà en compte la realitat dels participants i les situacions viscudes i es proposaran exercicis que permeten posar en pràctica els coneixements adquirits.

El programa d'aquest curs engloba tres grans mòduls dins dels quals es desenvoluparan diferents contin-

LA METODOLOGIA DE LES CLASSES SERÀ MOLT ACTIVA I ORIENTADA A DONAR ALS ALUMNES EINES QUE ELS PERMETIN AFRONTAR ADEQUADAMENT ELS REPTES I RESPONSABILITATS DE LA SEVA FEINA DIÀRIA

guts relacionats. Aquests mòduls són: normativa comercial i matemàtiques per a botiguers (com entendre fàcilment alguns conceptes bàsics per a l'empresari del comerç),

visió empresarial del negoci de comerç i rendibilitat comercial (com millorar la gestió de la botiga), i les persones com a motor del negoci de comerç (com assegurar resultats: les persones i la motivació d'equips).

El curs tindrà una durada de 50 hores, estructurada en sessions de 5 hores cadascuna i es farà una sessió setmanal els dilluns, en horari de 9:30 a 14:30 hores.

Si esteu interessats en aquest curs i en voleu més informació no dubteu a posar-vos en contacte amb nosaltres.



GREMIS

BARCELONA

GREMI CARN

LA BOTIFARRADA POPULAR AL MERCAT DE LA BOQUERIA

Passaven pocs minuts de dos quarts de nou del diumenge 8 de febrer quan a l'entrada del Mercat de la Boqueria, escenari on el Gremi de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters de Barcelona i Comarques celebra cada any la Botifarrada Popular des del 1992, ja arribaven els primers curiosos. Desenes de voluntaris del Gremi començaven a tallar Botifarra d'Ou i a punxar-la amb pa per oferir-la als transeïunts, un total de 390 kilos de carn, 3.900 kilos d'ous i més de 780 metres de budell escenificades amb un total de 6.500 racions. A l'entrada, els tècnics de so començaven a fer proves mentre d'altres inflaven els globus grocs, que poc després lluirien en forma de Botifarra en l'arc que dóna la benvinguda al Mercat de la Boqueria, un dels Mercats més emblemàtics de la ciutat.

Els curiosos van anar augmentant a partir de les onze, quan la Porca de Sant Antoni i el Porc del Clot, novetats d'aquest any, van arribar juntament amb

un grup de tabalers disposats a animar aquesta festa amb la que GremiCarn dóna la benvinguda al Carnaval. D'entre els que ja esperaven que s'obrissin portes n'hi havia que venien cada any i que asseguraven que no se'n havien perdut cap. "Jo fa molts anys que hi vinc, no en sabia dir quants, però sóc del barri i no fallo a aquesta cita. M'agrada la Botifarra d'Ou i si a sobre puc degustar-la sense pagar, doncs imagina't", deia en Jacint, un senyor dels primers a fer cua per provar un dels productes estrella dels carnissers-xarcuters. D'altres, hi eren per primera vegada, per casualitat, perquè passaven per allà, però un cop van provar-la prometien tornar en properes edicions. És el cas de la Montse, una adolescent de Molins de Rei que passejava pel centre històric de la ciutat quan tot d'una va veure que alguna cosa es coïa: "la veritat és que no ho havia vist mai. M'he apropat al sentir als tabalers i al veure-hi tanta gent i quan he provat la Botifarra, que m'encanta, he volgut repetir. Avui ja no dinaré això sí."





A les dotze en punt es van obrir portes, i com si de l'inici de les rebaixes es tractés, una allau de persones que s'aglutinaven des de ja feia estona van dirigir-se a la taula on els voluntaris del Gremi els donaven la Botifarra d'Ou. La Porca de Sant Antoni i el Porc del Clot eren al vell mig de la rambla ballant i fent xerinxola mentre guiaven a totes les persones que passaven, amb l'ajuda dels tabalers, cap a l'epicentre de la festa, un espai presidit per un conjunt de Botifarres d'Ou que reposaven en un objecte ple de cistells; eren les protagonistes indiscutibles de la jornada. Amb el poble abocat a menjar i els tabalers animant a la rambla, l'speaker Pepe Collado, inestimable col·laborador de cada any, convidava a la gent a no deixar de passar i provar la Botifarra d'Ou. Parlava amb els sots-presidents del Gremi, el Pròsper Puig i l'Eduard Escofet, i els recordava les dades de l'any passat en què en poc més d'una hora s'havien acabat les també 6.500 racions que es van repartir.

Aviat però, uns i altres, se'n adonarien que enguany es batrien tots els records i que la Botifarra d'Ou duraria més poc que en darreres edicions. Va ser mentre en Pepe Collado parlava amb en Josep Zalacain, conseller municipal del Districte de Ciutat Vella, i qui es mostrava orgullós de compartir amb els carnisser-xarcuters aquesta diada que obria portes al Carnaval, quan els voluntaris avisaven a l'speaker i veu cantant de l'acte que ja només quedaven les darreres Botifarres. Eren les dotze i cinquanta minuts i com si fossin els últims bocins de menjar que quedaven a tota la ciutat, els vianants van formar una mena d'embut per endur-se'n a la boca l'últim tall de Botifarra d'Ou. A les dotze i cinquanta-quatre minuts, arribava el final. Els ciutadans de Barcelona s'havien acabat les 6.500 racions en cinquanta-quatre minuts, en menys

d'una hora. Dues porcions de Botifarra d'Ou per segon, un èxit total. I és que tant per els que ja venien avisats, per els veterans de molts anys, com per als nouvinguts, aquelles porcions de Botifarra d'Ou també eren la millor manera per ells de donar la benvinguda al Carnaval. A l'acte, van ser-hi també la Neus Ferrete, directora dels Serveis Territorials a Barcelona del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural de la Generalitat de Catalunya, i el Raimond Blasi, regidor de Comerç, Consum i Mercats de l'Ajuntament de Barcelona.

Lluny d'aquells anys franquistes en els que no es podia celebrar el Carnaval i que van provocar una davallada en el consum de Botifarra d'Ou, enguany i un any més des de ja en fa una bona pila, la Botifarra d'Ou ha eclipsat el protagonisme gastronòmic durant l'inici del Carnaval i especialment per Dijous Gras, que aquest any va ser el dijous 12 de febrer. I per sort, aquest producte tant exclusiu del carnisser-xarcuter avui es ven amb certa facilitat al llarg de tot l'any. I queu no decaigui la Botifarra.



CONCURS FOTOS BOTI OU 2015







ASSEMBLEA GENERAL 2014

En un ambient distès, amigable i proper, propi de totes les trobades que el Gremi manté amb els seus agremiats, el passat dimecres 18 de febrer es va celebrar a la sala d'actes del Gremi l'Assemblea General corresponent al 2014. Gairebé una quarantena de persones van assistir a una Assemblea que ja des d'un inici aixecava més expectació que les anteriors, principalment per la modificació de la reforma fiscal i el sistema de mòduls però també per la informació referent als al·lèrgens.

Atents tots i amb bolígraf en mà els socis de Gremi-Carn seien esperant escoltar les valoracions de l'any, la situació interna del Gremi i les previsions per a aquest 2015 recent estrenat. Amb un discurs focalitzat en l'agraïment i l'assistència dels presents i molt especialment de la dels joves assistents el president, Sr. Joan Estapé i Mir va donar la benvinguda a tot-hom i va proposar començar l'Assemblea, seguint és clar, l'ordre del dia.

Essent així l'organigrama i a fi i efecte de seguir-lo, el secretari general del Gremi, el Sr. Enric Pera va procedir a explicar la liquidació de pressupost resultant de l'exercici 2014. En aquesta va comentar que del total dels ingressos, més de tres quartes parts, i en concret un 66,64% provenien dels serveis, mentre que les quotes van suposar un 32,56% del total dels ingressos. Tant des de secretaria general com des de

presidència es va encoratjar a aquells qui no ho fan a utilitzar els serveis del Gremi doncs no només són de gran qualitat sinó que estan per sota la quota de mercat. Va destacar també una partida sobrant en matèria de publicitat que es destinarà en campanyes per aquest any ja estrenat i es van plantejar mètodes de reducció de despeses com per exemple la de franqueig, substituint els enviaments en paper per els enviaments per correu electrònic. Importants i orientativament rellevants van ser els comentaris a propòsit de l'augment dels contractes en les empreses durant el 2014 i de la disminució dels acomiadaments doncs això, tot i que a efectes pràctics denota una millora en l'activitat econòmica global, a la postra és també un indicatiu clar de la disminució d'ingressos del Gremi, en la categoria de serveis.

Així mateix es va explicar el pressupost del Gremi per al 2015 que enguany és menys optimista que l'anterior. Tot i que es preveu que el Gremi segueixi presentant superàvit, tal i com ha vingut fent des de fa ja molts anys i sense que aquest sigui l'objectiu principal, doncs no és la meta final del propòsit associatiu, hi ha una percepció palpable i alhora tangible perquè així ho plasmen els números de que enguany els beneficis defalliran. La solució proposada i amb la que es treballarà sense descans des de tots els estaments del Gremi serà la de reduir les despeses i gastar menys del pressupostat.

Amb aquest reofiló i conscient de les necessitats de canvi en algunes línies estructurals del Gremi, el president va voler traslladar la importància de la Fundació Oficis de la Carn i també de l'Escola. Va donar gran importància no només a la formació del sector sinó a la consecució d'una estructura sòlida per poder donar un cop d'efecte a l'Escola dels Oficis de la Carn, una escola que, sigui dit, ja treballa en línies de millora i innovació de forma continuada i progressiva.

Explicats els detalls econòmics i interns del Gremi i amb la voluntat de remar tots en una mateixa direcció es va presentar durant l'Assemblea un cartell (plastificat i enviat a tots els socis) amb informació sobre els al·lèrgens, una informació que l'expert Josep Dolcet va voler fer constar que no és d'obligatori compliment, així com si que ho és l'etiquetatge, però que és recomanable. Una informació que el Gremi facilita per als associats i perquè aquests informin en els seus establiments a uns clients que a ben segur agrairan no només la citada informació sinó també la professionalitat que la transmissió d'aquesta porta implícita.

Més endavant i amb una ponència clara, directa i molt entenedora, el Sr. José Antonio Peinado, va explicar les novetats en matèria fiscal i també del sistema de mòduls, un sistema ja obsolet. En aquest sentit doncs va informar sobre les noves limitacions del sistema de mòduls, la qualitativa i la quantitativa i va desgranar especialment aquesta última atès que és la que afecta als professionals del sector

carnisseria-xarcuteria. Aquesta, abans permetia acollir-se al sistema de mòduls si les compres que realitzava l'empresa no superaven els 300.000 euros i les vendes (només les que necessiten factura, les que són a altres empresaris) no superaven els 450.000 euros. Tanmateix i aquí és on entra la novetat, ara això es transforma en què qualsevol empresa que facturi més de 150.000 euros, queda directament exclosa del sistema de mòduls. A mode de no exaltació i per tranquil·litzar no només als assistents sinó també a aquells qui haguessin de sortir del sistema de mòduls el Sr. Peinado va comentar que per a tots aquells afectats en la modificació existeix el sistema d'estimació directa simplificada, un sistema que inicialment espanta a molts però que a la pràctica no ha d'espantar a ningú. I no ho ha de fer perquè tot i que implica portar una comptabilitat pròpia, a efectes pràctics el que s'ha de controlar és: el llibre de registre d'ingressos, el llibre de registre de compres i despeses, i el llibre de béns d'inversió. Tot i les explicacions davant de qualsevol dubte l'agremiat sempre podrà contactar amb el personal del Gremi qui li facilitarà la gestió.

L'Assemblea va acabar amb la proclamació de la candidatura, encapçalada novament per el Sr. Estapé, i en la que les tres novetats van ser el Sr. Marçal Bragulat, i el Sr. Joan Bou i la Sra. Nuria Querol com a reserva, que entren en la nova Comissió Permanent d'una candidatura que presidirà l'entitat els pròxims quatre anys. Un refrigeri varies safates d'embotits van posar el colofó a una tarda profitosa, amigable i propera, com totes les trobades que el Gremi manté amb els seus agremiats.



PORKADA 2015

DIABLES DEL CLOT - XARCUTERIES BOSCH

El novembre passat es va presentar públicament el Pork del Clot una figura creada per commemorar els 150 anys de la Xarcuteria Bosch. L'escultura representa un porc senglar recobert amb una armadura de combat i pesa 18 kg.



Arran de la creació del Pork Xarcuteria Bosch, juntament amb els Diablers del Clot i l'Eix Comercial van decidir celebrar la primera Porkada.

On diverses colles de diables de Catalunya varen estar convidades.

Actes - Durant tot el dia es van programar diferents activitats com tallers infantils, una cercavila, un dinar xarcuter i un correfoc, tot plegat amb el porc com a protagonista. Amb aquesta iniciativa es pretén dinamitzar el comerç de l'Eix del Clot i animar la gent del barri a recuperar tradicions.

L'acte va començar a les 12 h amb set tallers infantils i amb una cercavila de bèsties. L'esdeveniment ha estat organitzat pels Diablers del Clot i l'Eix Comercial, i s'ha fet coincidir amb el dia de Sant Antoni Abat, 18 de gener, patró dels animals i, en especial, del porc.

Xarcuteria Bosch, ha explicat la intenció de continuar fent més edicions d'ara endavant. "Hem decidit muntar aquest acte i volem que sigui un acte que s'instauri any rere any, volem recuperar tradicions com la festa de Sant Antoni i fer col·laborar els comerços i la gent del barri"





Centenars de persones es van reunir al Clot durant tot el matí per participar en les activitats programades. Al migdia la Xarcuteria Bosch va realitzar un dinar basat en carn de porc. La primera edició d'aquesta Porkada va finalitzar les 18 h amb un Correfoc dels Porks.

Ja estem preparant PORKADA 2016



DIJOURS GRAS, BOTIFARRA MENJARÀS. DIJOURS LLARDER, BOTIFARRA MENJARÉ.

El 12 de febrer va ser dijous gras, la festa major dels carnisers i dels xarcuters, el dia de la carn i de la festa per antonomàsia. Parlem de Dijous Gras (o Dijous Llarder), el punt de partida de Carnestoltes, la festa de la gresca i la disbauxa al bell mig del fred hivernal. I com que no hi ha bona festa si no hi ha bon coixí, cal menjar de valent i no pas res que deixi l'estómac insatisfet. Així doncs, **Dijous gras és el dia de la botifarra d'ou.**



La botifarra d'ou és el producte més daurat dels que es deriven del porc. És tendra, de gust suau i melosa. Té forma de ferradura, va lligada amb un cordill i **es menja amb un tall de pa, ja que és un embotit.** És

un producte autòcton i endèmic català que ja apareix esmentat al segle XVII. Juntament amb la coca de llardons i la truita constitueix l'àpat tradicional i imprescindible del dijous de Carnestoltes.





El Gremi de carnisseres i xarcuters de les comarques gironines estima que es van vendre més de **30 tones de botifarra d'ou** en els 280 comerços agremiats. En els darrers anys, la recepta tradicional – carn de porc, ous, sal i pebre – s'ha enriquit amb versions de tot tipus: amb botifarra dolça, amb llardons, amb patates xip, amb ous estrellats, amb xoriço, amb escalivada, amb alls tendres, amb calçots, amb xocolata, etc. i el que se li pugui ocórrer a cada carnisser artesà, tot depèn de com d'il·luminat estigui.



El programa d'actes del dia de la botifarra d'ou va constar de múltiples activitats de difusió, que s'emmarcaren amb el hashtag **#diadelabotifarradou**. Es va elaborar una proposta didàctica perquè els alumnes de primària puguin treballar les tradicions gastronòmiques de Carnestoltes i coneguin el procés d'elaboració de la botifarra d'ou: quants ous calen per fer-ne una, o perquè la botifarra porta cordill i té forma de ferradura són alguns dels interrogants que s'hi tracten.



Arreu de les comarques gironines es varen fer activitats amb motiu de Dijous Gras. A Ripoll es va fer un taller d'especejament del porc i elaboració de la botifarra d'ou adreçat a infants. A Figueres es va programar un tast a escoles, a Olot es van fer tastets, entre d'altres, d'ous de xocolata amb botifarra d'ou. A l'espai **Vol gastronòmic del pont de pedra de Girona** es va fer una jornada per a grups d'alumnes de primària, on varen aprendre què és la botifarra d'ou, com s'elabora, i per què és un producte típic de Carnestoltes.

CURS / VIATGE MALLORCA

El Gremi de Carnissers i Xarcuters de les Comarques Gironines és una entitat sense ànim de lucre que representa més del 80% de les carnisseries artesanes del nostre territori i té entre les seves funcions: informar, promoure i compartir tot allò relacionat amb les carnisseries i xarcuteries artesanes.

El cap de setmana passat més de 30 agremiats del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines varen participar a la Jornada de la **Sobrassada i la seva cuina a Mallorca**.

Una Jornada impartida pel reconegut xarcuter Xesc Reina (@xescreina) i Maria Salinas (@marionaRas), cuinera molt coneguda a Ses Illes. El contingut de la jornada volia donar un valor afegit a com es pot cuinar la sobrassada i en quins plats els carnisseros la poden recomanar als seus clients.

Molts dels plats que es van dissenyar a les jornades són plats fàcils, econòmics, ràpids i saludables. Plats elaborats amb verdures, fruites, espècies i com no sobrassada.

La jornada va tenir un ampli seguiment per les xarxes socials a través de @carnissers. Un compte obert a fi que els carnisseros d'arreu puguin informar als seus seguidors de tots els plats que es poden elaborar amb productes carnis.



ELS CARNISSERS ESTAN DE MODA

El gremi de carnisseros i xarcutors artesans de les comarques gironines va elaborar i cuinar pels bloggers convidats per agimod per la setmana de la moda de girona moda

I de postres els comensals van poder degustar crema de botifarra dolça amb bunyols de trufa. I naturalment, els carnisseros, els hi van explicar què és la botifarra dolça, com s'elabora i com es cuina.

En el marc de la Setmana de la Moda de Girona que es celebrarà del 18 de març al 21 de març d'enguany. L'associació Agimod va convocar, el dijous dia 19 de febrer de 2015, al Gremi de Carnissers i Xarcutors artesans per a que elaborés i cuinés un menú a base de productes que es poden trobar a les carnisseries.

L'àpat, que es va celebrar a l'Espai del Vol Gastronòmic, va comptar amb un prestigiós grup de bloggers de la moda i la gastronomia de tot el país, que van venir a visitar Girona i a conèixer les excel·lències de la ciutat, la seva gent i la seva gastronomia.

L'objectiu del Gremi amb aquest dinar, era que els convidats, poguessin conèixer productes elaborats artesanalment als obradors dels carnisseros d'una forma diferent i creativa.

Volíem donar a conèixer la tradició dels nostres productes però sent creativa, adaptant-nos a la moda culinària i seduint als comensals canviant-los 'hi la visió del que es té a vegades d'un carnisser, cità a l'àpat el Presidents del Gremi de Carnissers i Xarcutors de les Comarques Gironines, Ricard Josep Llavallol.

L'àpat s'inicià amb crema de botifarra d'ou amb festucs i llardons, tot seguit un pa amb tomàquet des- construït un amb llonganissa i l'altre amb botifarra negra i xocolata. A continuació un trio de croquetes al revés seguit d'un carpaccio amb filet de vedella amb mantega d'herbes. Per trencar el gust salat una amani- da d'escarola amb foie escabetxat amb magrana.

De segon, dos plats elaborats amb porc, costella de porc amb mandarina i melós de porc amb carn de perol i prunes.



FUET DE BOTIFARRA DOLÇA PER CREUAR EL MAR

El Gremi de Carnissers i Xarcuters de les Comarques gironines avitulla als participants de la Barcelona World Race amb 150 packs de fuet de botifarra dolça.

El Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines va donar el dimarts dia 30 de desembre la més natural de les barretes energètiques possibles: el fuet de botifarra dolça. **Només proteïna i sucre.**

El Gremi va repartir 150 paquets de 90 grams. Els nutricionistes, **avalats pel metge de la Federació de Vela**, Sr. Nando Muñoz, consideren que els participants poden menjar cada dia 30 grams de fuet dolç, aportant així la **dosi d'energia necessària** perquè aquests esportistes puguin rendir davant de les condicions extremes que se'ls presentaran.

En total, els membres participants de les embarcacions de GAES, WE ARE WATER i ONE OCEAN ONE PLANET de la Barcelona World Race es van endur 14 quilos de fuet dolç.

El pack consta de quatre fuets dolços envasats al buit, per tal de preservar-los de les condicions extremes. L'envàs està pensat perquè els participants se'l puguin guardar a la butxaca de l'anorac, i que quan els calgui, puguin menjar els fuets sense problemes.

La botifarra dolça és un dels productes autòctons dels carnisers de les comarques gironines. La recepta de la botifarra dolça es remunta a la baixa edat mitjana, pel que no és gosat imaginar que els mariners catalans en portessin en les seves travessies. És un producte de Quilòmetre Zero, es crea en els obradors artesanals, genuí de les Comarques Gironines, amb un gran valor gastronòmic i d'identitat territorial.

Avui en dia, el client en pot trobar en moltes de les **280 carnisseries agremiades** de la província. Tant es pot menjar cuinada, per postres o seca com a embotit. Es tracta d'un producte tradicional, natural i únic, que combina: 58% magre de porc, 41% sucre, 0'6% de sal i 0'03% de canyella en pols i tripa natural.

El Gremi de Carnissers ja ha proporcionat fuets de botifarra dolça en altres esdeveniments esportius, per exemple Marc Solà a la Titan Desert del 2013, i a Nova York el participant de la Barcelona World Race per l'equip de GAES, també la va menjar i va ser gràcies a aquesta última experiència i a través de l'assessorament d'un dels metges oficials de la Barcelona World Race que el Gremi ha pogut oferir aquest producte com a l'aliment energètic més natural i eficaç.

www.gremicarn.com

www.barcelonaworldrace.org

www.titandesert



LA MARATÓ DE TV3

Gràcies a tots els carnisseros i als seus clients varem poder aportar a la causa de la MARATÓ DE TV3 un total d'10.543'00€. Un gran èxit per tots. Felicitats!!!

Així mateix, entre tots els carnisseros que vareu poder recollir les aportacions dels vostre clients, varem fer el sorteig de la caixa de paper del Gremi que aquest any va tocar a la CARNISSERIA JOAN COSTA.



Servei integral per al professional de la carn



Mescles d'espècies i preparats

Marinades i adobats

Ingredients i additius

Estris i petita maquinària

Tripes artificials i naturals

Equipament professional



C/Potosí, 28-30 - 08030 Barcelona.

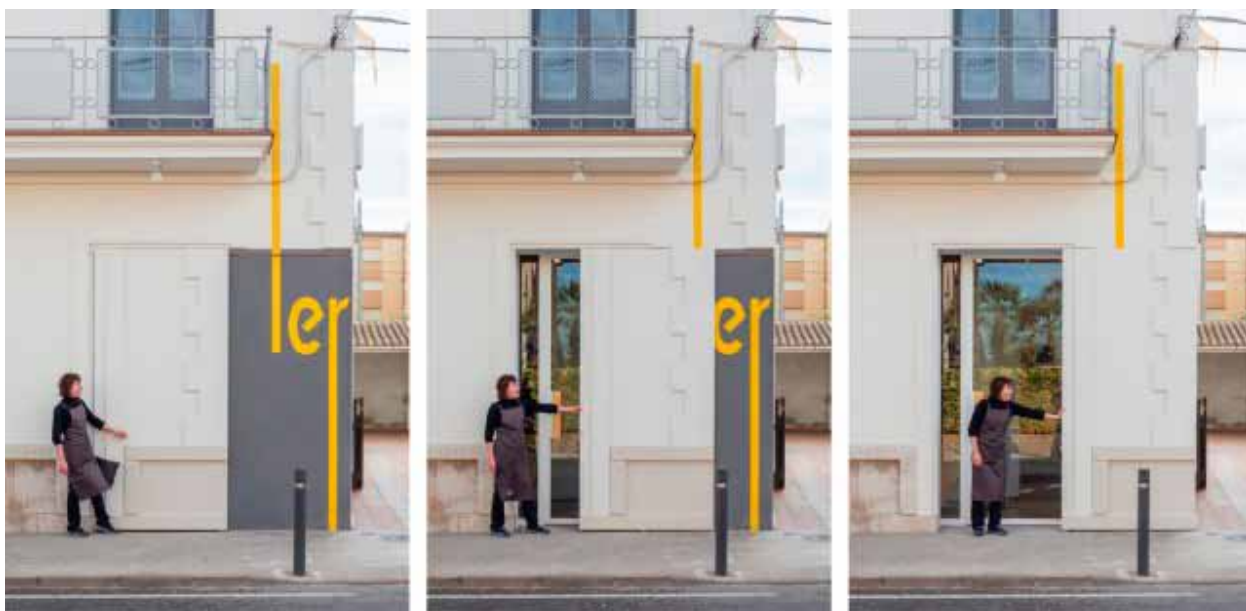
Sortida 30 de la Ronda Litoral (al costat de La Maquinista)

Horari: De dilluns a dijous, de 8.30 a 17.30 h. Divendres, de 8.30 a 14.00 h. Aparcament per als nostres clients

Tel: 93 360 09 70

pratsnadal@pratsnadal.com · www.pratsnadal.com





LA CARNISSERIA SOLER DE CELRÀ DISTINGIDA AMB EL PREMI D'ARQUITECTURA INTERNACIONAL “DAS ERSTE HAUS: BAUWELT PREIS 2015

Pau Sarquella rebrà dimarts dia 20 de gener el premi a 'millor obra' que atorga i organitza la prestigiosa revista alemanya Bauwelt cada dos anys i que enguany celebra la vuitena edició a la ciutat de Munich (Alemanya). Els premis, dotats amb 5.000 euros destaquen les 5 primeres millors obres construïdes per a joves arquitectes. Els guanyadors han tingut protagonisme al primer número de la revista d'aquest 2015 i en concret l'obra de Pau Sarquella, la reforma d'una carnisseria de Celrà, ha estat escollida per a la fotografia de portada. El guardó es va recollir dins la BAU de Munich, la fira d'arquitectura, materials i construcció més gran del món que es celebra a la ciutat alemanya cada dos anys.

El jove arquitecte Pau Sarquella, de 28 anys, i nebot dels carnisseros va rebre el premi amb la seva obra de la reforma de la carnisseria Germans Soler de Celrà. Una reforma total d'una carnisseria familiar situada a la carretera C-66 del poble gironí. Tal com

l'arquitecte i la seva col·laboradora Carmen Torres expliquen en la memòria del projecte: Tot comença com un treball d'arqueologia: tombar parets, desenterrar paviments, destapiar finestres, rascar murs, descobrir voltes i netejar històries per tornar a l'estat primigeni de l'espai. Jugant amb reminiscències nòrdiques, els acabats es realitzen amb fusta de pi per atorgar calidesa i confort. El requisit primordial és implacable: maximitzar els metres lineals d'exposició de productes. El mobiliari es converteix en el protagonista. Gestiona l'entrada en un joc de mirades i descobriments, organitza a la diagonal més llarga l'espai per guiar la compra dels clients, exposa la carn i els embotits i ens dirigeix la mirada cap als productes més succulents. El blanc nuclear relisca per les finestres de l'aparador fins a la façana de la carretera de Celrà i envolta tot l'edifici de manera que mai tornarà a passar desapercbut pels conductors estressats. Una franja fosca gira i s'entrellaça a la mitgera destacant la façana principal; es converteix així en el mural de la zona d'aparcament



per als clients. Els reclams publicitaris juguen subtilment amb l'imaginari col·lectiu. Un tímid porquet a la mitgera actua de estàndard del contingut de l'edifici i ens recorda la silueta d'un brau animal de cellers del sud. Els neons grocs proclamen des de la llunyania que alguna cosa es cou a la ruta 66 camí a Palamós. Ni tant sols de nit passa desapercibuda.

El "Das erste Haus: Bauwelt Preis 2015" de Munich es suma als ja dos premis que ha recollit recentment la Carnisseria Germans Soler de Celrà: els Premis Arquia/Próxima IV i els Premis Ajac IX. El passat mes d'octubre Pau Sarquella va guanyar la quarta edició dels Premis Arquia/Próxima IV, en la categoria de 'obra nova', convocats bianualment per la fundació Arquia (Caja de Arquitectos). L'obra va destacar per davant de prop de 700 obres presentades per a arquitectes amb menys de 10 anys d'experiència.

A més, la carnisseria va ser la guanyadora dels PREMIS AJAC IX, en la categoria de 'interiorisme'. Els premis AJAC els convoca l'Associació de Joves Arquitectes de Catalunya, entitat vinculada al COAC (Col·legi d'Arquitectes de Catalunya). Els premis estan oberts a arquitectes de menys de 40 anys amb obres acabades en els darrers dos anys. Per altra banda, l'obra va ser finalista en la categoria d'interiorisme del prestigiosos PREMIS FAD. Els Premis FAD els concedeix ArquínFAD del FAD, Foment de les Arts i del Disseny. Són un dels més prestigiosos i premien les millors obres acabades l'any anterior dins la península Ibèrica i les Illes.

Fotografia: Joan Guillamat

FIRA DE L'OLI A TARRAGONA

Cooperatives agrícoles de la província de Tarragona varen participar els dies 12, 13 i 14 de desembre en la XIV edició de la Festa de l'Oli.

Novembre i desembre són tradicionalment els mesos de recollida de les olives. En aquelles poblacions catalanes amb més tradició oliveira i en aquelles zones on es disposa d'olis d'oliva amb Denominació d'Origen Protegida (Oli Siurana, Oli Les Garrigues, Oli de la Terra Alta i Oli Baix Ebre-Montsià) es realitzen fires i festes de la collita, amb l'objectiu de celebrar la fi de les feines al camp i presentar en societat el primer oli de la temporada..

La ciutat de Tarragona, de la ma de la DOP Siurana, també participa d'aquesta festa, organitzant una fira en la que s'inclou demostracions, concursos sortejos i especialment degustació de l'oli nou.

L'agremiat, Salvador Torras de Carns Torras (Arboç), va exposar en un estand d'aquesta fira la carn produïda a casa seva. En una interessant xerrada programada davant els consumidors que van voler apropar-se, va explicar quin era el secret de la qualitat de la carn: l'alimentació del bestiar. Criar als animals en funció del territori que els envolta i aconseguir la convivència entre animals i territori, mantenint les finques i cuidant els conreus i camins, contribueix a mantenir l'equilibri natural del medi ambient i a aconseguir un producte de qualitat. Salvador Torras advoca per substituir els pinsos i compostos industrials pel farratge natural conreat en el territori per tal d'aconseguir una carn gustosa i propera.

La cura en la cria del bestiar, l'art de tallar la carn i un guisat fàcil donarà a ben segur un plat suculent.



FIRA DE SANTA LLUCIA A VIMPOBI I POBLET

Diumenge 8 de desembre de 2014.

Tot va començar fa tres anys quan L'AMPA del col·legi Mare de Deu dels Torrents va organitzar una fira en la que s'oferien creacions fetes per ells mateixos per tal de recaptar fons pel viatge de final de curs.

A partir d'aquí associacions i comerços es van voler adherir en aquesta iniciativa amb un objectiu principal: fer que el poble surti al carrer en unes dates caracteritzades per la manca d'activitats al poble.

Natalia Rodríguez de Ca la Cova i Maria Angels Fusté de Tocineria Cal Silo son dos agremiades engrescades i amb molta iniciativa que van participar d'aquesta diada exposant al públic els seus productes artesans nascuts als obradors.

El balanç que ambdues li han donat a l'esdeveniment és molt positiu ja que ni el intens fred que regnava al poble va poder enterbolir una jornada animada i festiva.



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





CREA FANS Y NO CLIENTES

Jordi Mas

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



Son momentos en los que el retail esta de moda, y donde la innovación ha tomado una dimensión casi obligatoria en este sector. Algunas veces nos preguntamos porque hay lugares que siempre están llenos y otros siempre están siempre vacíos.

La respuesta esta en como gestionan las emociones de sus clientes. Un reciente estudio sitúa que el 80% de las decisiones de compra cuando el cliente esta en el establecimiento, suelen ser de comportamiento emocional.

Cuanto tiempo dedicas a analizar el bienestar de tu cliente mientras permanece en tu establecimiento?

Por otro lado un reciente estudio también analiza que los vendedores antipáticos hacen caer un 20% las ventas en los establecimientos de lujo.

Los lugares que siempre están llenos no tienen clientes tienen fans. Personas dispuestas a entregar casi su alma por su marca favorita, y no es para menos, la forma como se entregan estas marcas a sus fans es excelente.

- **Creación de experiencias vivenciales en la tienda.** Hacen de la experiencia de compra todo un divertimento, el cliente se lo pasa bien comprando.
- **Espacios trendy,** el lugar donde voy a comprar es acogedor y el cliente se siente a gusto durante



mucho tiempo, Información en tiempo real, utilizan las nuevas tecnologías para tener informados continuamente a sus clientes.

- **Premiar la fidelidad, con originalidad**, tienen entre sus prioridades, tener atenciones privilegiadas con sus clientes, haciéndolos más fans. Los invitan a eventos, les dejan probar sus productos antes de su lanzamiento.
- **Creación de Estatus**, hacen sentir a sus clientes con gran satisfacción de enseñar sus productos a los demás con gran orgullo.
- **Renovación continua**. Estas marcas de éxito están continuamente reinventándose, haciendo que sus clientes se sientan atraídos por tener siempre la última novedad.
- **Aplicar Tecnología en el Punto de venta**. Ayudar al cliente con tecnología para que su experiencia de compra sea más ágil, repedia, entretenida, etc. Es muy importante para la buena experiencia del cliente. Sistemas de pago, gestión de colas, pedidos por internet, y recoger en tienda, etc.

Todo esto y mucho más es lo que hace el retail actual que siempre tiene sus establecimientos llenos. Convierte a tus clientes en fans y tendrás un gran potencial de marca. El camino no es fácil, pero hay que empezar por lo más importante, entender que

el cliente es “el jefe” y otra cosa todavía más importante, entender que tu target de cliente es tu mejor prescriptor.

Además de los atributos comentados anteriormente, las Emociones, los Sentidos, el Equipo, son otros atributos claves para empezar a desarrollar de forma eficaz, la creación de Fans.

Las marcas deben trabajar en como hacer a sus clientes fans, hoy el fondo de comercio de sus empresas son sus Fans.

Si aumentas tus fans aumentas tus ventas.

Hoy las empresas deben basar su estrategia en el retail en INNOVACIÓN y en crear FANS y no CLIENTES.

Siempre se ha comentado en el sector retail que una queja es un regalo. Debemos ser conscientes que hoy el cliente no se queja deja de comprar y busca una alternativa. El fan te da oportunidades y te ayuda a mejorar. Los Fans no sólo te traen clientes te ayudan a buscar oportunidades.

Ya sabes si quieres triunfar en el retail crea FANS y no CLIENTES y ESCUCHALOS.

UN RECORD. JOAN SALAT

(VICENÇ MARTÍ-CARLES SIMON)



L'any 1990, quatre membres de la Junta del Gremi vàrem formar la comissió de comarques: en Vicenç Martí, en Carles Simon, en Joan Salat i jo mateix. Se'ns va demanar d'anar a les comarques amb l'objectiu de conèixer de primera ma les inquietuds dels companys de l'ofici que no tenien una relació amb el Gremi i els seus serveis i, per tant, crear ponts per fer créixer el col·lectiu en les seves zones, revitalitzar-les i unir-les en un projecte comú, ja que en aquells anys hi havia uns quants gremis comarcals dispersos i la distància amb Barcelona semblava més gran que no pas ara.

Són molts els records, les vivències i les anècdotes que podria explicar. Van ser uns anys molt intensos en els que vàrem forjar una gran amistat i en els transcurso dels quals vàrem tenir moltes satisfaccions, més enllà de l'èxit de la nostra tasca.

Primer en Vicenç Martí de Torrelles (amic entenimentat, treballador i alegre) i després en Carles Simon de Barcelona (que jove te'n vas anar, amb tanta alegria i força que tenies) ens van deixar ja fa uns anys. Ara, aquest mes de gener, tenim la trista notícia del traspàs d'en Joan Salat de l'Hospitalet.

Aquest petit recordatori és avui per a ell: amic Joan, la meua tristesa és gran. El Joan home bo i amant de la seva família i dels seus amics, va transmetre la seva bonhomia i saviesa a tots els que el vam conèixer.

Avui em sento una mica més sol, però m'acompanya el seu record i els dels companys de comissió que ja no hi són.

Sé que ells, a on es trobin, seguiran fent Gremi.

Joan Salvador Escala Parellada

Gavà, febrer de 2015

Membre de la Comissió de Comarques del Gremi de Carnissers-Cansaladers-Xarcuters de Barcelona i Comarques.

LA XINA, MÉS A PROP QUE MAI

Albert Pozo

Adjunt Secretari General Gremi
de Carnissers-Cansaladers-
Xarcuters



Que quan Xina, el gran gegant asiàtic, despertés, ens podríem posar tots a tremolar és una premissa que es remunta anys enrere ja. I Xina ha despertat; però no per això cal posar-nos a tremolar, ans el contrari, cal estar satisfets, almenys en quant al sector càrnic es refereix. I és que avui el país més poblat del món (amb més de 1.300 milions d'habitants) ha esdevingut el principal país importador de carn. I tot sembla indicar que així seguirà sent en els propers anys, doncs altres grans potències importadores com la Rússia de Putin han impulsat un projecte per fer més granges i no dependre tant de la carn de fora.

I en aquest marc contextual Espanya hi juga un paper important, protagonista. Tant és així que esdevé el tercer país exportador de porcí a Xina només per darrera dels Estats Units i Alemanya. Cal tenir en compte, a més a més, que la confiança dels xinesos amb l'exportació de porcí dels Estats Units podria veure's deteriorada ja que enguany la diarrea porcina ha fet acte de presència entre les explotacions de la primera potència mundial i això, és clar, ha disminuït les seves exportacions. Tanmateix però, val a dir que com a contraprestació els americans han tingut aquest any unes condicions climatològiques molt bones i això ha afavorit la producció de matèria de pinso.

Hi ha un total de 12.878 empreses que al llarg del 2014 van exportar béns a Xina i la previsió, com comentàvem abans és a l'alça. Les Duanes xineses parlen d'exportacions de porc per valor de 235 milions d'euros, el que representa fins a un 40% més

respecte l'any 2012. I a més a més cal dir que fins a 111 milions d'euros, d'aquests 235 milions totals, corresponen a despulles del porc. Això resulta d'una creixent classe mitjana a Xina que mentre abans menjava porc un cop a l'any, ara ho fa varies vegades al mes o inclús a la setmana. Aquesta tendència doncs, és la que s'ha d'aprofitar. Aprofitar i cuidar, ja que si no complim els requisits que dictamina Xina, aviat es trencaran aquestes estadístiques d'exportació tant favorables. Des de l'any passat, i tot i que no hi ha data concreta, està prevista una visita dels xinesos a casa nostra per estudiar la traçabilitat de la carn que es vol exportar cap a Xina. I per als xinesos la traçabilitat del producte es redueix a comprovar si els establiments compren carn a centres autoritzats. De tal manera que per exportar al gegant asiàtic tots els establiments que intervenen al llarg del procés del producte han d'estar autoritzats per Xina. Cal ser molt curosos doncs, amb matèria de sanitat i evitar així que qualsevol imprevist condicioni les exportacions presents i futures a Xina.

El porc dona de menjar als professionals del nostre sector i als ciutadans. És un producte que malgrat la crisi no s'ha deixat de consumir aquí i tampoc a altres indrets del món. I això convé aprofitar-ho, convé seguir treballant-lo i convé pel bé del comerç i del sector que ens n'aprofitem de que avui Xina, és més a prop que mai.



COMARCALS

FIRA DE MAIG

Població: Berga
Dates: 1 - 3 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç, indústria, automoció, serveis, turisme, maquinària.
C/e: promocioeconomica@ajberga.cat
Web: www.ajberga.cat

FIRA – MERCAT AL CARRER

Població: la Bisbal d'Empordà
Dates: 1 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: ajuntament@labisbal.cat
Web: www.labisbal.cat

FIRA RAMADERA I ARTESANIA

Població: Rasquera
Dates: 1 - 3 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Ramaderia (cabra blanca), artesania, artesania alimentària.
C/e: aj.rasquera@altanet.org
Web: www.rasquera.cat

FIRA MULTISECTORIAL

Població: Constantí
Dates: 8 - 10 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Indústria, comerç i serveis.
C/e: firadeconstanti@constanti.cat
Web: www.constanti.cat

FIRA COMERCIAL I INDUSTRIAL DEL BAIX LLOBREGAT

Població: Sant Feliu de Llobregat
Dates: 8 - 10 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç i serveis, artesania.
C/e: promocioeconomica@santfeliu.cat
Web: www.santfeliu.cat

FIRAESPLUGUES

Població: Esplugues de Llobregat
Dates: 9 - 10 Maig 2015
Periodicitat: biennal (senars)
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: mfuente@esplugues.cat
Web: www.esplugues.cat

FIRA GASTRONÒMICA

Població: la Sénia
Dates: 9 - 10 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes alimentaris; productes D.O.P, especialment oli del Baix Ebre-Montsià.
C/e: turisme@lasenia.cat
Web: www.lasenia.cat

FIRA DE L'ASCENSIÓ

Població: Granollers
Dates: 14 - 17 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: ccorraa@ajuntament.granollers.cat
Web: www.firascensio.org

FIRA DE SANT ISIDRE

Població: Solsona
Dates: 15 - 17 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Agricultura, ramaderia i silvicultura, indústria, artesania i comerç en general.
C/e: info@firadesolsona.com
Web: www.solsonesfires.cat

EXPO VILADECANS. FIRA DE SANT ISIDRE

Població: Viladecans
Dates: 16 - 17 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç i serveis, fruits del camp, automoció, alimentació, entitats ciutadanes, espai infantil, degustació.
C/e: cancalderon1@viladecans.cat
Web: www.viladecans.cat

FIRA DE SANT ISIDRE

Població: Cardedeu
Dates: 22 - 25 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Bestiar (cavalli, boví, ovi i cunícola); mostra artesanal, industrial, comercial i gastronòmica de la comarca, maquinària agrícola i automoció.
C/e: fira.cardedeu@gmail.com
Web: www.cardedeu.cat

FIRA GUST

Població: el Pont de Suert
Dates: 23 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes agroalimentaris de qualitat i de proximitat. Tasts, tallers i jornades tècniques
C/e: ajuntament@elpontdesuert.cat
Web: www.elpontdesuert.cat

FIRA DE L'ASCENSIÓ

Població: Manresa
Dates: 23 - 24 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania i alimentació.
C/e: ubicmanresa@ubicmanresa.com
Web: www.ubicmanresa.com

EXPOBAGES

Població: Manresa
Dates: 24 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: fira@firamanresa.com
Web: www.firamanresa.com

FIRA FONT-RUBÍ

Població: Guardiola de Font-rubí
Dates: 30 - 31 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Vins i caves, embotits, oli, artesanía.
C/e: fontrubi@diba.cat
Web: www.font-rubiturisme.cat/

FIRAMOLLET. FIRA DEL COMERÇ, LA INDÚSTRIA I ELS SERVEIS DE MOLLET DEL VALLÈS

Població: Mollet del Vallès
Dates: 30 Maig 2015
Periodicitat: biennal (senars)
Oferta a exposar: Comerç, indústria, serveis. Vehicles d'ocasió.
C/e: molletimpulsa@molletvalles.cat
Web: www.molletvalles.cat

COMINART. MOSTRA DE COMERÇ, INDÚSTRIA I ARTESANIA

Població: Vilanova de Bellpuig
Dates: 31 Maig 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Comerç, indústria i artesanía local.
C/e: ajuntament@vilanovabellpuig.ddl.net
Web: vilanovabellpuig.ddl.net

FIRA MULTISECTORIAL DE CAMBRILS

Població: Cambrils
Dates: 5 - 7 Juny 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Automoció, alimentació, gastronomia, serveis, maquinària agrícola, jardineria, comerç, mercat medieval.
C/e: peconomica@cambrils.org
Web: www.cambrils.org

CARDONA, FIRA MEDIEVAL. FESTA DE LA SAL

Població: Cardona
Dates: 6 - 7 Juny 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania i productes medievals. Espectacles medievals.
C/e: cardona@cardona.cat
Web: www.cardona.cat

FIRA D'OFICIS I MENESTRALS DE RIALP

Població: Rialp
Dates: 6 - 7 Juny 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes alimentaris i artesanals.
C/e: ajuntament@rialp.cat
Web: www.rialp.cat

FIRA DEL VAPOR

Població: Sant Vicenç de Castellet
Dates: 6 - 7 Juny 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: svcastellet@santvi.cat
Web: www.santvi.cat

PROMOPALLARS. FIRA DE LA POBLA DE SEGUR

Població: la Pobla de Segur
Dates: 13 - 14 Juny 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Gastronomia, comerç, artesanía, turisme.
C/e: ajuntament@pobladesegur.cat
Web: www.pobladesegur.cat

FIRA DE L'OU. FIRA DE PRODUCTES ARTESANS

Població: Sant Guim de Freixenet
Dates: 14 Juny 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Mostra d'ous, alimentació artesana, artesanía.
C/e: ajuntament@santguim.cat
Web: www.santguim.cat

FIRA DE SANT JOAN

Població: Esterri d'Àneu
Dates: 20 Juny 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: ajuntament@esterrianeu.cat
Web: www.esterrianeu.cat

FIRANOIA

Població: Igualada
Dates: 20 - 21 Juny 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Industrial, comercial i agrícola en general, alimentació, informàtica i serveis.
C/e: general@firaigualada.org
Web: www.firaigualada.org

FIRA RENAIXENTISTA DE CALELLA

Població: Calella
Dates: 27 - 28 Juny 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania, alimentació, productes relacionats amb l'època renaixentista.
C/e: info@firadecalella.cat
Web: www.calella.cat

FIRA DEL SOLSTICI

Població: Puig-reig
Dates: 27 - 28 Juny 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Mercat medieval, amb exhibicions i venda de productes artesans (alimentació, roba, bijuteria, etc.).
C/e: ajuntament@puigreig.cat
Web: www.puig-reig.cat

FIRA BAGÀ MEDIEVAL

Població: Bagà
Dates: 18 - 19 Juliol 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes agroalimentaris i artesanals propis de l'època medieval. Demostració d'oficis.
C/e: baga@diba.cat
Web: www.baga.cat

MERCAT ROMÀ DE GUISSONA

Població: Guissona
Dates: 18 Juliol 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Degustacions gastronòmiques artesanes, comerç local, espectacles.
C/e: info@mercatroma.cat
Web: www.mercatroma.cat

FIRA MULTISECTORIAL DE MONT-ROIG DEL CAMP

Població: Mont-roig del Camp
Dates: 31 Juliol - 2 Agost 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: promocio@mont-roig.com
Web: www.mont-roig.cat

NACIONALS

ALIMENTARIA 2015 VALLADOLID

Població: Valladolid

Dates: 5 - 7 Mayo 2015

Periodicitat: Biental

Oferta a exposar: Alimentación y gastronomía

Web: www.alimentariacyl.wordpress.com/

GASTRO CANARIAS 2015

Població: Santa Cruz de Tenerife

Dates: 13 - 15 Mayo 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a exposar: Gastronomía y alimentación. Talleres de cocina, master-classes, show-cookings, degustaciones, etc.

Web: www.portalferias.com

BIZ BARCELONA. SALÓ EMPRENEDOR

Població: Barcelona

Dates: 27 - 28 Maig 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Empreses proveïdors de productes i serveis per a emprenedors, petites i mitjanes empreses i autònoms; finançament, inversors i assegurances; franquícies i negocis associats; institucions públiques, formació i xarxes socials.

C/e: info@firabarcelona.com

Web: www.firabcn.es

FREE FROM FOOD EXPO 2015 BARCELONA

Població: Barcelona

Dates: 4 - 5 Juny 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a exposar: comercio al por menor, fabricantes de alimentos, servicios de alimentación, Bio, Salud, y sectores de catering y ultramarinos

Web: www.freefromfoodexpo.com

SALIMAT 2015

Població: Silleda

Dates: 11 - 14 Junio 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Alimentación y gastronomía.

Web: www.salimat.es



INTERNACIONALS

SEOUL FOOD & HOTEL 2015

Població : Seul – Corea del Sur

Dates: 12 – 15 Mayo 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Alimentos, bebidas, panadería, insumos para hoteles, restaurante, foodservice y supermercados

Web: www.feriasalimentarias.com

ALIMENTARIA MEXICO 2015

Població : Mexico DF - Mexico

Dates: 26 – 28 Mayo 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Salón Internacional de Alimentos y Bebidas

Web: www.feriasalimentarias.com

FOOD & HOTEL MYANMAR 2015

Població : Rangún - Myamar

Dates: 3 – 6 Junio 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Alimentos y Bebidas, Hotelería, Restaurantes, Panadería, Food Service, Equipamiento, Suministros y Servicios

Web: www.feriasalimentarias.com



PROgressar: Financem fins al 100% dels teus projectes professionals.

Vols progressar? Nosaltres t'ajudem a fer-ho. Financem fins al 100% dels teus projectes professionals amb unes condicions exclusives, un tipus d'interès preferent i unes comissions reduïdes.

Si ets membre del **Gremi de Carnissers Cansaladers Xarcuters de Barcelona i Comarques** i vols promoure la teva feina, protegir els teus interessos o els teus valors professionals, amb **Banc Sabadell** ho pots fer. Et beneficiaràs de les solucions financeres d'un banc que treballa en PRO dels professionals.

Al cap i a la fi, som el banc de les millors empreses.
O el que és el mateix, **el banc dels millors professionals: el teu.**

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

bancsabadell.com



Captura el codi QR i
coneix la nostra news
'Professional Informa'

El banc de les millors empreses. I el teu.

**VENDES****LOCALS**▶ **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
Mòbil 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)
Mòbil 670.07.16.86 - Preguntar per xavier

▶ **Es lloga:**

Per jubilació
Carnisseria bon preu a valls
Totalment equipada 60 m².
Mòbil. 665.52.89.72 - Maria Josefa

▶ **Es lloga:**

Carnisseria xarcuteria i plats cuinats per jubilació
Bona situació a 100 m. Del mercat,
Estació de tren i autobusos.
140 m² de botiga amb obrador i camera
Interessats trucar al 972 50 49 11
Mòbil 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 fatosa
Amb molt bon estat
Màquina empaquetadora Waldisa automàtica
Tel. 93.735.63.56

▶ **Es ven:**

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

▶ **Es ven:**

Doble cinta motoritzada
Encoladora/rebossadora
Bona producció
Preu a convenir
Mòbil 609.31.53.30 - Artur

▶ **Es ven:**

Màquina embotidora 40 litres marca ramon
Tel. 972.23.15.91

▶ **Es ven:**

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

▶ **Es ven:**

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

► **Es ven:**

Per jubilacio
Serradora de carn marca guardiola en bon estat
Talladora de fiambres marca colosal
Picidora cato
Mòbil 629.88.22.40

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

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

► **Es ven:**

Forn eurast – convaccio
Mòbil 667.41.69.17

► **Es ven:**

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

TRASPASSOS

► **Es traspassa:**

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

► **Es traspassa:**

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

► **Es traspassa:**

Per jubilacio
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 jubilacio
Carnisseria 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 estacio
d'autobusos i tren)
Telefon 972.50.49.11 - Josep

► **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:**

Parada mercat maignon (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.
Mòbil 610.74.24.01

► **Es traspassa:**

Per jubilacio de carnisseria
En ple funcionament al mercat maignom 23 de Badalona
Opcio a canviar d'activitat previ permis de l'ajuntament
Per mes informacio trucar matins de dimarts a dissabte
Tel. 93 384.60.58

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:**

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

► **S'ofereix:**

Carnisser xarcuter i elaborador d'embotits artesans
e-mail perepuig1@hotmail.es

NECROLOGIQUES

JOAN SALAT I TALLO

Morí el dia 9 de gener, a l'edat de 81 anys,
Donem el nostre més sentit condol a la seva esposa
Teresa, fills Albert i Neus, fills polítics Núria i Albert,
néts Eloi, Gerard, Alex i Marc, i demes familiars.
Descansi en pau

SEGURETAT AMBIENTAL I ALIMENTÀRIA



ASESORIA Y CONSULTORIA SANITARIA S.L.

☎ 93 434 21 24 📠 93 434 21 25

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

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

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

ABRIL

Distribuciones Cárnicas, S.A.

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

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

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

HOUSING SOLUTIONS!
We provide complete Property Management, Leasing and Real Estate Services for Residential and Commercial Properties.

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

★ CALL M

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

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

DANS
ations on
types:
ction

Now

*En els nostres projectes,
el seu producte és el protagonista*



SOM FABRICANTS

SERVEI TÈCNIC PROPI

INSTAL·LACIONS CLAUS EN MÀ

www.4design.cat

jaume@4design.com.es

M. 678 653 610



TOT A PUNT



CRUZ

DISSENY I DESENVOLUPAMENT
DE NEGOCIS D'ALIMENTACIÓ

Des de la concepció de la idea, el desenvolupament i l'obra del local, la fabricació de les vitrines, el màrqueting i fins a l'últim detall perquè tot sigui a punt quan vostè ho ha previst.

A **Cruz** dissenyem la millor estratègia perquè el seu negoci funcioni des del primer dia.

ATENCIÓ AL CLIENTE (+34) 93 465 00 65

