

gras o magre



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



Creem l'establiment més adequat a les seves necessitats

Som especialistes en:

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



KikiriQuim
(Sant Cugat)



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

www.langaconcept.com

LANGA
concept

C/ Bailén 27
08915 Badalona
T. 933 994 552
F. 933 886 601
info@langaconcept.com
www.langaconcept.com

SUMARI

4 [EDITORIAL

6 [CARTA OBERTA DEL PRESIDENT

7 [FEDERACIÓ

Entrevista a Joaquim Gay de Montellà
Can Valls
Junes que no es valoren; Junes que aixequen Mercats
Canpork; la innovació en l'alta xarcuteria
Obligatorietat per indicar el país d'origen o lloc de procedència de la carn de porcí, oví, cabrum i aus
Premis als Establiments Centenaris
Assemblea Primavera CIBC 2015

24 [FUNDACIÓ ESCOLA

Curs de preparats de carn
Entrega de diplomes del curs de Direcció d'Establiments Comercials
Antoni Vigo, de Cal Jaume, Bellver de la Cerdanya
Curs de Llibrets per Sant Jordi
Història d'uns dies acompanyat d'estudiants de la Chambre de Métiers de Perpinyà.
Nova aposta de formació de l'escola agrària de l'Empordà pel sector carni

38 [GREMIS

Barcelona

Nova regulació de les àrees DUM (Distribució Urbana de Mercaderies) de Barcelona
Fira BTA: el saló de les Tecnologies de l'alimentació
Sessió informativa novetats sanitàries

Girona

Botifarra dolça a Barcelona com a patrimoni de les comarques gironines
Els carnisers de Celrà, gironès, celebren el 1^{er} concurs popular de cuina
Promocionem l'ofici a la Fira ExpoJove de Girona
Participació a la fira l'Empordà cuina i salut
Els alumnes de l'escola agrària de l'Empordà guanyen el concurs fem bullir l'olla
Consells del carnisser per Sant Jordi
Èxit de participació al taller d'hamburgueses organitzat pel Gremi a Fiporc

Tarragona

L'any passat Tocineria Cal Silo va complir 90 anys
Concurs de truites
20^a festa de la carxofa a Amposta
El mon dels formatges
Tast de botifarres

Lleida

Trobada entre els Gremis de Carnissers i Xarcuters
Artesans de Girona i Lleida

58 [DOSSIER

Cultura de servei? Tot esta per fer!
Un esforç rentable

61 [CALENDARI DE FIRES AGOST SETEMBRE OCTUBRE 2015

67 [PETITS ANUNCIS - MÒDULS



Foto Portada:
La Botifarra d'Ou més participativa

NÚM. 165
Maig, Juny i Juliol 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.





NO ENS ATUREM

Durant aquests anys de crisi, els professionals del sector hem intentat defugir de la negativitat de les notícies, algunes contrastades, d'altres no tant, que arribaven per tots els canals de comunicació i que apuntaven a una davallada general del consum a Catalunya i també a l'Estat Espanyol. Tot i que la davallada l'hem pogut contrastar en primera persona a les nostres botigues, a les nostres parades de mercat, veient com la gent omplia menys la bossa o es fixava com no ho havia fet abans amb els talls de llom que s'endua a casa; sempre hem intentat no defallir i seguir la nostra màxima: qualitat i especialització.

Parlant amb empresaris d'aquí i d'allà, de ciutat i de poble, de costa i d'interior extraïem una conclusió unànime, encoratjadora, un reflex de la realitat, de la nostra realitat. I és que els consumidors, tot i el desolant context econòmic, segueixen venint a comprar als nostres establiments. No ho fan com abans, ara venen de forma més racionada, i compren en quantitats sovint més petites, però segueixen venint. I vénen perquè són clients fidelitzats, perquè saben que el producte que compraran a la carnisseria-xarcuteria de tota la vida no el trobaran enlloc més. I vénen també, quan tenen un compromís i han de quedar bé, quan tenen una celebració, quan l'àpat que es proposen a fer és important. I hem d'estar contents.

Naturalment, tots hem passat dificultats amb la crisi, i amb aquesta conjuntura econòmica que ens ha acompanyat, i encara ens acompanya. Però això no vol dir que nosaltres no haguem de seguir treballant amb la mateixa professionalització que hem mostrat fins ara. De fet, hem de fer-ho; i fer-ho amb els mateixes ganes, amb la mateixa passió. Convé fins i tot, seguir defugint de les notícies que arriben, convé no fer-les hi massa cas, convé seguir a la nostra, convé no aturar-nos.

NOSALTRES HEM DE SEGUIR TREBALLANT COM SEMPRE, FIXANT-NOS ÚNICAMENT AMB EN EL NOSTRE NEGOCI, EN LA MILLOR MANERA D'ADAPTAR-NOS ALS HÀBITS DE CONSUM, EN INNOVAR, EN SEDUIR AL CLIENT.

És cert que, recentment les notícies apunten a un augment en les vendes del sector minorista a Catalunya. Un augment que, segons dades de mitjans generalistes, esdevé per setè mes consecutiu (amb el mes de maig com a darrera referència), i que es situa en un 4'6% i un augment interanual de les vendes en el comerç d'un 2'5% a Catalunya, més del doble del registrat a Espanya. Però fer massa cas a aquest indicadors, donar massa importància a aquestes dades pot produir un efecte contraproductiu i desembocar en una relaxació injustificada o en un pensament erroni de que tot això ja ha passat.

Nosaltres hem de seguir treballant com sempre, fixant-nos únicament amb en el nostre negoci, en la millor manera d'adaptar-nos als hàbits de consum, en innovar, en seduir al client. És important no relaxar-nos, perquè d'aquesta crisi no ens sortirem ni avui ni demà i nosaltres hem d'anar a la nostra, buscant la complicitat dels nostres clients i sobretot, no aturar-nos. Seguir treballant per ells. I si ho fem, podeu estar segurs, que no hi haurà crisi que ens aturi.

"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





LA QUALITAT NO ES NEGOCIA

Sr. Joan Estapé

PRESIDENT Federació
Catalana de Carnissers i
Cansaladers-Xarcuters



La qualitat és innegociable. I és innegociable perquè és una màxima del sector minorista carni, perquè és un valor afegit que tenen els productes de les nostres carnisseries i xarcuteries i perquè en la nostra cultura empresarial, la qualitat, des de la matèria prima fins al producte final ha estat i seguirà sent un reclam per als nostres consumidors. Qualitat com la nostra, enlloc. I la prova és que quan un consumidor vol comprar carn i/o embotit de qualitat, bé perquè té un compromís, un sopar de família, o un esdeveniment en el que no pot fallar, la compra a l'establiment especialitzat, a la carnisseria-xarcuteria de confiança, la de tota la vida.

Nosaltres sempre hem defensat la qualitat en l'alimentació, sempre. I no només la qualitat del producte acabat que el nostre client veu al mostrador sinó també la del producte primer, aquell que serà elaborat i transformat segons les necessitats dels nostres consumidors, la nostra raó de ser. Un exemple clar: quan embotim, ho fem amb tripa natural, mai artificial. Una tripa que pot ser de xai, de porc, o d'altres tipus, però sempre natural. I és que no volem preu, volem qualitat. En altres llocs no només es treballa amb tripa artificial sinó que, a més a més, no s'informa al consumidor de si és comestible, o no.

Doncs bé, recentment, i en aquest context, el Consell de Ministres ha aprovat un Projecte de Llei per defensar la qualitat alimentària. Es tracta d'una norma bàsica actualitzada i comuna a tot l'Estat Espanyol perquè els operadors en les relacions comercials, només hagin de complir una sola regulació. Un cop passat a tràmit parlamentari i aprovat amb el rang de Llei, aquesta, portarà adherida un sistema d'inspeccions i controls aplicats

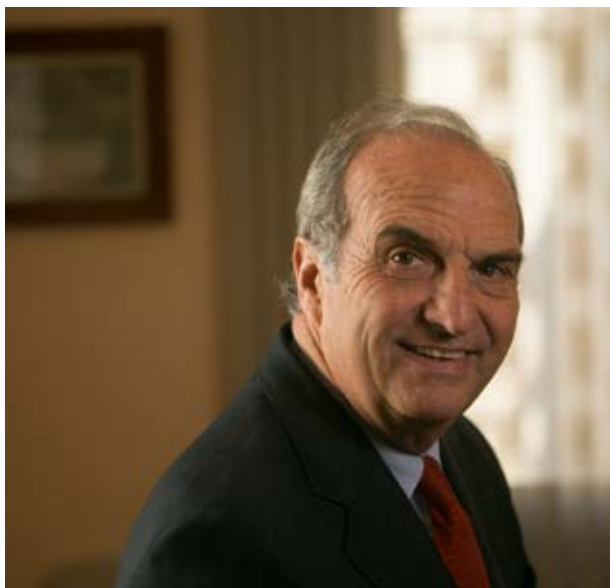
als aliments, en les etapes de la cadena de subministrament, des de la sortida dels productes de la explotació agrària o sacrifici dels animals, fins a la arribada a magatzems de distribució. A grans trets, es tracta d'assegurar-se que dins de les grans empreses del sector de l'alimentació no es produeixi engany, no es produeixi frau, i es mantinguin uns estàndards mínims de qualitat.

Però no ens enganyem. Això no vol dir que a partir d'ara les grans empreses tindran productes de major qualitat, no. Això vol dir que a partir d'ara la normativa de qualitat serà la mateixa a Catalunya, que a Madrid, a Andalusia, que al País Basc, a Extremadura, que a Navarra, igual a totes les comunitats d'Espanya. Amb aquest Projecte de Llei el que es ve a dir, veritat o no, és que simplificant els mecanismes de control de la qualitat comercial dels productes alimentaris s'afavoreix la competència de les empreses. I és que fins ara, aquesta normativa era diferent segons la comunitat autònoma i establia matisos diferents els uns dels altres, segons la localització de l'empresa.

Sigui com sigui no estem davant d'un augment de la qualitat, sinó de la creació d'un sistema de control unificat a tot Espanya, que en qualsevol cas esdevé com a potestat sancionadora i que de ben segur no aplaudirà la qualitat dels aliments. Per això, i aprofitant que nosaltres, els petits, aquests mínims de qualitat que persegueix la futura nova llei, ja els complim amb escreix, només ens cal que seguim com fins ara. Seguir donant la millor de les qualitats, la que donem sempre. Seguir en la nostra lluita diària i no pensar que la qualitat augmentarà ara en la nostra competència. Perquè la qualitat, és la que venem nosaltres. I la nostra qualitat, no es negocia.



ENTREVISTA A JOAQUIM GAY DE MONTELLÀ, PRESIDENT DE FOMENT



Quin paper juga Foment per al sector del comerç català? Perquè és clau la figura de la patronal en aquest sentit?

Foment del Treball Nacional (FTN) és peça clau en la defensa dels interessos del sector del comerç de Catalunya per a ser l'organització patronal que compta amb tota la representació del sector del comerç: grans, mitjans i petits, i com no, a essent la Confederació de Comerç de Catalunya (CCC) la que més empreses representa.

La CCC té veu activa als diferents òrgans de govern (comitè executiu i junta directiva) i comissions de la nostra entitat on el posicionament dels comerciants sempre ha esdevingut una de les peces claus per conèixer i participar junt amb els altres sectors empresarials en les polítiques empresarials que duem a terme. En aquest sentit, FTN sempre ha donat el seu suport a les iniciatives del comerç.

Com valora l'activitat del comerç tradicional, el comerç minorista en la conjuntura econòmica actual? Considera que els empresaris del petit comerç estan fent les coses bé?

La crisi ha afectat a tots els sectors, i lògicament, també el comerç minorista ha patit les seves conseqüències. Malgrat tot, el sector ha reaccionat i porta 12 trimestres consecutius augmentant el nombre d'ocupats, superant en el quart trimestre de 2014 els 320.000 treballadors, xifra que no s'assolia des de l'any 2011. És un sector que dona feina a dones i joves, i majoritàriament, amb contractació estable.

Pel que fa a les vendes, l'increment de les vendes al comerç al detall comença a repuntar, per sobre de la mitjana espanyola, i això és fruit de la vitalitat del nostre comerç per posar-se al dia.

Està clar que encara queda camí per recórrer, però el comerç català, especialment el de proximitat, ha demostrat que davant les crisis té més capacitat de reacció que altres formats i ha mantingut l'ocupació, i ara, amb l'augment de confiança dels consumidors, també ho està començant a notar en la seva facturació.

Quina visió es té des d'altres països sobre la petita i mitjana empresa catalana? Se'ns considera un referent? Algun exemple?

Durant aquests anys de crisi les empreses catalanes, i per tant també les pimes, han demostrat una gran capacitat per conquerir nous mercats al món. En realitat és l'empresa mitjana –i no tant la petita o la micro– la que ha treballat més intensament per donar el salt i exportar els seus productes. Precisament el gran repte de les petites és créixer i assolir la dimensió necessària i això requereix molta preparació, una determinació molt

ferm dels seus directius, un pla estratègic i inversió. No és fàcil. En tot cas, són les mateixes dificultats compartides per les pimes europees i de la resta del món. En canvi, les empreses mitjanes catalanes fan aquesta feina amb un cert èxit. De fet, Catalunya representa el 25% del total de les exportacions de empreses espanyoles i això vol dir que els seus productes i serveis són competitius i valorats als mercats on han establert una fàbrica o, fins i tot, han tancat acords amb socis estratègics locals. Malgrat tot això encara queda molta feina per fer i la nostra missió és ajudar també des de la gran empresa que que les mitjanes tinguin els instruments per ser empreses al mercat internacional.

I quant a innovació? Se'ns veu com un país referent?

No, no som un país referent quant a innovació. Això no vol dir que a Catalunya els últims anys es fa bona feina, però estem molt lluny de tenir un marca com a país reconeguda per la innovació.

La capacitat d'innovació és un factor clau per a la competitivitat d'una economia.

Els primers llocs de capacitat innovadora corresponen als països més competitius del món. Suïssa, Finlàndia i Alemanya són les tres economies millor classificades. EEUU ocupa el cinquè lloc i el Japó el sisè. Espanya està molt allunyada del grup de països de la Unió Europea i ocupa el lloc 57 del ranking mundial.

Només guanyarem posicions si avancem cap a una economia innovadora. I també més diversificada.

La diversificació econòmica és un factor estratègic que permet obrir l'economia a nous sectors d'activitats del país i, a la vegada, permet conquerir nous mercats exteriors, l'Institut for management development ha publicat al seu Anuari el resultat d'una enquesta sobre el grau de diversificació d'una economia a un total de 60 països. Espanya es situa a un dels últims llocs del ranking internacional, molt lluny de les economies punteres. El països amb economies més diversificades són EEUU i Alemanya i

LA DIVERSIFICACIÓ ECONÒMICA ÉS UN FACTOR ESTRATÈGIC QUE PERMET OBRIR L'ECONOMIA A NOUS SECTORS D'ACTIVITATS DEL PAÍS I, A LA VEGADA, PERMET CONQUISTAR NOUS MERCATS EXTERIORS,

ocupen les dues primeres posicions. Espanya ocupa el lloc 46 d'un total de 60.

Una altra dada rellevant és que malgrat que Espanya compta amb importants empreses d'alta tecnologia ben reconegudes als mercats internacionals, encara les exportacions de productes de tecnologia punta són molt baixes si ho comparem amb altres països europeus. Al 2014, un 15,5% del total d'exportacions de la UE van ser vendes de productes d'alta tecnologia i Espanya no assolí el 5%. Els països amb més proporció d'exportacions de tecnologies punta són Malta (29%). França (20,6%), Luxemburg (19,8%) i Irlanda (19,3%). Espanya està als últims quatre llocs juntament amb Bulgària, Grècia i Portugal.

En quina mesura considera que la innovació és necessària en les empreses per seguir prosperant?

La innovació és necessària. És imprescindible. Innovació a la gestió, a la producció i a l'estratègia comercial. Un empresa és innovadora sobre tot si té un coneixement molt ajustat del seu mercat, si coneix molt bé als seus clients, les seves necessitats i preferències. Un em-

presari i tot el seu equip humà han d'estar absolutament alineats perquè només així guanyarà als seus competidors per qualitat del producte, del serveis, pel preu....La innovació és el pas previ a la internacionalització.

Quina percepció té sobre l'anunci de la pujada salarial per als anys 2016 i 2017? Creu que es complirà?

És molt important que els sindicats UGT i CCOO, i la patronal CEOE hagin signat aquest acord que fa quatre anys va ser impossible. És a dir, en sí mateix l'acord ja té un gran valor simbòlic perquè representa la confiança dels agents socials amb el creixement de l'economia espanyola i dona un missatge de compromís de totes les parts –empresaris i treballadors- per treballar amb l'objectiu comú de millorar els resultats empresarials, per una banda, i la capacitat adquisitiva dels treballadors per una altra. El grau de compliment està en funció de la situació de cada empresa. L'acord és un marc que senyala

uns objectius. Aquesta negociació no ha estat fàcil perquè cada part ha de defensar molt el seu territori, però vivim un moment en què és necessari negociar i pactar amb actituds responsables, però també generoses.

Quines són les principals accions que Foment està duent a terme en favor de l'empresa catalana?

Al Foment del Treball ens hem marcat com a eixos principals per als propers quatre anys tres objectius: la Innovació, que inclou la I+D+i, la transferència del coneixement i, per tant, la estreta col·laboració Universitat-Empresa; la Internacionalització del món empresarial, les exportacions i, en general, la transformació cap a una economia més oberta; i la Formació, que tracta en definitiva de construir un model més realista i proporcionat a les necessitats del mercat laboral.

Com institució empresarial, el nostre principal repte és impulsar i donar suport al teixit productiu de pimes per a que siguin més innovadores i puguin així donar el salt al mercat exterior. És necessària la professionalització de la gestió, facilitar el finançament i promoure la col·laboració de les empreses grans que compten amb avantatges competitives i economies d'escala per invertir en innovació i fer també expansió internacional. És important que el teixit empresarial i productiu tinguin més força i que les empreses tinguin més dimensió. Hem de donar suport als petits.

Darrerament s'ha defensat l'emprenedoria com una solució al difícil context laboral. Hi està d'acord? Per què?

L'emprenedoria diu molt d'un país perquè representa la seva capacitat per crear i construir projectes nous. Catalunya és un dels territoris amb més emprenedors, no només d'Espanya sinó d'Europa. És cert que aquests anys de crisi ha estat una opció per resoldre situacions de feina molt precària. En tot cas, quan el consum és baix i la crisi és gran no és el moment millor per crear un nou projecte perquè les dificultats són encara més grans. En tot cas, si els projectes estan ben enfocats tindran futur i amb feina feta per quan l'economia sigui favorable.

Quina recomanació faria a una persona que vol engegar negoci però té por a endeutar-se, a que no surti bé.

S'ha de ser prudent i fer molt bona feina prèvia de planificació i d'estudi de mercat. Si finalment el projecte es considera viable, la part fonamental i més essencial és tenir les persones, l'equip preparat. A una empresa el factor humà és el més important sempre.

Quina percepció hi ha des de Foment sobre les inversions estrangeres a Catalunya? Estan disminuint o creixent? Per què?

No hi ha disminució de inversió estrangera. Estabilitat o creixement, aquest és el diagnòstic. Catalunya és un territori atractiu per invertir i en aquest moment molt competitiu. A més la marca Barcelona és molt potent i es projecta a tota la resta de Catalunya. Hem de ser conscients de la força que ens dona aquesta circumstància i fer un ús intel·ligent per afavorir a la capacitat de Catalunya per créixer i tenir el reconeixement de ser el motor industrial del Sud d'Europa.

Quins són els principals països als quals Catalunya pot exportar la seva producció empresarial?

En aquest moment Catalunya exporta als principals països europeus, però a més a crescut a nous mercats que fins ara no formaven part dels països destinataris dels nostres productes, fonamentalment Àsia i EEUU.

Dins del motor de l'economia catalana, quin paper hi juga el comerç minorista?

El comerç català és el primer sector en ocupació de Catalunya, per davant de tots els sectors industrials i de serveis i del turisme, fins i tot, per davant de l'administració, fet que mostra la importància que té el sector en l'economia catalana i perquè cal tenir en compte i fer polítiques en favor del nostre comerç és promoure la riquesa i el benestar de tots.

L'EMPRENEDORIA DIU MOLT D'UN PAÍS PERQUÈ REPRESENTA LA SEVA CAPACITAT PER CREAR I CONSTRUIR PROJECTES NOUS. CATALUNYA ÉS UN DELS TERRITORIS AMB MÉS EMPRENEDORS, NO NOMÉS D'ESPANYA SINÓ D'EUROPA.



CAN VALLS

Can Valls té uns orígens històrics que es remunten fins a quatre generacions per sobre la Laia, la filla d'en Joan, i qui avui, amb la inestimable ajuda del seu pare i la seva mare tira endavant el negoci familiar. Antigament, Can Valls era una botiga d'ultramarins, popularment coneguda com "Can Ramón de les noies". En Ramón era l'avi matern d'en Joan, i la Dolores, la filla mitjana (i mare d'en Joan) va ser qui va seguir un negoci, referent avui a Argentona i rodalies. Ja aleshores "la gent per tradició menjava molt porc i ens vam especialitzar", explica en Joan per fer-nos entendre la transformació del i especialització del local.

A Argentona els de Can Valls tenien contacte amb tothom perquè eren els que repartien el gel a les cases, amb carro i cavalls, els sistema de transport que s'utilitzava llavors. Per a ells, els seus clients són el primer, el més important, la seva raó de ser. I tant és així que quan el dimecres 15 d'abril d'aquest any van

rebre de part de la Generalitat de Catalunya el premi com a Establiment Comercial Centenari per als seus 202 anys d'història, el primer amb el que va pensar en Joan va ser amb els seus clients, perquè gràcies a ells eren allà, recollint aquest reconeixement. "Tots tenim molt clar que en un poble si no hi ha comerç no hi ha vida; el comerç crea teixit social" argumenta en Joan convençut de la importància de l'activitat comercial a la seva localitat.

Tot i que en Joan anava per mecànic, després del servei militar i, amb l'experiència prèvia d'haver-hi treballat ja, ajudant als pares, va posar-se al capdavant de l'obrador. "Abans teníem la mocadera i la mare despatxava" ens explica. La Laia, la filla, i cara visible avui del negoci, també ha ajudat sempre i després d'estudiar criminologia i esperar unes oposicions que no arribaven mai va anar introduint-se al negoci fins avui, que lidera un projecte sòlid i amb una visió única de la innovació. Aquest gust per la innovació,



l'ha tret de l'Escola Oficis de la Carn, dels cursos amb en Xesc Reina i ha convençut a casa que era una clara línia a seguir. El vincle dels de Can Valls amb l'Escola es remunta molts anys enrere, però. En Joan, als anys setanta va assistir a un curs amb el Sr. Aymerich i va començar a aprendre coses que després va poder aplicar al seu lloc de treball. Convençut de l'efectivitat de la formació en el sector, en Joan va convèncer a la seva dona Paquita perquè hi fes algun curs. I dit i fet, la responsable del mostrador de Can Valls va fer a l'Escola, cursos d'escaparatisme, lots de nadal, plats precuinats, llibrets i algun d'altra que també l'han servit per al seu negoci.

A Can Valls mai han renunciat als productes tradicionals, de fet, alguns d'aquests com la botifarra blanca i la botifarra negra, han esdevingut un producte

A CAN VALLS MAI HAN RENUNCIAT ALS PRODUCTES TRADICIONALS, DE FET, ALGUNS D'AQUESTS COM LA BOTIFARRA BLANCA I LA BOTIFARRA NEGRA, HAN ESDEVINGUT UN PRODUCTE REFERENT AL SEU ESTABLIMENT.

referent al seu establiment. De fet podem dir obertament i de forma clara que ambdós, són els seus productes estrella. Divendres fan caldera i els clients s'enduen les botifarres recent fetes cap a casa, i això,

ben pocs ho poden dir. Fan embotits de temporada com la botifarra amb maduixots, calçots, o amb fruits secs, d'entre d'altres. Són conscients de que els productes més innovadors tenen molt més reclam entre els joves

i tenen en les noves tecnologies un canal de venda molt important. "Ara venem molt per whatsapp. Les comandes que abans ens feien per correu ara ens les fan per whatsapp" ens explica la Laia. Ella, usuària i defensora de les xarxes socials publica les novetats, les promocions i els productes que elaboren a Instagram, facebook i ràpidament, amb la immediatesa pròpia d'aquestes eines, genera comandes dels seus



clients. Això sí, provoquen que sigui el client qui vagi a buscar la comanda i d'aquesta manera, poden veure els altres productes que hi ha al mostrador. Un mostrador, el de Can Valls, amb forma de u i on tot

producte té un espai reservat i, prèviament estudiat per al Joan, la Paquita i la Laia. “A l'espai de la cantonada del mostrador, els productes innovadors i al centre, els tradicionals”.



Però el valor afegit de Can Valls és que a més a més d'innovar, en producte i també en espai, perquè en Joan s'ha encarregat de remodelar la botiga cada deu o dotze anys i adaptar-la als canvis i als avenços, assegurant orgullós que “els catalans sempre ens adaptem als canvis del mercat”, també ofereixen la degustació dels productes als seus clients. Quan creuen que davant un producte nou, una variació nova d'hamburguesa, la gent pot dubtar de si els agradarà, els ho deixen provar i aleshores, els convencen. Expliquen, a tall d'exemple, que un forner de davant mateix de l'establiment els fa el pa a mida per quan fan hamburgueses petites, que la gent les pugui degustar i les promocionen. “És la diferenciació i els cursos”, la clau de l'èxit de Can Valls. Ho és també la forma que tenen de treballar i la manera d'enfocar un negoci de més de dos-cents anys, que es diu aviat. “Si no haguéssim vingut a fer cursos no estaríem aquí. Jo vaig aprendre a salar amb fórmules concretes aquí a l'Escola” comenta en Joan. Tots els productes, passen per l'obrador, són tractats, polits i degudament presentats. Un fet que pot semblar obvi

però que no tots fan. Val la pena veure un vídeo d'en Joan fen botifarra. Divuit metres de budell, divuit metres de botifarra.

I com tothom, han hagut d'arremangar-se i afrontar la crisi. "Ara els clients compren per menjar, no per guardar". Tanmateix, a Can Valls no han perdut en nombre de clients perquè els han fidelitzat i sempre els tenen allà. "Jo sé qui ve a les vuit, a les nou i a les deu i quan veig que no ha vingut sé que alguna cosa ha passat" explica la Laia per fer-nos veure fins a quin punt els han fidelitzat.

Tenen un tracte familiar amb la gent, tenen clara la línia del seu producte i sobretot prenen consciència

de com s'han d'anar adaptant als hàbits de consum dels clients. Gràcies a la feina ben feta, a la qualitat dels seus productes i a una aposta aferrissada per ser cada dia millors, avui, Can Valls pot presumir de ser un establiment amb 202 anys d'història. I per dos cents anys més!

En Joan, encara recorda quan el seu pare va agremiar-se al Gremi, els primers de fer-ho a Argenton, empès per el veterinari del poble qui l'hi digué: "t'has d'agremiar, la unió fa la força". I ara, quaranta anys després, aquesta força, el seu sacrifici personal i el de tota la seva família han fet de Can Valls, un establiment referent, un establiment de qualitat.





Mercat del Ninot

JUNTES QUE NO ES VALOREN; JUNTES QUE AIXEQUEN MERCATS

Els Mercats Municipals esdevenen, en la gran majoria dels casos, un referent social i de teixit comercial a la zona del seu emplaçament. Tant és així que de forma gradual i progressiva han apostat per remodelar-se, modernitzar-se i actualitzar la seva oferta. En aquest procés de millora, que s'inicia normalment perquè el recinte ha quedat ja obsolet, hi participen diferents actors: els paradistes, l'administració i també la Junta Directiva del Mercat, tot i que la tasca d'aquesta última no sempre és valorada com cal.

Al nou Mercat del Ninot, que va obrir les seves portes el passat dimarts 19 de maig després de cinc anys i mig d'espera (n'havien d'haver estat tres menys), el paper de la Junta ha estat clau en la gestió i el desenvolupament de la remodelació. El seu president, l'Eduard Escofet, considera que aquesta gestió i dedicació no sempre es reflexa ni entre l'administració ni entre els companys paradistes. "Són moltes reunions, moltes hores de dedicació per aconseguir arribar als objectius, per procurar el bon funcionament de la logística del mercat i això els paradistes ho haurien de percebre".

I si bé és cert que l'Administració Pública juga també un paper important en la remodelació d'un Mercat, fent-hi una inversió i creient en el projecte, l'esforç que realitza té un retorn de gran magnitud que queda escenificat en la capacitat d'aglutinament de la gent del barri que té un Mercat remodelat, en la funció social, i en el retrobament social. "Si els venedors o concessionaris no invertíssim i creéssim en el projecte, la remodelació no tindria sentit" ens explica l'Eduard. A grans trets i a tall de resum conclou que "és com si es construeix un teatre, però aquest està vuit, no hi ha obres, ni actors, no hi ha gent. No té



Mercat del Ninot

sentit”. I en el rerefons hi ha el paper de la Junta, que defensa els interessos en front de visions diferents sobre la remodelació del mercat i intenta que el mix comercial no s’alteri, que quedi equilibrat. Una tasca gens fàcil i que esdevé només un exemple de totes les actuacions que aquests carrers altruistes executen per al bé del Mercat. Malauradament “la feina de la Junta no s’acostuma a valorar, no es reconeix, però en canvi sovint a aquesta Junta, se li exigeix més del que caldria” ens assegura l’Eduard Escofet.

I del Ninot viatgem al Mercat de Sants, on la remodelació era pràcticament obligatòria. Inaugurat el 14 de maig del 2014 i després de 4 anys i mig a la carpa provisional, els comerciants i també els clients han guanyat amb el canvi. “No hi havia futur sense la remodelació, ni com a concepte de servei ni com a Mercat; estava obsolet” ens explica en Francesc Leiva, president de l’Associació del Mercat. Ara, disposen d’un equipament comercial propi del segle XXI.

En aquesta remodelació, la Junta Directiva del Mercat hi ha jugat també un paper important, rellevant

i necessari. Ha negociat el conveni amb l’Institut de Mercats i ha vetllat pels interessos dels paradistes, analitzant i valorant l’avantprojecte que se’ls va presentar. Inicialment el projecte no contemplava la opció de tenir-hi un pàrquing i al final, s’ha acabat fent - ens explica el president.

En Francesc Leiva, igual que l’Eduard Escofet, reconeix el paper de l’Administració Pública en la remodelació del Mercat, i defensa la idea comuna de que l’Institut veiés viable la remodelació i que els paradistes estiguessin disposats a invertir-hi. Durant l’impàs de la carpa al nou Mercat la Junta va crear una comissió negociadora per assegurar-se l’èxit de la remodelació.

“La Junta és la representació dels comerciants, interpreta què necessiten, i treballa en favor del col·lectiu, i això s’ha de veure per part de tots” ens explica en Francesc. Ells tampoc no entenen el Mercat sense la labor de la Junta Directiva ni sense la de l’Àlex, l’encarregat de que tot estigui en ordre, de fer promoció i a qui han format prèviament.



Mercat del Ninot



Mercat del Ninot

“Els paradistes han de valorar la feina que fa la Junta Directiva, ser conscients de l'esforç que implica i valorar si aquesta Junta representa satisfactòriament els interessos del Mercat”, conclou en Francesc a fi i efecte de fer-nos entendre la importància i el paper de la Junta.

Al Mercat de la Masuca, a Igualada, la Junta Directiva tampoc està precisament valorada. Una falta clara de cohesió entre els paradistes, obstinats en els interessos particulars i sense consciència de col·lectiu ha endarrerit fins ara una remodelació que s'ha de fer sí o sí. Tot i que al Mercat de la Masuca hi podem trobar una aula cuina, una ludoteca (que ara l'Ajuntament ampliarà) i un petit espai d'exposició, com a elements i espais propis d'un Mercat nou i remodelat, no ho és. Inicialment, l'Ajuntament considerava que el Mercat no requeria d'una reforma integral i va anar arreglant coses, modernitzant-les (serveixi d'exemple el sostre del Mercat o la ludoteca). Amb el temps però, gràcies a la insistència de la Junta Directiva, la mateixa Administració Pública va presentar un projecte de remodelació integral. I tot i que semblava una oportunitat única va acabar esdevenint en fum. “Els paradistes no estaven disposats a invertir-hi” ens explica la Montserrat Esquius, sots presidenta del Mercat. A més a més per contextualitzar-nos i després d'una visita minuciosa i detallada pel recinte, afegeix que entre els paradistes hi ha gent que té el negoci principal fora,

que només ve uns dies a la setmana, normalment al cap de setmana, i que això no ajuda al Mercat.

Des de la Junta però, no es volen resignar a veure com el Mercat va perdent protagonisme en el teixit comercial de la ciutat, com la seva essència va minvant i per això actuen. Actuen en nom de tots, i pel bé de tots, de forma altruista i en benefici dels comerciants de l'Associació, actuen com a Junta que són, com a representants del seu Mercat. Com ho fa



Mercat de la Masuca d'Igualada



Mercat de Sants



Mercat de Sants

la Junta del Mercat del Ninot, la del Mercat de Sants i totes les Juntes dels Mercats del nostre país. La Junta de la Masuca es reuneix de forma periòdica amb l'Ajuntament, taules de comerç, unió de comerciants i miren d'integrar el Mercat a la ciutat participant de les diferents activitats. "Hem apostat perquè vingui gent jove al Mercat, fem classes de cuina" comenta la Montserrat per fer-nos entendre que amb més o menys suport no deixaran de insistir en fer del seu, un Mercat millor. La Junta sap de la necessitat de crear un bloc com associació, per defensar els interessos

de la millor manera possible, i tot i el poc suport i reconeixement que reben per la seva gestió i dedicació, no defalliran. I és que, com bé diu la Montserrat, "el Mercat, te l'has d'estimar".

Les Juntes Directives dels Mercats són un conjunt de persones que pensen en el col·lectiu del Mercat, en el bé conjunt, que actuen i treballen per als paradistes, per als Mercats. Són Juntes que no es valoren, i són Juntes que aixequen Mercats.



Mercat de la Masuca d'Igualada

LES JUNTES DELS MERCATS: ELS GRANS ACTORS ANÒNIMS DE L'ÈXIT DE LES REFORMES ALS MERCATS MUNICIPALS.

MIQUEL PREGONAS

A Catalunya, i molt especialment a la ciutat de Barcelona, no es pot concebre el comerç alimentari sense uns dels seus grans protagonistes: els mercats municipals. Els Mercats municipals han estat, són i amb tota seguretat seguiran essent en el futur un gran referent del producte fresc alimentari a totes les llars del nostre país i a una gran majoria de restaurants, des del modest restaurant de barri fins a la més selecta cuina de mercat servida pels grans xefs de casa nostra.

I aquest model d'èxit inqüestionable, que té les seves arrels en varies generacions de paradistes i de clients i clientes, que ha sobreviscut a la invasió deshumanitzada de les grans superfícies comercials, que a més està suportant estoicament i amb grans sacrificis els cops de la crisi i que és observat amb força interès i deteniment des de diversos països, aquest model es regenera i encara el futur amb noves il·lusions i nous projectes comercials que s'integren dins un ambiciós procés de reforma dels mercats municipals a moltes viles i ciutat del nostre país.

A Barcelona les reformes més recentment inaugurades del Mercat del Ninot, de Sants i del Guinardó, que s'afegeixen a les que encara estan en curs o previstes d'iniciar i a tantes d'altres ja finalitzades amb anterioritat, cal sumar les remodelacions i reformes efectuades arreu de les nostres comarques.

En tot els casos i han hagut denominadors comuns prou coneguts: una clara vocació i voluntat dels nostres municipis d'apostar per aquest model que han comportat importants inversions en un patrimoni comú com són els mercats municipals i l'aposta ferma i decidida dels comerciants i de les seves famílies que han col·laborat de forma substancial en aquesta inversió, a la que cal sumar-hi la inversió d'aquest comerciants en els seus propis establiments i parades. No podem oblidar que la inversió municipal seria estèril si no anés acompanyada de l'importantíssim esforç econòmic dels paradistes.

Però avui, ara i aquí, volem palesar l'esforç i sacrifici d'un conjunt de gent, sovint anònima, que no surt als diaris, que no rep medalles ni talla cintes inaugurals, però que són en bona mesura uns dels artífex principals de que tot aquest esforç arribi a bona fi: les Juntes dels Mercats i, al capdavant de les mateixes, el homes i dones que aguanten la major part del pes: els Presidents i Presidentes de les Juntes. Restant hores a la família i al propi negoci, al lleure merescut o a les hores de son, han estat i són els autèntics artífex de la sempre difícil relació administració- administrat. I sempre sense rebre cap retribució a canvi - ni demanar-la - treballant per l'interès de tots que es també, al capdavant, l'interès propi.

Reconèixer la seva tasca i abnegació i retre'ls un merescut homenatge és la obligació que tenim tots els paradistes de casa nostra.

Serveixi aquest modest article per fer-los-hi justícia.



CANPORK; LA INNOVACIÓ EN L'ALTA XARCUTERIA

“La innovació ha de ser una obligació”. Amb aquesta premissa, clara i eloqüent contextualitzem el naixement de Canpork, una marca sorgida per innovar i crear tendència dins de l'alta xarcuteria. Es tracta d'una marca amb identitat pròpia, que neix en el sí de Mas Gourmets, i que vol establir-se en el comerç distribuïdor i en el canal horeca del nostre país; això sí, de forma totalment independent de la seva matriu.

Ja l'any 2006 Mas Gourmets comença a crear fórmules i productes propis, com l'exitosa botifarra de foie, entre d'altres, i creix la percepció de que la creació de nous productes i sabors en el món de la xarcuteria es convertirà en reputació i impacte de marca. “Després de cinc anys a Madrid Fusion donant a provar productes d'innovació amb

els millors cuiners et dónes conta que és un tipus de producte que acull” ens explica Jordi Mas, director de Mas Gourmets i Canpork.

Canpork seguirà doncs una línia molt concreta de productes, amb l'objectiu d'ampliar la gama i partint dels curats com a base. També hi haurà producte cru



i cuit però el gruix rellevant seran els curats. “Volem que el consumidor final pugui diferenciar entre un fuet de Canpork i el fuet tradicional”. Canpork implementa ingredients diferencials, abandera un producte que parteix de la matèria prima; on hi guanya la matèria prima. “Estem fent proves amb productes que no existeixen en xarcuteria tradicional, amb tripes i calibres diferents” comenta en Jordi Mas. I afegeix que: “es diu Canpork perquè serà tot innovació”.

Parlem de ser creatius i buscar noves fórmules, parlem de donar un valor diferencial al consumidor final, i parlem d'innovar. “Innovar amb producte i innovar amb packaging perquè sinó ho fas, estàs fora de mercat”. Jordi Mas defensa en aquest sentit una innovació global ja que els hàbits de consum canvien i “seria poc intel·ligent no adaptar-s’hi”.

A Canpork l’hi queda encara un llarg camí per endavant, ha de crear cartera de clients i posicionar-se en un mercat que cada dia és més competitiu. Tanmateix la línia a seguir és clara, i saben com fer-ho. Hi haurà productes estacionals i també una carta fixe, en funció de com la gent percebi els productes. El lllaminet de mozzarella, per exemple, és un producte que la gent ja ha entès.

L’èxit de Canpork es mesurarà principalment per la quota de mercat que aconsegueixi, “un 5% és el mínim de quota que hem de tenir perquè funcioni” ens assegura en Jordi Mas. I les previsions? 40 kilograms de lllaminets l’any passat i 100 kilograms aquest any, amb confitura de roses i pètals de roses comestibles, a tall d’exemple. CarnPork i La innovació en l’alta xarcuteria doncs, apunta maneres, apunta fort.

OBLIGATORIETAT PER INDICAR EL PAÍS D'ORIGEN O LLOC DE PROCEDÈNCIA DE LA CARN DE PORCÍ, OVÍ, CABRUM I AUS

Us recordem que des del passat **1 d'abril** és **d'obligatori compliment** el que estableix el Reglament (CE) n° 1337/2013 sobre l'**etiquetat d'origen per a les carns fresques, refrigerades o congelades de porc, oví, cabrum i aus**. Aquesta, es refereix a la indicació del país d'origen o lloc de procedència per a la carn fresca de la tipologia a dalt indicada.

El concepte de “país d'origen” es refereix al **país en el que el producte és senceraament obtingut, el que aplicat a la carn significa el país en el que l'animal ha nascut, s'ha criat i s'ha sacrificat**. Quant en la producció de l'aliment han participat **varis països**, aquest concepte es refereix **al país en el que els producte han estat objecte de la seva última transformació**. És necessari doncs preveure en l'etiqueta una indicació de l'Estat membre o del tercer país en el que l'animal ha estat criat durant un període que representi una part important del cicle normal de cria per a cada espècie, així com de l'Estat Membre o del tercer país en el que ha estat sacrificat.

A més a més l'etiqueta de la carn importada per la seva venda a la UE haurà d'incloure la menció ***País de cria*** quan no provingui de la UE i ***País de sacrifici*** (nom del tercer país en que l'animal hagi estat sacrificat).

En definitiva es tracta d'aplicar els mateixos criteris d'etiquetatge amb els producte de porc, oví, cabrum i aus de corral, que estem aplicant ja amb la carn de vedella.

Podreu trobar el Reglament complet a la pàgina web **www.gremicarn.cat** dins la secció legislació.





CAN VALLS, D'ARGENTONA, GUARDONADA AMB ELS PREMIS ALS ESTABLIMENTS CENTENARIS

Can Valls d'Argentona va ser guardonada el passat 15 d'abril al Palau de la Generalitat com a Establiment Comercial Centenari, per als seus 202 anys d'història. El guardó va ser entregat per l'Honorable President de la Generalitat, Artur Mas, i recollit per el Joan Valls, pare de la Laia, qui avui es fa camí en el negoci familiar per acabar liderant-lo.

Can Valls és un referent del sector a Argentona i elaboren productes tradicionals i també innovadors. Tenen una alta varietat dels mateixos i des de que la Laia és al negoci la innovació ha esdevingut una línia d'acció important. La confiança i la qualitat, han permès a aquest establiment poder celebrar els seus 202 anys d'història. Endavant!!

CASA DANIEL DE SANTA PAU, GUARDONADA AMB ELS PREMIS ALS ESTABLIMENTS CENTENARIS

Casa Daniel de Santa Pau, va ser reconeguda, el passat 15 d'abril al Palau de la Generalitat, de mans de l'Honorable President de la Generalitat, Artur Mas, amb el guardó d'Establiment Comercial Centenari. Aquest premi vol distingir els establiments comercials que al llarg de més de cent anys han ofert ininterrompudament un servei de qualitat i personalitzat als seus clients, adaptant-se als canvis que la demanda ha experimentat al llarg d'aquest temps i acreditant tanmateix l'adaptació de les seves instal·lacions, de la seva gestió i de la seva oferta a cada moment.

Casa Daniel es una empresa familiar, actualment gestionada per la Mireia Fàbrega. S'elaboren artesanalment

tots els embotits i tenen una gamma molt amplia d'elaborats frescos amb nous sabors, i alhora es preparen carns fresques amb coccions a baixa temperatura per facilitar al seu client la feina a la cuina.

Enhorabona!!



ASSEMBLEA PRIMAVERA CIBC 2015

El passat mes d'abril es va celebrar, a la ciutat danesa de Copenhaguen, l'Assemblea de primavera de la Confederació Internacional de Carnissers i Xarcuters (CIBC en endavant), organitzada enguany per a la federació danesa, membre de la CIBC. El President Jean Marie Oswald, de la federació de Luxemburg, va fer constar als assistents la possibilitat que tenen tots els països membres de participar en les reunions d'experts de la Comissió europea en temes de gran rellevància, relacionats amb les diferents carns (porcí, oví i vacu), així com temes relacionats amb les campanyes de promoció, i de diferents temes d'interès del nostre sector.

Per part de Cedecarne, representants dels diferents Gremis com el de Catalunya (comitè d'experts de porcí), València (comitè d'experts de vacu), Saragossa (diferents comitès) i Madrid (comitè de promoció i comitè de producció ecològica) van tenir la oportunitat de participar en les reunions i explicar la visió del sector minorista carni.

Des de Cedecarne es va explicar el programa PICE mitjançant el qual s'ha començat a treballar ja amb les Cambres de Comerç per implantar un projecte pilot de formació de joves carnisers lligat a l'ocupació laboral.



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





CURS DE PREPARATS DE CARN

El març va ser el mes del mes dels preparats de carn a l'Escola Oficis de la Carn. Durant dues tardes i de la mà de l'inestimable Xesc Reina els alumnes va tenir la oportunitat de gaudir aprenent a fer preparats de carn. Van ser dos cursos independents l'un de l'altre, però tanmateix fins a vuit alumnes que van fer el primer, setmanes més tard tornaven a fer el segon.

El primer era el curs de preparats de carn bàsics on partint de la base de la transformació més elemental de la carn de totes les espècies d'animals domèstics de consum, en Xesc Reina va ensenyar a elaborar uns productes que pocs es podien imaginar que arribarien a fer. Els preparats de carn representen un elevat percentatge de les vendes dels professionals carnisers-xarcuters i

són uns productes que requereixen d'uns bons coneixements de les carns i les tècniques de treball. La qualitat de les carns, la concepció, disseny i elaboració d'especialitats així com el coneixement dels ingredients i condiments i les tècniques d'elaboració i presentació per a la venda van ser només alguns dels conceptes que es van desenvolupar. Uns preparats de carn que van esdevenir en productes de vedella, xai, porc, aus, i transformats en hamburgueses, pilotilles, salsitxes, xoricets, enfilalls i brotxetes. Preparats de carn frescos, en definitiva, que són un dels elements diferenciadors dels establiments de carnisseria-xarcuteria.

En el segon curs, el de preparats de carn avançats, es va partir de la mateixa base però afegint-hi un plus d'innovació i creativitat que permeten fer propostes personalitzades al consumidor i aconseguir que



la diferenciació i l'especialització dels establiments, agafi una força insospitada. El curs de preparats de carn avançats perseguia l'objectiu de fomentar la creativitat i la innovació dels assistents amb noves propostes i tècniques de treball. El coneixement dels ingredients i condiments i les tècniques d'elaboració, conservació, presentació per la venda i les diferents propostes culinàries van ésser els conceptes que es van desenvolupar en aquest curs. Es van fer preparats de carn que van tenir gran acollida entre els alumnes per la vistositat i complexitat dels ma-teixos i per el punt de sorpresa que aquests podien

despertar entre els clients. En són exemples les hamburgueses de diferents formats, textures, colors i sabors, les pilotilles, els pinxos, i les salsitxes entre d'altres.

Ambdós cursos van complir les expectatives d'uns alumnes que ja s'havien encarregat de generar-les altes per el fet d'estar a l'Escola Oficis de la Carn i sota la batuta del Xesc Reina. Un alumne, l'Antoni Vigo, ens explica seguidament què n'opina del curs, com podrà aplicar els coneixements adquirits i moltes coses més.



ENTREGA DE DIPLOMES DEL CURS DE DIRECCIÓ D'ESTABLIMENTS COMERCIALS

El passat dilluns 15 de juny els alumnes de la III edició del curs de Direcció d'Establiments Comercials del sector Carnisseria-Cansaladeria-Xarcuteria van rebre, de mans del president de la Cambra de Comerç de Barcelona, el Sr. Miquel Valls i Maseda, el Diploma que acredita que han superat el curs.

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

En el discurs inicial el president de la Fundació Oficis de la Carn, el Sr. Joan Estapé, va fer referència a la gran rellevància de la formació i a com l'Escola s'ha

adaptat als nous hàbits de consum del consumidor dissenyant i perfilant nous cursos segons aquestes noves necessitats. Així mateix va voler traslladar un missatge encoratjador als alumnes assegurant-los que ells són el present i el futur del sector i es va mostrar orgullós de que ells hagin còpsat la importància de la formació per respondre amb la màxima garantia a l'entorn laboral i ser eficients i competitius.

A més a més, la directora de l'Escola Superior de Comerç i Distribució de Terrassa, ESCODI d'ara en



endavant, va voler fer referència també a la valoració del curs que van fer els propis alumnes, la més alta de les tres edicions i on van destacar que és un curs altament recomanable per als companys de professió.

Cal destacar que es va anunciar ja la IV edició del curs que començarà el proper més de gener així com la primera edició d'un curs de segon nivell.

Així mateix el president de la Cambra de Comerç de Barcelona, el Sr. Miquel Valls i Maseda va transmetre la seva admiració per el desenvolupament i l'èxit d'aquest curs i va ressaltar que davant

de les dificultats econòmiques actuals i de trobar feina, la formació és més que necessària. En un missatge directe i clar als alumnes els va assegurar que el futur els demostrarà que la formació té una gran utilitat en la vida professional i que el coneixement és i ha d'ésser cabdal en la missió professional de cadascú.

Finalitzada l'entrega individual dels Diplomes, per part del Sr. Miquel Valls, visiblement agraït per la invitació a l'acte, i del Sr. Joan Estapé, els alumnes van brindar amb cava, per totes les connotacions positives que han extret d'aquest curs.



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.

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.

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.

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'obra 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.

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.



ANTONI VIGO, DE CAL JAUME, BELLVER DE LA CERDANYA

“AQUESTS DOS CURSOS M’HAN AGRADAT MOLT I A MÉS A MÉS M’HO HE PASSAT MOLT BÉ. SÓN COSES QUE PODEM FER SERVIR I QUE SÓN UNA SORTIDA A LA INNOVACIÓ”

Al'Antoni Vigo no li agrada massa abandonar el seu lloc de feina a Cal Jaume. Sap que quan ho fa obliga als altres a anar més de corcoll del que és habitual i per això, no en surt sense un motiu de pes. Darrerament se'n ha hagut d'anar un parell de dies, de deu del matí fins a deu de la nit, però el motiu, bé s'ho valia. S'ho valia per ell, s'ho valia per tots els de Cal Jaume i s'ho valia també per els seus clients; no hi ha dubte. I és que aquests dos dies, separats en un espai de quinze dies l'un i l'altre, els ha fet servir per formar-se, per assistir a dos cursos de l'Escola Oficis de la Carn que li resultaven interessants, molt interessants.

S'ha donat la circumstància a més a més, és clar, que aquests dos cursos: el de preparats de carn bàsics i el de preparats de carn avançats s'han celebrat en una època de l'any en què l'afluència de gent a Cal Jaume en concret i a Bellver de la Cerdanya, en general, encara no ha adquirit el seu punt àlgid i per tant l'Antoni se'n ha pogut anar. Sinó segurament hagués sigut impossible.

Satisfet i content de com han anat els dos cursos, l'Antoni va tornar a Bellver amb noves idees i conceptes al cap llestes per aplicar en el moment més oportú. **“Aquests dos cursos m’han agradat molt i a més a més m’ho he passat molt bé. Són coses que podem fer servir i que són una sortida a la innovació”** ens explica orgullós de la seva assistència als cursos de l’Escola Oficis de la Carn. Segurament que a Cal Jaume, podran aplicar moltes més idees del primer curs, el de preparats bàsics, que no pas del segon, el de preparats avançats, almenys entre setmana. I és que a Bellver de la Cerdanya els clients de Cal Jaume són molt tradicionals. **“Fins i tot l’envasat al buit l’hem hagut d’introduir a poc a poc, fins que la gent ha entès que conserva molt bé el producte”**

ens explica per fer-nos veure que els canvis, han de fer-se a poc a poc. A més a més es dona la particularitat que Cal Jaume, a l'estar a un poble del Pirineu català, com és Bellver de la Cerdanya, hi ha dos tipus de clients: els de cap de setmana, més predisposats a innovar i sovint amb un bon poder adquisitiu i els d'entre setmana, els clients del poble, els de tota la vida. Aquests últims són com l'Antoni, més tradicionals. El client de cap de setmana, mentrestant està més obert a innovar, a provar coses noves per a àpats festius amb amics o família. Potser serà a aquests últims als qui els pugui preparar algun dels plats que el Xesc Reina els va ensenyar en el curs de preparats de carn avançats.

L'Antoni anava als cursos amb una idea de com serien però al sortir-ne va quedar sorprès, aquells cursos eren molt diferents a com se'ls havia imaginat, especialment el segon, amb molta innovació. El que més l'hi va sorprendre va ser **“la barreja de tinta de calamar amb carn crua de botifarra. No m’hauria**

imaginat que els poguéssim lligar aquest dos productes. La tinta de calamar és més pròpia del peix però un cop ho vam provar vaig veure que sí, que lligava i a més tenia molt bon gust”.

Les diferents possibilitats que ofereixen les espècies en el món dels preparats de carn i la utilització de la base de pizza, entre d'altres, en aquests productes, van copsar l'interès de l'Antoni. I tant és així que assegura que **“si es fa un tercer curs**

de preparats de carn, vull ser-hi, no me'l perdre”. I

fins i tot, intentarà que hi vagi també la seva dona que és l'encarregada de la cuina a Cal Jaume. I és que independentment de la quantitat de coses que pugui aplicar en el seu lloc de treball, l'Antoni

creu que sempre s'aprèn alguna cosa nova. Un exemple clar: **“el Reina em va dir que provés de posar dues cebes a la caldera mentre es couen els bulls, i funciona”**.

Quan ve a Barcelona a fer un curs de l'Escola Oficis de la Carn, l'Antoni aprofita el dia i visita mercats i “tocinaires” per intercanviar idees, impressions i aprendre. Per a ell, aprendre i formar-se és bàsic. **“No ho sabem tot ni de bon tros. Un tocinaire que vaig visitar m'explicava coses que jo no sabia i al revés”** ens comenta.

Ell és un ferm defensor de la rellevància de la formació entre els professionals del sector, creu que aquesta és important i que esdevé un **“recolzament de gent que en saben molt més que jo”**. Més d'hora o més tard, en una època de l'any que li sigui propícia per poder sortir de l'establiment i sol o amb la dona, l'Antoni tornarà a l'Escola Oficis de la Carn, per seguir formant-se, per seguir aprenent.

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





CURS DE LLIBRETS PER SANT JORDI

El passat mes de març es va celebrar a l'Escola Oficis de la Carn el curs de llibrets per Sant Jordi. Convençuts de l'èxit d'aquest producte a les carnisseries i xarcuteries i en especial, de l'èxit que pot tenir per Sant Jordi com a producte diferencial dels professionals del sector, l'Escola va considerar oportú i productiu fer aquest curs monogràfic i oferir als alumnes la possibilitat d'elaborar, presentar i seduir als clients amb un producte com els llibrets, que presenta moltíssimes variants.



és que els llibrets de carn farcits de diversos ingredients han esdevingut un producte quasi bé omnipresent en les carnisseries i cansaladeries-xarcuteries del nostre país. Són productes ben acceptats per als consumidors i sobre tot són pràctics i nutritius, i tenen una especial acollida entre la població infantil.

Durant el curs es van desenvolupar diferents conceptes i receptes i es va treballar amb diferents tipus de pans i substàncies per donar diferents possibilitats a l'elaborador. També es va treballar amb les formes



i amb les tècniques de tancament i lligat, un aspecte que en determinades ocasions resulta la part més complicada del procés d'elaboració dels llibrets. Així mateix, les tècniques de conservació, la presentació per a la venda i les propostes culinàries van ser també elements claus del programa del curs.

La sessió es va desenvolupar en forma de demostració pràctica per part del Juan Fernando Micó, professor especialista i habitual de la casa que va treballar amb diferents ingredients i va acabar presentant els productes fomentant, a la vegada, la innovació i el desenvolupament de noves formes de presentació, conservació i consum.

Així doncs es van elaborar diferents propostes de llibrets, com podeu observar en les fotografies, a partir de carns de vedella, porc i aviram, i amb farcits variats i personalitzats a base de formatges, verdures, hortalisses i fins i tot amb combinacions d'alguns d'aquests. Els alumnes van sortir molt satisfets del curs i van destacar tant el nivell del professorat com la gran possibilitat que tindran d'aplicar els coneixements adquirits durant el curs, en els seus llocs de treball.





HISTÒRIA D'UNS DIES ACOMPANYAT D'ESTUDIANTS DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS DE PERPINYÀ.

Els dies 8, 9 i 10 d'abril vam tenir la visita de 26 alumnes i 4 professors de l'escola de la *Chambre de métiers et de l'artisanat* de Perpinyà, un grup format per alumnes aspirants a flequers i cansaladers-xarcuters. Cal recordar que el Gremi té signat un conveni de col·laboració i intercanvi amb aquesta escola des de l'any 2013.

El dimecres dia 8, ens trobàrem tots al Mercat de la Boqueria. El Sr. Òscar Ubide, gerent de l'Associació de Concessionaris del Mercat, ens va rebre i després va explicar el que havia estat la Boqueria, el present i les perspectives futures. A continuació ens vàrem passejar pel mercat, comentant les diverses parades i els seus productes. De gran interès van ser els comentaris sobre la forma que treballa el mercat, compradors i visitants.

La tarda la tenien lliure per fer una descoberta de la Barcelona turística i cultural.

El dijous, dia 9 el grup es va fraccionar, carnisers-xacuters per un costat i flequers-forners per un altre. El nostre Gremi va portar el grup de carnisers-xarcuters a visitar la botiga i l'obra d'obra de la Xarcuteria Bragulat a Gràcia. El Sr. Marçal ens va oferir una explicació completa dels seus elaborats i talls



exposats al mostrador. A continuació ens va ensenyar l'obrador i va comentar les seves instal·lacions. A la sortida vàrem fer una passejada pel mercat de la Llibertat.

Vam continuar la ruta fins al carrer Girona 17, aquí vam entrar a l'establiment recent inaugurat: "Pirineu en boca". És una botiga assortida de carns i formatges del Pirineus, començant per Euskadi fins Catalunya, també Andorra i França. La decoració segueix un pur estil romànic.

Ens ho explica el Sr. Jaume Graell, professor de l'Escola dels Oficis de la Carn de la Fundació, i responsable del local.

Al migdia ens desplaçem a Xarcuteries Bosch. El Sr. Joan Bou ens explica el funcionament de l'empresa: el dia a dia de les seves botigues amb tot el màrqueting inclòs. Mentre la Sílvia ens prepara un dinar amb productes de la casa acompanyats d'un bon vi negre.

A la tarda ens arribem a Pernils Gasch. El Sr. Jaume Gasch ens ensenya i explica els tipus de pernils: porc blanc, el creuat amb Duroc, l'ibèric d'engreix i l'ibèric de gla. En la seva explicació molt completa ens ensenya a descobrir les diferències entre els diferents tipus de pernil.



El Sr. Jaume ens acompanya a la seva botiga i ens ensenya com es talla el pernil. Un alumne ho va voler provar, però la veritat és que va fallar en l'intent, ja tenim una de les anècdotes del dia.

Acabem amb un tast esplèndid de pernil de gla, d'engreix i de porc blanc. També ens presenta unes safates amb talls de llonganissa i xoriç ibèrics. Ho reguem tot amb vi negre i/o cava segons les preferències.

Al sortir ja va ser l'hora d'anar cap a l'Hotel.

Ha sigut un dia intens i estic segur que els col·legues francesos tindran un bon record.

El divendres al matí el tenien lliure i a les 16h agafaven el autocar direcció Perpinyà.

P.D. Confirmo l'entusiasme dels alumnes i professors, ja que el dilluns vaig rebre un e-mail en el que la professora, Sra. Sophie, responsable de la sortida expressava textualment: "*Los alumnos han quedado ENCANTADOS con sus visitas laborales del jueves.*"

Moltes gràcies, Sr. Bragulat, Sr. Bosch, Sr. Graell i Sr. Gasch.

PERE DURAN

NOVA APOSTA DE FORMACIÓ DE L'ESCOLA AGRÀRIA DE L'EMPORDÀ PEL SECTOR CARNI

L'Escola Agrària de l'Empordà és una escola que pertany al Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural de la Generalitat de Catalunya ubicada en la localitat de Monells, comarca del Baix Empordà, a la província de Girona. Integrada en el Campus Agroalimentari de Girona, ofereix el **Cicle Formatiu de Grau Superior de Processos i Qualitat en la Indústria Alimentària**.

Des de l'any 1998 es dedica a la formació en el sector agroalimentari, havent-se especialitzat en els darrers anys en la formació dirigida a la indústria alimentària, on s'ha convertit en un referent, tant en la formació continua a través de cursos i jornades, com en la formació reglada d'un cicle superior.

L'organització constant de cursos i jornades on s'exposen les darreres novetats i tendències en el sector a nivell tecnològic, sanitari, legislatiu i productiu, els ha convertit en un referent per la indústria càrnia catalana, permetent estrènyer els llaços de col·laboració amb la majoria d'empreses del sector.

En l'àmbit de formació reglada cal destacar la bona acollida dels alumnes del Cicle formatiu de Grau Superior de Processos i Qualitat en la Indústria Alimentària per ocupar càrrecs tècnics en les empreses, com ho demostra l'alt grau d'inserció dels alumnes titulats, que supera el 80%.

Per millorar aquesta formació i apropar-la encara més a l'empresa a partir del proper curs 2015/2016,

l'escola oferirà el Cicle Formatiu de Grau Superior de Processos i Qualitat en la Indústria Alimentària en modalitat DUAL.

La formació professional DUAL fa un pas més, i la formació és organitzada conjuntament entre l'empresa i el centre educatiu, mitjançant conveni de col·laboració. D'aquesta manera s'assegura que la formació rebuda és la que necessita l'empresa pels seus futurs professionals.

Aquest canvi d'enfoc en la formació ha permès que els alumnes passin de les 380 hores de pràctiques en empresa actuals fins a les 950. Des de l'escola, es seleccionaran els millors alumnes per tal que s'incorporin a aquest nou projecte, per garantir, des de l'inici, el major benefici per l'empresa i l'alumne.

Els alumnes de formació DUAL poden integrar-se en l'empresa a través d'un contracte de formació o una beca formativa, dos modalitats equivalents pel que fa a beneficis per les dues parts.

Aquest nou format, àmpliament estès a Europa, requereix de la implicació de la indústria càrnia per disposar, en un futur, de professionals formats a la seva mida.

Són moltes les empreses del sector carni i afins que ja han expressat el seu desig de col·laboració i moltes altres les que estan en procés per sumar-se a aquest nou projecte de la formació DUAL.

ESCOLA AGRÀRIA DE L'EMPORDÀ

CFGS PROCESSOS I QUALITAT EN LA INDÚSTRIA ALIMENTÀRIA

L'Escola Agrària de l'Empordà, a Monells (Girona) forma part de la xarxa d'escoles del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural de la Generalitat de Catalunya.

L'EA de l'Empordà ofereix el Cicle Formatiu de Grau Superior de Processos i Qualitat en la Indústria Alimentària en format DUAL.

Primer curs

- 960 hores lectives en el centre
- 100 hores de pràctiques en empresa

Segon curs

- 327 hores lectives en el centre
- 811 hores en empresa
- 1 dia en el centre i 4 dies en l'empresa
- Formació remunerada

Nom del mòdul Professional	Duració (hores)
MP01. Tecnologia alimentària	132
MP02. Anàlisi d'aliments	181 (DUAL)
MP03. Tractaments de preparació i conservació dels aliments	165 (DUAL)
MP04. Organització de la producció alimentària	66
MP05 Comercialització i logística en la indústria alimentària	99
MP06. Gestió de qualitat i ambiental en la indústria alimentària	132 (DUAL)
MP07. Manteniment electromecànic en indústries de procés	66
MP08. Control microbiològic i sensorial dels aliments	116 (DUAL)
MP09. Nutrició i seguretat alimentària	66
MP10. Processos integrats en la indústria alimentària	132 (DUAL)
MP11. Biotecnologia alimentària	66
MP12. Innovació alimentària	66
MP13. FOL (Formació i orientació laboral)	99
MP14. EIE (Empresa i iniciativa emprenedora)	66
MP15. Projecte en processos i qualitat en la indústria alimentària	66 (DUAL)
MP16. FCT (Formació en centres de treball)	383 (DUAL)
MP17. Estadística, controls oficials i de processos	99

Per a més informació:

Sergi Altarriba

Escola Agrària de l'Empordà

Finca Camps i Armet s/n

17121 Monells

Tel/Fax: 972630123/972630622

sergi.altarriba@gencat.cat

<http://agricultura.gencat.cat/escolesagraries>



NOVA REGULACIÓ DE LES ÀREES DUM (DISTRIBUCIÓ URBANA DE MERCADERIES) DE BARCELONA

L'Ajuntament de Barcelona lidera la **nova regulació** de les àrees de Distribució Urbana de Mercaderies (DUM, d'ara en endavant), o altrament dites “zones de càrrega i descàrrega”. Aquesta nova regulació es farà per mitjà d'una **aplicació gratuïta per smartphone**, disponible per a dispositius amb sistema Android i iPhone, i serà **obligatòria a partir de l'1 de juliol**.

S'ha creat un **sistema alternatiu de SMS**, per a totes aquelles persones que no tinguin un smartphone, i a partir del qual, **enviant un SMS al 217010 i escrivint: DUM (ESPAI) MATRÍCULA (ESPAI) CODI ZONA** rebran un SMS de confirmació amb l'horari màxim d'estada permès. La matrícula s'haurà d'escrivir sense espais ni guions.

Per a la descàrrega i posterior utilització de la aplicació, l'Ajuntament ha posat a disposició un vídeo explicatiu que trobareu a: <http://www.areaverda.cat/operar-pel-mobil/areadum/com-funciona/#c1408>

A més a més aquesta aplicació permet registrar-se com a usuari particular o com a empresa amb flota de vehicles i per tant a llarg termini podrà esdevenir un planificador de routes.

Fins a l'1 de juliol es podrà fer servir el disc de cartró que heu estat fent servir fins ara.



Val a dir que l'objectiu de l'Ajuntament de Barcelona amb aquesta nova regulació no és altre que limitar l'abús d'aquestes zones d'estacionament i augmentar-ne el rendiment.

Quan la persona arriba a la zona d'aparcament de “càrrega i descàrrega” l'aplicació el localitza i li diu les zones de càrrega i descàrrega més properes. Només ha de marcar el número del codi de zona que figura a la senyal i l'aplicació l'hi comunicarà el temps d'estada màxima que té permès.

Cal recordar que aquesta nova regulació **no modifica ni els horaris ni el temps de durada (30 minuts) d'aquestes zones d'estacionament**.

FIRA BTA: EL SALÓ DE LES TECNOLOGIES DE L'ALIMENTACIÓ

El passat mes d'abril i, més concretament entre els dies 21 i 24 es va celebrar a Barcelona la popular fira de "Packaging and Food Technologies". Aquesta va ser la tercera edició en la que la Fira de la Tecnologia de l'Alimentació i el Saló Internacional de l'Embalatge exposaven junts; una conseqüència clara de les grans sinèrgies entre un i altre sector.

En el sí de la Fira de Barcelona, ubicada a l'Hospitalet i seu també d'altres grans trobades com la Fira de l'Alimentària, celebrada l'any passat també durant el mes d'abril; productors, distribuïdors i professionals de la tecnologia de l'alimentació i de l'embalatge van mostrar les darreres novetats d'un sector que, tecnològicament parlant, ha fet un salt qualitatiu important en els darrers anys.

Les instal·lacions albergaven cinc pavellons dividits en diferents àrees, sectors i activitats. Tots els sectors alimentaris estaven concentrats en els pavellons quatre i cinc amb l'exposició de sectors específics tals com Ingrenova, Ingretectno i d'altres més generalistes com Tecnoalimentària, que albergava maquinària i tecnologia per la indústria alimentària en general o Tecnocàrnica, que acollia diferents expositors de maquinària i tecnologia per a la indústria càrnica.

Dins del sector de Tecnocàrnica, en el pavelló número 4, hi havia AETRIN, l'Associació Espanyola de Tripa Natural, una associació que defensa les tripes naturals envers les artificials i que neix del convenciment de la competitivitat i especialització del sector i del rigor de les condicions sanitàries i professionals. GremiCarn ha col·laborat amb AETRIN en diferents accions i campanyes promocionals per fomentar l'ús de la Tripa Natural entre els professionals del sector



minorista carni, i especialment els elaboradors. En aquesta ocasió doncs, GremiCarn no ha volgut ser menys i ha col·laborat també amb AETRIN a la Fira de la Tecnologia de l'Alimentació proporcionant diferents tipus de productes (proporcionats per Cansaladeria Puig) embotits amb diferents tipus de Tripa Natural tals com la sobrassada rissada, la botifarra crua amb tripa de porc, amb tripa de xai o el bull blanc, d'entre d'altres.

La col·laboració entre AETRIN i GremiCarn, que esdevé del convenciment de que ambdues associacions porten per bandera la qualitat i l'especialització, s'ha materialitzat en aquesta ocasió a la Fira BTA, però a ben segur que s'escenificarà de moltes altres maneres en un futur per transmetre el nexa d'unió entre l'elaboració, la professionalitat i la qualitat d'una feina ben feta.



SESSIÓ INFORMATIVA NOVETATS SANITÀRIES

El passat dilluns 27 d'abril es va celebrar a la sala d'actes de les instal·lacions de GremiCarn una sessió informativa sobre les novetats sanitàries que afectes als professionals del sector carnisseria-cansaladeria-xarcuteria. Els al·lèrgens, els additius i l'etiquetatge de les carns van ser els tres punts clau d'una jornada que va comptar amb més de trenta cinc empreses agremiades.

Els al·lèrgens, que es poden comunicar via oral (sempre hi quan hi hagi el cartell exposat, els additius permesos i els no permesos, especialment en preparats de carn, i com hem d'etiquetar van ser el conceptes que els assistents es van endur a casa, per a posteriori, poder-los aplicar en els seus llocs de treball.

Etiquetar és obligatori. Tanmateix hi ha diferència entre les mencions obligatòries que cal posar en productes venuts directament per un venedor i els que estan envasats. I és en aquests últims on esdevé

la gran part de les novetats. Així doncs aquells productes que envasem han de tenir una etiqueta en la que s'informi sobre els següents elements: el nom del producte, la raó social de l'empresa, la marca sanitària (elaboració pròpia, número d'autorització, venda directa), el pes, la llista d'ingredients, la data d'envasament, el preu de venda, les condicions de conservació (+ 4°C) i utilització, i la caducitat (a criteri de cadascú i amb referència de 4 dies per als productes crus i 30 dies per als productes cuits, en funció també de la rotació). Tots aquests aspectes han de ser informats, de forma clara, senzilla i



entenedora (segons normativa vigent). I el que s'ha de veure, a ulls del client, en el mateix camp visual, és la denominació del producte, la quantitat neta i el preu del producte o preu per kilograms. Els al·lèrgens s'hauran de posar també a l'etiqueta (sempre i quan no es tingui el cartell informatiu) amb un cos de lletra i tipologia diferenciat de la resta d'elements.

A més a més caldrà informar també dels ingredients que conté el producte i posar-los de forma decreixent. Aquells ingredients que suposin menys d'un 2% de la proporció total hi podran figurar en un ordre diferent. El nom del producte pot esdevenir

quan conté més d'un 80% del total d'ingredients. És a dir, una hamburguesa mixta de vedella i porc que contingui un 80% de vedella es podrà dir hamburguesa de vedella però s'haurà d'especificar el porc com a ingredient, en l'etiqueta.

Conscients de la complexitat que suposa la normativa d'etiquetatge, el Gremi posa a la vostra disposició la presentació d'aquesta sessió informativa que podreu trobar a la part restringida de la pàgina web www.gremicarn.cat dins de l'apartat de legislació higiènica- sanitària. A més a més restem a la vostra disposició per a qualsevol dubte o aclariment.



BOTIFARRA DOLÇA A BARCELONA COM A PATRIMONI DE LES COMARQUES GIRONINES

A mitjans d'abril, dins del marc de promoció de les comarques gironines a Barcelona, vàrem participar de la I Fira Arrels de Vi a la sala noble del Mercat del Born. En aquest espai vàrem poder donar a conèixer la botifarra dolça cuita en torradetes confitades com a aperitiu de qualsevol àpat.

La nostra agradable i positiva sorpresa és que un gran nombre de les persones que van passar per la fira no coneixien la botifarra dolça i a la gran majoria els va agradar, el seu gust i el seu format.

Aquestes accions ens permeten valorar positivament el recorregut que té la botifarra dolça cuita, rodejats dels millors vins de la D.O. Empordà, de les anxoves de l'Escala, dels millors formatges, de la mel, dels brunyols i del pa elaborat amb Ès Farina de Girona.



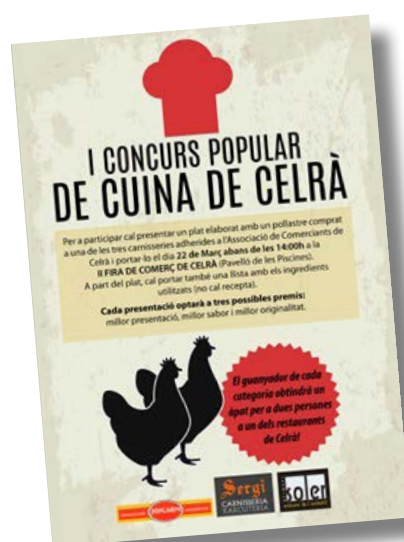
ELS CARNISSERS DE CELRÀ, GIRONÈS, CELEBREN EL 1^{er} CONCURS POPULAR DE CUINA

Celrà, 22 de Març de 2015

Els companys carnisseros de la població del Gironès, Celrà, van convocar a tots els cuiners i cuineres amaters del poble a participar en el concurs popular de cuina de Celrà.

El concurs només tenia una premissa: que el plat fos de pollastre i que aquest pollastre fos comprat a una de les tres carnisseries adherides a l'Associació de comerciants del poble. Concretament a la Carnisseria Joscarm, Carnisseria Soler i Carnisseria Sergi.

La iniciativa fou un èxit abans de les 2 de la tarda van presentar les receptes i els plats elaborats amb pollastre. La recepta guanyadora per la seva originalitat va ser un pollastre rostit amb olives. El premi al sabor fou un pollastre rostit amb bolets. I el premi a la millor presentació va ser el pollastre rostit amb botifarra.



PROMOCIONEM L'OFICI A LA FIRA EXPOJOVE DE GIRONA

A partir de la participació de l'Escola de Capacitació Agrària de l'Empordà en la Fira ExpoJove de Girona i l'estreta col·laboració que mantenim vàrem realitzar un taller pràctic d'elaboració d'hamburgueses a gust del consumidor.

Així els visitants de la fira, alumnes dels diferents instituts de les comarques gironines, a partir de respondre correctament una sèrie de preguntes del sector tenien accés a poder-se elaborar la seva pròpia hamburguesa... va ser un gran èxit fent prop de 200 hamburgueses diferents.

Gràcies a la professionalitat del Mestre Artesà Carnisser-Cansalader Alfons Navarra de Peralada i de la Patrícia Aliu de Girona tot va sortir sobre rodes.



Es van preparar 4 vols amb diferents carns picades: vedella, porc, pollastre i xai, després teníem 8 complements més : tomata, formatge, xocolata, ceba, festucs, pinya, espinacs i pinyons. L'alumne triava la carn o la seva barreja, escollia els complements, feien la bola, a partir d'una màquina manual feien l'hamburguesa i finalment es feia a la planxa i es servia dins d'una peça de pa.

Un èxit que va permetre donar a conèixer una faceta de l'ofici de carnisser als joves.

Finalment entre tots els participants de la fira, des de l'ECA de l'Empordà, es sortejava una panera a la qual col·laborem amb producte cuit i curat per transmetre els valors de la nostra elaboració més tradicional.



PARTICIPACIÓ A LA FIRA L'EMPORDÀ CUINA I SALUT

Torroella de Montgrí, 2 de Juny 2015

En el marc de la fira l'Empordà cuina i salut que es va celebrar els dies 1, 2 i 3 de maig a la població del Baix Empordà de Torroella de Montgrí, el company del Gremi de Carnissers i Xarcuters de les comarques gironines, Toni "Seli" de la Carnisseria Seli, va participar en un showcooking acompanyat del cuiner Isma Pardos i el popular periodista Lluçia Ferrer.



El protagonista de la mostra de cuina, en la qual va participar, va ser una mostra de com es pot cuinar el xai i donar-li la volta a l'hàbit de menjar el xai només a la brasa.

L'experiència va ser molt enriquidora pel públic assistent, el qual va canviar la percepció de la cuina del xai i va sortir de l'acte amb la idea que el xai es pot fer amanit, macerat, desossat i guisat. Maneres de fer el xai que des de les carnisseries d'arreu apostem des de fa molt de temps.





ELS ALUMNES DE L'ESCOLA AGRÀRIA DE L'EMPORDÀ GUANYEN EL CONCURS FEM BULLIR L'OLLA

Van presentar el plat d'onades de tramuntana

Els alumnes de l'Escola de Capacitació Agrària de l'Empordà van participar en el concurs Fem Bullir l'Olla, organitzat i convocat pel Consell Comarcal del Baix Empordà. Per iniciativa de la directora de l'Escola, La Senyora Teresa Colell, varen demanar al Gremi el tutoratge dels alumnes.

Un grup de dinamització del Gremi, ens vàrem reunir juntament amb els 3 grups d'alumnes de l'Escola per tal de donar idees i ajudar-los en la creativitat, la preparació i l'elaboració dels 3 plats.

Els 3 plats que varen fer són: Quadrat Empordanès, que es tractava d'un quadrat de fideus amb gamba originària de Palamós amb una fina cobertura de salsa de gamba. Crisàlide de l'Empordà, que era botifarra dolça embolcallada amb poma de Girona amb crema de recuit de drap i Onades de tramuntana farcides, que es tractava d'albergínies farcides

amb carn picada i botifarra dolça, amb poma i sofregit de ceba. La curiositat del plat és que la "mussaca" la van aixecar i des de la vista aèria del plat emulaven onades tocades per la tramuntana de l'Empordà. I acompanyades de gotes de beixamel per a decorar el plat.

La recepta escollida per la final del concurs gastronòmic va ser les Onades de tramuntana farcides que el dimarts 17 de març van haver de presentar al IES del Baix Empordà a Palafrugell.

Les bases del concurs establien que els productes havien de ser de l'Empordà, i que no podien superar els 20€ de preu de cost per a quatre persones. Dels 120 alumnes que s'hi van presentar, només 6 grups de 2 alumnes van passar a la final. Una final que consistia en l'elaboració dels plats in situ i el conseqüent tast per part d'un jurat especialitzat en



productes de l'Empordà, en la restauració i en la crítica gastronòmica.

La botifarra dolça, la poma, la ceba de Figueres, l'arròs de Pals, entre d'altres com les gambes, els peus de porc, van ser els ingredients que molts alumnes van escollir per a la creació dels seus plats.

El plat guanyador de l'apartat de postres va ser el Timbal de poma i botifarra dolça.

I el plat escollit com a guanyador, va ser "onades de tramuntana", fet per l'Ignasi i la Carme, de l'Escola Agrària de l'Empordà, els quals van destacar la gran il·lusió que els va fer poder participar i guanyar ja que venien d'una escola no dedicada a l'hostaleria.

La directora de l'Escola, la Senyora Teresa Colell, va remarcar que els plats no els haguessin pogut fer sense l'ajuda del Gremi de Carnissers i Xarcuters de les Comarques Gironines, entitat que els va ajudar i assessorar en la preparació del plat i en la introducció de la botifarra dolça en la base del sofregit i la carn picada. El grup de dinamització del Gremi que van donar tutoratge als alumnes, comenten que va ser un plaer assessorar a uns nois que mostren ganes, talent i amor pels productes de la nostra terra.



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



CONSELLS DEL CARNISSER PER SANT JORDI

Des del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines es va fer un concurs entre els agremiats des del 20 d'abril fins el 3 de maig de 2015, en motiu de Sant Jordi.

Què volíem?

- Difondre les elaboracions que cada carnisser fa en motiu de Sant Jordi.
- Fer que les carnisseries estiguessin farcides:
 1. llibrets de carn amb diversos arrebossats, farcits i formes
 2. i roses de carn, d'embotits o cuinades
 3. o bé elaboracions amb roses (hamburgueses amb roses, amanit amb perfum de roses...)
- Tirar endavant el nou espai de consells del carnisser per a tu (bloc punt de carn www.puntdecarn.com) el qual s'inaugurarà a finals de maig de 2015.

En què consistia el concurs?

Fer tantes fotos com es volguessin de tots els LLIBRETS, ROSES DE CARN i elaboracions amb roses que fan els carnisseres. Calia incloure: la fotografia, el títol, el nom de l'establiment i com ho pot cuinar el client o de quina manera s'ho pot menjar.

Totes les fotografies, el consell del carnisser i el nom de l'establiment van ser penjades al facebook de nova creació www.facebook.com/puntdecarn i compartides a les xarxes socials del Gremi.

La iniciativa va ser un èxit. Més de 40 fotografies ens van fer arribar els carnisseres i molts consells sobre com arrebossar, com farcir llibrets, com cuinar les hamburgueses, com utilitzar el forn per a coure-hi els enfilalls de Sant Jordi, com fer roses d'embotit...



ÈXIT DE PARTICIPACIÓ AL TALLER D'HAMBURGUESES ORGANITZAT PEL GREMI A FIPORC

Un centenar de nens van participar al taller d'hamburgueses que es va fer en el marc de la segona Fira Fiporc de Riudellots de la Selva. El taller el van dur a terme en Josep Güell i la Maribel Rojo, de Carnisseria Güell, de Riudellots amb la col·laboració del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines.

Als nens, se'ls equipava amb un davantal i una gorra, se'ls feia rentar bé les mans i posteriorment passaven a fer el taller. L'activitat consistia a fer hamburgueses, amb la possibilitat d'afegir-hi ingredients com formatge o ceba. A cada nen que va participar en el taller se'l va obsequiar amb una hamburguesa.

La Fira de Porc de Riudellots, Fiporc, promoguda per l'Ajuntament de Riudellots de la Selva i organitzada per Incatis, només ha necessitat dos anys per oferir un programa molt complet, repartit en dos jornades, per descobrir als visitants una nova oferta de lleure a la població que lliga gastronomia, història i tallers, tot al voltant del porc.

El Divendres es va dedicar la jornada als professionals del sector, amb diverses ponències que es van dur a terme al Food Lab. Així, hi van prendre part la Sra. Anna Roca, responsable de la Comissió Tecnocientífica de la Fundació Agroterritori que va presentar l'estudi: Dinàmiques socioterritorials al voltant de l'ocupació real de la cadena agroalimentària del porcí. Metodologia i propostes per a Riudellots de la Selva. També hi va intervenir la Sra. Marina Gispert, investigadora del programa de Qualitat de Productes del centre IRTA de Monells i assessora del Ministeri d'Agricultura, Alimentació i Medi

Ambient en temes de classificació de canals porcines que va parlar sobre els factors abans del sacrifici que afecten a la qualitat de la carn i de la canal del porc, i finalment, el Sr. Marco A. Jacho, veterinari i director d'I+D+I d'Inti Veterinaris, i professor de l'Escola de F.A. Quintanes va parlar de les conseqüències del benestar animal en les granges de porc.

La Fira es repartia en 11 espais, que anaven de la plaça de l'ajuntament, on hi havia l'exposició d'animals vius i maquinària agrícola, al carrer Major, amb una exposició de cistelleria, mostra d'oficis artesans i l'estrella: l'àrea del tast on hi havia instal·lat un escenari central on es podia veure com es desfeia un porc i a la zona de la basa, s'hi podia demanar galta rostida i pernil rostit; aquest darrer, una de les novetats d'aquest any.



L'ANY PASSAT TOCINERIA CAL SILO VA COMPLIR 90 ANYS

Des de 1924, molts anys de transformacions, canvis, millores, modernització... però sempre sense perdre l'essència dels seus elaborats.

Ser la botiga més antiga de Vimbodí i Poblet honora molt si tenim en compte que la reforma de l'obrador, que es va iniciar l'any passat, coincidia també amb aquesta efemèride.

Aprofitant aquests canvis, es van millorar les instal·lacions, seguint un criteri més ergonòmic i de sentit comú per fer més àgils i dinàmiques les pautes de treball, molt necessari avui en dia.

La inauguració va tenir lloc el passat dia 31 de gener. Familiars, amics i clients van tenir l'oportunitat de visitar les instal·lacions, gaudir d'un bon pica-pica, i descobrir una activitat que ha seguit 4 generacions.

Una altra originalitat d'aquesta celebració va ser l'espai reservat pel Photocall que es va habilitar en una zona de la sala perquè tots els assistents que volien, podien fer-se fotos com a record de la visita. Una sorprenent idea de la que van gaudir molts dels presents obsequiats, també, amb un original agafador com a record.

Finalment, aquesta celebració va coincidir també amb una visita molt destacada, la del proveïdor de tota la vida: l'escorxador MAFRICA, S.A. de Sant Joan de Vilatorrada. El Sr. Sala (comercial), el Jordi (gerent) i la Maribel (departament de comandes) van poder visitar l'obrador nou i comprovar l'entusiasme de seguir endavant un negoci quasi centenari.





CONCURS DE TRUITES

En Josep Maria va participar en el tradicional ja Concurs anual de Truites que organitza El Grup de Dones de Torredembarra, celebrat en la diada de Dijous Gras, el 12 de febrer i en el qual participa com a membre del jurat desde fa molts anys.

La mostra consta de tota mena de truites sense límits... i els premis són a la més original, la més ben presentada i la més bona.

És un plaer col·laborar amb elles perquè sempre et sorprenen amb unes truites magnífiques com la guanyadora d'aquest any, amb una truita amb escabetx dins la categoria de la més bona.

Val a dir que moltes vegades és ben difícil de valorar, ja que totes es mereixen un reconeixement.

Finalment, després de degustar les 36 participants acompanyades de cava, correspon felicitar-les a totes i encoratjar-les per l'any vinent!



20ª FESTA DE LA CARXOFA A AMPOSTA

EL 28 de febrer es va inaugurar la 20ª Festa de la Carxofa d'Amposta i es va donar la sortida a les Jornades Gastronòmiques d'Amposta que durant un mes es celebren als restaurants d'aquesta població i de Poblenou del Delta.

Com ja ve sent habitual, tots els agremiats de la zona participen activament en aquests actes festius amb l'elaboració de la llonganissa de carxofa i como no, amb la tradicional botifarra d'arròs.

D'entre altres activitats aquesta jornada es celebren a Amposta un mercadet de productes típics, tast de vins de la Cooperativa de Gandesa i Vins Andreu Roca, degustació de cervesa i ostones del Delta, circuit de bici-car i de cars a pedals, etc....



EL MON DELS FORMATGES

L'apassionant món dels formatges ha estat objecte de dos sessions informatives a càrrec d'En Enrie Canut, Enginyer Tècnic Agrícola, especialista en formatgeria i consultor alimentari, celebrades a Tarragona i Amposta el 25 de febrer i el 9 de març.

El formatge, un dels principals productes que oferim als nostres clients i moltes vegades l'únic de la vitrina en el que no participa cap tipus de carn ni producte derivat de la carn en la seva elaboració, és un producte que hem de conèixer i tractar de forma diferenciada.

L'Enric Canut, en la seva sessió, vol precisament que el seu públic es familiaritzi amb el món del formatge,

amb les principals famílies formatgeres, amb el tracte del formatge, aprendre a tallar i a presentar el formatge que oferim i conèixer els principals formatges del món, els seus trets comuns i diferenciadors, la gran varietat de formatges catalans i de la resta de l'estat.



TAST DE BOTIFARRES

Al bell mig de Torredembarra, al carrer Ample, es va celebrar el passat 7 de febrer, un tast de botifarres. Col·laboraven el nostre agremiat i Mestre Artesà Josep Maria Dalmau Vilanova i l'establiment Atzur de Torredembarra.

Els assistents van poder gaudir de deu tipus diferents de botifarres: botifarra negra, blanca, amb ou, amb escalivada, amb avellana, amb bolets, amb roquefort, amb foie, amb calçot i negra amb poma i nous, totes elles elaborades pel Josep Maria Dalmau i marinades amb vins i caves proporcionats pel Bar Atzur, un establiment típic mediterrani.

Es tractava d'anar obrint boca pels delirants dies de Carnestoltes que s'aproximaven, on la carn i el greix són protagonistes gastronòmics per tradició i costum.

Els tasts van comptar amb una trentena de comensals.

Les botifarres es van servir en forma daperitiu acompanyades de pa amb tomàquet i també de diferents salses com romesco, compota de poma, de pebrot i unes melmelades de raim natural sense sucre.

L'acte va tenir lloc de les 12h a les 14hores... una bona hora per laperitiu!

Finalment varem fer un brindis de cava tot dessitjant repetir l'experiència l'any vinent.





EL PASSAT DIA 24 DE MARÇ, VA TENIR LLOC A TREMP UNA TROBADA ENTRE ELS GREMIS DE CARNISSERS I XARCUTERS ARTESANS DE GIRONA I LLEIDA

Tremp és la capital de la Comarca del Pallars Jussà, ciutat Pre-Pirinenca ubicada al centre d'una conca a la que dóna nom, entre el Pantà de Terradets i el de Sant Antoni.

La jornada es va iniciar amb la visita a la botiga i obrador de Casa Badia a Tremp i va continuar amb un altra visita a la botiga del nostre company Josep Prió a la població veïna de La Pobla de Segur.

Durant les dues visites, hi va haver ocasió de descobrir nous embotits i noves maneres de fer. No oblidem que Catalunya és un país molt ric en cultura i varietat gastronòmica.

Abans de dinar, hi va haver una visita a l'Epicentre de Tremp, que està ubicat al Museu Comarcal, un punt on es concentra tota la informació de la riquesa del Pallars en forma d'exposicions: Dinosauris, Arqueologia, Geologia, Castells de Frontera, Hidroelèctriques, Fauna ...

La trobada va tenir el seu punt més gastronòmic amb un dinar de germanor, on vam poder degustar

embotits locals com la Girella, el Farcit de Carnaval, Confitat i les Casquetes, entre altres coses.

Si alguna cosa va quedar clara durant el dinar i tota la jornada, és la positivitat i ganes d'aprendre i d'ensenyar què hi ha en aquest col·lectiu, al menys al grup que ens vam reunir.

Durant tot el dinar hi va haver diferents mostres del bon ambient i no van faltar brindis i una mica de gresca.

Dins dels actes protocolaris hi va haver el lliurament al President del Gremi de Lleida Sr. Miquel Herrero, d'un diploma de record de la trobada per part del President del Gremi de Girona Sr. Ricard Josep.



Botigues amb disseny



Xarcuteria Planet
C/ Sant Pere, 2
LLORET DE MAR



*SOM FABRICANTS
SERVEI TÈCNIC PROPÍ
INSTAL·LACIONS CLAUS EN MÀ*

www.4design.cat

jaume@4design.com.es

M. 678 653 610



Pirineu en boca
C/ Girona, 17
BARCELONA



CULTURA DE SERVEI? TOT ESTA PER FER!

Jordi Mas

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



T'agrada el teu Treball?

Aquesta és la pregunta que s'haurien de fer totes les persones que es dediquen a empreses de Servei, en especial les del sector del Comerç i l'Hosteleria.

On en moltes ocasions es perden les formes elementals de l'educació, com ara desitjar un Bon dia, donar les gràcies i als clients o comensals quan arriben i abandonen l'establiment.

Si ets feliç en el teu treball i valors el que fas i molt especialment respectes al teu client, tot pot ser que sigui més fàcil.

L'únic objectiu en el nostre sector és Tenir clients contents.

Per què els establiments que tenen equips feliços pugen vendes?

Perquè s'impliquen. Perquè tenen compromís. Perquè es preocupen pel client. Perquè entenen que la seva missió no és atendre al client sinó servir. Perquè estar en contacte amb els clients els ensenya. Perquè

volen millorar dia a dia. Perquè veure clients contents és la seva raó de seguir lluitant. Al final el client entén i percep que el venedor, es preocupa per ell.

En moltes ocasions hi ha una gran queixa en l'evolució de les vendes. El que hauríem d'ANALITZAR profundament, és com repercuteix el nostre mal servei al decrement de les vendes.

Avui hi ha una gran competència i el client cada vegada és més exigent i crític amb un mal SERVEI.

Tots són clients i ens hem de preguntar ¿PER QUÈ HEM DE TORNAR A LLOCS ON NO ENS SENTIM BEN ASESOS?





El producte no ho és tot i un bon servei, és el que, a vegades, et diferencia amb la teva competència. VALORA EL SERVEI I APORTA MÉS PER AL TEU CLIENT.

Tots els detalls són importants, si un venedor rebufa, un mal to de veu contestant una reserva o comanda, una cara seriosa, estar parlant per telèfon de temes personals mentre el client espera, no donar la bossa al client, i una infinitat de detalls que fan que el teu servei quedi molt penalitzat.

És important realitzar un acte de reflexió i fer 2 llistes per millorar el teu negoci:

- **Llista de Serveis que valora el teu client i no tenen cost per a l'empresa**

Donar la Benvinguda, Saludar, mirar als ulls, un somriure, escoltar al client, preguntar, acompanyar a la Porta al client, desitjar un bon dia, preocupar-se per tenir una bona imatge personal...

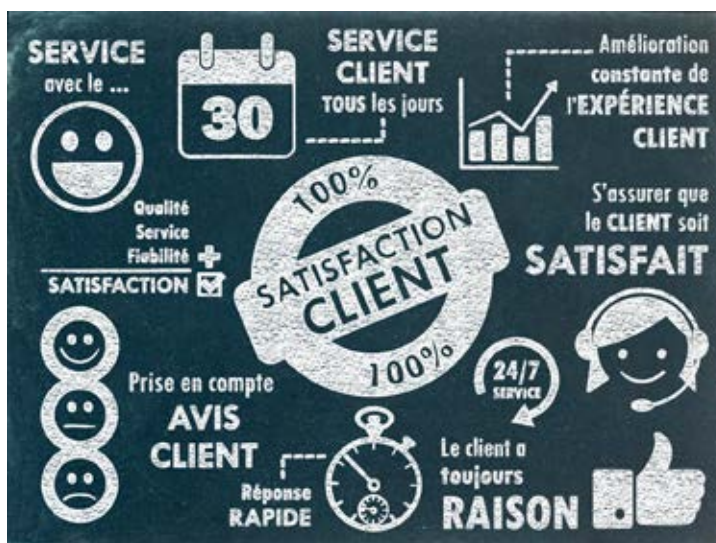
- **Llista de Serveis que valora el teu client i amb cost per a l'empresa**

Enquestes de satisfacció, bústia de suggeriments, millorar l'operativa de la botiga, aplicar tecnologia en el punt de venda, renovar decoració, Servei a domicili, botiga on-line, degustacions, tallers, esdeveniments, etc...

Quan viatges i coneixes altres cultures on la CULTURA DEL SERVEI està molt arrelat i forma part de la seva filosofia de vida, t'adones que hi ha molt per aprendre i per implantar. TOT ESTÀ PER FER!

Avui encara tot està per fer en la cultura del Servei; però el que més prima per a la seva millora és l'ACTITUD DE SERVEI!

T'AGRADA EL TEU TREBALL? No ho paguis amb el teu client, TINGUES ACTITUD DE SERVEI.



UN ESFORÇ RENTABLE

Albert Pozo

Adjunt Secretari General de
Gremicarn



L'Agència de Residus de Catalunya (ARC en endavant) i els representants del petit i gran comerç de Catalunya, van acordar el passat mes de març prohibir la gratuïtat de les bosses de plàstic a tots els comerços del país. Es tracta d'una mesura que persegueix l'objectiu de reduir les bosses de plàstic en un 80% l'any 2025. A grans trets el que es vol aconseguir és que una sola persona utilitzi, com a molt, 40 bosses de plàstic a l'any.

Avui, en algunes grans superfícies de distribució comercial, com els supermercats, aquesta pràctica ja s'està utilitzant. Tan és així que segons declaracions del propi director de la ARC, Josep Maria Tost, el consum de bosses de plàstic s'ha reduït ja en un 50%; una evolució, això sí, que sembla encara insuficient.

Val a dir, però, que en el petit comerç, el comerç tradicional, el de tota la vida, el model de negoci és diferent. Diferent en molts àmbits i diferent especialment en el tracte amb el client. Un tracte que esdevé relació, i una relació que esdevé confiança generada en el client. I això, és clar, fa molt feixuc el moment de fer pagar una bossa de plàstic al nostre client. Sembla però, que no hi haurà cap alternativa, doncs la ARC es reserva el dret a aplicar sancions en cas de complir amb la "norma". Fins que entri en vigor, això sí, (l'1 de gener del 2016) l'obligatorietat de fer pagar les bosses de plàstic, hi haurà un interval de sis mesos perquè els establiments minoristes puguin adaptar-se al canvi.

Aquest "Pacte per la Bossa" l'hem de veure com una oportunitat més que com a un impediment. Una oportunitat per contribuir a la reducció de residus, amb la que el sector minorista sempre ha demostrat la seva implicació, i una oportunitat per actuar com a perceptors en els nous hàbits de consum. Uns hàbits que han d'anar en la direcció de reduir els residus, de plàstic o del tipus que sigui. Es tracta de convèncer als clients, que són els que us fan confiança, i us en seguiran fent tot i que no els regaleu la bossa, de que aquesta mesura, aquest esforç, serà un esforç rentable.

ES TRACTA DE CONVÈNCER ALS CLIENTS, QUE SÓN ELS QUE US FAN CONFIANÇA, I US EN SEGUIRAN FENT TOT I QUE NO ELS REGALEU LA BOSSA, DE QUE AQUESTA MESURA, AQUEST ESFORÇ, SERÀ UN ESFORÇ RENTABLE.

Ara se us pot fer una muntanya el fet d'haver de cobrar les bosses de plàstic, i a ben segur, molts de vosaltres pensareu mentre llegiu aquestes ratlles

que les seguiu regalant digui el que digui la norma. I és un error. Un error no perquè pugui haver-hi una inspecció i se us pugui sancionar, no. Un error perquè un cop s'assoleixin els objectius marcats en la modificació d'aquesta directiva europea, a ben segur us agradarà llegir, veure o escoltar, ens els principals mitjans de comunicació, que el petit comerç ha fomentat la reducció de les bosses de plàstic. Així doncs, el consell: feu-ho. Feu-ho perquè serà un esforç rentable.



COMARCALS

FIRA D'ARTESANIA

Població: Les
Dates: 8-9 Agost 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania alimentària, productes del país.
C/e: heires@torismeles.com
Web: www.turismoles.com

FIRA DE SANT LLORENÇ

Població: Bellver de Cerdanya
Dates: 10 Agost 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes alimentaris artesans del Pirineu.
C/e: cultura@bellver.org
Web: www.bellver.org

MOSTRA GASTRONÒMICA, COMERCIAL I CABRILS

Dates: 14 - 17 Agost 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Restauradors comarcals, productes artesanals i comercials.
C/e: seipro@diba.cat
Web: www.cabrils.cat

BESALÚ MEDIEVAL

Població: Besalú
Dates: 29 - 30 Agost 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesanals.
C/e: turisme@besalu.cat
Web: www.besalu.cat

MOSTRA DE FORMATGES ARTESANALS DE CATALUNYA

Població: Borredà
Dates: 5 - 6 Setembre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes làctics
C/e: borreda@diba.cat
Web: www.borreda.cat

MERCAT MEDIEVAL DE L'HOSPITALET DE L'INFANT

Població: l'Hospitalet de l'Infant
Dates: 5 - 6 Setembre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania, cuir, herbes, alimentació, licors artesanals, bijuteria, mostra oficis antics, falconeria
C/e: comerc@vandellos-hospitalet.cat
Web: www.vandellos-hospitalet.cat

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

Població: Calldetenes
Dates: 19 Setembre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Fira de comerç al carrer, productes del sector alimentari, productors de proximitat, artesanía, lleure
C/e: calldetenes@diba.cat
Web: www.calldetenes.cat

FIRA DE SANTA TECLA

Població: Cassà de la Selva
Dates: 20 Setembre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Mostra d'entitats, fira d'artesans
C/e: entitats@cassa.cat
Web: www.cassa.cat

FIRA DEL FORMATGE DE LLADÓ POBLACIÓ: LLADÓ

Dates: 20 Setembre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Formatge artesà.
C/e: ajuntament@llado.cat
Web: www.llado.cat

FIRA DE SANT MIQUEL

Població: Hostalric
Dates: 26 - 28 Setembre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes artesanals (alimentació, artesanía)
C/e: turisme@hostalric.cat
Web: www.hostalric.cat

FIRA D'INDIANS A TORREDEMBARRA

Població: Torredembarra
Dates: 26 - 27 Setembre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Alimentació i artesanía. Activitats complementàries.
C/e: turisme@torredembarra.cat
Web: www.turismetorredembarra.cat

FIRA DESPI

Població: Sant Joan Despi
Dates: Octubre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial, bàsicament indústria, comerç i serveis locals.
C/e: promocio@sjdespi.net
Web: www.promodespi.cat

FIRAPALAU

Població: Palau-solità i Plegamans
Dates: 2 - 4 Octubre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: info@comerciantspalau.com
Web: www.comerciantspalau.com

CAVATAST. MOSTRA DE CAVES I GASTRONOMIA

Població: Sant Sadurní d'Anoia
Dates: 2 - 4 Octubre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Cava; cuina, xarcuteria i pastisseria al cava.
C/e: turisme@santsadurni.cat
Web: www.turismesantsadurni.cat

FIRA DEL ROSER

Població: Martorell
Dates: 4 Octubre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Artesania, alimentació, tèxtil.
C/e: apascual@genial.com.es
Web: www.martorell.cat

FIRA - TAST DEL BISAURA

Població: Sant Quirze de Besora
Dates: 4 Octubre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Productes del Bisaura (embotits, ratafia, flequers...), mostra d'art, d'oficis i artesanía.
C/e: comerc@gesbisaura.cat
Web: www.bisaura.cat

FIRA DE LES

Població: Les
Dates: 6 Octubre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Alimentació; confecció, eines, artesanía, bestiar, material agrícola. Productes artesanals.
C/e: heires@torismoles.com
Web: www.turismoles.com

EXPO REUS

Població: Reus
Dates: 8 - 12 Octubre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial.
C/e: info@firareus.com
Web: www.firareus.com

FIRA TAST

Població: Girona
Dates: 9 - 12 Octubre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Alimentació.
C/e: info@incatis.cat
Web: www.incatis.cat

FIRA DE BANDOLERS

Població: Alcover
Dates: 10 - 11 Octubre 2015
Periodicitat: anual
Oferta a exposar: Multisectorial. Entorn natural. Activitats lúdiques i espectacles.
C/e: ajuntament@alcover.cat
Web: www.alcover.com

FIRA DEL BESTIAR DE LA VALL DE RIBES

Població: Ribes de Freser

Dates: 10 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Exposició i venda de bestiar boví, equí i oví. Mostra de vedella.

C/e: ribesdefreser@ajribesdefreser.cat

Web: www.ajribesdefreser.cat

FIRA DEL MOSTILLO I PRODUCTES DE TARDOR

Població: Llimiana

Dates: 11 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes relacionats amb el vi, la gastronomia i l'artesania.

C/e: ajuntament@llimiana.cat

Web: llimiana.ddl.net/

FIRA DE SANTA TERESA I FIRA CATALANA DE L'OVELLA

Població: Ripoll

Dates: 15 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Ramaderia ovina; maquinària i eines agrícoles; artesania i altres.

C/e: cultura@ajripoll.cat

Web: www.ajripoll.cat

FIRA DEL VENT

Població: el Pla de Santa Maria

Dates: 16 - 18 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Automoció, agricultura, ramaderia, indústria, comerç, alimentació.

C/e: aj.pla@altanet.org

Web: www.elpladesantamaria.cat

FIRA DE SANTA TERESA

Població: Esterri d'Àneu

Dates: 17 - 18 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Multisectorial. Bestiar, vaques, cavalls.

C/e: ajuntament@esterrianeu.cat

Web: www.esterrianeu.cat

FIRA DE SANT ERMENGOL

Població: la Seu d'Urgell

Dates: 17 - 18 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes turístics i artesans del Pirineu: formatges artesans del Pirineu, productes alimentaris tradicionals, promoció turística i comercial, artesania.

C/e: mferrer@aj-laseu.cat

Web: www.laseu.cat

FIRA DEL COMERÇ I EL REBOST D'ALCARRÀS

Població: Alcarràs

Dates: 18 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Confitures, mermelades i embotits

C/e: ajuntament@alcarras.cat

Web: www.alcarras.cat

FIRA DE TARDOR

Població: Navàs

Dates: 18 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Artesania, productes alimentaris artesans, comerç.

C/e: navas@navas.cat

Web: www.navas.cat

FIRA DE COMERÇ DE SANTA PERPÈTUA DE MOGODA

Població: Santa Perpètua de Mogoda

Dates: 18 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Multisectorial. Mostra de comerç, serveis i automoció.

C/e: ecomerciants@gmail.com

FIRA AGRÍCOLA, RAMADERA I INDUSTRIAL DE MÓRA LA NOVA

Població: Móra la Nova

Dates: 22 - 25 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Maquinària agrícola i industrial, vehicles, equipaments domèstics, productes agrícoles i ramaders, bestiar, artesania.

C/e: aj.moralanova@altanet.org

Web: www.moralanova.cat

EXPOSICIÓ, MOSTRA I CONCURS D'AUS

Població: Camallera

Dates: 24 - 25 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Exposició d'aus, conills i espècies animals autòctones i exòtiques.

C/e: ausgiroca@gmail.com

Web: www.giroca.org

FIRA DE LA SELVA DEL CAMP

Població: la Selva del Camp

Dates: 24 - 25 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Oci, artesanía, mercat medieval; maquinària agrícola i industrial, vehicles, productes fitosanitaris, construcció, comerç en general.

C/e: fira@laselvadelcamp.cat

Web: www.laselvadelcamp.cat

FIRA TRADICIONAL ARTESANA DE TORRELLES DE FOIX

Població: Torrelles de Foix

Dates: 24 - 25 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes artesans alimentaris, decoratius, industrials, medicinals, culturals, tèxtils.

C/e: torrellesf@diba.es

Web: www.torrellesdefoix.cat

FIRA DE LA GIRELLA

Població: el Pont de Suert

Dates: 25 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Girella, velles tradicions a muntanya, productes agroalimentaris, artesanía i ramaderia.

C/e: imarin@elpontdesuert.cat

Web: www.elpontdesuert.cat

FIRA DE LA COCA I EL MATÓ

Població: Monistrol de Montserrat

Dates: 25 - 26 Octubre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Comerç, productes locals, coca i mató i gastronomia local.

C/e: sanchezgmt@diba.es

Web: www.monistroldemontserrat.cat

FIRA INDUSTRIAL, AGRÍCOLA I COMERCIAL. FIRA DE MOSTRES

Població: Girona

Dates: 28 Octubre - 1 Novembre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Agricultura, ramaderia i comerç.

C/e: info@firagirona.com

Web: www.firagirona.com

FIRA DE SANT MARTÍ

Població: Montblanc

Dates: 31 Octubre - 1 Novembre 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Productes agroalimentaris

C/e: turisme@montblancmedieval.org

Web: www.montblancmedieval.org



NACIONALS

FIDMA. FERIA INTERNACIONAL DE MUESTRAS DE ASTURIAS

Població: Gijón - Asturias

Dates: 1- 16 Agosto 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Feria general de productos, servicios, turismo, comercio, restauracion.

Web: www.feriasturias.es

FERMAGOURMET 2015

Població: Barbastro - Huesca

Dates: 28 - 30 Agosto 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a exposar: Agroalimentación artesana de productos de calidad de ambos lados del Pirineo

Web: www.ifeba.es/ferias/certamenes-en-barbastro/ferma-gourmet.html

81 FERIA DE MUESTRAS DE VALLADOLID

Població: Barcelona

Dates: 5 - 13 Septiembre 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a exposar: Feria general de productos, servicios, turismo, comercio, restauración.

Web: www.feriavalladolid.com

FERIA ANDALUZA SABOR 2015

Població: Sevilla

Dates: 14 - 16 Septiembre 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a exposar: empresas agroalimentarias y Consejos Reguladores de Denominaciones de Origen, distribuidores, operadores de hostelería y restauración, responsables de cadenas y centrales de compra, profesionales de la gastronomía

Web: www.andaluciasabor.com

SALIMAT 2015

Població: Silleda

Dates: 11 - 14 Junio 2015

Periodicitat: anual

Oferta a exposar: Alimentación y gastronomía.

Web: www.salimat.es



INTERNACIONALS

EXPOALIMENTARIA PERÚ 2015

Població : Lima - Perú

Dates: 26 – 28 Agosto 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Alimentos, bebidas, maquinaria y equipos, insumos, envases y embalajes, servicios, restaurantes y gastronomía

Web: www.expoalimentariaperu.com

WORLDFOOD ESTAMBUL 2015

Població : Estambul – Turquía

Dates: 3 – 6 Septiembre 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Feria internacional de alimentos, bebidas y tecnologías para su procesamiento

Web: www.ite-turkey.com/ver3/fairs/gida_en/

IFTECH 2015 PAKISTAN

Població : Karachi - Pakistan

Dates: 6 – 8 Octubre 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Alimentación y gastronomía

Web: www.foodtechpakistan.com

ANUGA 2015

Població : Colonia - Alemania

Dates: 10 – 14 Octubre 2015

Periodicitat: BIANUAL

Oferta a Exposar: Alimentación y bebidas

Web: www.anuga.com

THE SPECIALITY FOOD FESTIVAL 2015

Població : Dubai – Emiratos Arabes

Dates: 27 – 29 Octubre 2015

Periodicitat: Anual

Oferta a Exposar: Feria internacional de delicatessen y Gourmet

Web: www.speciality.ae/





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
venda 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

► Es ven:

Nau industrial frigorífica al P.ind. a prop de la Bisbal
d'Empordà.
Instal·lacions en molt bon estat, utilitzades com a
fabrica d'embotits, però adaptables altres activitats.
Disposa de 4 equips de refrigeració i secadero 340 m²
(planta i altell) preu 350.000Eur.
Mòbil 638.86.11.41 Preguntar per Pere

► Es ven:

Nau industrial de fabricació d'embotits
Maquinaria inclosa
253 m² Nau 613 m² Terreny
Ctra. Santa Eulàlia, Km 4
Santa Eulàlia Del Riu (Eivissa)
Tel. 971.33.82.29

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:

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 colossal
Picadora 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

► **Es ven:**

Maquina de bistecs Bicerba
Maquina de tallar ossos Guardiola
Maquina talladora d'embotits
Mobil. 629.76.20.47 Jose Luis

► **Es ven:**

Tunel de rentat safates marca Dincox
Injectora Roler
Maquina de compactar Cartro
Cutter de 80 litres marca Talsa
Tel. 93 783.00.81
Preguntar per Sr. Miquel o Sr. Llorens

► **Es ven:**

Maquina automatica formadora hamburgueses
Marca gase mod. V-3000, amb taula suport i cinta
transportadora
Embolcar una o dos cares amb qualsevol paper (blanc
o celofan), pot treballar sense paper
Preu 3800 euros
Mobil. 651.89.37.36 Preguntar per Albert

► **Es ven:**

Forn panda marca Lizondo
Bon estat, coccio en sec i humit, porta fumadora
Mobil 661.30.04.22 Preguntar per Jaume

TRASPASSOS

► **Es traspasa:**

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

► **Es traspasa:**

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 traspasa:**

Per enfermetat
Cansaladeria-Xarcuteria-Formatgeria
Mercat Collblanc (3 numeros)
Clientela fixa – en ple rendiment
A prop porta
Mobil 667.70.05.93

► **Es traspasa o lloguer:**

Per jubilació
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 estació
d'autobusos i tren)
Telefon 972.50.49.11 - Josep

► **Es traspasa:**

Carnisseria argentina en ple funcionament
Maquinaria instal·lacions totalment noves (aigua,
llum)
Zona Gran Via – entença
Telefon 93 517.83.08 - Juan carlos

► **Es traspasa:**

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 traspasa:**

Per jubilació xarcuteria-cansaladeria
Mercat provençals (2 números)
I magatzem amb cambra frigorífica.
Mòbil 610.74.24.01

► **Es traspasa:**

Per jubilació de carnisseria
En ple funcionament al mercat maignon 23 de
Badalona
Opció a canviar d'activitat previ permís de
l'ajuntament
Per més informació trucar matins de dimarts a
dissabte
Tel. 93 384.60.58

► **Es traspasa:**

Per no poder atendre
Cansaladeria-Xarcuteria-Queviures
Amb obrador – cambra
Mercat municipal de Rubí
Ben situada
Tel. 93.697.18.61

► **Es traspasa:**

Per jubilació parades Mercat Merçè
De cinc números (80-81-82-83-84) en ple rendiment
Amb denominació de xarcuteria-cansaladeria-
queviures
(Especialitats amb pasta fresca, postres, dolços,
bomboneria ect)
Mòbil 659.51.07.42 Preguntar Sr. Javier (tardes i nits)

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:**

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

NECROLÒGIQUES

M^a TERESA CODINACHS I ALONSO

Morí el dia 21 de maig, a l'edat de 56 anys,
Donem el nostre més sentit condol al seu espòs Jordi
Roca, fills Marc i Anna, pares Josep i Ascensión,
mare política Josefina vídua d'Isidre, germans Joan i
Montse, Paqui i Josep Manel, nebots Eduard, Enric,
Marta, Max i Jan, oncles, cosins, tota família i les
raons socials "Xarcuteria Roca" y "Can Noguera".
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

STORAGE 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
types: I have 2 bedrooms and 1 bath
Property has

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

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

El nuevo **SelfCookingCenter®**

Comida para llevar preparada en 1m²



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



Senses



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

18 de junio y 16 de julio. Reserve su plaza, la participación es gratuita.

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



¡Cocine con nosotros!

www.rational-online.es



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

