Gras i Magre

LA REVISTA DELS CARNISSERS I XARCUTERS DE CATALUNYA | FEBRER 2018 | N.180

DIPLOMES MESTRE ARTESÀ 2017 - 2018

LA IMPORTÀNCIA D'ESTABLIR DATES ADEQUADES DE CADUCITAT ALS DERIVATS CARNIS

BOTIFARRES D'OU I ALTRES BOTIFARRES

VITRINES FRIGORÍFIQUES · INTERIORISME · IMATGE CORPORATIVA

Cal Manyet, Molins de Rei

LANGA
concept

Establiments amb ànima

T. 933 994 552

info@langaconcept.com
www.langaconcept.com

05.
CARTA DEL PRESIDENT

07.
MOLTES GRÀCIES JOAN

08.
DIPLOMES DE MESTRE ARTESÀ

11.
EL NOSTRE OFICI
11 | Botifarres d'ou i altres botifarres

16.
FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN
16 | Repassem el 2018 de la Fundació Oficis de la Carn
17 | Escola Oficis de la Carn

18.
LA IMPORTÀNCIA D'ESTABLIR DATES ADEQUADES DE CADUCITAT ALS DERIVATS CARNIS

22.
CAMPANYES
22 | Notícies
23 | Impactes de comunicació 2018
23 | Per Carnestoltes Botifarra d'Ou

24.
GREMIS AL DIA
24 | Barcelona
26 | Girona
28 | Tarragona
33 | Lleida

34.
DOSSIER
34 | ¿Com fer un pla de viabilitat del teu negoci?
36 | L'emprenedoria dins lafamília empresària
38 | Quina assegurança contractar i a quina asseguradora?

39.
EL CONSULTORI

42.
CARNISSERIES I XARCUTERIES DEL MÓN
42 | Florence Prime Meat Market

44.
AGENDA

47.
PETITS ANUNCIS

Edita: Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers Xarcuters

Director: Oriol Tarrats
Coordinació: Barcelona: Cristina Domènech, Girona: Àngel Segarra, Tarragona: Sònia Castilla, Lleida: Josep Maria Tost
Administració i publicitat:
Consell de Cent, 80 - 08015 Barcelona | Tel. 93 424 10 58
Disseny: Cake communications
Impressió: SPM

De les opinions que s'expressen en els articles són responsables únicament els seus autors. Gras i Magre respeta la libertad y forma de expresión de todos sus colaboradores. Sus artículos están escritos en catalán, idioma própio de sus autores. Si alguna persona por residir fuera de Catalunya o por dificultad de comprensión, necesita una traducción de alguno de los artículos, gustosamente le será remitida por nuestra redacción.

Col·laboren:
Generalitat de Catalunya
ARTESANIA ALIMENTÀRIA

PORTADA:
Imatge d'arxiu

#180

Comencem un nou any i, després d'una bona campanya de Nadal, arriba un nou Gras i Magre. Un 2019 que comença amb una nova junta al Gremi de Carnissers, Cansaladers i Xarcuters de Barcelona i Comarques, amb un nou Concurs de Botifarra d'Ou Artesana i que seguirà amb la Trobada dels Gras i el Magre a Tarragona el pròxim 24 de març.

En aquest número trobareu articles i informació sobre els temes tractats anteriorment a més d'un article parlant l'entrega dels diplomes de Mestre Artesans 2017 i 2018 i sobre la importància d'establir dates adequades de caducitat als derivats carnis.

En Josep Dolcet, aprofitant que el pròxim 28 de febrer és Dijous Gras ens fa ressò de la història de la Botifarra d'Ou i ens parla d'altres botifarres; en l'apartat de Carnisseries i xarcuteries del món viatjarem fins a Estats Units, i al de l'Escola farem un repàs al 2018.

En aquest Gras i Magre també aprendrem a fer un pla de viabilitat del negoci de la mà de l'economista Xavier Romea; Jose Angel Sebastián ens recomana quina assegurança contracta i a quina asseguradora, i Mero Aymà ens parla sobre l'emprenedoria dins la família empresària.

A més de l'agenda de març, abril i maig, en l'apartat de Gremis al dia, hi trobareu tota l'actualitat del vostre gremi i finalment, encartat a la revista, el pòster de la Campanya "Per Carnestoltes Botifarra d'Ou".

Esperem que gaudiu d'aquest nou número i molt bon any 2019!

CARTA DEL PRESIDENT

La vida està feta d´etapes i per a mi, la del president del gremi s'ha acabat. Els socis m'heu fet confiança durant 35 anys, i durant aquest temps m'he lliurat en cos i ànima a la tasca de treballar pel col·lectiu amb passió i il·lusió. Si us he de ser sincer, us diré que ha estat una tasca molt satisfactòria, i la raó més important de la meva satisfacció ha estat poder conèixer a molts companys de professió, persones compromeses que estimen l'ofici, i que tenen la tenaç voluntat de fer empresa cada dia per, potser, poder transmetre-la a les següents generacions.

Avui miro enrere i penso en els homes i dones que han format part de les 9 Juntes directives que he tingut l'honor de presidir. Recordo a tots els 59 companys i amics amb qui hem anat construint durant tants anys aquest gremi fort i eficaç que avui ens representa i ens ajuda. A tots ells els agraeixo de tot cor els seus esforços, el seu suport i escalf, i el seu seny a l'hora de mirar de forma altruista per tot el col·lectiu per sobre dels seus interessos particulars, per legítims que fossin.

El nostre Gremi és un gremi relativament jove: va ser fundat el desembre de 1898, ja que no va ser fins a finals del segle XIX que va néixer el nostre ofici de cansalader. Abans, a les cases de pagès, sempre hi havia qui sabia sacrificar, especejar i elaborar embotits. I són aquestes persones les que es van desplaçar a les ciutats i viles per fer la matança del porc, i les que en un moment donat accedeixen a poder fer la seva feina i a vendre els seus productes a d'altres. Explico això per donar a entendre els grans canvis que ha sofert el nostre ofici de cansalader. Les circumstàncies que els nostres pares i avis varen patir van ser força diferents de les nostres. Només fent memòria o mirant antigues fotografies veiem la diferència de productes al taulell dels nostres progenitors i els d'avui en dia.

De la mateixa manera, durant aquests 35 anys tots nosaltres hem hagut d'assumir el repte que representa l'evolució dels hàbits de consum i de vida, aspectes que hem afrontat amb èxit gràcies a la professionalitat dels agremiats i de tot l'equip humà que ha treballat i treballa pel Gremi, i que han fet que ara com ara podem considerar-nos una organització moderna, activa i adaptada a la realitat actual.

Per acabar, vull fer especial referència a la Fundació Oficis de la Carn de la qual depèn l'Escola, pilar bàsic per poder continuar avançant. La formació continuada és quelcom important en qualsevol professió/ofici, i el nostre cas no és pas una excepció. L'Escola no és tan sols un lloc on adquirir nous coneixements i evolucionar en la nostra professió, al meu entendre també és el nexe d'unió on els agremiats poden compartir experiències i coneixements; un punt de trobada on es creen les sinergies necessàries per continuar endavant.

Tanco la meva trajectòria professional com a cansalader i com a President, agraït i satisfet i amb la intenció de continuar col·laborant amb tot allò que se'm demani des de la Presidència del Gremi que ha format part de la meva vida durant tant de temps, i us encoratjo a tots i a totes a continuar treballant per l'ofici i a donar el mateix suport que jo he tingut a les properes persones que formin part de les Juntes; la seva feina és molt important i necessitaran el vostre recolzament.

JOAN ESTAPE I MIR

XIV GRAN TROBADA

CONFRARIA DEL GRAS I EL MAGRE

DIUMENGE 24 DE MARÇ DE 2019

· TARRAGONA ·

PRE-RESERVES A:
FUNDACIÓ@GREMICARN.CAT

PRÒXIMAMENT MÉS INFORMACIÓ

MOLTES GRÀCIES JOAN!

En aquest número de Gras i Magre em permetreu que escrigui unes paraules per donar testimoni de la importància que en Joan Estapé ha tingut a la vida dels nostres gremis i molt especialment en el Gremi de Cansaladers de Barcelona, GremiCarn.

Tal com ell escriu en la seva carta de comiat, la vida són etapes, i si bé es pot ser crític en si les presidències han de ser més o menys llargues (personalment penso que han de ser acotades en el temps), és absolutament innegable la seva aportació i la de les persones de les seves Juntes al nostre sector artesà d'elaboradors i detallistes de la carn.

Quan fa 35 anys un grup de joves va accedir a la Junta del Gremi de Barcelona per tal d'evitar un greu problema econòmic, van estar liderats per en Joan Estapé. En pocs anys, aquest grup de socis van aconseguir revertir la situació financera, van professionalitzar la gestió gremial, i van unir sota un sol gremi a tots els gremis locals i comarcals que existien a la província de Barcelona, la majoria creats sota l'empara d'un escorxador, aconseguint així una àmplia base social i una solidesa econòmica absolutament envejable.

Vull destacar les que jo crec que són les dates clau de la Presidència d'en Joan Estapé, que donen la mesura de la seva vàlua i que simbolitzen de manera clara el que ell sempre ha volgut fer, que és treballar per aconseguir el millor per als carnissers i xarcuters catalans:

- L'any 1992 s'uneixen els gremis provincials del sector detallista càrnic sota una única Federació catalana.

  Aquí voldria destacar la seva lluita per aconseguir el reconeixement de l'Artesania per part de la Generalitat de Catalunya, lluita que es va dur a terme juntament amb els altres gremis alimentaris catalans.
- L'any 1995 impulsa la creació de la Fundació dels Oficis de la carn, amb la dotació fundacional de tot el patrimoni immobiliari gremial.

  Cal fer una menció especial a la seva tossuda voluntat de fer que l'Escola gremial fos una escola de tots; des dels seus inicis, amb les 47 edicions del reconegut curs de "Tecnologia de la carn" que tant va ajudar a professionalitzar als artesans catalans, fins a l'actual curs en col·laboració amb el DARP de "Principis bàsics de carnisseria i productes càrnics"
- L'any 1997 s'aconsegueix desmantellar, juntament amb els companys de Madrid, la rèmora franquista que representava la Federación Española de Carniceros i crear l'actual Confederació, CEDECARNE.

La voluntat que els carnissers xarcuters catalans tinguéssim la capacitat de lobby tant a Madrid com a Brussel·les, explica la seva obstinació en estar presents en la Confederació internacional de la carnisseria xarcuteria, la CIBC.

Crec sincerament que, més enllà de les naturals discrepàncies que tota tasca humana pot tenir, els empresaris del sector hem de fer un sentit reconeixement a la gran tasca que van fer en Joan i els companys que durant tants anys l'han acompanyat en les responsabilitats gremial. **Estic plenament convençut que tothom estarà d'acord amb mi en què en Joan Estapé ha marcat tota una època**.

SR. PRÒSPER PUIG
President de GremiCarn - Gremi de Carnissers,
Cansaladers i Xarcuters de Barcelona i Comarques

Foto de família de l'entrega de diplomes de mestre artesà 2017 - 2018

EL DEPARTAMENT D'AGRICULTURA, RAMADERIA, PESCA I ALIMENTACIÓ LLIURA ELS DIPLOMES DE **MESTRE ARTESÀ 2017 - 2018**

MIERIA MASSAGUÉ QUEROL

El passat dimecres 21 de novembre, a l'auditori de l'ONCE, Teresa Jordà, consellera del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació (DRAP) va lliurar els diplomes de mestre artesà dels anys 2017 i 2018. Pastissers, forners, formatgers, cansaladers i xarcuters eren distingits pels seus mèrits de creativitat i coneixement en el camp de l'artesania alimentaria.

Presentat per Ada Parellada, l'acte va comptar amb la presència d'Enric Calpena, periodista i presentador del programa de divulgació històrica En guàrdia a Catalunya Ràdio. Tot seguit, es va guardonar a 27 diplomats de l'edició 2017 i a 26 de l'edició d'enguany, juntament amb els premis dels dos joves artesans alimentaris. Dues edicions que se celebraven alhora degut a les circumstàncies extraordinàries que vivia el país l'any passat. Meritxell Serret, actual delegada del Govern i exconsellera del DRAP, va felicitar-los des de Brussel·les. Teresa Jordà, per la seva part, va afirmar: "Estem treballant en la redacció d'un nou Decret de regulació de l'artesania alimentària per tal de seguir potenciant aquest arrelament i aquesta qualitat".

El diploma de mestre artesà alimentari s'atorga a aquells artesans que reuneixen mèrits de creativitat i coneixements en el camp de l'artesania alimentària, que disposen del carnet d'artesà alimentari i que n'han exercit durant un període de 15 anys. La distinció del DRAP és important perquè ajuda a distingir públicament el saber fer artesanal i encoratjar els professionals actuals i noves generacions a continuar el camí de l'excel·lència professional.

DIPLOMES DE **MESTRES ARTESANS**

2017

Miquel Bargalló Tena
Sant Sadurní d'Anoia - Alt Penedès

Mireia Fabrega Teixidor
Santa Pau - Garrotxa

Natividad – Ester Fayos Peruchet
La Torre de Capdella - Pallars Jussà

Mario Garcia Asensio
Gavà - Baix Llobregat

Marcel Puigmal Cardoner
Vilafant - Alt Empordà

Miguel Angel Vara Fernandez
Llívia - Cerdanya

2018

Marc Clusells Baltrons
Blanes - La Selva

Jaume Escala Arnau
Gavà – Baix Llobregat

Eduard Gaviña Bartrina
Palafrugell – Baix Empordà

Francesc Maynau Cabezas
L'Estartit – Baix Empordà

Josep Lluís Porté Estop
Vilaller – Alta Ribagorça

Enric Rosell Gili
Ordal – Alt Penedès

Sabadell

GREMICARN
GREMI DE CARNISSERS CANSALADERS
XARCUTERS DE BARCELONA I COMARQUES

Un compte Pensat per tal que els autònoms, comerços, els despatxos professionals i les petites empreses es facin grans.

Compte Expansió Negocis Plus PRO

1 / 6

Aquest nombre és indicatiu del risc del producte. Així, 1/6 és indicatiu de menys risc i 6/6 és indicatiu de més risc.

Banco de Sabadell, S.A. es troba adherit al Fons Espanyol de Garantia de Dipòsits d'Entitats de Crèdit. La quantitat màxima garantida actualment pel fons esmentat és de 100.000 euros per dipositant.

T' abonem el 10 % de la teva quota d'associat*

0 comissions d'administració i de manteniment.[1]

\+

TPV Amb condicions preferents.

\+

Fins a 30€ mes bonificació de l'1 % en l'emissió de nòmines i assegurances socials.[2]

\+

Gratis Servei Kelvin Retail, informació sobre el comportament del teu negoci.[3].

Truca'ns al 902 383 666, identifica't com a membre del teu col·lectiu, organitzem una reunió i comencem a treballar.

* Fins a un màxim de 50 euros anuals per compte, amb la quota domiciliada. L'abonament es farà durant el mes de gener de l'any següent.
Aquestes condicions es mantindran mentre es compleixin els requisits establerts en el contracte:
-Tenir un ingrés regular trimestral per un import mínim de 10.000 euros (se n'exclouen els ingressos procedents de comptes oberts en el grup Banc Sabadell a nom del mateix titular).
-I complir, com a mínim, dos dels requisits següents: un càrrec en concepte d'emissió de nòmina, un càrrec en concepte d'assegurances socials, un càrrec en concepte d'impostos o dos càrrecs en concepte de rebuts. En cas que el titular sigui un comerç, és un requisit obligatori disposar de TPV amb la nostra entitat. Es consideren comerç a l'efecte de la contractació d'aquest compte els que figuren en el llistat publicat a www.bancsabadell.com/compteexpansionegocisplus.
Aquests requisits són de compliment mensual, de manera que si al tercer mes no es compleixen aquestes condicions, automàticament el Compte Expansió Negocis Plus PRO passarà a ser un Compte Professional.
1. Rendibilitat 0% TAE.
2. Si hi domicilies conjuntament l'emissió de nòmines i assegurances socials te'n bonifiquem, cada mes, l'1 %, amb un màxim de 30 euros/mes.
3. Comptaràs amb un servei periòdic d'informació actualitzada sobre el comportament del teu comerç, els teus clients i el teu sector, per ajudarte en la presa de decisions.

bancsabadell.com

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

Document publicitari. Data d'emissió: Febrer 2017
Condicions revisables en funció de l'evolució del mercat. S'aplicaran les que estiguin en vigor al banc en el moment de la formalització.

JOSEP DOLCET
Fundació Oficis de la Carn
Confraria del Gras i el Magre

BOTIFARRES D'OU I ALTRES BOTIFARRES

«PER DIJOUS GRAS, BOTIFARRA MENJARÀS»

«PER DIJOUS LLARDER, BOTIFARRA MENJARÉ»

I DURANT L'ANY TAMBÉ HO FARÉ

Sí, sí! Cal reivindicar l'element festiu tradicional i de plaer gastronòmic del qual les cansaladeries o carnisseries n'han fet gala durant molts anys. Celebrem la Festa Major!

La diada del **Dijous Gras** o **Dijous Llarder** ha d'esdevenir una diada de festa major o festa grossa. I aquesta diada s'ha d'associar al consum de carn i derivats del porc. No cal que siguin només botifarres d'ou, encara que en siguin l'element més representatiu, sinó que cal que el porc i els embotits, i de retruc qualsevol producte ben elaborat i presentat per un artesà cansalader o carnisser-xarcuter esdevinguin protagonistes dels àpats o actes quotidians de la diada. Si a més ho podem fer extensiu al període carnavalesc, millor. La cansaladeria ha de ser el punt de referència i de visita obligada amb motiu de les festes del Carnaval, on el client haurà de començar a viure en un encomanadís ambient de festa gastronòmica amb les propostes del seu xarcuter.

Cal pensar en tota classe de plats o productes per a tots els àpats i per a totes situacions. També per a totes les persones, fins i tot per aquelles a qui el seu estat fisiològic o bé la seva orientació alimentària no els permeti determinats excessos.

El porc, les botifarres, el dijous Gras i el Carnestoltes

El dijous gras marca l'inici del Carnestoltes, encara que com diu Joan Amades en el seu Costumari Català, ja prèviament s'havien celebrat els dijous dels compares i de les comares (el tercer i el segon dijous abans del diumenge de carnestoltes). En el primer, els fadrins regalaven presents a les fadrines. Els més luxosos eren teles i robes de qualitat, els més modestos eren de carn de porc "que feia poc que havien mort, puix ara fa un segle, àdhuc a Barcelona, poques eren les cases que no mataven porc".

Les comares responien el dijous següent amb obsequis de menor categoria, els més humils consistien en fruites i dolços casolans elaborats per elles mateixes.

El dijous gras és l'anterior al diumenge de Carnestoltes. Durant tot el període que durava el Carnestoltes, hom menjava carn a desdir, tanta com podia dins els mitjans i l'ambient que l'envoltava. Era preferida la carn de porc.

"El carnal començava amb un àpat extraordinari, abundant en carn de porc gairebé exclusivament"

"A Ripoll, els fillols visitaven llurs padrins, que els donaven ous i botifarra perquè anessin a berenar a fora"

Segueix dient Joan Amades: "Havia estat gairebé general fer un àpat gras propi i especial dels Carnestoltes, cuinat a base de carn de porc, ous llom, orella, ventre, botifarra, i d'altres carns més delicades. Es duia al forn amb ous debatuts amb canyella i sucre, de manera que en prendre's els ous formaven una crosta que els donava un sabor exquisit als paladars d'aleshores. Era qualificat de cassola. Per llevant de taula hom menjava coques de llardons. Hi havia llocs que començaven l'àpat amb macarrons enllardats. Aquests plats es feien per berenar o per sopar, però no per dinar. Es repetien el diumenge de fallar –Carnestoltes- i el dimarts. Àdhuc hi havia qui en menjava cada dia".

Més endavant Joan Amades explica que el berenar tradicional de la gent jove, estudiants, grans i petits, de la gent d'obradors i fàbriques, que ho deixaven tot per celebrar-ho, era la truita amb botifarra.

Són molts els pobles on la mainada sortia a captar en aquest dia per fer un berenar. Hom els solia donar ous i botifarres.

Les botifarres d'ou

Formen part del receptari tradicional de Catalunya, amb diferències significatives segons la zona d'elaboració. Podríem dir que hi ha tres àrees geogràfiques on els ous formen part important en les receptes dels productes tradicionals: la regió metropolitana de Barcelona i per extensió, altres zones urbanes, les comarques dels Pirineus i Prepirineus (Garrotxa, Ripollès, Alt Urgell, Solsonès...) i les comarques de Ponent, des dels Pallars i l'Alta Ribagorça, passant per zones de la Noguera i arribant en alguns casos a la zona del Pla de Lleida.

Una mica d'història

La botifarra d'ou, tal com es coneix la varietat de les zones metropolitanes, més coneguda i estesa, està documentada des del segle XVII, la qual cosa no vol dir que no s'elaborés ja amb anterioritat. La seva elaboració es relaciona amb el Carnaval, durant el qual s'acostumaven a celebrar àpats comunals amb porcs i ous, i potser d'aquí devia sortir la barreja de cansalada i ous, que va donar aquesta botifarra.

El focus d'irradiació més important de la botifarra d'ou sembla ser la ciutat de Barcelona i altres zones dels voltants. Durant el franquisme es va produir una davallada de la producció en perdre's la celebració del Carnestoltes, però els anys vuitanta es va viure una notable recuperació, gràcies a l'impuls i difusió que el Gremi de Cansaladers i la seva escola li varen donar, recuperant els receptaris més tradicionals, millorant-los i posant-los a disposició dels professionals del sector i dels consumidors en general.

Tot i això, a les zones de muntanya com els Pallars, l'Alta Ribagorça o l'Alt Urgell, el Solsonès, la Garrotxa i algunes zones del Ripollès els ous han estat sempre un ingredient habitual de les botifarres, en les que en molts casos, sobretot a les terres del Pirineu de Lleida, es barregen amb pa. Aquest és un fet que pot explicar-se, en el cas de les matances tradicionals, per la necessitat d'allargar al màxim la producció dels embotits que s'havien de consumir durant tot l'any, als quals afegien aquells ingredients més habituals que disposaven en el seu entorn rural, com eren els ous i el pa sec. També es força comú que en aquestes zones es deixin assecar.

Les botifarres d'ou a les zones de muntanya es consumeixen tot l'any, excepte algun cas concret, com el farcit de carnaval, que s'elabora exclusivament per aquest període.

> **La seva elaboració es relaciona amb el Carnaval, durant el qual s'acostumaven a celebrar àpats comunals amb porcs i ous, i potser d'aquí devia sortir la barreja de cansalada i ous, que va donar aquesta botifarra.**

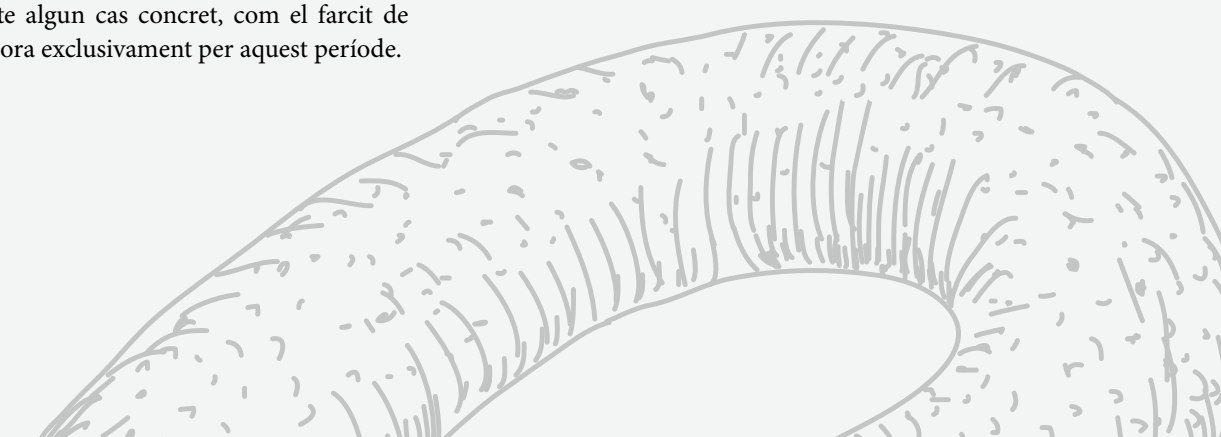
La descripció

La botifarra d'ou més comuna és una botifarra embotida en budell prim de porc. Es presenta per peces individuals, d'un calibre entre 32 i 45 mil·límetres. La llargada pot oscil·lar entre els 25-35 cm. Sol presentar-se tombada, amb forma de ferradura, lligada per ambdós extrems amb cordills. El color extern és groguenc pàl·lid, la intensitat del qual depèn de cada productor i de la quantitat i qualitat dels ous utilitzats. Aquest color tendeix a enfosquir-se a mesura que es va assecant. L'aspecte del budell ha de ser brillant (excepte en les que s'han deixat assecar), llis, sense fissures ni bosses d'aire, ben agafat i sense regalims de greix. La textura pot ser lleugerament granelluda o fina.

Al tall s'aprecia el gra visible, no excessivament embarrat, amb un lligat de la massa correcte sense bosses d'aire.

Un cop a la boca s'hi aprecia la presència d'ou cuit, tant pel sabor com per la sensació en boca. L'aroma sempre serà a carn cuita, més o menys intens segons els ingredients i la cocció. També s'hi troba el punt de sal, pebre i els perfums de nou moscada o canyella. La mossegada és consistent, no greixosa ni gomosa, i fàcilment mastegable que deixa un bon sabor de boca.

Els seus ingredients poden variar, però en general parlem de retalls del cap de porc i de l'espatlla, retalls de cansalada i papada sense pell. En alguns casos, no sempre i depenent de la zona d'elaboració, ventres i cors i opcinalment altres vísceres cuites. Ous. Sal. Pebre blanc i més modernament alguns cansaladers hi afegeixen una mica de nou moscada.



1. Pinxos de Botifarra d'Ou tradicional. | 2. Coquetes d'ou.
3. Enfilades de Botifarra d'Ou. | 4. Botifarra d'Ou amb fetge.

Consells d'elaboració

Per elaborar-la es trinxa la cansalada i papada deixada a part en la tria de les carns i es barreja amb les carns del cap, prèviament escaldades i els retalls també trinxats. Aleshores a la barreja s'hi afegeixen els ous, s'amaneix amb sal, pebre i opcionalment amb nou moscada, i es remena bé. Després s'emboteix en el budell prim de porc i es lliga pels dos extrems amb un cordill. Posteriorment es posa a coure a la caldera durant mitja hora llarga. Un cop cuites es deixen escórrer.

A l'hora de menjar-la, habitualment es menja sola o acompanyada de pa amb tomàquet o en amanides. És una menja típica del Dijous Gras i per extensió de tota la setmana de Carnestoltes. Aquest fet fa que se la relacioni com un embotit de festa.

Les altres Botifarres d'Ou tradicionals

A les comarques del Pallars, l'Alta Ribagorça i altres zones dels Pirineus també s'elabora botifarra d'ou amb pa i no és exclusiva del temps de carnaval, sinó que es fa tot l'any.

Als Pallars, la botifarra d'ou forma part del "mandongo", paraula que s'utilitza com a terme aglutinador del qual popularment coneixem com la matança del porc.

Tant als Pallars com a l'Alta Ribagorça, els ingredients no són altres que la cansalada o papada del porc, els ous i el seu gran tret diferencial, el pa, ingredient també de les botifarres negres de moltes comarques lleidatanes.

Efectivament, el pa de pagès tradicional, sec, en algunes ocasions remullat amb el mateix brou de la caldera abans de barrejar-lo amb les carns ja picades i amb els ous. Per l'amaniment, sal i pebre negre tot i que com ens explica el Josep Lluís, a la Ribagorça ho perfumen amb una infusió d'anís.

S'emboteix i es deixa assecar al rebost.

És una botifarra d'ou que s'elabora tot l'any, doncs forma part del patrimoni gastronòmic de la zona.

La seva forma de consum és cuita, sigui a la brasa, fregida o a la planxa. També és un dels ingredients essencials de l'Escudella Pallaresa i la Vianda de la Ribagorça o el Recau de Les Paüls/Lespaúles a la baixa Ribagorça.

A les comarques dels Pirineus de Girona elaboren una botifarra d'ou amb fetge i altres retalls magres i grassos a la que incorporen all i julivert. En aquests casos el més corrent és embotir-los en budell cec de porc.

Són productes molt arrelats al receptari popular i que es remunten a molts segles endarrere quan l'aprofitament dels recursos era una necessitat bàsica per la subsistència.

En qualsevol cas, les botifarres amb ou i fetge, all i julivert, i les altres especialitats tradicionals de la zona són veritables tresors que cal tastar i preservar.

El farcit o facit. Només per Carnaval

És un embotit tradicional de les comarques de muntanya, des de la Vall d'Aran i l'Alta Ribagorça, passant pels Pallars, Alt Urgell i Solsonès, i que té la particularitat: només s'elabora per Carnaval.

Efectivament, el farcit de Carnaval es feia només per aquest moment de l'any. És un dels pocs derivats del porc que no resultava directament de la matança, que no s'elaborava en aquesta ocasió. Per fer-lo se solen aprofitar puntes d'embotits, daus de cansalada, orella i morro que es guarden, curats i salats, de la matança, i tot plegat es barreja amb una pasta similar a la de la botifarra d'ou i pa més amunt explicada i que al final se li afegeixen panses remullades i en alguns casos arròs.

Tot plegat s'emboteix en cecs o estómacs de porc i es cou a la caldera. Es menja en els àpats festius durant la setmana de Carnaval. Es pot menjar tal com es presenta, com un bull, o bé es pot passar per la paella.

Farcit de Carnaval

Pn PratsNadal

Servei integral
per al professional
de la carn

Mescles d'espècies i preparats

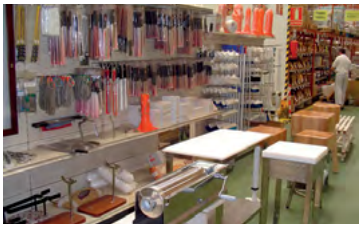
Marinades i adobats

Ingredients i additius

Estris i petita maquinària

Tripes artificials i naturals

Equipament professional



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

REPASSEM EL 2018
FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN

056	Cursos, tallers i conferències
518	Alumnes presencials
127	Alumnes online
721	Hores lectives
106	Assistents a la jornada tècnica

PRÒXIMS CURSOS

ESCOLA OFICIS DE LA CARN

INFO I INSCRIPCIONS:
ESCOLAOFICISDELACARN.CAT

SESSIÓ MONOGRÀFICA

L'ENVASAMENT DELS PRODUCTES CARNIS

25 de març - 16.00h a 20.00h - 45€

Professora: Elsa Lloret, IRTA (Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries).

Es tractarà l'envasament dels productes carnis sencers o llescats i els processos i materials per a l'envasament al buit i MAP.

SESSIÓ MONOGRÀFICA

INTRODUCCIÓ A L'ETIQUETATGE I INFORMACIÓ AL CONSUMIDOR

12 de març - 16.00h a 20.00h - 45€

Professor: Josep Dolcet, Escola Oficis de la Carn.

Es tractaran els conceptes de l'etiquetatge; com llegir i transmetre la informació; la informació sobre els al·lèrgens alimentaris; l'etiquetatge dels productes envasats i sense envasar, entre d'altres.

S'INICIA EL SEGON MÒDUL DEL CURS PRINCIPIS BÀSICS DE CARNISSERIA I ELABORACIÓ DE PRODUCTES CARNIS 2019

El passat 14 de gener es va iniciar el segon mòdul del curs de 'Principis bàsics de carnisseria i elaboració de productes carnis', abans anomenat Tecnologia general de la carn per a carnissers i xarcuters, organitzat per la Fundació Oficis de la Carn i amb la col·laboració d'IRTA del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació de la Generalitat de Catalunya.

Amb 25 alumnes inscrits, durant les diferents classes que s'impartiran cada dilluns i dimarts de gener fins a abril, els participants afrontaran els reptes d'innovació i competitivitat del sector tot adquirint les bases dels processos amb que es treballa al sector. A més, el curs està dissenyat perquè els alumnes podran, de forma habitual, exercir la pràctica de l'aprenentatge als seus propis obradors de forma immediata i diària, amb l'avantatge de què en el decurs de les sessions tenen l'oportunitat de traslladar de forma directa els seus dubtes i consultes als professors especialistes.

LES SESSIONS MONOGRÀFIQUES I LES JORNADES TÈCNIQUES GRATUÏTES

Per així obrir el curs a tots aquells socis interessats en alguns dels temes tractats durant el curs, des de l'Escola Oficis de la Carn s'estan oferint diverses sessions monogràfiques i jornades tècniques individuals que formen part del curs.

PATROCINADORS DE L'ESCOLA

ESPÈCIES TEIXIDOR
C. Circumval·lació 108-110
08240 - Manresa
93 874 12 00
especies@teixidor.com
www.teixidor.com

TECNOTRIP
C. L'Alguer 22
Pol. Industrial Nord
08226 - Terrassa
93 735 69 69
tecnotrip@tecnotrip.com
www.tecnotrip.com

BANC SABADELL
Pl. Catalunya 1
08201 - Sabadell
902 323 555
info@bancsabadell.com
www.bancsabadell.com

CRUZ RETAIL
Av. Cerdanya s/n. Nau 25- 27
Pol. Industrial Pomar de Dalt
08916 - Badalona
93 465 00 65
cruzsl@cruzsl.net
www.cruzsl.net

WINTERHALTER IBÉRICA
C. Diderot 28
Pol. Industrial Guadalhorce
29004 - Málaga
952 247 600
www.winterhalter.com

MAFRIGES
Barri Serrallonga s/n
08571 - St. Vicenç de Torelló
93 859 27 11
www.mafriges.com

RATIONAL IBÉRICA
Ctra. de Hospitalet 147-149
Cityparc / Edifici París D
08940 - Cornellà
93 475 17 50
info@rational-online.es
www.rational-online.com

IRINOX - INDEGAMMA
C. Calàbria 83
08530 - La Garriga
93 871 80 23
info@indegamma.com
www.indegamma.com

LA IMPORTÀNCIA D'ESTABLIR DATES ADEQUADES DE CADUCITAT ALS DERIVATS CARNIS.

Què s'entén com a vida útil en els productes carnis envasats i preparats de carn fresca? Existeix una data adequada?

MARÍA MANSO
Llicenciada en veterinària i Màster en seguretat alimentària.
Col·legi de veterinaris de Madrid

El sector de detallistes de la carn està afrontant diversos reptes econòmics i socials, principalment causats per les noves tendències de consum, que van canviant cap a la recerca de productes d'alta qualitat, de ràpida i fàcil preparació, que duren més temps, que siguin nutritius i saludables i tinguin qualitats organolèptiques acords al seu gust.

Això empeny al nostre sector a evolucionar i adaptar-se aconseguint assegurar així la fidelitat dels consumidors. Per tot això, molts membres del sector han optat per ampliar l'oferta de productes que elaboren i introduir els millors mètodes de conservació.

A la vegada, no podem oblidar que els operaris de les empreses alimentaries són els responsables directes de que els productes que manipulen, elaboren, distribueixen i comercialitzen siguin segurs, innòcues i saludables.

Un dels punts importants a tenir en compte tan per comercialitzar aliments segurs com per mantenir la confiança dels consumidors és conèixer la vida útil dels nostres productes per determinar dates de caducitat adequades.

La carn és un producte altament perible i per això s'han d'establir "dates de caducitat" (passada la data de caducitat l'aliment no es considerarà segur d'acord amb el Reglament 178/2002 pel que s'estableixen els principis i requisits generals de legislació alimentària). Per a la carn fresca i preparats de carn fresca no podem

parlar de "dates de consum preferent": data fins què l'aliment conserva les seves propietats específiques quan s'emmagatzema correctament; o el que és el mateix, l'aliment segueix sent segur pel consumidor una vegada passada la data de consum preferent però pot començar a perdre sabor i textura.

Definim què és la "vida útil"

La vida útil dels aliments pot definir-se com el temps durant el qual un producte conserva les seves característiques organolèptiques, físico-químiques i microbiològiques dins d'uns límits acceptables pel seu consum, respectant-se sempre les condicions de conservació adequades.

Els estudis de vida útil impliquen un alt cost addicional per les carnisseries. Per això és important tenir en compte que, tot i que existeixen particularitats en cada establiment; la matèria primera i ingredients utilitzats, condicions de manipulació, maquinària, processos d'elaboració o condicions de conservació són molt similars a les carnisseries, xarcuteries i obradors de carnisseria. Això implica que, per a determinats productes, poden emprar-se recomanacions especials presents a les Guies de Pràctiques Correctes d'Higiene (GPCH) autoritzades basades en estudis ja realitzats, com la GPCH de Fedecarne, les quals ens ajudaran a determinar les dates de caducitat dels productes elaborats i envasats a les carnisseries-xarcuteries.

Estudi per a establir dates de caducitat i mètodes de conservació adequats

Seguint aquesta recomanació, des de Fedecarne són conscients de la dificultat que a vegades implica determinar correctament la vida útil d'alguns productes, per això i amb l'objectiu de poder dotar al sector d'una eina objectiva de consulta per establir dates de caducitat i mètodes de conservació adequats a aquests productes, han realitzat de nou, durant el 2018, un estudi que s'ha dividit en tres etapes:

1. **Anàlisi de les diferències bibliogràfiques existents sobre estudis de vida útil dels productes carnis i estudis de vida útil anteriors.**

   En primer lloc Fedecarne va enviar una consulta a les Comunitats Autònomes i a la CIBC (Confederació Nacional de Carnisseria i Xarcuteria) per obte-

> **La vida útil dels aliments pot definir-se com el temps durant el qual un producte conserva totes les seves característiques organolèptiques, físicoquímiques i microbiològiques dins d'uns límits acceptables per al consum, respectant-se sempre les condicions de conservació adequades.**

nir informació de vides útils que s'apliquen fora de la Comunitat de Madrid i a la resta d'Europa.

A més es va dur a terme una revisió bibliogràfica de més de 30 Guies Nacionals i Internacionals i informes oficials, així una recopilació de dades de 15 estudis de vida útil anteriors de diversos productes amb diferents mètodes de conservació.

2. Realització d'estudis de vida útil mitjançant anàlisi sensorial i anàlisi al laboratori de productes curats i cuits envasats al buit i preparats de carn fresca.

En aquesta fase comptaven amb la col·laboració de quatre dels seus socis, que van estudiar els següents productes als seus establiments:

- Pit de gall d'indi, laminat i envasat al buit.
- Pernil ibèric laminat i envasat al buit.
  - Burger meat.
  - Llonganissa fresca.
  - Llom adobat.
  - Escalopa a la milanesa.
  - Xoriç fresc.
- Es van analitzar les següents característiques organolèptiques:
  - Olor: tipus i intensitat.
  - Aspecte: Brillantor, exsudat i creixement de fongs i llevats a la superfície.
  - Envàs: variacions del volum.
  - Textura: duresa, elasticitat, cohesió i adherència.
  - Color: tipus, intensitat i homogeneïtat.

L'anàlisi microbiològic, realitzat pels Laboratoris Aquimisa, es va basar en microorganismes d'estudi obligatori segons el Reglament 2073/2005 relatius criteris microbiològics aplicables als productes alimentaris.

Les vides útils establertes en els quadres de la fase de conclusions poden emprar-se pels membres del sector per a justificar les dates de caducitat que doten als seus productes, tenint en compte sempre les condicions de conservació sota les quals s'estableixen aquestes recomanacions.

3. Fase de conclusions

Després de recopilar tota la informació mencionada i dur a terme diversos estudis de vida útil, s'han establert les següents conclusions:

PRODUCTE	VIDA ÚTIL	CONDICIONS CONSERVACIÓ
Pit de gall d'indi	7 dies	Envasat al buit. Tª 0-5º C.
Pernil curat	30 dies	Envasat al buit. Tª 0-5º C.
Burger meat	5 dies	Temperatura 0º - 2º C.
Llonganissa fresca	5 dies	Temperatura 0º - 2º C.
Llom adobat	10 dies	Temperatura 0º - 4º C.
Escalopa a la milanesa	3 dies	Temperatura 0º - 5º C.
Xoriç fresc	8 dies	Temperatura 0º - 5º C.

També es poden prendre com a referència aquestes dades de vida útil pels següents productes.

PRODUCTE	VIDA ÚTIL	CONDICIONS CONSERVACIÓ
Pernil dolç	7 dies	Envasat al buit. Tª 0-5º C.
Hamburguesa amb antioxidants	4 dies	Envasat al buit. Tª 0-2º C.
Hamburguesa sense aditius	24 hores	Temperatura 0º - 2º C.

Interiorisme comercial | Vitrines frigorífiques

Disseny i fabricació de botigues d'alimentació

Som fabricants de vitrines frigorífiques de polièster i mobiliari d'acer inoxidable.
A la nostra fàbrica dissenyem, projectem i construïm integrament tot tipus de botigues d'alimentació.
El control exhaustiu de la logística i el muntatge ens permet ser competitius econòmicament.

Carrer Estiu 15 | 08918 Badalona (BCN) | T. 933 837 054 | mts@mts.cat | www.mts.cat

mts. | Interiorisme + fred

ELS CARNISSERS I XARCUTERS DE CATALUNYA RECAPTEM 12.125 EUROS PER A LA MARATÓ DE TV3

Enguany ha estat el segon any que des de Carnissers i Xarcuters de Catalunya s'ha realitzat la Porra de la Marató de TV3 per així aportar una quantitat econòmica al programa celebrat el passat 16 de desembre, aquest any dedicat al Càncer.

Cada carnisseria agremiada que hi va participar va penjar la porra al seu establiment i cada client, fent el pagament previ de 2€, podia escollir un número entre el 00 i el 99. El guanyador, persona que encertés la terminació del sorteig de la loteria anterior a la Marató, se'mportava un lot productes o vals regals entre els seus clients.

La iniciativa de les Porres s'ha fet visible a moltes de les carnisseries i xarcuteries de Catalunya, permetent aportar aquest any en la investigació del Càncer 12.125€. Moltes gràcies a tots per penjar la Porra.

CARNE DE CONEJO ¿CÓMO LO HACES HOY?

Fa poques setmanes que s'ha iniciat una nova fase de la campanya d'INTERCUN començada fa uns mesos: Carne de conejo, ¿Cómo lo haces hoy?

Amb el suport de la Unió Europea, es va iniciar aquesta campanya per enfortir el consum de la carn de conill. Aquesta carn, tan arrelada al nostre territori, té unes característiques que la fan encaixar amb moltíssimes receptes, sumant-li el valor afegit que es tracti d'un producte lleuger i fàcil de cuinar.

Per aquest motiu la campanya considera que l'autèntica carn de conill és la pròpia recepta de l'èxit. Pel seu origen, pel respecte al benestar de l'animal i pel medi ambient.

La primera fase constava de tres spots que es van emetre a televisió i una aposta forta per la part digital, on es podien descobrir receptes i trucs per a cuinar aquesta carn. L'acció durarà els tres i busca un enfocament molt digital, apropant-se a un públic més jove.

Aquesta segona fase està composta per dos spots de 20 i 10 segons per a televisió, reforçats per publireportatges que es publicaran a revistes especialitzades. Al maig seguirà amb un anunci de 30" per a l'entorn digital i cinema, sumat a més publireportatges. Els protagonistes segueixen sent els mateixos de l'anterior, un net i la seva àvia, que tant van agradar; i recullen nous formats de presentació de carn de conill i fa al·lusió clara a l'esport i la vida sana i saludable.

PROMOCIONS EN EL PUNT DE VENDA

IMPTACTES DE COMUNICACIÓ 2018

008
Campanyes realitzades

198.626
Abast publicacions Facebook*

112.652
Abast publicacions Twitter*

6.186
Visualitzacions videos de campanya a Facebook i Twitter*

715.074
Impactes a Youtube

5.238
Revistes enviades

*És una aproximació dels resultats obtinguts de les xarxes socials dels diferents gremis.

Per Carnestoltes, Botifarra d'Ou

S'acosta el Carnestoltes i amb ell torna la campanya de Botifarra d'Ou. Seguint amb l'incona de l'ou de les campanyes anteriors, en aquesta edició hem renovat la imatge afegint nous elements com ara un globus que apareixen de dins de l'ou i una botifarra que acompanya el nom de la campanya.

No se'ns acudeix millor manera per celebrar la festa de Dijous Gras i Carnaval que animant-vos a decorar el vostre establiment amb el material que trobareu al web botifarradou.gremicarn.cat. I no us oblideu! Compartiu les fotografies dels vostres locals i productes a les xarxes socials etiquetant als Gremis. Totes les fotografies les publicarem als canals de comunicació habituals.

Junts, fem de la botifarra d'ou la reina del Carnestoltes!

GREMI DE CARNISSERS, CANSALADERS I XARCUTERS DE BARCELONA I COMARQUES

PRÒSPER PUIG NOU PRESIDENT DE GREMICARN

El passat dimecres 16 de gener va ser proclamada la nova Junta Directiva del Gremi de Carnissers-Cansaladers-Xarcuters de Barcelona i Comarques (GremiCarn), que tindrà com a President al senyor Pròsper Puig i Brignardelli.

La línia d'actuació de la nova Junta Directiva pretén engrescar al col·lectiu al voltant d'un projecte de futur pels que creuen en el futur i assolir, al final dels quatre anys de mandat, un canvi generacional que feminitzi i rejoveneixi els Òrgans de Govern del Gremi.

La innovació, la formació i les relacions amb les Administracions són els eixos vertebrals de les línies de treball de la nova Junta.

En la reunió es va agrair al Sr. Joan Estapé la seva disposició i bon fer, durant aquests 35 anys de mandat continuo, que han fet de GremiCarni una de les entitats més representatives del sector i amb millor valoració.

Membres de la Junta

President: Pròsper Puig i Brignardelli

Vicepresident 1r: Joan Bou Bosch

Vicepresidenta 2a: Núria Querol Pocurull

Secretari: Miquel Bargalló Tena

Tresorer: Just Fosalva Torrent

Vocals:

Pere Escofet Oliver

Montse Esquius Ferran

Ramon Hernando Martínez

Jordi Mas Velasco

Vicenç Mor Sinobas

Yolanda Preseguer Blanco

Gemma Solanes Garcia

Salvador Torras Blanco

Jordi Vivet Martínez

GREMICARN
GREMI DE CARNISSERS CANSALADERS XARCUTERS DE BARCELONA I COMARQUES

Carrer de Consell de Cent, 80
08015 Barcelona
Telèfon: 93 424 10 58
Fax: 93 424 18 61
Email: info@gremicarn.cat

PRÒSPER PUIG REP LA MEDALLA D'HONOR DE BARCELONA DE LA MÀ D'ADA COLAU

Pròsper Puig, vicepresident de GremiCarn, ha estat distingit amb una de les medalles més importants de Catalunya, la Medalla d'honor de Barcelona de l'any 2018 per la seva llarga dedicació i treball al costat del comerç de proximitat.

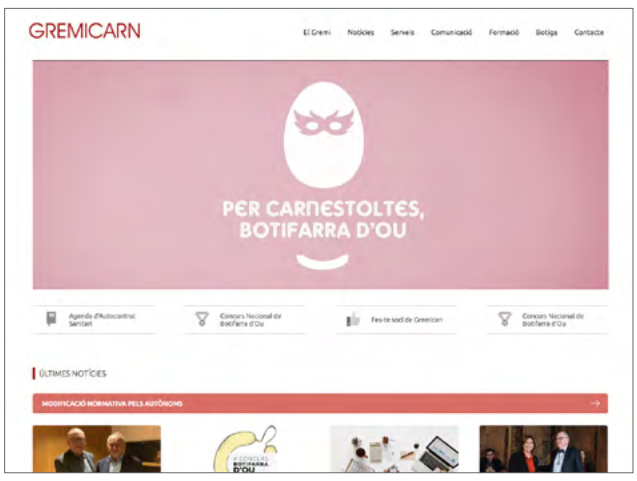
Amb aquest guardó, l'Ajuntament vol reconèixer la consciència ciutadana, la convivència i les virtuts i els valors cívics a aquelles persones i entitats que ho fan des de la seva labor professional o associativa, ja sigui en l'àmbit de la participació, el voluntariat, l'associacionisme o l'esport i la cultura. En total, són 25 medalles anuals: 5 atorgades des de l'àmbit de ciutat i les altres 20 s'atorguen a proposta dels consells dels diferents districtes.

CEDECARNE HOMENATJA A JOAN ESTAPÉ PER LA SEVA TRAJECTÒRIA AL COL·LECTIU DE CARNISSERS I XARCUTERS

CEDECARNE ha homenatjat a Joan Estapé, expresident del Gremi i expresident de la Federació Catalana de Carnissers - Xarcuters - Cansaladers amb una placa que reconeix els anys dedicats a la Confederació i a tot el col·lectiu de carnissers i xarcuters d'Espanya.

L'entrega li fan fer el President de CedeCarne, Carlos Rodríguez, i la Secretària General de l'entitat, Maria Sánchez.

Josep Estapé president a l'acabar l'assamblea anual ordinària.



EL WEB GREMICARN.CAT ES RENOVA

GremiCarn ha estrenat nou web [www.gremicarn.cat] adaptant-se als nous temps i oferint un nou disseny i una estructuració més pensada per a la usabilitat. A la vegada també s'ha aprofitat per entrar nou contingut com ara àlbums de fotos d'activitats realitzades o els vídeos de les Jornades Tècniques. Per altre costat, s'ha millorat la zona privada de descàrregues per així oferir un millor servei al soci del Gremi.

Us invitem que visiteu el nostre nou web. Un canal de comunicació renovat tan pensat per al consumidor com per a l'agremiat.

GREMI DE CARNISSERS I XARCUTERS ARTESANS DE LES COMARQUES GIRONINES

ENTREGA DEL DISTINTIU D'ESTABLIMENT HISTÒRIC A CAN PALIRO

El 18 de desembre de 2018, la Cambra de Comerç de Girona va celebrar la seva gala anual per homenatjar els comerços històrics presentats i seleccionats per a la Cambra. Per aconseguir els guardons, les empreses van aportar documents que demostraven la seva antiguitat. Un jurat format per tècnics de la Cambra, historiadors i personalitats de prestigi s'encarregà de valorar les candidatures.

Uns guardons, que segons les paraules del president de la Cambra de Comerç, Sr. Domènec Espadalé, premien una trajectòria, l'esforç d'una nissaga, però també volen convertir-se en un estímul per continuar mantenint els valors que han permès la consolidació de les empreses.

Un d'aquests comerços premiats fou la Carnisseria Can Paliro de Porqueres. Va rebre de la mà de moltes autoritats, entre elles la Molt Honorable Sra. Chacón, Consellera d'empresa i coneixement, entre d'altres. I va rebre de la mà de la Presidenta del Gremi, la Sra. Sílvia Aliu, el tallant honorífic del Gremi.

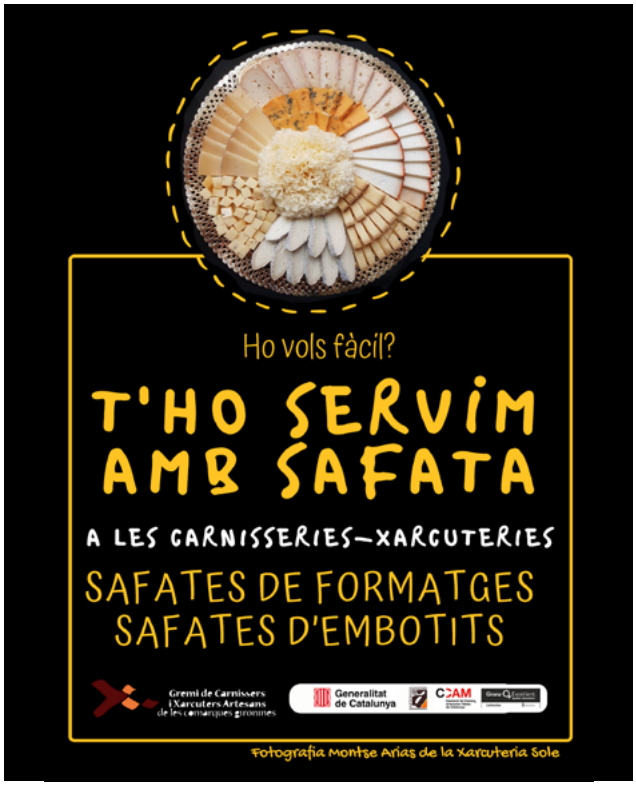
Can Paliro va néixer l'any 1959 de mans de Carme Salvans i Manel Compte, matrimoni dedicat a la ramaderia, els quals van decidir obrir una modesta botiga al carrer Sant Andreu de Mata (Porqueres).

Van ser anys durs i complicats, però l'establiment es va convertir en un punt de trobada de gent de Mata i de la comarca on, a més d'un càlid acolliment, podien trobar productes de tota mena i "a qualsevol hora", un fet inaudit avui en dia. Anys més tard, Josep Compte, un dels fills dels fundadors, i la seva dona, Angelina Rovirola, es convertiren en el motor del negoci familiar. Actualment, Josep Compte Rovirola, tercera generació de la nissaga de carnissers, segueix també l'ofici amb molta il·lusió.

Evolució amb un mateix esperit La botiga ha anat patint les obligades transformacions al llarg de tot aquest temps, evolucionant segons les necessitats de cada època; amb els anys s'ha passat del tradicional "colmado" a un espai cada cop més centrat en la carn i els productes elaborats, mantenint però el mateix esperit de treball i la dedicació amb els quals van començar els seus avis fa més de 60 anys.

Gremi de Carnissers
i Xarcuters Artesans
de les comarques gironines

Finca Camps i Armets s/n, 2a planta
17121 Monells, Girona
Telèfon: 972 630 406
Fax: 972 630 881
Email: info@gremicarn.com



ELS CARNISSERS-XARCUTERS T'HO SERVIM AMB SAFATA

Els Carnissers i Xarcuters gironins, hem iniciat una campanya a temporal per explicar als nostres clients que els hi posem fàcil. A través dels anys els carnissers i xarcuters ens hem anat adaptant i donant als nostres clients totes les comoditats possibles pels seus àpats. Plats cuinats, farcits, preparats, canelons, conserves i també safates d'embotits i de formatges.

Aquest cop el protagonista de la campanya "T'ho servim amb safata" han estat justament les safates d'embotits i les safates de formatges.

Cada cop més dels agremiats ofereixen les safates d'embotits i de formatges a les seves carnisseries i xarcuteries, i la campanya ho vol fer notori. Les safates protagonistes que apareixen a la campanya són elaborades per la Montse Arias, de la Xarcuteria Sole de Sant Feliu de Guíxols. Una companya xarcutera, convertida amb instagramer gràcies a les virgueries de safates que ofereix cada dia als seus clients.

Safates d'embotits fets a casa, pernils, espatlles. Formatges d'aquí i formatges d'allà. Safates mixtes.

LES CROQUETES A LES CARNISSERIES!

El passat dimecres dia 16 de gener de 2019 va ser el dia Internacional de la Croqueta, i els Carnissers i Xarcuters agremiats de les comarques gironines ho vam celebrar en les seves carnisseries donant a conèixer el dia, oferint promocions de croquetes, i explicant als seus clients que a les carnisseries es poden trobar croquetes de molta qualitat i varietat, la gran majoria elaborades pel mateix carnisser.

La croqueta és un imprescindible d'una bona carnisseria, les poden trobar de diferents formes, colors i sabors. La croqueta normalment es cuina fregida, però des del col·lectiu es recorda que una bona manera de cuinar les croquetes també és cuinar-les al forn.

Segons el gremi, entitat sense ànim de lucre que aglutina i representa als més de 250 carnissers de la província, s'ha fet un recompte de les diferents croquetes que entre tot el col·lectiu s'elaboren: gairebé uns 40 tipus diferents de croquetes sumant les especialitats de molts de carnissers que han participat en el recompte de dades.

GREMI DE CARNISSERS, CANSALADERS I XARCUTERS DE LES COMARQUES DE TARRAGONA

DEMO ELABORATS CARNICS “MENÚ”

El passat dimarts dia 23 d’octubre de 2018,va tenir lloc al nostre Gremi de Carnissers de Tarragona, de la mà de Toni, Guillermo i Iolanda, una Jornada Técnica espectacular.

Per primer cop aquesta marca italiana, ens va visitar per parlar-nos de la seva existència, ja que amb més de 800 referències, produeixen especialitats alimentàries per a professionals de la carnisseria i la restauració. Condiments, salses, cremes, pestos, trufa, bolets, carxofes, espàrrecs, verdures i formatges ja llestos per degustar o cuinar. De gran qualitat les seves matèries primeres, la higiene en l’elaboració i la seguretat de l’envasat, donant servei per tot el món.

També ens van presentar l’elaboració d’alguns dels seus productes que són tendència i estan d’actualitat (wok, burritos, costelletes de xai amb crosta, pans de colors, fiokki de patates, croquetons amb el preparat en pols corresponent, crema tòfona i de carabassa, salsa amb ceba i taronja i de peres amb gingebre, línia bolets cuinats, carxofa a la romana, tomaca lleugerament sec, carpaccio de bou, pa tigella de Mòdena i minihamburgueses).

En acabar de tota la informació pertinent i gran formació, es va degustar entre tots els assistents, tot lo creat!.

GREMICARN
GREMI DE CARNISSERS, CANSALADERS I XARCUTERS DE LES COMARQUES TARRAGONINES

Pere Martell 19, 1r 1a
43001 Tarragona
Telèfon: 977 225 359
Email: gremicarnisserstgn@gmail.com

TALLER DE CONILL INTERCUN

El matí del dilluns 29 d'octubre de 2018,va tenir lloc al nostre Gremi, un taller basant-se en el conill, aquesta carn tan interessant però encara poc descoberta...

Gràcies a una campanya europea, de la mà d'Intercun i del genial Vicenç Mor, es va poder formar a tots els assistents basant-se en totes les diferents races existents, proteïnes, vitamines del grup B, sense greix i poca sal, fòsfor-seleni-potassi, formats d'especejament, receptes pels clients i arguments per a poder potenciar la seva acceptació en les nostres botigues i parades de Mercat. Van ser regalats pòsters i altres diferents materials pels aparadors dels comerços i també es va comunicar l'existència d'una web pel que fa a aquesta carn.

De la mà d'en Vicenç i ja a la cuina, es va aprendre a treure-li rendiment vers el consum d'aquest animal, en format a la planxa, a la cassola, a la paella i al forn. Cuixetes per a marinar o no, llom per a pinxos, costelletes arrebossades, espatlletes per a la brasa, llonganissa i hamburguesetes, amb arròs, pasta, salses-cremes i caldos, verdures, mel, ou, olives, espècies i un llarg etcètera van ser les recomanacions i idees aportades.

També va ser encoratjador sentir-li dir que ens hem de sentir assessors professionals dels nostres fidels compradors, que no hem de deixar de destacar en la nostra qualitat de gènere, productes i serveis, que hem de tenir clar que un dels nostres grans valors és la nostra elaboració artesana i que donar una imatge atractiva tant de l'aparador com del personal, és important. Només així, dignificarem l'ofici i ens diferenciarem...

En acabar, un tast de tot el cuinat, amb una copeta de vi i la foto de grup, per celebrar-ho!

JORNADA TÉCNICA I DE DEGUSTACIÓ AMB "PILARICA"

Dues sessions van tenir lloc durant el dia del dimarts 16 d'octubre de 2018,de la mà de David, Ana i Adrià, els quals ens van venir a presentar les seves darreres i innovadores línies per elaborats càrnics i les últimes tendències del mercat actual, sota el programa d'unes interessants Jornades tècniques i de degustació.

Per primer cop, ens visitaven des de Valencia per parlar-nos de la seva existència ja des de 1920 i que ja molts afiliats coneixen, sent clients d'ells des de fa temps, però a més ara amb una existència física a través d'un distribuïdor i comercial, dins la nostra provincia, pel que a partir d'ara l'assessorament i acompanyament tècnic junt amb un millor seguiment, podrà ser més evident.

Tenint més de 300 referencies, es van mostrar fórmules naturals i saludables per a elaboració de llonganisses i hamburgueses, empanats no al·lèrgens -sense gluten ni lactosa- de colors i gustos varis, encolants sense ou, colorants sense additius ni sulfits,nova gama de marinats, bases vegetals i salses 0/0% i per últim, elaborats vegans com a producte d'acompanyament als càrnics.

Junt amb un ràpid servei i constant assessorament professional, inclòs respecte a l'ajuda en la confecció de l'etiquetatge dels productes, van deixar molt contents a tots els assistents, celebrant-lo amb un tast final!

VISITA A LES GRANGES DE MASIA TERO

Amb la contínua voluntat de conèixer millor iniciatives que es dirigeixen exclusivament als nostres agremiats, el Gremi de Carnissers de Tarragona vàrem organitzar 2 visites a Masia Tero al llarg del 2018.

Masia Tero és una família pagesa de Juneda (Lleida), els quals crien varis tipus de porcs diferenciats que serveixen exclusivament al canal tradicional. Actualment ofereix al carnisser porc de pagès (Duroc), porc ibèric criat a Catalunya i porc ecològic.

El passat febrer del 2018 es va realitzar una visita a la granja Adzeries, que fou la primera granja de porcs ecològica i sostenible de les comarques de Tarragona amb certificació CCPAE. De la mà dels germans Pau i Sisco, propietaris de la granja, i del Filo, propietari de Masia Tero, vam poder conèixer amb profunditat quins són els requisits que regeixen la producció ecològica porcina i tots els esforços que representa el transformar una granja de cria convencional cap a l'ecològic. Els animals estan alimentats des del seu naixement amb productes 100% ecològics (bàsicament cereals), procedents de cultius del mateix municipi en un 80%, la granja produeix fem ecològic i no purins: el fem és un adob que retorna als cultius que serveixen per alimentar els mateixos porcs, tancant un cicle ecològic i sostenible. D'altra banda, els porcs tenen accés a l'exterior, al sol i l'aire lliure. Cada mare ecològica de la granja disposa d'un espai unes tres o quatre vegades superior a una mare convencional, i dorm en llit de palla. Tampoc es permet vacunar-los.

Vam acabar la trobada amb una graellada de carn ecològica i resolent tots els dubtes que haguessin pogut quedar pendents al llarg de la visita.

De nou el novembre, un grup molt nombrós de carnissers i familiars vam visitar les instal·lacions de Masia Tero i una de les seves granges del porc de pagès.

Vam poder gaudir de la visita a la granja EcoMiqueló de la ma de l'Eduard Cau, propietari de la granja, i del Filo. La granja està construïda en fusta per les seves propietats aïllants i té com a objectiu buscar el benestar i salut dels porcs aprofitant els recursos naturals de manera autosuficient i sostenible.

Vam poder conèixer en profunditat els trets diferencials de la cria dels porcs de Masia Tero, de genètica Duroc, de la seva alimentació (basada en l'ametlla) i de la gran estimació que hi dedica cada dia la Família Tero.

Finalment, vam dinar a la fundació de la família Tero, La Manreana, on vam poder degustar carn ibèrica i del porc de pagès, i vam tenir una visita guiada al centre de recuperació de animal on es disposa d'una amplíssim nombre d'animals.

TARDA DE TAPES AL MERCAT MUNICIPAL DE VILA-SECA

El passat 27 d'octubre de 2018, per setè any consecutiu i tal com va sortir escrit als diaris, tot i que va ser un vespre plujós, l'afluència de gent era important, degustant-se fins a unes 2000 racions de diferents productes elaborats i confirmant un èxit rotund d'aquesta iniciativa.

Van participar tots els paradistes del Mercat Municipal de Vilaseca, dinamitzant-lo i les seves creacions van estar força originals.

Cruixent de conill amb aromes d'almoster, croquetons de pernil ibèric, llonganissetes, arròs negre i fideuà, empanadilles, torradetes, pastissos salats i dolços de formatge, flams, bomboms de xocolata i un llarg etcètera van ser del agrat de tots els veïns, clients, l'alcalde Josep Poblet i altres assistents, donant vida al Mercat.

La música de Blaumut o Txarango van ser part de la banda sonora que va amenitzar l'esdeveniment.

Al atractiu preu de a 1,50e la tapa i a 1e la beguda, passades les onze de la nit… ja no hi havia gent ni existències.

Josep Contreras Poyo - Carnisseria Nanda

VISITA A LA FÀBRICA DE CEYLAN A VALÈNCIA

El passat dimarts 20 de novembre de 2018, de la mà d'Oriol de Miracle global, sl, un grup de professionals agremiats, van estar convidats a desplaçar-se fins a València, per a conèixer de primera mà, la fàbrica de preparats per a elaborats, carnis, aromes i espècies Manufacturas Ceylan S.L.

Va ser una jornada de germanor entre companys d'ofici on en un primer moment hi va haver una formació tècnica impartida pel Sr.Tsvetomir Petrov molt interessant, basada en rodons i farcits de nadal, marinats i empanats sense gluten. En segon lloc hi va haver una visita guiada a les seves instal·lacions molt captivadora que va acabar en un dinar final espectacular!

Adobs, Empanats sense gluten, Complements, Farcits, Rodons i Elaboracions vàries, van ser l'atracció del taller pràctic i posterior degustació. Les 2 elaboracions estrella van ser el pollastre de nadal farcit amb fruits secs, torró, foie i nous de macadàmia i les aletes de pollastre farcides i arrebossades.

El tomb per les plantes pilot d'elaborats carnis, plats cuinats laboratori d'aromes, i magatzems va ser força il·lustratiu de la varietat i volums d'espècies i fórmules a mesura que es mouen: diàriament surten des del magatzem d'expedicions més de 50.000 Kg d'espècies.

Manufacturas Ceylan va ser fundada fa ja més de 80 anys i la seva infraestructura ha crescut fins a tenir diverses delegacions en l'àmbit nacional i mundial.

Satisfets per l'experiència i enormement agraïts per les atencions rebudes tant de Manufacturas Ceylan com de Miracle Global, es queda d'acord en poder repetir aquest viatge novament l'any 2019!

GREMI D'ARTESANS CANSALADERS I XARCUTERS DE LES COMARQUES DE LLEIDA

ELS CARNISSERS I XARCUTERS DE LA SEU D'URGELL PARTICIPEN A LA CALDERADA DE SANT ANTONI ABAT

El passat 17 de gener la Confraria de Sant Antoni Abat de la Seu d'Urgell va repartir més de 7.000 racions d'escudella per a celebrar la festa de Sant Antoni Abat. Els ciutadans van congregar-se al passeig Joan Brudieu per així poder tastar i endur-se a casa aquest menjar típic d'hivern. Per elaborar l'escudella es van fer servir més de 2.500 quilos d'aliments, entre verdures, llegums, i carn de porc i de vedella. Aquests dos últims oferts pels carnissers i xarcuters de la població. Tot plegat després de la missa, la benedicció d'animals i els tradicionals Tres Tombs.

Durant l'acte, la Confraria de Sant Antoni Abat va anunciar que l'entitat ha estat designada per representar la cultura del país a l'Aplec Internacional de Cultura que aquest any se celebrarà a Dinamarca.

La festa dels 3 tombs va estar presidida per l'alcalde de la Seu d'Urgell, Albert Batalla, i el president de la Confraria, Isidre Armengol, entre altres representants institucionals i eclesiàstics, juntament amb els membres de la confraria.

GREMICARN
GREMI D'ARTESANS CANSALADERS
XARCUTERS DE LES COMARQUES DE LLEIDA

Av. Blondel 11, 5
25002 Lleida
Telèfon: 973 28 98 60
Email: info@gremicarnlleida.com

¿COM FER UN PLA DE VIABILITAT DEL TEU NEGOCI?

XAVIER ROMEA
Economista expert en gestió i estratègia de pimes.
Col·laborador de GremiCarn.

Un pla de viabilitat es un itinerari que ha de servir per garantir la continuïtat del negoci. Tot i així, la majoria d'empreses que tanquen ho fan després d'haver presentat llargs i complicats plans de viabilitat. Molts d'ells, no passen més enllà de bones intencions.

Per què?

Perquè es basen en previsions, pressupostos, intuïcions.... qui s'atreveix a preveure les vendes de demà?, i del proper mes? i d'aquí a 2 anys?

Un pla de viabilitat ha de començar per una anàlisis general de tota l'empresa que inclogui el seu model de negoci, les seves persones, la organització i els processos de treball, la imatge i reputació que transmet a l'exterior, i finalment cal un bon coneixement dels seus costos.

Si a tot lo anterior hi afegim el sentit comú i molt de treball, la viabilitat i sostenibilitat de l'activitat acostuma a acompanyar-nos.

Parlem dels costos i del què cal saber:

1. Conèixer i quantificar els costos fixos: son aquells que amb independència del volum de les vendes romanen invariables (lloguers, personal, subministraments, etc.). Calcular-los no hauria de suposar cap dificultat. L'esforç hauria de ser per aconseguir que siguin els mínims necessaris.
2. Conèixer i quantificar els costos variables: Son els que depenen del volum de vendes: quan més venem més costos variables tindrem i al revés. L'exemple més clar son les compres de la matèria primera.

“ ”

Un pla de viabilitat ha de començar per una anàlisis general de tota l'empresa que inclogui el seu model de negoci, les seves persones, la organització i els processos de treball, la imatge i reputació que transmet a l'exterior, i finalment cal un bon coneixement dels seus costos.

La dificultat és que no sabem quan haurem de consumir, doncs no sabem quan vendrem. Però el que sí podem calcular és el marge que històricament aquests costos variables representen sobre les nostre vendes. Generalment, aquest percentatge no sol variar massa. Per exemple, si la compra de la matèria primera suposa el 40% del preu de venda, voldrà dir que el marge d'aquest cost variable és el 60%.

Amb aquestes dues dades tenim suficient per calcular les vendes mínimes que caldrà aconseguir, és a dir, la quantitat que hem de vendre "sí o sí" per no perdre diners (ni tampoc guanyar-ne): caldrà dividir els costes fixes entre el marge brut del costos variables.

Viem-ho amb un exemple molt senzill referit a un any sencer ja vençut:

- vendes de l'exercici: 500.000 euros
- costos fixos anuals: 300.000 euros
- costos variables: 125.000 euros. Equival a un 25% de les vendes.
- benefici obtingut: 75.000 euros.

Quin és el punt d'equilibri? És a dir, quines son les vendes mínimes sota les quals entraríem en pèrdues?. Calculem-ho:

1. Marge dels costos variables sobre vendes: 500.000 – 125.000 = 375.000. (375000/500.000)x100 = 75%
2. Dividim els costos fixes entre aquest marge (en tant per ú): 300.000/0,75 = 400.000 euros que son les vendes mínimes que cal obtenir per no generar benefici ni pèrdua. Comprovem-ho:
3. 400.000 vendes - 100.000 costos variables (25% de les vendes) -300.000 costos fixes = 0

Fixa't que la xifra de vendes mínimes no es fruit de previsions o estimacions futures amb poc fonament, si no que respon a la realitat dels teus costos.

Per tant, centrem-nos a reduir-los al màxim i a oferir el millor producte i servei, i no oblidis que el sentit comú i la teva experiència serà qui finalment et dirà si es possible aconseguir la xifra de vendes que obtinguis del càlcul.

Des de 1977
Carnisseria · Xarcuteria · Formatgeria · Catering
C/Jaume II, 24 - 17100 La Bisbal d'Empordà

Carta al lector:

Successió empresarial

Sóc en Quim Matas,
de la Bisbal de l'Empordà.

Després d'una trajectòria de més de 40 anys d'ofici, voldria proposar el relleu de la nostra botiga, un negoci que no ha perdut mai el seu dinamisme des que va obrir la porta el 1977.

A la Carnisseria Quim Matas elaborem embotits cuits i curats, i disposem d'una àmplia varietat de preparats culinaris per ajudar a la cuina de casa del dia a dia (fem bases de pizzes, plats vegetarians, per a celíacs i, naturalment, plats de cuina tradicional). La botiga, l'obrador i la cuina, en un mateix local a la Bisbal d'Empordà, estan preparats per a treballar fort. Som un equip de sis persones, molt dinàmiques, amb una ocupació continuada durant tot l'any i els lògics pics de feina durant la temporada de Nadal i festius.

Al llarg d'aquests anys d'experiència, la meva esposa, la Tat, i jo mateix, ens hem sabut mantenir en el més alt nivell exigit per l'ofici i hem sabut estar a l'ordre del dia en el sector culinari: no som una botiga que compra i ven, sinó que tenim un segell propi forjat a força d'anys, i conegut. La nostra àmplia i sòlida cartera de clients ens ho demostra cada dia.

Trobem que ara és un bon moment per poder oferir els nostres coneixements pràctics i professionals a una persona o persones que vulguin donar així continuïtat - amb garanties d'èxit - a aquest negoci.

M'agrada i sempre m'ha agradat exercir la docència i compartir maneres de fer. Seria engrescador poder deixar el nostre llarg bagatge en mans d'una persona o persones, per iniciar o ampliar el seu negoci.

Estic en plena forma, però tots sabem que la vida fa el seu curs. Per això disposem de temps per preparar amb entusiasme aquest relleu i ajudar a aquell/s que tingui ganes d'assumir el repte que serà, segur, amb garanties de futur.

Ben cordialment,
Quim Matas

Per tota persona interessada, contactar via correu electrònic: quimmatas@hotmail.com

L'EMPRENEDORIA DINS LA FAMÍLIA EMPRESÀRIA

MERO AYMÀ
Assessor i coach per a famílies empresàries.

És comú quan es debat la transcendència de l'empresa familiar sorgeixi a la conversa, o al menys ens vingui inexorablement a la consciència, la coneguda dita de "*l'avi la crea, el pare la fa créixer i mort amb el net*". Cal acceptar que, en aquest cas, l'estadística eleva a veritat aquesta sentència: Menys d'un quinze per cent de les empreses familiars creades sobreviuen al viatge de la primera a la tercera generació.

> **"Malgrat sobrevisquin un limitat nombre d'empreses familiars, per cada una que desapareix -en segona, tercera o quarta generació- sorprenentment n'apareixen dos, tres o quatre de noves.**

Més enllà de la frustració que ens pot provocar, cal posar en evidència també alguns aspectes que potser ens il·luminin i ens facin veure l'escenari de manera més positiva.

En primer lloc, les empreses familiars estan exposades a les mateixes turbulències, els requeriments i les exigències dels mercats com ho estan les *Empreses No Familiars*. Per tant, l'índex de mortalitat -o de supervivència; el llenguatge mai és gratuït- és molt similar en unes i les altres.

En segon lloc, el major compromís de la propietat amb l'empresa familiar l'allunya de moviments de capitals en clau especulativa i fa que no siguin estranys models de negoci amb antiguitats molt més elevades que les *Empreses No Familiars*.

En tercer lloc, malgrat sobrevisquin un limitat nombre d'empreses familiars, per cada una que desapareix -en segona, tercera o quarta generació- sorprenentment n'apareixen dos, tres o quatre de noves. És en aquest moment on el fenomen de l'*emprenedoria transgeneracional agafa rellevància* en el context de la família empresària.

L'emprenedoria que es transmet de generació en generació és un concepte extremadament potent, empoderitzador i transcendent per a la família empresària, que més que separar, si ho sabem posar en valor, ens pot donar les claus per a convertir-nos en una veritable família emprenedora.

Tocaria doncs liderar des de la propietat, amb positivisme, aprofitant sobretot l'energia i l'emprenedoria original del fundador per a reptar certes inèrcies.

La primera passa per trencar la impermeabilitat de l'empresa obrint-se a les inquietuds i les expectatives que poden sorgir des de dins de la família. La incorporació de les noves generacions passarà si es creen moments i espais de reflexió i diàleg conjunt sobre l'empresa, tot just quan els possibles successors són encara adolescents.

La segona inèrcia es pot vèncer si realitzem un cert moviment de desvinculació emocional del negoci original. No és una tasca senzilla per un fundador que l'ha creat des de la seva pròpia iniciativa i esforç. Però és només a través d'aquesta posició que es podran prendre decisions transcendentals en clau de futur.

Precisament la tercera inèrcia té relació amb la determinació del líder a l'hora de prendre decisions importants. Una determinació acompanyada d'una bona dosi de solitud i silenci. Aquest és el repte per a les generacions posteriors: decidir la futura estratègia de negoci i inversió amb una sola veu. Llavors, estarem preparats per iniciar junts un viatge apassionant.

Fixem-nos en aquells líders que han sabut desafiar les seves pròpies inèrcies: És un moviment de grandesa i generositat. Suposa posar en circulació recursos empresarials, financers i socials que potenciïn les capacitats dels individus i promoguin una mentalitat emprenedora dins de la família. Una veritable aposta i un projecte d'envergadura transgeneracional.

Però un viatge que s'ha de fer en companyia, amb unitat d'acció, direcció i veu. Per a això, una llista no exhaustiva de recomanacions podria passar per:

- Modificar la percepció d'èxit o fracàs relacionat amb la continuïtat del negoci original. Aquest desinterès permet al líder relaxar la seva atenció, disminuir

la seva voluntat d'influència i dedicar-se a un objectiu superior.

- Constituir compromisos que uneixin la visió dels propietaris amb les expectatives dels successors i puguin ser revisats i adaptats a futures realitats.
- Assumir la utilització de la discrepància entre membres familiars com un poderós revulsiu i inspiració, estimant-tant i aprenent d'ella com fins ara ens havíem entestat a negar-la o no tenir-la en compte.
- Posar en pràctica models dinàmics de gestió de possibles conflictes en els diferents àmbits de decisió -empresa, propietat i família- i que aquests puguin convertir-se en una veritable font de creixement.
- Construir una estructura societària adequada que faciliti la sindicació de les decisions estratègiques a nivell de grup i alhora, atorgui autonomia suficient a cada unitat operativa.
- Aprendre a utilitzar estructures de govern -consell de família, consellers externs, fòrums especialitzats, etc.- que fins ara no havien estat necessàries.
- Desplegar tots els processos per a la generació de valor suficient, real i tangible per posar en circulació els recursos necessaris. Per a això, haurem de seguir sent professionals i competitius allà on hàgim decidit estar
- Constituir i ordenar un fons intern per a projectes emprenedors i d'inversió.
- A cada negoci present, obrir la possibilitat a l'entrada de nous socis o l'establiment d'aliances estables amb nous actors que ens aportin més grandària i potencialitat, i apalanquin el creixement del valor de l'empresa.

> **"Tots els membres familiars, de manera individual, han de sentir-se lliures d'estar i pertànyer allà on considerin que volen estar en base a les seves preferències i desenvolupament professional i humà.**

No hauríem de considerar aquest trajecte com un camí obligatori ni únic; Tampoc plenari: Tots els membres familiars, de manera individual, han de sentir-se lliures d'estar i pertànyer allà on considerin que volen estar en base a les seves preferències i desenvolupament professional i humà.

QUINA ASSEGURANÇA CONTRACTAR I A QUINA ASSEGURADORA?

JOSE ANGEL SEBASTIÁN DOLZ
Corredor d'assegurances

Una de les decissions més complexes a l'hora de contractar una assegurança, és decidir a quina asseguradora depositar la nostre confiança, tenint en compte que l'asseguradora escollida protegeix el nostre patrimoni, quan contractem assegurances sobre les coses, i protegeix el nostre futur i benestar, quan contractem assegurances sobre les persones.

Al mercat assegurador disposa d'infinitat d'asseguradores. Són constants els anuncis a la televisió, a la ràdio, a la premsa, per internet, xarxes socials… però, totes les asseguradores són iguals? Totes ens ofereixen un mateix producte assegurador?

A modus general, hauriem de fer diferènciar entre 3 grans grans grups d'asseguradores:

- Un primer grup que seria per totes aquelles asseguradores que depenen o són propietat d'entitats bancàries.
- Un segon grup que seria per totes aquelles asseguradores que volen captar el seu negoci directament amb el Client, sense cap intermediari.
- Un tercer grup que seria per totes aquelles asseguradores que, els seus assegurats, disposen d'un mediador d'assegurances.

El primer grup, és fàcilment reconeixible, tota vegada que és la propia entitat bancària qui dóna a conèixer la seva asseguradora.

> **"Ni tots els productes asseguradors, ni totes les companyies d'assegurança són iguals, fet que també passa en altres àmbits de la vida.**

El segon grup, te com denominador comú, oferir un preu. Basa la seva publicitat, únicament, amb el cost de l'assegurança, i en molts casos, són asseguradores filials d'altres asseguradores que estan dins el tercer grup i que, sabent que hi ha un nínxol de mercat, han creat una asseguradora de "marca blanca o low cost".

El tercer grup, que actualment el formen les principals asseguradores existents al Països, a la seva publicitat volen donar a conèixer la seva marca, sense entrar en detall de preus ni de cobertures i que, normalment als anuncis, expliquen històries del dia a dia, per fer-nos reflexionar.

Pensem per un moment que passa, quan hem contractat una pòlissa d'assegurança: Per començar rebem un llibret on consten les nostres dades, i un munt de definicions, i explicacions. Aquest llibret, normalment el guardem, i el dia que, malauradament, necessitem de l'assegurança perque hem patit un sinistre, treiem el llibre del calaix i contactem amb l'asseguradora en qüestió. A partir d'aquí és quan veurem la realitat dels fets, i llavors comencem a ser conscients de la compra que hem fet. Revisem el llibret, i veiem el que mal anomanem "lletra petita" i és aquí on trobarem diferències entre una asseguradora i una altre, perque tots els productes asseguradors, i totes les companyies d'assegurança NO són iguals, fet que també passa en altres àmbits de la vida. Per exemple, anar a comprar a una botiga del barri, et dona un valor afegit per part del venedor i una informació del producte adquirit que, dificilment, trobarem a un gran magatzem, i és aquí, on tenim que decidir quin servei volem, i quin assessorament rebem per poder adquirir el producte que satisfagui la nostre necessitat.

El mercat assegurador, que està regulat per diferents Lleis, incloent Directives de l'Unió Europea, te la figura del mediador d'assegurances el qual, per poder exercir la seva professió, necessita entre altres, un títol homologat de Corredor d'Assegurances, i aquest professional te capacitat per poder treballar en diferents entitats asseguradores, sent aquesta una de les grans avantatges per un Assegurat, com veurem més endavant.

No totes les asseguradores permeten treballar amb Corredors d'Assegurança. Els grups Primer i Segon que hem citat als pàrrafs anteriors, són empreses d'assegurança que capten el seu negoci, directament de Clients del propi banc, o Clients que, pel seu compte, contracten l'assegurança per Internet i/o per Telèfon, i avui en dia, inclús, es poden contractar pòlisses

mitjançant una APP instal. lada al telèfon mòbil. Són els Corredors d'Assegurança, qui treballen amb el tercer grup d'asseguradores, que és el grup més majoritari de companyies d'assegurança. Hi ha que tenir en compte que, fa uns anys enrera, no existia Internet i tampoc existia una "marca blanca o low cost" dins el mercat assegurador.

Parlem del "Low Cost": Anglacisme que hem incorporat a les nostres vides. Hi ha qui entén que el "Low Cost" es pagar menys per un mateix producte. En canvi, hi ha qui entén que el "Low Cost" és pagar menys però alhora, també es rebre menys, per tant un producte Convencional de cap manera pot ser exàctament igual a un producte "Low Cost". Aquest fet és conegut per les entitats asseguradores fins el punt que, hi ha asseguradores que tenen una marca principal, reconeguda a tots els nivells, i alhora, tenen una asseguradora filial, amb un altre nom, oferint un producte "Low Cost", amb uns preus molt inferiors. Si es tracta d'un mateix grup assegurador, i una assegurança és molt més econòmica que l'altre, realment estem contractant el mateix producte?. I el mateix servei?.

Per un moments, podem imaginar que al món de la Salut tinguéssim cirugians de "Low Cost"?. Tindriem la confiança de ser intervinguts quirúrgicament per un cirugià "Low Cost"?. Tots plegats hauriem de reflexionar al respecte. Què volem: Prioritzar el preu sobre el producte en qüestió, o pagar pel que realment necessitem al preu just de mercat?.

"Hi ha asseguradores que tenen una marca principal, reconeguda a tots els nivells, i alhora, tenen una asseguradora filial, amb un altre nom, oferint un producte "Low Cost", amb uns preus molt inferiors.

A nivell assegurador, el Sentit Comú, ens diu que hauriem de pagar pel que realment necessitem, i lògicament, pagar el menys possible. És lícit mirar el preu a pagar, però hem de saber, prèviament, que és el que estem contractant, i sobretot saber que és el que NO estem contractant. Si tenim aquest coneixement, ens estalviarem disgustos i malestars del tot innecessaris el dia que tinguem un sinistre.

Per tot plegat, i tal com diu el títol d'aquest article, Quina Assegurança Contractar i a Quina Asseguradora?. El món de l'assegurança, amb tot el ventall existent de productes, requereix d'un coneixement exhaustiu del mercat, el qual ha anat evolucionant cap a l'especialització. Hi ha asseguradores especialitzades en uns determinats productes com poden ser, productes per a les persones (assegurances de vida, assegurances d'estalvi, assegurances d'accidents, assegurances de salut, assegurances d'enterrament…). Hi ha asseguradores especialitzades en productes per a les coses (assegurances de vehicles, assegurances de la llar, assegurances de comerç, assegurances de comunitats…). Hi ha asseguradores especialitzades en productes per empreses (assegurances de multirisc industrial, assegurances de responsabilitat civil, assegurances de pèrdua de beneficis, assegurances de transports…). Amb tot aquest ventall de productes, i per no errar en la nostre decisió, el més coherent seria posar-se en mans d'un professional.

La figura que coneix a la perfecció el mercat assegurador, i que està en constant formació, és el Corredor d'Assegurances que, com hem dit abans, és l'especialista en buscar l'asseguradora més idònea per la necessitat del Client. És molt important recalcar que, el fet de contractar una assegurança mitjançant un Corredor o Corredoria, no te cap increment en el preu de la pòlissa en qüestió. La feina del Corredor es veurà reflectida d'immediat tota vegada que, prèviament a la presentació d'una oferta de pòlissa a un Client, farà un recull de totes les dades necessàries per conèixer de primera ma quina és la necessitat i l'inquietud del Client i, amb aquesta informació es podrà adreçar a les diferents asseguradores per sol.licitar les respectives ofertes de pòlissa. El Corredor d'Assegurances tindrà especial cura en les clàusules existents a les diferents ofertes rebudes, i alhora vetllarà perque el preu de la

pòlissa sigui el més ajustat possible. De totes les ofertes rebudes, farà un anàlisi objectiu de cadascuna d'elles, i presentarà l'oferta al Client, establint un diàleg entre les parts, i assessorant, com professional del ram al Client, el qual tindrà coneixement del que està contractant, alhora que sabrà el que está pagant, i les limitacions o no, que puguin existir al seu contracte assegurador.

Alhora, el Corredor d'Assegurances farà un assessorament exhaustiu al Client en el moment de l'existència d'un sinistre. Vetllarà perque l'asseguradora compleixi amb el contracte existent, defensant els interessos del Client. En el cas de que el sinistre gaudeixi de cobertura farà que, amb la màxima urgència possible, el Client pugui recuperar la normalitat que tenia just abans de l'existència del sinistre. També tenim que dir que, en el cas de contractar una pòlissa sense la figura del Corredor d'Assegurances, no vol dir l'asseguradora no cumpleixi amb les seves obligacions però, si és cert que no tindrem a ningú al nostre costat, assessorant i sobretot fiscalitzant que l'asseguradora en qüestió, apliqui correctament les clàusules existents tant a la pòlissa contractada, com aplicant la Llei de Contracte d'Assegurança existent.

Tothom te coneixements en matèria d'assegurances. Sabem que vol dir tenir un cotxe assegurat a "Tercers" o assegurat a "Tot Risc". Sabem que una pòlissa de la llar o una pòlissa de comerç te un capital assegurat en concepte de Continent, i un capital assegurat en concepte de Contingut però, sabem quan convé tenir una assegurança de cotxe amb una cobertura a tercers?. O sabem quan tenim que incloure altres coberures com el robatori, l'incendi, la pèrdua total?. En cas d'una averia en carretera, a quin taller portaran el nostre cotxe?. Tenim dret a escollir nosaltres el taller?. Si tenim contractada una pòlissa per la nostre botiga, quina valoració és la que tinc que donar a la meva maquinària i al meu mobiliari? Quina indemnització rebre si tinc un sinistre que m'afecta a una màquina que no és nova?. I si no puc obrir la botiga a consequència d'un sinistre, puc recuperar les despeses fixes que tindré encara que no pugui obrir el negoci?... Tots aquests dubtes i perque no dir-ho, problemes, es poden aminorar amb el consell professional del Corredor d'Assegurances, el qual podrà oferir-nos un contracte assegurador que dóni cabuda a totes aquestes inquietuds, i puguem tenir la seguretat d'estar ben assegurats, i amb la tranquilitat de tenir un professional de la nostre confiança el qual estarà sempre al nostre costat.

"El millor consell que podem seguir per poder saber quin és el producte assegurador que ens convé contractar, i saber a quina asseguradora contractar-lo, és deixar-nos assessorar per un Corredor d'assegurances."

Si enfoquem tot el comentat fins ara, i ho apliquem al Gremi de Xarcuters de Barcelona i Provincia, la Corredoria General Broking SL ha estat treballant primer per trobar un producte especial, tant a nivell de cobertures com de preu, amb una asseguradora de reconegut prestigi, i especialista en el sector del comerç. Aquest producte assegurador, que es comercialitza des de fa més de 25 anys, es va crear a mida tenint en compte la casuística de les xarcuteries. Alhora, s'ha anat actualitzant amb noves cobertures existents als temps actuals, sent una pòlissa única al mercat, per les clàusules existents al contracte, les quals no ofereixen les pòlisses "standard" que hi ha al mercat assegurador, a dia d'avui.

Per tant, el millor consell que podem seguir per poder saber quin és el producte assegurador que ens convé contractar, i saber a quina asseguradora contractar-lo, és deixar-nos assessorar per un Corredor d'Assegurances que, com hem dit abans, coneix tots els "pros" i tots els "contres" de les diferents asseguradores. Ens farà un contracte a mida, ens aclarirà tots els dubtes possibles que puguem tenir, vetllarà perque l'assegurança incorpori noves cobertures que puguin existir al mercat i, en definitiva, passarem a ser Clients amb nom i cognoms, del Corredor d'Assegurances; i evitarem ser Clients directes d'una asseguradora la qual, en absolut coneix el nostre dia a dia, i per tant, dificilment podrà oferir-nos alternatives per fer-nos la vida més senzilla.

EL CONSULTORI

Recomanacions en l'etiquetatge

COM S'HAN D'ETIQUETAR ELS PRODUCTES IBÈRICS LLESCATS I ENVASATS AL BUIT?

En base al RD 4/2014 pel qual s'aprova la norma de qualitat per a la carn, el pernil, l'espatlla i la canya de llom ibèric, respecte de l'etiquetatge d'aquests productes us recomanem el següent:

Respecte a la Denominació de venda és important conèixer les quatre denominacions oficials en relació amb el color dels precintes que són les que han d'aparèixer en les etiquetes dels productes, en el cas del pernil, però serveix per a l'espatlla i el llom de canya ibèric:

- "Jamón de bellota 100% ibérico": precinte negre.
- "Jamón de bellota ibérico 75% o 50% raza ibérica": precinte vermell
- "Jamón de cebo de campo ibérico 100% o 75% o 50% raza ibérica": precinte verd
- "Jamón de cebo ibérico 100% o 75% o 50% raza ibérica": precinte blanc.

Coneixent aquestes denominacions i aplicant-les es compleix la normativa a més s'informa del % de raça ibèrica i del tipus d'alimentació.

Respecte a la certificació s'ha d'incloure a les etiquetes amb aquesta expressió *Certificat per* seguit del nom de la certificadora i el seu número de certificació, aquesta dada apareix als anells (vitoles) o etiquetes del fabricant o distribuïdor dels productes.

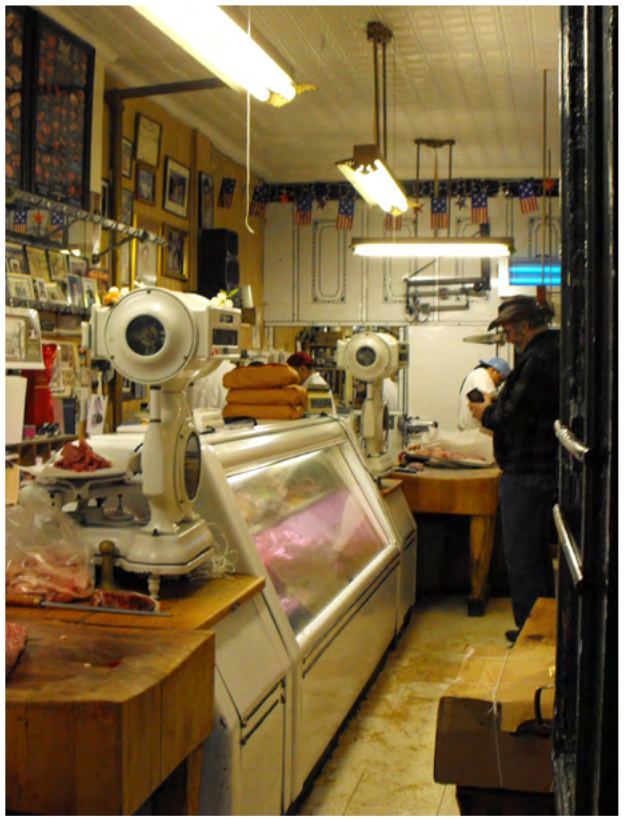
Pebres, Espècies i herbes, Additius alimentaris, Ingredients, Complements, Peparats Teifel, Productes Kerry,

ESPÈCIES TEIXIDOR FUNDADA EL 1928

Circumval·lació 108-110 - 08241 MANRESA Tel. 938 741 200 - Fax 938 731 402
especies@teixidor.com
www.teixidor.com

NEW YORK
USA

FLORENCE PRIME MEAT MARKET



Florence Prime Meat Market és una de les carnisseries millor considerades de Nova York, concretament al Greenwich Village. Atrau a tota mena d'amants del menjar, molts d'ells prestigioses personalitats de la ciutat.

Va ser fundada el 6 de març 1936 i ha seguit al peu del canó a través de la tradició i qualitat del producte, ja que són molt acurats amb els proveïdors que tenen, escollint els de les millors zones productores del país.

Aquesta carnisseria, d'aspecte corrent i sense pretensions, va ser oberta per Jack Ubaldi, un italià nouvingut a Estats units a principis del segle XX. Durant la Segona Guerra Mundial va romandre tancada, ja que el seu propietari va enrolar-se a la Marina dels Estats Units. El 1946 va tornar a obrir i va seguir fins a 1975, quan va passar a mans del treballador Tony Pellegrino, el qual va vendre-la vint anys després a Benny Pizzuco, actual propietari.

Pizzuco segueix amb la mateixa idea del primer propietari: carn de primera qualitat, proveïdors de tota la vida i seguir les tècniques que l'ha portat a esdevenir el que és durant diverses generacions. Tota la carn és processada i envellida a la mateixa botiga utilitzant molt la seva percepció i experiència més enllà dels *timmings* que hi ha establerts.

Jack Ubaldi va ser molt conegut per crear el filet de Newport, un tall de carn molt especial que se segueix venent avui en dia i que ningú ha sabut imitar.

Florence Prime Meat Market - 5 Jones St #1, New York, NY 10014, Estats Units d'Amèrica

sistemes i comunicacions

totpes

AZKOYEN
PAYMENT TECHNOLOGIES

✓ Calaix automàtic de cobrament
✓ Quadra la caixa al final del dia
✓ Enllaçat amb el software de gestió Totpes

Foto: Hernando Xarcut

sistemes i comunicacions

C/ Esquadres, 12
08901 L'Hospitalet de Llob.
Lat. 41,362943 Lon. 2,10777

Tel. 934 512 338
info@ossistemes.com
www.ossistemes.com

facebook.com/ossistemes
twitter.com/@ossistemes
youtube.com/user/ossistemes

AGENDA

CAMPANYA BOTIFARRA D'OU FEBRER

Entrega de premis Concurs Nacional de Botifarra d'Ou 2019

Entrega de diplomes a les carnisseries -xarcuteries guanyadores del 4t Concurs Nacional de Botifarra d'Our Artesana.

BARCELONA 21 de febrer

Dijous Gras

Per Dijous Gras, Botifarra d'Ou menjaràs. Un gran dia i molt especial pel nostre sector. La botifarra d'ou ha d'estar present en els àpats d'aquest dia com a producte elaborat pels carnissers i xarcuters de Catalunya.

28 febrer

Dia de la dona treballadora

En una època de reivindicació a escala mundial, aquest dia agafa més força que mai. Moltes felicitats a totes!

8 de març

Fira de l'Embotit a Olot

Torna una nova edició de la Fira de l'Embotit amb l'objectiu "de prestigiar aquest producte i el seu productor" i de posicionar-la dins del calendari firal català.

OLOT 9 - 10 març

Sessió Monogràfica: Introducció a l'etiquetatge i informació al consumidor

Concepte general d'etiquetatge. Recordatori de les normes d'etiquetatge.Conceptes bàsics. Eines de suport. Etiquetatge de productes alimentaris.

BARCELONA 12 de març

Fem Bullir l'Olla. Mercat de l'Olla i la Caldera i Mercat d'Artesans

Activitat singular i de ressò turístic, vinculada a la història de Caldes de Montbui.

CALDES DE MONTBUI 16 - 17 març

Trobada de la Confraria del Gras i el Magre

Tarragona és la ciutat que acollirà la XIV Trobada de la Confraria del Gras i el Magre. Durant l'acte s'otorgarà la menció de Confrare d'Honor i Confrare de Mèrit i es lliuraran les insígnies de bronze als Confrares que hagin complert cinc anys de pertinença a la Confraria.

TARRAGONA 24 de març

Sessió Monogràfica: L'envasament dels productes carnis

L'envasament dels productes carnis sencers o llescats. Envasament al buit i MAP. Processos i materials.

BARCELONA 25 de març

Fira de l'Embotit de Bescanó

Nascuda el 1996, té com a objectiu promoure, a través de la venda directa, productes d'alimentació d'artesania del nostre país (embotits).

BESCANÓ 7 d'abril

Saló de Gourmets

El Saló de Gourmets és el major esdeveniment europeu dedicat en exclusiva als productes delicates-sen, l'aparador anual més important d'aliments i begudes d'alta gamma.

MADRID 8 - 11 abril

Setmana Santa

Inici de la Setmana Santa.

14-22 d'abril

Divendres Sant

Dia festiu a tot Catalunya.

19 d'abril

Dilluns de Pasqua

Dia festiu a tot Catalunya.

22 d'abril

Sant Jordi

El dia de Sant Jordi, és el moment per a innovar i oferir als vostres clients productes relacionats amb aquesta festivitat catalana. Llibrets, enfilalls, llances, hamburgueses i moltes elaboracions més.

23 d'abril

Fira MErcat de Sant Ponç

La Fira Mercat de Sant Ponç se celebra a la plaça de l'Ajuntam-ent de Mataró . Al voltant de 57 expositors d'arreu de Catalunya hi seran presents amb les tradicionals parades dedicades a la venda de productes alimentaris elaborats artesanalment.

MATARÓ 4 - 5 maig

Festa Major de Lleida

Durant el 9 i 13 de maig Lleida celebrarà la seva Festa Major de Maig amb activitats culturals i fires per a tota la família

LLEIDA 9 - 12 maig

Lactium, Fira del Formatge Artesà a Vic

La fira del formatge artesà. Derivats làctics i més de 500 formatges en exposició. Activitats relacionades amb la degustació.

VIC 11 - 12 maig

Dia Internacional de l'Hamburguesa

És el dia internacional de l'hamburguesa, el producte estrella de les nostres car-nisseries. No deixeu mai d'innovar i oferir el millor producte als vostres clients.

28 maig

Aplec del Caragol

Lleida celebra un any més el tradi-cional aplec del caragol, una festa gastronòmica organitzada al voltant de la cuina del caragol

LLEIDA 31 de maig - 2 de juny

CONÈIXES ALGUNA FIRA O ESDEVENIMENT D'INTERÈS PER AL SECTOR?

FES-NOS-HO SABER!

- informa al teu Gremi -

Gras i magre

ANUNCIA'T A GRAS I MAGRE

Gras i Magre és una publicació tècnica i especialitzada, de difusió gratuïta als professionals del sector carni associats als gremis de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters.

Imprescindible per a tots aquells empresaris i treballadors preocupats per l'opinió, l'actualitat, la legislació i l'evolució d'un important sector dins de la nostra economia.

DADES TÈCNIQUES

Periodicitat: **4** exemplars l'any
Tiratge: **1.600** exemplars
Format: **210 × 297** mm
Impressió: Offset a **4+4 tintes**
Enquadernació: Llom americà

FORMATS:

Pàgina sencera
210 x 297 mm.

Mitja pàgina horitzontal
210 x 148,5 mm.

Mitja pàgina vertical
105 x 297 mm.

Mòdul
77 x 39 mm.

Gras i Magre imprimeix en color totes les seves pàgines.

CONDICIONS GENERALS:

1. **Contratació.** Les ordres de publicitat tindran sempre caràcter ferm i irreversible tret que es comuniqui per escrit com a mínim amb un mes d'antelació a la seva publicació.
2. **Despeses.** Seran a càrrec de l'anunciant l'IVA i les despeses de realització d'originals i proves.
1. **Recepció i devolució del material.** Les insercions hauran d'obrar en poder de la revista **15 dies a**bans de la sortida del nombre. Els originals no reclamats es mantindran a la disposició de l'anunciant durant **6 mesos** a partir de la data última d'inserció.
2. **Elecció de l'espai.** Recàrrec del 15%. Publireportatges i altres espais mitjançant pressupost previ.

TARIFES

Contraportada	**710,00€**
Interiors portada i contraportada	**625,00€**
Pàgina dreta	**595,00€**
Pàgina esquerra	**540,00€**
Mitja pàgina horitzontal dreta	**465,00€**
Mitja pàgina horitzontal esquerra	**410,00€**
Mitja pàgina vertical dreta	**525,00€**
Mitja pàgina vertical esquerra	**440,00€**
Mòduls	**100,00€**

Encartament **1.800€**
Pes màximo 50 gr.

Consultar descomptes per programació anual

CONDICIONS DE CONTRATACTACIÓ:

Gras i Magre es reserva el dret de denegar la publicació de qualsevol anunci si es considera que per la seva forma o contingut, pugues no ser adequat a la política de la seva revista.

El contingut dels anuncis serà de total responsabilitat de l'anunciant, Gras i Magre declinarà qualsevol reclamació sobre drets d'autor i el contingut dels mateixos.

En anunciar-se s'accepten implícitament aquestes condicions, mancant de validesa qualsevol condició al·legada amb posterioritat si no ha estat consignada expressament.

Els preus de tarifa es veuran incrementats pel corresponent IVA.

ADMINISTRACIÓ I PUBLICITAT

Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers - Xarcuters
C. Consell de Cent, 80 - 08015 Barcelona
Tel. 93 424 10 58 - Fax 93 423 60 92
federaciocatalana@gremicarn.cat

PETITS ANUNCIS

LOCALS
VENDES

- **Es ven:**
  Per jubilació
  Botiga de cansaladeria, totalment equipada
  Centre de La Garriga
  Mòbil 679.31.99.52

- **Es ven o traspassa:**
  Per jubilació
  Botiga de carnisseria- xarcuteria, cansaladeria, totalment equipada a Cerdanyola V.
  Telèfon 93.594.51.41
  Preguntar Sr. .Peña

- **Ocasió:**
  Carnisseria-Xarcuteria a Gironella (Berguedà)
  Dissenyada i equipada per CRUZ SL
  Aparador refrigerat, totalment equipada 150 m2
  Espai d'obrador i cuina
  No dubteu a consultar-nos
  Preguntar per Joan
  Mòbil 696.93.86.03

- **Es ven o traspassa:**
  Botiga de Cansaladeria amb obrador (70 m2) a Tortosa en ple funcionament i bon rendiment per no poder atendre, amb tot tipus de càmeres, maquinaries i estris.
  Mòbil 608.52.42.44
  Preguntar per Maria José

LOCALS
LLOGUERS

- **Es lloga:**
  Carnisseria - Xarcuteria per jubilació, situada a l'entrada d'Olot al casc antic. Consta de punt de venda d'uns 20m2 aproximament i un obrador amb cuina tot equipat i segons normativa. Amb embotidora, pastera, maquina de tancar, caldera, picadora.
  Mòbil 685.97.91.96
  Preguntar per Carles

- **Es lloga:**
  Carnisseria situada a Olot, Ronda Montolivet, 7,
  40 m2 zona de venda, 25 m2 obrador i serveis, equipada amb cambra frigorífica,
  congelador i frigorífic taulell
  Telèfon 972.26.90.68
  Preguntar per Celia

- **Es lloga:**
  Nau industrial frigorífica a Pol. Ind. a prop de La Bisbal d'Empordà. Instal·lacions en bon estat, quasi noves, utilitzades com a fàbrica d'embotits però adaptables a d'altres activitats. Disposa de 4 equips de refrigeració i un secadero. 340 m2 (planta i altell). Preu del lloguer 1550€ mensuals + IVA.
  Mòbil 634.84.91.92.
  Preguntar per Pere

- **Es ven o lloga:**
  Parcel.la de 2000 m2 amb sala d'especejament, obrador i magatzem frigorífic polivalent, ubicada entre Blanes i Lloret de Mar a sota del Restaurant Reno a la zona del Papalùs. Ha estat en ple funcionament fins ara, amb 5 cambres frigorífiques, magatzem, oficina i tota la maquinaria per fer-la funcionar.
  Mòbil 606.16.26.82 o 637.80.95.37
  Preguntar per Augusto o Leon de la Carnisseria Maria Lluïsa.

- **Es lloga:**
  Local de 90 m2, situat a Torreforta (Tarragona), completament equipat, com obrador de cansaladeria-xarcuteria.
  Preu a convenir
  Mòbil 661.41.74.58
  Interessats preguntar per Manel

- **Es lloga:**
  Local amb obrador, sala de cocció, cuina, 2 magatzems al Polígon Industrial Agro Reus, totalment equipada.
  Mòbil 680.72.05.83
  Preguntar per Carles
  CASA BORRULL

- **Es lloga:**
  Per jubilació
  Botiga de Carnisseria-Cansaladeria-Aviram a Bellvitge costat Mercat Vell, en ple funcionament i bon rendiment.
  Telèfon 93.263.31.86
  Mòbil 681.07.84.80
  Preguntar per Esperanza

- **Es lloga o ven:**
  Per pre jubilació carnisseria a Tarragona Ciutat de 70 m2, totalment equipada, ple funcionament
  Mòbil 620.87.67.00
  Preguntar per Arend

- **Es lloga:**
  Obrador de cansaladeria de 100 m2, càmara de 14 m2, aire a condicionat i sortida de fums, al carrer Campoamor, 48 d' Hospitalet
  Telèfon 973.60.61.10
  Mòbil 620.87.67.00
  Preguntar per Pere

LOCALS
TRASPASSOS

- **Es traspassa:**
  Per jubilació
  Xarcuteria- Cansaladeria- Queviures
  Mercat de Ntra. Sra. de la Mercè
  5 números (80-81-82-83-84
  (especialitats amb pasta fresca, postres, dolços, xocolates etc.)
  En ple rendiment
  Mòbil 659.51.07.42
  Preguntar per Javier (tardes i nits)

- **Es traspassa:**
  Per jubilació
  Xarcuteria – Carnisseria al centre de Vic
  Totalment equipada, dues càmeres frigorífiques, cuina, dos espais obrador
  Tots els permisos, per començat d'immediat
  A ple rendiment, vendes demostrables, preu molt interessant
  Mòbil 659.44.42.28
  Preguntar Sr. Molas

- **Es traspassa o es lloga:**
  Per jubilació
  Carnisseria amb obrador situada centre de Figueres
  En ple funcionament, reformada fa 9 anys, taulell de 8 metres,
  Obrador equipat amb maquinaria industrial i càmera per 700 Quilos diaris.
  A prop del Mercat, estació d'autobusos i tren
  Telèfon 972.50.49.11
  Preguntar pel Sr. Josep

- **Es traspassa:**
  Per jubilació Carnisseria –Xarcuteria a Vilafranca del Penedès
  En ple rendiment. Bona ubicació
  Totalment equipada, dissenyada e instal·lada per Cruz S. L
  Mòbil 646.01.00.98
  Preguntar per Miquel

- **Es traspassa:**
  Per no poder atendre
  Cansaladeria - Xarcuteria - Queviures amb obrador- cambra
  Mercat de Rubí ben situada
  Telèfon 93.697.18.61
  Preguntar per José Luis

- **Es traspassa:**
  Per jubilació Cansaladeria amb actiu a Torredembarra.
  De 50 m2 i obrador si es volgués, equipada i ple rendiment.
  Mòbil 649.24.66.90
  Preguntar per Sra. Nati

- **Es traspassa:**
  Per no poder atendre
  Xarcuteria – Cansaladeria
  Mercat Sant Marti (3 números)
  Magatzem i obrador
  Ple funcionament
  Mòbil 669.71.06.22
  Preguntar per Carlos

- **Es traspassa:**
  Per jubilació
  Botiga de Carnisseria – Xarcuteria
  En ple funcionament des de fa 40 anys
  Ben situada zona comercial a Vilanova i Geltrú
  Telèfon 93.815.29.52
  Mòbil 637.73.54.93
  Preguntar per Paqui o Jaume

- **Es traspassa:**
  Ocasió Xarcuteria
  Punt de venda totalment equipat, dissenyat e instal·lat per CRUZ SL
  6 anys d'antiguitat, al centre de Sallent
  Mòbil 619.71.31.77 / Telèfon 93.837.00.72
  Preguntar per Sra. Gloria

- **Es traspassa:**
  Per no poder atendre.
  Cansaladeria -Xarcuteria-Carnisseria
  Zona Eixample (Avda. Mistral).
  Amb ple funcionament , clientela fixe
  Totalment equipada.
  Mòbil 607.08.03.68
  Telèfon 93.423.11.60
  Preguntar pel Miguel

- **Es traspassa:**
  Per jubilació Supermercat, xarcuteria, obrador i magatzem de 307 m2.
  Tot equipat i en ple funcionament.
  Cèntric, cantonada carrer major amb Església.
  Situat a 15 kilòmetres de Esparraguera, a 20 kilòmetres de Igualada, a 17 kilòmetres de Martorell i 15 kilòmetres de Sant Sadurní d'Anoia.
  Mòbil 649.47.72.06
  Preguntar pel Sr. Carles

- **Es traspassa:**
  Nau de 215 m2 repartits en dues plantes. Planta baixa de 125 m2 i planta altell de 90 m2 ampliables a 123 m2. Disposa de 3 càmeres de fred amb un total de 31 m2 i un abatedor de temperatura.
  Sala d'elaboració refrigerada de 34 m2 i una cuina de 21 m2.
  Sala d'expedició, sala de neteja, magatzem, oficines i 2 vestidors amb WC. Lloguer baix. Polígon Industrial.
  Molt bona comunicació.
  Mòbil 616.99.09.26
  Preguntar per Xavier

- **Es traspassa:**
  Xarcuteria a Cardona
  Centre de la Vil.la
  Caps de setmana obert, molt turisme, lloguer petit.
  Tel. 93 869.26.48
  Mòbil 674.49.57.24
  Preguntar per Josep

- **Es traspassa:**
  Xarcuteria al centre de Tarragona.
  En ple funcionament per motius de salut. 60 m2 al públic i 55 m2 de rebost.
  Totalment equipada, amb sortida de fums, cambra frigorífica de 10 m2 i aire condicionat.
  Mòbil 617.05.81.91
  Preguntar per Sandra

- **Es traspassa:**
  Es traspassa botiga amb una petita fabrica d'embotits a Olot, per jubilació del titular, ja que no té successió.
  Mòbil 629.34.07.83
  Preguntar per Sara

- **Es traspassa:**
  Carnisseria – Xarcuteria a Celrà (Girona) (Zona residencial del poble), fàcil d'aparcament, zona de vianants
  Ple funcionament, 10 anys en el sector, totalment equipada, disposa d'obrador i sortida de fums, el local te 90 m2, distribuïts en dos ambients
  La botiga i obrador, també disposa de vestuaris i bany, totes les instal·lacions van ser fetes per l'empresa CRUZ SL, es molt lluminós i disposa de climatització
  Mòbil 618.90.09.80
  Preguntar per Esther

- **Es traspassa:**
  Botiga amb obrador, en ple rendiment per jubilació a Tarragona
  Mòbil 636.89.07.94
  Telèfon 977.23.50.89
  Preguntar per Magí

- **Es traspassa:**
  Cansaladeria -Xarcuteria Mercat de la Florida.
  L'Hospitalet Llobregat
  Amb ple funcionament, a prop de la porta.
  Mòbil 680.645.284
  Preguntar pel Miquel

- **Es traspassa:**
  Carnisseria , per no poder atendre de 40 m2 , en ple funcionament , totalment equipada inclòs forn de pollastres a l'ast.
  Zona Casc Antic de Tarragona
  Mòbil 679.74.42.23
  Preguntar pel Sr Ramon

- **Es traspassa:**
  Cansaladeria -Xarcuteria-Carnisseria Mercat de la Marina (L'Hospitalet Llobregat).
  Amb ple funcionament , totalment equipada.
  Mòbil 691.764.568
  Preguntar pel Leonardo

- **Es traspassa:**
  Cansaladeria -Xarcuteria (parada gran amb dues cantonades).
  Mercat remodelat recentment (zona Sants)
  Clientela fixe
  Mòbil 607.24.92.41

- **Es traspassa:**
  Per no poder atendre
  Carnisseria – Xarcuteria i Queviures
  A Sant Miquel de Fluvià (Alt Empordà)
  En ple funcionament, totalment equipada
  Telèfon 972.56.80.45
  Preguntar per Sra. Assumpció

- **Es traspassa:**
  Parada al Mercat de l'Estel,
  3 números de xarcuteria, plats cuinats i cansaladeria amb 6 metres de taulell, amb reserva de fred i cambra comunitària. Preu 35.000 euros
  Mòbil 629.57.66.79
  Preguntar per Joan

VARIS
VENDES

- **Es ven:**
  Forn marca CONVOTERM, batedora de temperatura, taules, safates,
  Envasadora al buit, vitrina frigorífica marca CRUZ, entre d'altres coses
  Mòbil 619.71.31.77
  Telèfon 93.837.00.72
  Preguntar per la Sra. Gloria

- **Es ven:**
  Vitrina expositora refrigerada de 1,80 m d'ample, amb calaixos inferiors
  Rostidor de gas per 40 pollastres, amb 8 espasses
  Mòbil 619 18.78.36
  Preguntar per David

- **Es ven:**
  Vitrina frigorífica CRUZ, model Alaska, de 5 metres x 2,50 metres vidres ovals
  Màquina d'envasar al buit TECNOTRIP de 80 x 40 x 85
  Picadora, talladora fiambres i serra Bon Preu
  Telèfon 93.871.44.74
  Preguntar per Sra. Antònia

- **Es ven:**
  Doble cinta motoritzada encoladora/ arrebossar croquetes. ect
  Bona producció. Preu a convenir
  Mòbil 609.31.53.30
  Preguntar per Artur

- **Es ven:**
  2 taulells de 3,6 m. de carnisseria més una càmera per 4000 euros, per haver de buidar local
  Telèfon 93.812.06.47
  Preguntar per Josep o Gemma

- **Es ven:**
  Picadora marca MOBBA, Talladora BIZERBA, Bascula de peu 150 quilos
  Mòbil 676.01.13.90
  Preguntar per Aurora

- **Es ven:**
  Serradora de carn Marca GUARDIOLA, en bon estat
  Talladora marca COLOSAL, Picadora marca CATO
  Mòbil 629.88.22.40
  Preguntar per la Sra. Teresa

- **Es ven:**
  Màquina de pasta fresca Marca PAT MAN
  Preu a convenir
  Telèfon 93.869.81.86
  Preguntar pel Sr. Miquel

- **Es ven:**
  Balança MICRA , amb bateria ,
  Balança DINA
  Congelador CONSTAN
  Telèfon 977.54.48.98
  Mòbil 686.71.26.39
  Preguntar pel Sr. Josep

- **Es ven:**
  Caldera, Injectora
  Mòbil 620.35.41.42
  Preguntar per Miquel

- **Es ven:**
  Maquina Rostidora de pollastres EUROGRILL
  16 pollastres
  Mòbil 667.41.69.17
  Preguntar per Sebastià

- **Es ven:**
  Túnel de rentar safates marca DINOX
  Injectora marca ROLER, màquina de compactar cartró
  Cutter 80 litres marca TALSA
  Mòbil 667.439.255
  Preguntar per Miquel o Llorens

- **Es ven:**
  Maquina envasadora ULMA model EXTRAPLUS de 30 safates minut
  I dues amplades de fil.
  Telèfon 973.15.00.60 / 973.15.07.09
  Preguntar per Sr. Josep

- **Es ven:**
  Talladora d'embotits automàtica marca GRAEF model VA-80 H.
  Telèfon 93.414.60.61
  Preguntar per Santi

- **Es ven:**
  Bombo marca TECNOTRIP (per fer pernil dolç 20 unitats)
  Telèfon 93.731.29.09 / Mòbil 691.65.81.72
  Preguntar per Daniel

- **Es ven:**
  Caldera 200 litres elèctrica
  Tallers Serra
  Mòbil 619.74.57.94
  Preguntar Pau

- **Es ven:**
  Pastera de 70 litres volcable III, embotidora 380 volts, caldera 130 litres d'acer inoxidable.
  (no cremador)
  Mòbil 629.97.77.09
  Preguntar Sra. Montserrat

- **Es ven:**
  Talladora de fiambres OMAS (Trifàsica)
  Mòbil 678.90.41.04
  Preguntar pel Sr. Josep

- **Es ven:**
  Trinxadora de carn, embotidora
  Mòbil 638.90.78.19

- **Es ven:**
  Maquina d'embotir, Cutter
  Mòbil 636.11.21.84
  Preguntar per Santi Prats

- **Es ven:**
  Embotidora marca CATO (35 litres)
  Mòbil 629.93.92.16
  Preguntar per Josep Maria

- **Es ven:**
  Moble de caixa
  Caixa automàtica per cobrament
  Congelador tipus illa 518 litres.
  Telèfon 972.22.52.52
  Preguntar per Jordi o Roser

- **Es ven:**
  Màquina de tallar ossos GUARDIOLA
  Màquina talladora d'embotits.
  Mòbil 629.76.20.47
  Preguntar per José Luis

SEGURETAT AMBIENTAL I ALIMENTÀRIA
aconsa®
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

COMERCIAL INSA
25 ANYS AL SERVEI DEL PROFESSIONAL DE LA INDÚSTRIA CÀRNIA
ESPÈCIES, PREPARATS, BUDELLS, MALLES, MAQUINÀRIA I PRODUCTES AUXILIARS PER A LA INDÚSTRIA CÀRNIA
DISTRIBUIDOR DE CATALINA Food Solutions EL PALMAR (MURCIA)
C/ GIRALDA, Nº 57 08860 CASTELLDEFELS (BARCELONA)
610 26 73 79 - 676 10 20 62 - 93 665 06 71
comercial_insa@hotmail.es

Negocios singulares que marcan

la diferencia

Singular Shop

Diseño e interiorismo
Reforma integral de locales comerciales
Fabricación de vitrinas frigoríficas a medida
Montaje de instalaciones frigoríficas

Contacto comercial
T. 93 546 81 11
info@singularshop.es
www.singularshop.es
Síguenos

CRUZ

CONSTRUCCIONES FRIGORÍFICAS

Nuevas instalaciones en
Montgat de más de 6000 m².
Seguimos creciendo.

cruzsl.net (+34) 93 465 00 65 cruzsl@cruzsl.net