

Gras i Magre

LA REVISTA DE CARNISSERS XARCUTERS CATALUNYA | SETEMBRE 2020 | N.186



carnissers
xarcuters
catalunya

La ruta dels sabors catalans

Fundació Oficis de la Carn:
Afers pendents

Oportunitats per a la
digitalització de les
xarcuteries catalanes

VITRINES FRIGORÍFIQUES · INTERIORISME · IMATGE CORPORATIVA



LANGA
concept

*Establiments
amb ànima*

T. 933 994 552

info@languaconcept.com
www.languaconcept.com



Can Miquel, Sant Feliu de Guíxols · Fotografia: Ramón Clemente

sumari

05.**Junts som més forts,
junts arribarem més lluny****06.****La ruta dels sabors
catalans****14.****Fundació Oficis de la
Carn: Afers pendants****18.****El Gremi de Carnissers
Xarcuters i Aviram de
Barcelona i Comarques
s'incorpora a la Federació****20.****El consum de productes
carnis és essencial
per a evitar manques
nutricionals sobretot en
la tercera edat**

20 | Els hàbits alimentaris

22 | Per què és tan beneficiós menjar carn
durant la tercera edat?**24.****La carn d'aviram,
essencial per una dieta
equilibrada i saludable a
qualsevol edat****26.****Vitrines estàtiques vs
vitrines d'aire forçat****28.****Oportunitats per a la
digitalització de les
xarcuteries catalanes**

28 | La missatgeria instantània

30 | La venda telefònica

32.**Tecnologia i Covid-19****34.****Gremis al dia**

34 | Girona

41 | Tarragona

42 | Barcelona

44.**Dossier**42 | La transformació digital en temps
de Covid**46.****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 respecta la llibertat y forma de expresión de todos sus colaboradores. Sus artículos están escritos en catalán, idioma propio 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**

186

S'acaba un estiu diferent marcat per la crisi de la Covid-19: les mesures de seguretat en el comerç, la mascareta, la limitació dels contactes i, per aquells que han pogut gaudir d'unes vacances, viatges *quilòmetre zero*. Ara, iniciem un nou curs escolar amb un Gras i Magre acabat de sortir del forn i amb una nova etapa per a la Federació. Ens hem fet grans -encara més- després de la a la reincorporació del Gremi de carnisers, xarcuters i aviram de Barcelona i comarques.

En aquest número 186 gaudireu d'un llarg viatge per la ruta dels sabors catalans, síntesi de la campanya estiuenca de Carnissers Xarcuters Catalunya. En ella visitarem els set territoris del nostre país, gaudirem d'una trentena de destins immillorables i degustarem bona part d'aquells productes carnis més arrelats a la zona.

A les pàgines centrals, Josep Dolcet ens explica com s'estan gestant els pròxims cursos de l'Escola Oficis de la Carn i els concursos anuals de la Fundació. A més, també parlem de la importància dels productes carnis per evitar manques nutricionals i l'essencialitat de la carn d'aviram per a dur una dieta equilibrada i saludable.

També us fem entrega dels dos primers capítols de la col·lecció "Oportunitats per a la digitalització de les xarcuteries catalanes" i així oferir-vos diferents vies per a mantenir un contacte actiu amb els nostres clients i promocionar la vostra carnisseria -xarcuteria. Arribant a les pàgines finals de la revista, fem un repàs de l'actualitat dels gremis territorials i, en el cas de Girona, detallam les conclusions d'un estudi sobre la situació del sector carni encarregat pel Gremi i realitzat per la Universitat de Girona.

Per acabar, en l'apartat Dossier, trobareu "La transformació digital en temps de Covid", un article sobre la importància de prestar atenció en els missatges que es comuniquen en temps de crisi.

Esperem que gaudiu d'aquest Gras i Magre 186!

Junts som més forts Junts anirem més lluny

Probablement, com a ciutadans i com a empresaris, estem vivim un dels moments més difícils de la nostra història. Però durant aquest primer semestre de l'any, amb dies i mesos de confusió, de pors, de fer el cor fort per obrir cada matí la botiga, les Juntes dels Gremis del sector hem estat treballant per poder aconseguir el que creiem que és una molt bona notícia pel sector en uns moments d'incertesa econòmica i social: el Gremi de Carnissers Xarcuters i Aviram de Barcelona i Comarques s'ha reincorporat a la Federació, fent que l'entitat agrupi totes les veus del col·lectiu del comerç detallista de la carn i elaboradors artesans de productes càrnics. Junts tindrem més força davant les administracions públiques per defensar les nostres reivindicacions, i davant l'opinió pública per rebatre posicionaments maximalistes en contra de la carn i aconseguir posicionar-nos com a primera opció de compra de productes carnis de qualitat, propers i saludables.

Tenim el repte de repensar el futur del sector per poder fer un reposicionament del nostre discurs amb arguments favorables al consum responsable de carn i productes carnis de qualitat i de proximitat, i reivindicar-nos com a productors locals.

Amb la reincorporació del Gremi de carnisers, xarcuters i aviram de Barcelona i comarques, la Federació catalana de carnisers-cansaladers-xarcuters es fa més forta i es posiciona com a entitat indiscutible de referència de les empreses del sector detallista carni: 1.500 negocis amb més de 2.000 punts de venda que generen prop de 750 milions d'euros. Aquesta és la nostra força!

Com a col·lectiu, iniciem doncs una nova etapa en uns moments molt complicats i tenint per davant uns mesos d'absoluta incertesa pels efectes de la pandèmia en les nostres vides i els nostres negocis. Preveiem canvis en les tendències de compra i consum, i els Gremis, tots junts, tenim el repte de repensar el futur del sector per poder fer un reposicionament del nostre discurs amb arguments favorables al consum responsable de carn i productes carnis de qualitat i de proximitat, i reivindicar-nos com a productors locals. En aquesta línia de pensament, volem que el consumidor reconegui els valors que representem: l'arrelament al territori i a la comunitat; que prioritzi la nostra oferta: tenim un producte bo, fresc i local; i que defensi com a pròpia la tradició gastronòmica i l'artesania dels productes carnis catalans.



Pròsper Puig

President de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers Xarcuters



La ruta dels sabors catalans

Aprofitant la campanya estiuenca de Carnissers Xarcuters Catalunya La ruta dels sabors catalans, fem un viatge per tots els territoris de Catalunya per a gaudir de la bellesa dels seus pobles, la seva gastronomia, la seva història i, sobretot, per saborejar aquells productes carnis tradicionals de cada zona.

Comencem el trajecte. Ens acompanyeu?

El Pirineu de Lleida

Iniciem la nostra ruta pel Pirineu de Lleida, la naturalesa en l'estat més pur. Considerat un paradís de l'esquí i dels esports d'aventura, ens endinsem a un fabulós escenari amb un patrimoni cultural i artístic que juntament amb l'encant dels pobles impregnats d'història i els productes carnis de gran tradició, fan d'aquest territori, un indret excepcional. Ens trobem a l'**Alt Urgell**, més en concret a **Peramola**, una petita població de no més de 400 habitants. Allà gaudim de la **Brigüera**, un embotit tradicional de sabor intens i fort que antigament es deixava assecat per tal de tenir-ne a l'estiu com a esmorzar o berenar durant les tasques agrícoles. Per a elaborar-la, s'utilitza el budell sec i se seleccionen la carn del cap ja cuïta, les cotnes escaldades, una mica de carn magra, cansalada grassa, freixures i, com a condiments, sal, pebre, algun ou perquè lligui la pasta i una mica de sang perquè agafi color. Prop de la vila i situada a l'arc mediterrani d'Espanya oriental hi trobem un conjunt de pintures rupestres de la fi de la prehistòria, el grup més gran de llocs d'art rupestre que es poden trobar a tot Europa. Amb un total de 16 jaciments arqueològics, han estat reconeguts per la UNESCO com a dipositaris de pintures rupestres de gran valor, tant perquè es tracta d'una de les primeres manifestacions artístiques de l'home dins de la primitiva civilització mediterrània com perquè són l'embrió de posteriors manifestacions plàstiques.

De l'Alt Urgell viatgem fins al **Parc Nacional d'Aigües-tortes i l'estany de Sant Maurici**, l'únic parc nacional de Catalunya. Una vegada a les portes d'aquest espai natural protegit, ens fascina la seva immensitat: 105 km² de bosc d'alta muntanya amb rius, cascades, estanys, valls glacials i gairebé 200 llacs de muntanya. Un paradís pels cinc sentits i per a gaudir del senderisme, la bicicleta de muntanya, l'alpinisme o altres activitats com l'educació ambiental. Seguim la nostra ruta i fem parada a **Vielha** per a tastar els **Anditos**, un embotit típic de la **Vall d'Aran** que, tot i que es va deixar d'elaborar durant molts anys, els xarcuters de la zona van recuperar-lo cap als anys noranta i es manté fins a dia d'avui. Els reconeixem al taulell d'una xarcuteria situada al centre de la població per la seva forma cilíndrica, dividida en diferents porcions i pel seu color fosc, entre marró i vermellós. Els anditos són un dels primers productes obtinguts de la matança del porc

i està fet a partir de carn del cap, cotnes, cors, ronyons, freixura i sang.

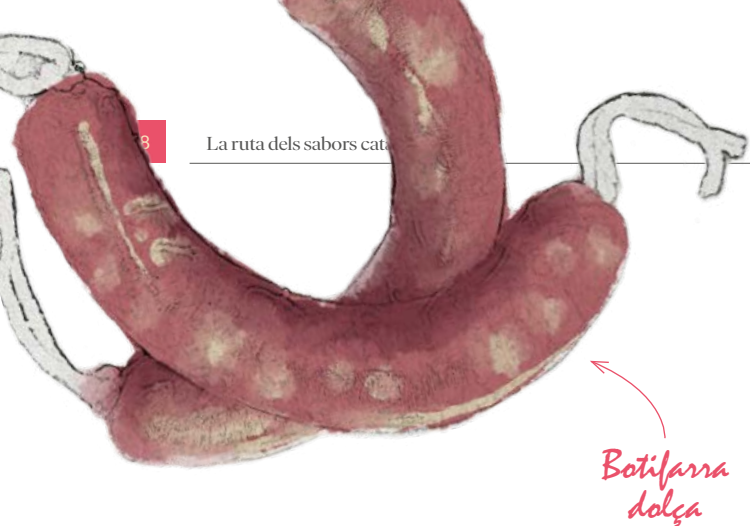
Seguim el trajecte i les carreteres que es fonen entre pobles i natura ens dirigeixen fins a **Pont de Suert**, a la vall de la Noguera Ribagorçana. Passem per la plaça Major i la plaça Mercadal, i descobrim el seu nucli antic amb l'església Vella, d'origen romànic, i el Palau Abacial. A més, ens trobem amb carnisers i xarcuters que ens ofereixen les **Coquetes**, un producte que va néixer per aprofitar totes les parts del porc. Amb un aspecte que s'assemblen a les galetes rodones, tenen un punt greixós i un color marronós fosc produït per la incorporació dels mateixos ingredients que la botifarra negra: sang de porc, pebre negre, sal, matafaluga, farina, greix de porc i oli d'oliva. Quan procedim cap al nostre següent destí, als afores de la vila ens topem amb l'embassament d'Escaldes. En ell hi veiem les restes del monestir de Lavaix, un antic monestir cistercenc del segle X que es troba actualment en ruïnes i la major part de l'any negat per l'aigua del pantà.

Ens dirigim cap a la **Vall de Boí** per gaudir del conjunt romànic format per 8 esglésies entre les que destaca l'església de Sant Climent i Santa Maria de Taüll. Totes elles viuen amb una unitat d'estil arquitectònic i segueixen els models provinents del nord d'Itàlia que es caracteritza per la funcionalitat de les seves construccions, l'acurat treball de la pedra i els esvelts campanars de torre. Per completar la nostra visita i recuperar forces, ens deixem aconsellar per un xarcuter local i ens entauem per tastar la **Girella**, un dels embotits més emblemàtics del Pallars i, especialment, de l'**Alta Ribagorça**. La girella pren la forma del ventre del xai i caracteritza per una textura greixosa, pròpia dels embotits fets amb carns i menuts. Per fora és blanquinosa mentre que el tall és d'un color groguenc més fosc.

Volem acabar el nostre tour pel Pirineu de Lleida fent una ruta a peu pel **Congost de Mont-Rebei**, un indret únic per la seva ▶

la girella





*Botifarra
dolça*

espectacularitat i bellesa. Les seves parets arriben a assolir més de 500 metres de caiguda vertical i hi ha punts on l'amplada mínima és de només 20 metres. Abans però, volem agafar forces i fem un bon àpat en un poble del bell mig de la **Noguera**. Entre els productes que ens ofereixen n'hi ha un que té un simbolisme especial per la seva tradició: el **Gosset** -també nomenat teleró, llenguet o gosset de sang-. Aquest embotit és el màxim exponent de l'aprofitament de recursos de la matança del porc i habitualment estava destinat a l'autoconsum. Es distingeix per la seva forma arrodonida i són de color marró-vermellós fosc trencat pel color blanc de la mantellina.

Finalitzem la nostra caminada pel Congost de Mont-Rebei de la millor manera: gaudint d'una panoràmica excepcional del Pirineu, part de la Ribagorça i de la Depressió de Lleida.

Les comarques gironines

De la bellesa infinita dels paisatges del Pirineu ens dirigim a les comarques gironines, terra de massissos muntanyosos amb mil racons de gran bellesa; estanys, rius i aiguamolls plens de vida animal; platges, cales i penya-segats de vertigen, una cultura artística capitanejada per Dalí i una gran tradició en l'elaboració d'embotits.

Ens trobem al **Cap de Creus** i volem iniciar aquesta nova etapa viatgera a **Cadaqués**. Considerat un dels racons més bonics de Catalunya, els seus carrers desprenen l'esperit del segle XX quan Cadaqués s'omplí d'artistes com Salvador Dalí o l'escriptor empordanès Josep Pla. Passejant per la població gaudim de la seva bellesa a través de la llicorella grisa, les oliveres i les garrigues verdes, les terrasses fetes amb parets seques de gran perfecció i, sobretot, de les cases blanques. Entre les carnisseries - xarcuteries que trobem als seus carrers destaca un producte: la **Botifarra dolça**. Un popular embotit de porc tradicional de l'Empordà, la Selva, la Garrotxa i el Gironès que s'elabora de manera senzilla: primer s'ha de trinxar la carn magra de porc i es barreja amb pell de llimona ratllada, canyella, sucre i sal. No se'n coneix el seu origen exacte però es creu que prové de la cuina catalana dels segles XIV i XV quan, a les masies de l'Empordà, es feia la matança del porc.

Seguim la nostra ruta pel **Camí de Ronda**, un recorregut per fer a peu que voreja el litoral de la costa Brava ple de gran bellesa paisatgística ocasionat per l'abrupta geologia que caracteritza la zona. Durant el recorregut, un xarcuter ens ofereix **Recuit de drap**, un producte lacti tradicional de l'**Alt i Baix Empordà** molt apreciat. És un dels formatges tradicionals frescos de Catalunya elaborat amb llet d'ovella o cabra bullida al bany maria dues vegades (d'aquí prové el nom de recuit). Aquest formatge té una textura tova i gelatinosa i un sabor dolç i gras que es destaca al nostre paladar.

Fem parada a **Girona** per gaudir d'un bon aperitiu amb la **Botifarra de**

Perol com a protagonista,

un dels màxims exponents de la cuina

gironina. Ens

interessem pel

producte i ens

expliquen que

rep el seu nom per

la caldera on es cou,

el perol, i que s'elabora

amb el budell prim farcit de

carns -com el cap de porc, el

cor o el ronyó- i s'hi afegeix papada, sal i pebre. Un cop

cuinada resulta en una botifarra melosa i gustosa que admet moltes preparacions, des de menjar-la mig assecada,

amb pa torrat, o també posar-la en cuinats, esparracada i acompanyada amb fesols cuits, unes patates aixafades o

bolets. Passegem pels carrers estrets i les places portaldes de la ciutat i ens trasllem a més de dos mil anys d'història visitant la Força Vella, una fundació romana, i

l'Eixample Medieval, una ampliació de les muralles que es va fer durant els segles XIV i XV.

Finalitzem el nostre recorregut per les comarques gironines al **Parc Natural de la Zona Volcànica de la Garrotxa**,

el millor exponent de paisatge volcànic de la península Ibèrica. Ens endinsem pel volcà Croscat, amb el seu paisatge llunar i la seva forma de ferradura, i al volcà de

Santa Margarida característic pel seu cràter amb un gran prat on al bell mig de l'extensió hi sobresurt una església d'origen romànic. De tornada cap a casa, ben a prop del

parc, al cor de la Garrotxa, parem a la població de **Tortellà**, localitat on encara s'elabora el **Piumoc**, un embotit

tradicional de la zona protagonista indiscutible del clàssic plat de faves. Té el seu origen a les masies gironines i solia

ser típic durant l'època de la collita de les faves, cap a finals d'abril i es caracteritza per una textura granulosa i un

sabor molt intens.



Botifarra de perol

CARNE DE CABRITO, LECHAL Y CORDERO SOSTENIBLE Y NATURAL ELIGE EL ORIGEN EUROPEO



246.081.000
contactos



4.800.000
espectadores



2.724.999
visualizaciones

LA UNIÓN EUROPEA RESPALDA LAS CAMPAÑAS QUE PROMUEVEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

Interovic, con la ayuda de la Unión Europea, vuelve a apostar por la promoción de la carne de cabrito y cordero. Entre sus objetivos, posicionar la carne de ovino y caprino como una carne sostenible que cuida el entorno medioambiental y reforzar los nuevos cortes como una opción más de consumo diario.

- ✓ Spots en televisión nacional y cines
- ✓ Campaña en más de 21.000 puntos de venta
- ✓ 30 nuevas jornadas de formación a profesionales
- ✓ Campaña de contenido digital: vídeos e infografías
- ✓ Gabinete de prensa y relaciones públicas
- ✓ Ferias profesionales

ENTRA EN NUESTRAS REDES SOCIALES Y COMPARTE
NUESTRO CONTENIDO DE SOSTENIBILIDAD



ENTRE TODOS LLEGAMOS MÁS LEJOS

www.canalcordero.com



CAMPAÑA FINANCIADA
CON LA AYUDA
DE LA UNIÓN EUROPEA



LA UNIÓN EUROPEA RESPALDA LAS
CAMPAÑAS QUE PROMUEVEN LA
PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

ENJOY
IT'S FROM
EUROPE



truida en un turó des
només la ciutat, sinó també gran part
la comarca del Segrià i de la plana de
Lleida. La seva construcció va abarcar des
del 1203 al 1431 quan es va finalitzar el
campanar.



Les Comarques de Ponent

Des de Girona ens dirigim cap a la capital de les comarques de Ponent, un territori molt lligat a la tradició agrària fent que els seus paisatges canviïn de color segons l'època de l'any. La urbanitat conviu amb petits pobles amb places i arcades que guarden el testimoni de milers d'anys de vida rural i atresoren una valuosa riquesa cultural i monumental. Arribem a la ciutat de **Lleida** i ens dirigim al Turó de la Seu Vella, d'on gaudim d'unes magnífiques vistes de la comarca. Dins la fortificació construïda des del 1203 al 1431, moment en què es va finalitzar el campanar, observem el protagonisme de les escultures en capitells, cornises, mènsules i portalades; les restes de pintura mural conservades, i les capelles construïdes per il·lustres nissagues o destacats membres eclesiàstics. Seguim la nostra visita pels carrers del casc antic i aprofitem per fer un mos de **Pa de fetge** acompanyat d'un bon vi dels Costers del Segre. Aquest tipus de modalitat dels patés de campanya francesos manté les maneres i les fórmules tradicionals i originals dels nostres avis. Està elaborat pels mateixos ingredients que componen el bull de fetge però està conservat en pot de vidre. És per aquest fet que presenta un color marronós tant a l'interior com a l'exterior. Una vegada tenim l'estómac ple, ens acomiadem dels nostres companys i seguim la nostra ruta direcció a **Artesa de Segre**.

Només arribar a la capital de la **Noguera**, ens asseiem als peus de la Catedral de Santa Maria i tastem els formatges de la zona. N'acabem destacant un per la seva olor molt intensa i el seu sabor àcid i salat amb un punt mantegós: el **Formatge del Montsec**. Aquest producte va ser obra d'uns artesans que es van establir a la Serralada del Montsec als anys vuitanta i van triar la llet crua i sencera de cabra com a ingredient principal. El formatge es caracteritza per ser de la família dels semicurats i es deixa madurar fins a dos mesos, temps en que la llet coagula i dona lloc a un formatge de pasta tova. Visitem la Catedral del segle XII i admirem la seva interessant construcció arquitectònica que s'uneix amb el conjunt escultòric, també d'estil romànic, concentrat particularment als capitells del claustre, a la façana occidental i a les obertures de la catedral.

Ens adrecem fins a **Tremp** per posar punt i final a la 3a etapa de la ruta dels sabors catalans. Ens dirigim a la capital del **Pallars Jussà** per visitar els Jaciments de Nerets i Suterranya, els principals jaciments paleontològics més importants per la rellevància de les restes conservades. Una vegada allà, ens impressionen els fòssils d'aquests animals i les restes de nius i fragments de closques d'ou, un fet molt poc comú a Catalunya. La conservació de totes les restes i la seva extensió ens permeten una aproximació acurada del comportament d'aquests animals. Una vegada finalitzada la visita, no volem deixar aquest territori a mig camí entre Pirineus i la Plana de Lleida sense degustar la **Donja**, un embotit cuit recuperat recentment de les cases de pagès després que les cansaladeries haguessin perdut la tècnica d'elaboració. Aquest producte tradicional de tot el territori pirinenc i lleidatà es fa de la ventresca i del collar que s'ha fet després d'haver tallat el cap del porc. Se'n tallen unes tires de pam i mig de llarg, se'ls treu la cotna i se'ls afegeix sal i pebre. A continuació s'emboteix amb les pells arriassades, es lliga pels dos caps i es fa coure a la caldera durant uns vint minuts.



Formatge
del Montsec

Les comarques centrals

Ens trobem al bell mig de la plaça Major de **Vic**, punt de partida per endinsar-nos en la Catalunya central, la 4a etapa del nostre tour. Els edificis que rodegen la plaça són de diferents èpoques i estils, i entre tots formen un mosaic d'arquitectura que és digne de contemplar. Entre els edificis més notables hi trobem l'ajuntament, un edifici d'estil gòtic de 1388, que ens crida l'atenció pel seu campanar que corona la plaça amb majestuositat. A l'altre costat presidint l'espai hi trobem la Casa Costa on destaquen les seves vidrieres de colors i les escultures dels balcons que re-

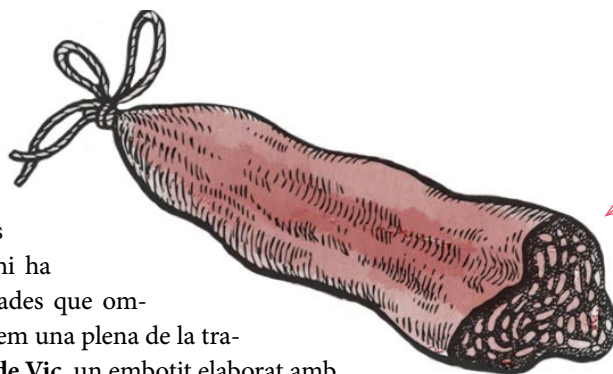
presenten les quatre classes socials de l'època: l'església, l'aristocràcia, la pagesia i els obrers. És dimarts i hi ha mercat. Entre les parades que om-

plen la plaça n'hi trobem una plena de la tradicional **Llonganissa de Vic**, un embotit elaborat amb carn de porc i cansalada que té com a únics condiments la sal i el pebre negre. Les primeres dades documentades que hi ha d'aquest embotit arrelat a tot Catalunya daten del 1456 però es creu que pot tenir el seu origen un segle abans. Aquest producte es produïa a les masies, aprofitant les condicions climàtiques de la zona com un mètode de conservació de les carns.

Després del bullici de gent que comporta un mercat com el de Vic busquem tranquil·litat i ens dirigim a **Cabrera d'Anoia**, una petita població que es troba a cavall entre les comarques de l'Anoia i l'Alt Penedès. Passem per la ruta dels salts de Cabrera i gaudim de la naturalesa en estat pur. Ens trobem envoltats de bosc i de torrents que formen salts d'aigua de gran bellesa que, juntament amb els valors naturals dels engorjats i els espais agrícoles, configuren el paisatge de les Valls de l'Anoia. Per recuperar forces abans d'emprendre de nou la carretera que ens durà al següent destí, ens aturem a **La Llacuna**, població que ha recuperat l'elaboració artesana del paté i que es comercialitza des de fa només unes dècades.

El **paté de la Llacuna** està elaborat amb fetge de porc, cansalada viada, sal, pebre, nou moscada i conyac i no s'hi afegeixen additius artificials. El degustem amb una llesca de pa torrat i el seu sabor equilibrat i vellutat fa que juntament amb la textura untuosa i pastosa que el caracteritza es converteixi en una experiència gastronòmica ideal.

Seguim amb el nostre recorregut i ens endinsem a la **Cerdanya** per gaudir de l'estany de Malniu, la joia de la corona del massís del Puigpedrós. Arribem al pàrquing del refugi més proper i caminem 3 quilòmetres per un corriol per la boscosa serra de l'Home Mort fins a arribar al llac. Ens trobem a gairebé a 3.000 metres d'altura i estem envoltats muntanyes que fan frontera amb França, de pins i blocs de granit. De tornada parem al refugi i decidim degustar dos productes tradicionals de muntanya: el **Paltruc** i el **Tupí de porc**. El primer és una botifarra cuïda gruixada de sabor extraordinari que es fa a partir de la bufeta o intestí gros del porc – un local ens explica que d'aquí



Llonganissa de Vic

ve el nom de paltruc-, farcit de carn de porc capolada i adobada. En podem trobar de diferents segons el tipus de carn; negre, blanc o d'ou. El paltruc negre és aquell que conté sang i carn de porc. El blanc es dona quan s'emboteix la carn magra i el greix però no s'empra sang i, per últim, el paltruc d'ou resulta d'una barreja de carn magra bullida, greix i ou. Pel que fa al **Tupí de porc**, és un producte derivat de la matança del porc i té el seu origen en l'aprofitació i conservació d'aquest aliment. En el Tupí de porc s'hi incorporen costella de porc, botifarra a trossos, tot conservat amb oli i llard. La carn, tova i melosa, té un gust intens i penetrant que se'n desfa al paladar.

Després d'aquest gustós àpat agafem la carretera per dirigir-nos al Maresme, més en concret a Cabrera de Mar, una població situada en una petita vall entre els turons de Burriac i de Montcabrer.

Les comarques metropolitanes

Si vols gaudir d'una joia històrica i paisatgística al **Maresme**, has d'anar al Castell de Burriac, al municipi de **Cabrera de Mar**. Aquesta és la conclusió a què arribem després de fer una ruta a peu d'uns 10 km entres els boscos del Parc de la Serralada Litoral i descobrir la fortificació. La seva arquitectura és totalment medieval amb un petit recinte emmurallat i, com és d'esperar, està situat al cim d'un escarpat turó d'on es contempla el contrast entre el verd perenne forestal i el blau llampant del mar. Des d'aquí es pot intuir el perfil de la ciutat de Barcelona, el nostre pròxim destí.

De camí a la capital, parem per agafar forces i tastar alguns productes xarcuters de la zona com ara la **Secallona**. La reconeixem ràpidament pel seu aspecte sec i deshidratat que li dona el nom. Aquest embotit típic català s'elabora a partir de carn magra de porc, generalment condimentada amb sal i pebre per posteriorment embotir-se en un budell prim.

Estem a **Barcelona** i ens trobem davant la majestuosa basílica de la Sagrada Família esperant a un grup de carnisers i xarcuters de Barcelona. El temple, impulsat per ▶



Paté de la Llacuna

i per al poble fa 135 anys, representa el màxim exponent de l'arquitectura modernista i mostra la plenitud artística de Gaudí. No entrem i ens quedem perplexos de la seva immensitat exterior. La construcció va començar el 1182 amb un estil neogòtic fins que va caure en mans d'Antoni Gaudí qui el va replantejar des de zero apostant per un disseny modernista compost per 18 torres de les quals només va tenir temps de construir-ne una degut a la seva mort l'any 1926. Arriben els nostres companys per presentar-nos la **Botifarra catalana**, un dels embotits més populars i consumits a causa del seu sabor i la capacitat d'adaptar-se a tots els gustos i paladars. Es tracta d'un producte fet amb les carns més nobles del porc: carn magra, ben triada de greixos, tendons i hematomes, procedent de cuixes i espatlles de porcs joves o castrats, i en alguns casos se li afegeix una mica de papada o de cansalada viada.

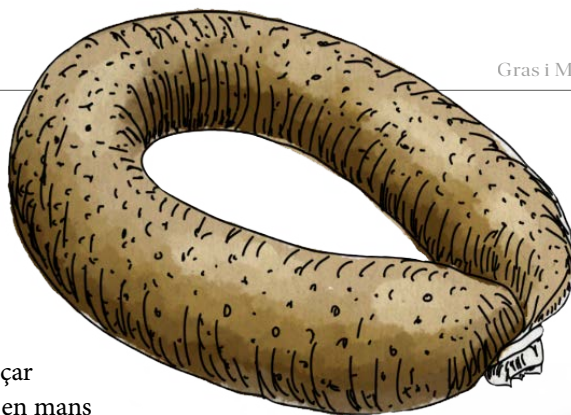
Després de visitar la resta d'edificis arquitectònics de Gaudí, ens dirigim per la costa cap a Sitges però abans passem pel **Prat de Llobregat** i així aprendre sobre el **Pollastre de pota blava**. Aquest tipus de gallina mediterrània s'ha mantingut en el temps i gràcies a l'esforç dels avicultors de la zona s'ha convertit en una de les úniques races d'aus de corral que ha sobreviscut sense patir encreuaments amb altres estirps híbrides i que manté intactes les seves característiques.

Arribem a **Sitges**, la capital de la comarca del Garraf, i passem pels seus carrers on els moviments culturals del segle passat han deixat en herència un magnífic llegat arquitectònic i pictòric. Descobrim el seu encant mentre avancem pel carrer d'en Bosc observant les antigues muralles del Castell de Sitges i més tard, visitant la que havia estat casa-taller del pintor Santiago Rusiñol. Se'ns fa fosc mentre gaudim a primera línia de mar de la seva excel·lent gastronomia mediterrània preparada amb productes de proximitat.

Les comarques tarragonines

Seguim per la carretera que voreja la costa fins a arribar al **Baix Penedès**, terra de cava i vins de gran qualitat. La comarca viu entre les platges de la Costa Daurada i els esplèndids paratges dibuixats per les vinyes.

Ens arribem fins al Vendrell per visitar la població i degustar la **Coca Enramada** d'espínacs, que tradicionalment es menjava als voltants de Sant Antoni però que amb el temps s'ha anat destacionalitzant. Passejant



Botifarra Catalana

Coca Enramada



pels carrers i urbanitzacions de la vila trobem l'església de Sant Salvador, edifici amb traces renaixentistes i barroques, la plaça Nova, amb bells exemples d'arquitectura noucentista; l'Antic Hospital del Santíssim Salvador i la casa natal de Pau Casals.

A la tarda ens arribem a **Siurana**, un poblet encantador de cases i carrers empedrats de la comarca Priorat. A la seva entrada hi trobem les restes d'una fortalesa musulmana i al capdamunt, l'església de Santa Maria des d'on hi ha unes vistes magnífiques del pantà, de la Serra de Montsant i les Muntanyes de Prades. Passejant pel carrer Major ens trobem una petita botiga de productes alimentaris artesans i ens emportem unes ampolles d'oli de Siurana, un oli d'oliva verge extra amb Denominació d'Origen Protegida, i un feix de **Xoriç**, un embotit fet especialment de llom de porc i té aspecte de botifarra envellida, amb un color vermellós i marronós.

No podem acabar la nostra ruta de les comarques tarragonines sense passar per **Tarragona** i viure la seva apassionant vessant històrica. Caminant pels carrers del barri antic ens traslладem a dos mil anys d'antiguitat a través de les seves muralles, el gran temple imperial, el fòrum de la província, el circ i l'amfiteatre. Tàrraco va ser una de les poques poblacions d'Hispania on es va construir un amfiteatre quan ja es disposava d'un circ i d'un teatre, privilegi que només tenien les principals ciutats de l'Imperi.

Després de veure tota la meravella arquitectònica que ens ofereix la ciutat, entenem perquè va ser una de les capitals més esplendoroses de l'imperi romà. Acabem la nostra visita fent un tast de productes tradicionals

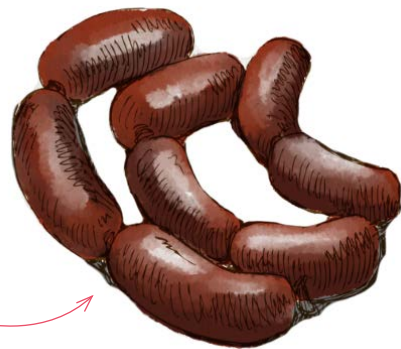


Botifarra de corder

locals. Entre tots en destaquem un: la **Botifarra de corder** o també dita botifarra de mondongo. Aquesta és un embotit molt peculiar que s'elaborava a les cases de pagès tarragonines després del sacrifici del bestiar. Així doncs, després de la matança del xai, quan ja s'havien aprofitat les parts nobles de l'animal es reservaven les que ho eren menys per fer-ne botifarra. Els ingredients principals són: sang de xai, vísceres, cansalada, tripa o budell cec, sal i pebre. Es pot menjar acabada de bullir quan té un sabor més suau o després de deixar-la reposar un temps, amb un sabor més intens.

Les terres de l'Ebre

Acabem la nostra ruta a les terres de l'Ebre per a descobrir sobre una bicicleta d'un dels passatges més singulars i bonics de Catalunya. Ens endinsem al Delta, el riu és l'arquitecte d'aquest paisatge únic on els arrossars cobren un color diferent en funció de l'època de l'any en què ens



Baldana d'arròs →

trobem, i es converteixen en un pol d'atracció d'una flora i fauna riquíssimes. Ens arribem fins a la **punta del Fangar**, una de les platges més màgiques amb quilòmetres de sorra pràcticament verge que culmina amb un imponent far. Després d'hores de bicicleta tastem la **Baldana d'arròs**, l'embotit més popular de les terres de l'Ebre que neix de la combinació de la carn del porc amb el producte estrella de la zona. Fet amb sang, carn i arròs i amb una textura granelluda, ens el mengem a la brasa, tot i que també se sol fer a la planxa o formant part d'una de les receptes típiques de la zona: el barrejat. Acabem el dia -i la ruta- viatjant al passat a través dels **Poblats ibèrics** de la zona, uns assentaments en punts estratègics per a gaudir d'unes vistes espectaculars del riu i del seu entorn.



Unim experiències, Encarem el futur

US ATENDREM A

MANRESA

BORN, BARCELONA

C/ COMERÇ 21

I AVIAT, NOVES INSTAL·LACIONS

POLÍGON INDUSTRIAL DE SALELLES,
SANT SALVADOR DE GUARDIOLA

ESPÈCIES
TEIXIDOR

AJ
ANGEL JOBAL

www.teixidor.com

 [especiasteixidor](https://www.instagram.com/especiasteixidor)



www.linkedin.com/company/teixidor

FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN

Afers pendents

A conseqüència de la pandèmia de la Covid-19 tots hem hagut d'aparcar projectes professionals o comunitaris i hem vist alentides qüestions o afers de la vida real i del dia a dia. Ara, toca re-emprendre tot allò que durant aquests últims mesos no hem pogut fer. Toca seguir endavant.



Josep Dolcet

Fundació Oficis de la Carn

Són tantes les coses que tots hem hagut d'aparcar o posposar a conseqüència de la maleïda i malaurada pandèmia de la Covid-19!

Projectes personals i familiars, projectes professionals o comunitaris, projectes il·lusionants o inexcusables, projectes al cap i a la fi. Però més enllà dels projectes també hi tenim qüestions o afers de la vida real, del dia a dia de les nostres vides o dels negocis i activitats professionals, que s'han vist alentides. Tots, d'una manera o altra, hem de recuperar, reactivar o refer el fil de què ens hem vist obligats a deixar o aturar. Malauradament, de ben segur, en serem molts que a tot això hi haurem d'afegir el record d'algú que ens ha deixat durant aquest temps. Amb això hem d'aprendre a conviure-hi. En aquest moment, més que mai, per a tothom molta salut i molta força, que hem de seguir endavant.

Des de la Fundació, des de l'Escola, des de la Confraria, us hem anat acompanyant durant tot aquest temps encara que també hem hagut d'aturar esdeveniments i posposar projectes, com tothom però, de ben segur, també com tots vosaltres no ens hem aturat i aquest temps ens ha servit per treballar en silenci i assentar les bases per seguir el que tenim començat, lluitar pels projectes endegats i sobretot per reinventar-nos i fer propostes i adaptar-les i planificar-les de cara al futur.

L'Escola ha vist aturada tota la formació presencial i en el cas del Mòdul 1r del Curs de principis bàsics de carnisseria i xarcuteria, tenim pendent unes sessions que reprendrem, si la situació sanitària ho permet i amb totes les mesures preventives, a finals de Setembre.

No podíem deixar d'oferir formació, per això es va fer un esforç important per poder oferir formació virtual als professionals, tan associats a la Federació com a no associats. Així a través de GremiCarn, es van oferir les 4 sessions dels dijous tecnològics i un curs sobre càlcul o gestió d'escandalls, molt interessants i útils d'acord amb les avaluacions dels assistents. També, amb la col·laboració de l'Escola Agrària de l'Empordà, vàrem poder organitzar una sessió de formació, oberta a tots els professionals interessats, sobre Orientacions de Seguretat Alimentària per a Carnisseries i Xarcuteries enfront de la Covid-19, amb un èxit d'inscripcions rotund i una valoració molt alta dels continguts, de la ponent i de l'organització i format.

De la reflexió i l'experiència n'hem anat valorant i proposant idees, i en alguns casos materialitzant-les. Estem dissenyant una aposta ferma per la formació i la divulgació virtual de continguts relacionats amb l'ofici. De moment estem començant, però ja en tornant de l'estiu el nostre company i col·laborador de l'Escola, el Mestre Francesc Reina ens oferirà, durant els mesos vinents, unes sessions virtuals de formació on farà un repàs a la seva trajectòria de creativitat i innovació, a la vegada que ens anirà aportant noves idees i nous conceptes amb les darreres tecnologies de treball. Aquestes sessions virtuals aniran acompanyades de diverses sessions magistrals, presencials a les instal·lacions de l'escola, sempre que les condicions ho permetin.

Estem dissenyant també un ambiciós, extens i innovador programa de formació de manipuladors d'aliments. Un programa mixt, presencial, però sobretot amb un ampli contingut virtual, on cada professional podrà dissenyar-se el seu itinerari formatiu d'acord amb la seva activitat, o segons els requeriments que li pugui fer l'autoritat sanitària.

La Fundació oferirà el seu assessorament a aquells que ho necessitin a l'hora de dissenyar aquest itinerari formatiu, a la vegada que els podrà ajudar en l'organització i gestió del programa de formació.

No oblidem tampoc la formació tècnica que ha estat la protagonista de l'Escola. Tot i que tradicionalment han estat sessions presencials, en el futur haurem d'alternar-les amb les sessions a la xarxa, tot i que entenem que caldrà mantenir, en la mesura del possible, les sessions presencials pel que representen en el contacte directe alumnes-professor. Sessions temàtiques, sessions sobre carns, menjars preparats, complements... tot disposarà del seu lloc al programa.

Per acabar aquest apartat de l'Escola, també hem començat a treballar amb els continguts i disseny d'un nou mòdul d'Elaboració de Productes Carnis, dins el curs de principis bàsics de carnisseria i xarcuteria que organitzem conjuntament amb l'Escola

Agrària de l'Empordà. Aquest mòdul, que és previst per al primer trimestre de 2021, caldrà adaptar-lo als requeriments que ens dicti la situació del moment. Això ens suposa un esforç molt intens, però ho tirarem endavant de ben segur.

Com hem dit al començament, l'activitat de la Fundació també inclou el suport humà, tècnic i material a totes les accions que proposa o organitza la Confraria del Gras i el Magre. Com tots coneixeu, la Confraria és la responsable, entre altres, de l'organització dels concursos nacionals de

botifarra d'ou artesana i de llonganissa tradicional artesana, així com de les trobades anuals i elevar propostes a la Fundació sobre aquells temes que, relacionats amb l'ofici, vagin encaminats a la millora, a la difusió i al coneixement d'aquest.

Enguany, després de l'èxit del 5è concurs nacional de botifarra d'ou artesana, teníem pendent el repte dels canvis en el Concurs Nacional de Llonganissa Artesana. Un canvi

d'època de convocatòria del concurs i un canvi de les bases per adaptar-les millor a la realitat de les llonganisses artesanes al nostre país, canvis que s'han anat proposant a partir de l'anàlisi de l'evolució dels concursos i sobretot que volen respondre als suggeriments dels participants d'edicions anteriors i també a les recomanacions de membres del jurat i altres experts. Així, la Confraria s'ha plantejat celebrar el concurs en època de primavera, afavorint així el cicle natural d'elaboració de les llonganisses i

donar entrada a aquells productors que no disposen de tecnologia per fer llonganisses durant tot l'any, a la vegada que ens embarquem en dos projectes molt interessants, també relacionats amb la llonganissa.

Efectivament, si el canvi de data ja considerem que és un avenç important, no ho són menys els dos projectes que volem dur a terme relacionats amb la llonganissa: la definició o tipificació dels grans grups de llonganisses que es fan al nostre país, i el que és més important, el trasllat d'aquesta informació i la formació tècnica als ►



Durant tot aquest temps no ens hem aturat i hem treballat en silenci per assentar les bases per seguir amb què tenim començat, lluitar pels projectes endegats i sobretot per reinventar-nos i fer propostes per adaptar-les i planificar-les de cara al futur.



professionals xarcuters referent als processos d'elaboració de la llonganissa tradicional.

Efectivament, som ambiciosos, ja us ho havíem anunciat a alguns de vosaltres, volem fer de la llonganissa un producte d'excel·lència (encara més del que ja és), que totes les llonganisses ho siguin, que cada territori se senti identificat en el seu producte i que el consumidor, a poc a poc, vagi identificant producte amb territori. Estem treballant amb experts i productors d'arreu de Catalunya perquè això sigui una realitat. No és fàcil, i menys en la situació actual, però esperem poder arribar a temps, per fer realitat l'altre projecte relacionat: el trasllat de la informació als productors. Aquesta és l'altre repte, un cop tinguem la informació, volem organitzar una jornada tècnica de treball i formació, destinada als productors artesanals de llonganissa, per formar-los en els processos i les tecnologies d'elaboració, i fer-los conèixer una mica millor els seus productes. Per tant convidem als productors artesanals, i en especial als participants en les diferents edicions del concurs de llonganissa artesanal, a estar a l'aguait de les informacions al respecte. Esperem que l'evolució de la situació sanitària ens permeti tirar-ho endavant d'una manera o altra.

Però el que sí ens atrevim a anunciar és que a la primavera que ve es convocarà un nou concurs de llonganissa tradicional, pel que ja esperem disposar de la informació tècnica per incloure al concurs les especificacions i característiques dels diferents tipus de llonganisses que s'elaboren arreu de Catalunya. Penseu que encara en tenim més de projectes i que estem molt il·lusionats amb les vostres aportacions i suggeriments. Recordeu que la Fundació, l'Escola i la Confraria sou tots vosaltres i que quan participeu, suggeriu, recomaneu, actueu o col·laboreu ho esteu fent per vosaltres mateixos, pel col·lectiu, pel vostre futur.

www.escolaoficisdelaacarn.cat

nous temps - nova web - nous cursos

Ara més que mai, al vostre costat



Ens trobem en un moment d'incerteses i noves normalitats, un 2020 difícil per a tothom, i també pel nostre sector. Cuinats Jotri segueix al vostre costat, a disposició dels professionals de les carnisseries, rostiteries i restauració. Des de 1982 que vam començar com a carnisseria al Mercat de Salt i fins avui, treballem amb il·lusió i compromís per tal d'oferir el millor producte.

Com a empresa de gairebé 40 anys d'experiència no treballem per a grans superfícies ni cadenes de supermercats, fem una clara aposta pel comerç de proximitat per tal d'oferir plats cuinats frescos o ultra-

congelats de la millor qualitat i amb un servei excel·lent. Cuinem per a vosaltres, amb productes naturals, de proximitat i de temporada; sense afegir conservants ni additius.

La nostra cuina combina tradició i innovació, tot seguint receptes tradicionals catalanes ens servim de les últimes tecnologies per aconseguir la millor qualitat. La innovació té un paper important i treballem per a respondre a les noves necessitats del mercat, tot desenvolupant una identitat pròpia en els nostres plats.

A cada estació us presentem els plats de temporada; aquesta tardor tenim una gran oferta de plats amb

bolets: l'arròs amb bolets i salsitxes, els canelons de ceps i verdures amb beixamel de ceps, les mandonguilles amb bolets i les croquetes de ceps i formatge de cabra.

Per seguir degustant plats exquisits, us oferim el trinxat, el plat tradicional de la Cerdanya que cuinem amb patata, col i cansalada ibèrica; els "callos", la crema de carbassa i moniato, i l'arròs negre, la recepta tradicional empordanesa d'arròs amb sípia amb la seva tinta.

*Plats cuinats amb il·lusió,
compromís i dedicació.
Jotri 2020*



Arròs amb bolets i salsitxes



Canelons de ceps i verdures
amb beixamel de ceps



Mandonguilles amb bolets



Croquetes de ceps i formatge de cabra



Trinxat



Cap i tripa "callos"



Crema de carbassa i moniato



Arròs negre





Els presidents de les dues entitats després de signar l'acord

El Gremi de Carnissers Xarcuters i Aviram de Barcelona i Comarques s'incorpora a la Federació

Amb la incorporació de la nova entitat, la Federació dóna veu a 1.500 empreses del sector carni de tots els territoris de Catalunya.

El dimecres 15 de juliol s'ha signat l'acord d'incorporació del Gremi de Carnissers Xarcuters i Aviram de Barcelona i Comarques a la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers – Xarcuters amb la voluntat d'integrar la totalitat d'entitats representatives del sector minorista carni de Catalunya. L'acord s'ha dut a terme després de mesos de converses i treball conjunt entre les dues entitats per arribar a un acostament de posicions i així fer una Federació més forta i el punt de referència de les empreses que representen i defensen la professió.

Durant la reunió d'Assemblea General Extraordinària en què s'ha fet efectiva la signatura d'incorporació, Pròsper Puig, president de la Federació, ha valorat positivament la nova unió i assegura que “amb l'entrada del Gremi de Carnissers de Barcelona, la Federació es converteix en l'entitat que aglutina totes les veus del col·lectiu del comerç detallista de la carn i això ens dóna més força per ajudar a les empreses agremiades”. Per altre costat, Xavier Gallifa, president del Gremi, també s'ha mostrat satisfet i ha remarcat que “els nostres socis ens ho demanaven; estem segurs que units defensarem millor la nostra professió”

La representativitat de la Federació davant les diferents Administracions públiques i Taules de Treball; l'impuls i consolidació de la marca Carnissers Xarcuters Catalu-

nya; la tasca de comunicació i promoció de l'ofici artesà; el compromís amb la qualitat i excel·lència de les carns i els productes d'elaboració pròpia, i la implicació amb la professionalitat del servei al client, han estat els arguments definitius que han fet que la decisió d'incorporació hagi estat una realitat.

La Federació en l'actualitat

Amb la nova incorporació, les cinc organitzacions territorials que representen a unes 1.500 empreses de carnisseria xarcuteria amb més de 2.000 punts de venda i 1.000 obradors artesans, que junts generen més de 750M € de facturació que generen uns 7.000 llocs de treball directes a Catalunya, són:

- Gremi de Carnissers-Cansaladers-Xarcuters de Barcelona i Comarques.
- Gremi de Carnissers Xarcuters i Aviram de Barcelona i Comarques.
- Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines.
- Gremi de Carnissers, Cansaladers i Xarcuters de les Comarques Tarragonines.
- Gremi d'Artesans Cansaladers-Xarcuters de les Comarques de Lleida.

La Federació en xifres



1.500 empreses associades



2.000 punts de venda



7.000 treballadors



1.000 obradors artesans



750M de facturació estimada

La Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers – Xarcuters està afiliada a la patronal sectorial Confédération Internationale de la Boucherie et de la Charcuterie a través de la Confederación Española de Carniceros, i a la patronal empresarial Foment del Treball a través del Consell de Gremis de Comerç i Serveis de Catalunya.



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





El consum de productes carnis és **essencial** per a evitar manques nutricionals sobretot en la tercera edat

Carne y Salud

www.carneysalud.com

El problema de la sarcopenia

A partir de la tercera dècada de vida, el sistema muscular comença a sofrir una pèrdua gradual de massa i força que s'accelera a partir dels 60-65 anys. Aquesta patologia rep el nom de sarcopenia; un trastorn freqüent en la tercera edat que implica conseqüències com la pèrdua d'agilitat i l'augment de greix. Aquests efectes solen desembocar en anomalies lligades a l'obesitat o l'osteoporesi, entre altres. Les proteïnes d'alt valor biològic presents en la carn tenen un impacte molt beneficiós en la salut dels nostres ossos i en el manteniment de la massa muscular. El consum de productes carnis contribueix per tant a reduir la possibilitat d'aparició de sarcopenia en les persones grans.

Proteïnes, vitamines i minerals

Quan ens endinsem en la tercera edat, cal reforçar uns certs hàbits alimentaris. En línies generals, és recomanable portar una dieta equilibrada en la qual es redueixin calories buides i es potenciï el consum de proteïnes. Les proteïnes d'alt valor biològic són aquelles que compten amb els aminoàcids essencials i que la carn posseeix. El consum de productes carnis ens aporta aquestes proteïnes que el cos humà no és capaç de produir per si mateix.

Per a evitar o retardar l'aparició d'unes certes patologies durant la vellesa, és important tenir present les vitamines i minerals que ens aporten els aliments, ja que molts d'aquests micronutrients col·laboren a un millor rendiment del nostre sistema immunitari.

La carn aporta sobretot vitamines com la B12, i minerals com a ferro, potassi, fòsfor i zinc.

La vitamina B12 que conté la carn afavoreix la creació de

glòbuls vermells i el correcte funcionament del sistema nerviós, redueix el cansament i la fatiga i a més es tracta d'una vitamina que únicament es troba en aliments de procedència animal, com les carns.

En el cas del ferro és important distingir entre dos tipus: hemo i no hemo. La diferència principal entre ells és que el ferro hemo, que es troba en els aliments d'origen animal com la carn, és absorbit pel nostre organisme en major quantitat (20-25%). El ferro no hemo es troba principalment en productes vegetals i té una taxa d'absorció molt més baixa. A més, es veu influït per la composició de la dieta, ja que determinats nutrients i compostos limiten o potencien la seva absorció a nivell gastrointestinal. Aquest micronutrient ajuda a prevenir possibles problemes d'anèmia i exerceix funcions indispensables en l'ésser humà, destacant el seu paper en el transport i magatzem d'oxigen i com a element principal de nombrosos enzims.

El potassi s'encarrega de mantenir i regular la tensió arterial, a més de vetllar per un correcte funcionament del nostre sistema nerviós i dels músculs.

El fòsfor contribueix al manteniment i adequat funcionament del metabolisme ossi i energètic, així com a l'activitat duta a terme per les membranes cel·lulars.

Un altre mineral que fa tan interessant el consum de carn en la tercera edat és el zinc, que, a més d'ajudar al funcionament del sistema endocrí, té efectes beneficiosos sobre la vista i l'olfacte, contribuint a reduir la deterioració que sofreixen aquests sentits amb el pas dels anys. A més contribueix a la funció normal del sistema immunitari i a la protecció de les cèl·lules enfront del mal oxidatiu.

Quanta carn han de menjar la gent gran

El consum adequat de carn recomanat en la tercera edat se sol situar en una ració de 100-150 grams, 2-3 vegades per setmana, depenent dels nivells de massa muscular.

Si bé cada situació és diferent i ha de regir-se sempre per les pautes que marqui en cada cas el metge, en general el consum de carn és un gran aliat de la salut en la tercera edat, permetent una gran varietat de preparacions culinàries per aconseguir que el producte s'adapti a les necessitats de manera individual. El seu contingut en proteïnes, vitamines i minerals contribueix a millorar el bon estat del nostre organisme i a enfortir les nostres defenses, reduint així el risc de contagi de malalties, una cosa fonamental en aquests moments en els quals hem de protegir-nos enfront de la pandèmia de la Covid-19. ▶



Les persones grans poden beneficiar-se especialment de les propietats que ofereixen els productes carnis per a enfortir el seu organisme i millorar així el seu benestar.

Vitamina

B₁₂



Contribueix a la reducció del cansament i la fatiga.

Vitamina

B₆



Ajuda a mantenir el metabolisme de la homocisteïna en condicions normals.



Contribueix a l'adequat funcionament del sistema nerviós

Fòsfor

P



Contribueix al normal metabolisme energètic en l'organisme.



Contribueix al correcte transport d'oxigen en el cos.

Zinc

Zn



Contribueix al normal manteniment del sistema immunològic.



Contribueix a mantenir la normal funció cognitiva.

Per què és tan beneficiós menjar carn durant la tercera edat?

La Societat Espanyola de Metges d'Atenció Primària (SEMERGEM) destaca els beneficis del consum de carn de boví, oví, porcí de capa blanca i ibèric, caprí i de conill dins d'una alimentació equilibrada i saludable. A continuació veurem com alguns d'aquests avantatges són particularment interessants en la tercera edat.

Proteïnes

L'alimentació de les persones grans ha de prioritzar la presència de nutrients. Les proteïnes d'alt valor biològic de la carn contribueixen juntament amb la resta de nutrients de la dieta a evitar un risc freqüent en la tercera edat, el de la desnutrició.

A més, les proteïnes de la carn contribueixen al manteniment dels ossos i els músculs, la qual cosa permeatrà augmentar la possibilitat d'incloure en el seu dia a dia la pràctica d'exercici moderat, molt important a mesura que ens fem majors.

Més aminoàcids

La carn està principalment composta per proteïnes, apreciades pel seu alt valor biològic a causa de la seva alta proporció en aminoàcids essencials, en comparació amb altres proteïnes d'origen vegetal. Aquests aminoàcids presents en la carn es troben en proporcions equilibrades segons les necessitats nutricionals de l'individu. Entre ells trobem la valina, leucina, isoleucina, fenilalanina, triptòfan, treonina, metionina i lisina.

El poder dels minerals

La carn aporta minerals com el zinc i el ferro. Com beneficien a les persones majors? El zinc és molt important per a mantenir la salut cognitiva, mentre que el ferro contribueix de manera essencial a reduir el cansament i la fatiga. A més, tots dos contribueixen a l'òptim funcionament del sistema immunològic.

A més la carn aporta un tipus de ferro que més fàcil d'absorbir per l'organisme que el ferro dels vegetals. La carn també aporta fòsfor, que contribueix al correcte transport d'oxigen en el cos.

Formats versàtils

Per a incloure la carn en dietes per a persones grans, són aconsellables preparacions que permetin una millor assimilació de l'aliment i siguin fàcils de mastegar.

Cal subratllar que és imprescindible seguir una dieta equilibrada adaptada als gustos i necessitats de cada persona. La varietat i barrejar i combinar els diferents tipus d'aliments són les pautes que han de regir la planificació alimentària en persones grans.





Interiorisme comercial - Disseny integral - Fabricació de vitrines frigorífiques a mida

Passatge del Rec 7 | 08338 Premià de Dalt (BCN) | T. 93 752 20 54 | F. 93 752 17 65 | www.mts.cat

mts. | Interiorisme + fred |



La carn d'aviram, essencial per una dieta equilibrada i saludable a qualsevol edat

Una alimentació correcta és la base per a un bon estat de salut i aquesta ha de ser variada, equilibrada i adequada a les necessitats de cada persona. Cada vegada disposem de més i millor informació sobre els aliments que componen la nostra dieta, tant pel que fa al seu valor nutritiu com sobre els efectes que tenen en la salut. I cada vegada està més demostrada la importància de la carn d'aviram a l'hora de mantenir una bona alimentació en tots els tipus de dieta i a qualsevol edat.

El pollastre, el gall dindi i la guatlle són carns blanques i magres, saboroses, de fàcil digestió i amb qualitats nutritives beneficioses per a tothom. El consum de carns blanques, baixes en greix i amb un perfil d'àcids grassos insaturat com les de pollastre i gall dindi és especialment recomanable en el marc d'una dieta saludable i amb característiques cardioprotectors.

Us expliquem a continuació les principals característiques nutritives de la carn d'aviram. Cal tenir en compte que els valors que oferim es refereixen a racions de 125 grams comestibles, en cru i sense pell per al pollas-

tre i el gall dindi, i a racions d'entre 160 i 180 grams amb pell (que és el pes mitjà d'una canal), per a la guatlle.

Un alt contingut de proteïnes d'alta qualitat

La carn d'aviram és principalment un aliment proteic que conté tots els aminoàcids essencials i en les proporcions adequades. Per això diem que la proteïna de la carn d'aviram és de la més alta qualitat. El contingut en proteïnes del pollastre i la guatlle és aproximadament del 20% mentre que el pit de gall dindi en conté quasi un 25% (30 grams per ració). Una sola ració de carn d'aviram cobreix entre el 35% i el 45% de la ingesta diària recomanada de proteïna.

Les proteïnes són de gran importància en la nostra dieta, en totes les etapes de la vida. Són necessàries en les etapes fisiològiques de major creixement i per tant són essencials per a nens, adolescents i dones embarassades. Les aprecien els esportistes de tots els nivells i tenen un



paper molt important en les dietes terapèutiques. Per la seva composició, la carn d'aviram evita el dèficit proteic en persones d'edat avançada.

En el cas de la guatlla té una gran importància la presència de carnosina i anserina, que contenen els aminoàcids histidina i alanina, que tenen funcions biològiques importantíssimes com la regulació del pH en els teixits, la producció d'histamina imprescindible per la resposta immunitària de l'organisme, la funció antioxidant i les relacionades amb la memòria i l'aprenentatge, i la millora de la contractilitat en les fibres musculars.

Sense hidrats de carboni i molt poc greix

La carn d'au no té hidrats de carboni i el seu contingut en greix és baixíssim. Totes aquestes carns, especialment la de pollastre, tenen una major proporció d'àcids grassos insaturats (monoinsaturats i poliinsaturats), que són molt més recomanables que els àcids grassos saturats des del punt de vista cardiovascular.

En relació amb la gran quantitat de proteïnes, i en comparació amb altres carns, la carn d'au aporta molt poca energia. Una ració de 125 grams de pollastre o gall dindi aporta entre 128 i 140 kilocalories.

Un gran nombre d'elements necessaris per a la salut

La carn d'aviram proporciona vitamines del grup B, sobretot niacina i vitamina B6. Aquestes dues vitamines estan implicades en el funcionament del metabolisme energètic i del sistema nerviós central. Són bones per al cervell i ajuden a reduir el cansament. Una ració de pollastre aporta fins al 100% de les necessitats de niaci-



La carn d'aviram és d'alt valor nutricional i per tant molt recomanable i apreciable pel seu alt contingut en proteïna de qualitat, el baix contingut en greix i la quantitat de vitamines i minerals que aporta.

na, que és molt important per al desenvolupament i la funció de les cèl·lules a l'organisme.

Pel que fa als minerals la carn de pollastre i de gall dindi cobreix entre un 52 i un 73% de les necessitats d'un adult de seleni, necessari per al funcionament del sistema immune i per a protegir les cèl·lules de l'estrès oxidatiu, i un terç de mitjana de les de fòsfor. També destaca el seu alt contingut en ferro de fàcil assimilació, necessari per a la formació de glòbuls vermells i de l'hemoglobina, present especialment en el pit de pollastre i del gall dindi.

En general podem dir que la carn d'aviram és una carn d'alt valor nutricional i per tant molt recomanada i apreciable en qualsevol situació. Pel seu alt contingut en proteïna d'alta qualitat, el baix contingut en greix i la quantitat de vitamines i minerals que aporta, i pel fet que és fàcil de digerir, la carn d'aviram és un aliment essencial per a mantenir una dieta equilibrada durant tota la vida i resulta indispensable en dietes terapèutiques, per exemple per a persones amb obesitat o diabètiques.

Vitrines estàtiques

VS

Vitrines d'aire forçat

En aquest article expliquem les característiques d'ambdós tipus de fred, amb les seves virtuts i defectes.

Fred estàtic

Les vitrines de fred estàtic tenen com a principi bàsic de funcionament la major densitat (pes) de l'aire fred respecte a l'aire calent, això fa que a l'entrar en funcionament la vitrina, l'evaporador (tubs de coure i aletes d'alumini) comenci a refredar a causa de la circulació interna de gas refrigerant (normalment a una temperatura de -10°C) i que per física aquest aire comença a baixar per dins de l'evaporador per anar perdent de mica en mica temperatura i anar omplint la virtual "banyera" que forma l'exposició de gènere de la vitrina. Aquest procés dura fins que la unitat de control de la vitrina detecta, mitjançant una sonda, que l'aire contingut en aquesta vitrina està a la temperatura seleccionada, instant en el que dona l'ordre d'atur en el procés de producció de fred.

Un cop aturada la producció de fred i una vegada que aquesta temperatura comença a pujar de nou (normalment 3°C per sobre de la temperatura seleccionada) la vitrina reprèn la producció de fred començant de nou el cicle explicat amb anterioritat. Les temperatures desitjades es programen des de la unitat de control, selecció que es fa depenent de la tipologia del producte.

Fred aire forçat

el principi físic de funcionament de les vitrines d'aire forçat és exactament el mateix que les vitrines estàtiques anteriorment explicat, únicament que afegint un element mecànic en forma de ventilador que obliga a aquest fred, que en les vitrines estàtiques quedava parapetat darrere de la primera línia d'aliments, a arribar a tota la "banyera" d'exposició.

Les vitrines d'Aire Forçat, es van concebre doncs per so-

lucionar els dèficits a nivell de repartiment de fred que tenien les ja existents vitrines estàtiques, podent igualment afegir, com a benefici col·lateral, l'engrandiment de la superfície d'exposició de producte de la vitrina.

Al principi aquest avanç tecnològic semblava haver solucionat tots els problemes existents fins a la data, però amb la pràctica es va veure que apareixien altres inconvenients relacionats amb aquest tipus de fred.

El primer d'ells va ser que l'aire recentment refrigerat que era forçat a circular des del punt d'origen de sortida (normalment zona inferior espai de treball) a la zona de recepció d'aquest mateix aire (normalment zona propera als vidres), "assecava" el producte i atès que el gènere exposat es comprava a pes i es venia a pes, les minves van passar a cobrar un protagonisme no desitjat en el compte de resultats del negoci. D'una manera no tan evident, es va observar que a causa d'aquest avanç i de el fet que les zones d'exposició de producte van passar de 60/70 cm a aproximar-se als 90/100 cm, l'aire refrigerat, mentre avançava per l'exposició deixant part del seu fred al producte que es trobava al seu pas, patia un reescalfament que feia una diferència entre la impulsió (sortida) i la recollida (entrada) d'entre $5 / 6^{\circ}\text{C}$.

Tenint en compte que la normativa sanitària ens exigeix uns rangs de temperatura determinats a raó del producte exposat, molta part del gènere alimentari situat a la zona davantera de la vitrina no compleix les estrictes exigències sanitàries en totes dues tipologies de vitrines.

Afortunadament, a dia d'avui ja es fabrica una línia de vitrines que tecnològicament solucionen tots els problemes existents en ambdues tipologies de fred.

José Carrillo Jiménez

Cap Departament tècnic de Augusta Vitrinas




Augusta

15 anys optimitzant els seus comerços



JAMONES EL MAÑO
Valencia

augustavitrinas.com
93 337 37 93

1 / La missatgeria instantània

Les aplicacions de missatgeria instantània com Whatsapp o Telegram permeten intercanviar informació a temps real de diferents tipus d'arxius, ja siguin textos, imatges, vídeos, missatges de veu i, fins i tot, fer videoconferències.

Sabies que són eines perfectes perquè les introdueixis en la teva manera de treballar?

Principals característiques

La inversió és molt baixa.

Les aplicacions de missatgeria instantània tenen un cost econòmic molt baix; WhatsApp i Telegram són gratuïtes.

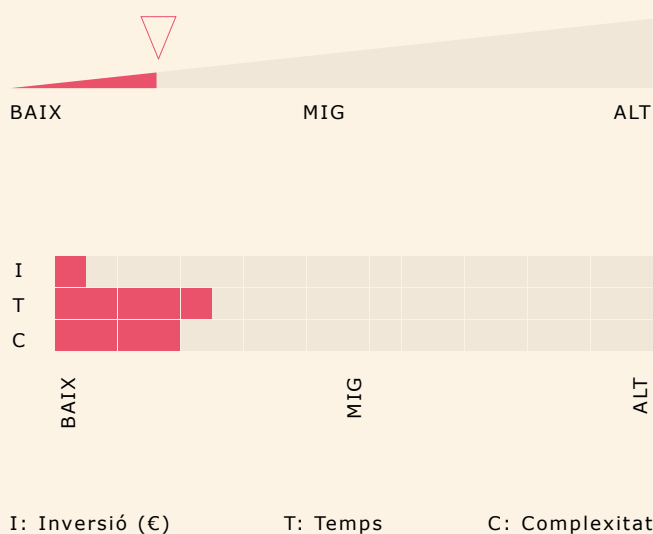
El temps de dedicació és mitjà-baix

La missatgeria instantània no presenta massa dificultats tècniques, la qual cosa facilita molt el seu ús entre comerços.

La dificultat tècnica és baixa.

La major part d'opcions que ofereix no presenten massa dificultat. És, per tant, un instrument de mínima dificultat tècnica.

Quin esforç implica?



Com et pot ajudar a vendre la missatgeria instantània?

T'ajuda a impulsar accions comercials més específiques

Ofereix la possibilitat d'enviar comunicacions i fer accions comercials molt directes amb l'usuari.

Et fa més present en la resolució de dubtes

La facilitat d'ús d'aquesta eina permet que la clientela disposi d'un canal d'atenció molt personalitzat i en temps real.

Promou la confiança i contribueix a la fidelització

Al ser una eina utilitzada per les persones ens permet promoure una major confiança i un tancament de comandes més eficient.

WhatsApp és la segona xarxa social més gran del planeta amb 2.000 milions d'usuaris i la primera en missatgeria instantània. Tan sols Facebook la supera per nombre de comptes. Aquest fet significa que una de cada quatre persones del món tenen instal·lada l'aplicació.

Exemples per a mantenir una comunicació amb la clientela

Llistat de contactes: És podem crear llistes de contactes per així avisar a la clientela d'aquelles novetats de la carnisseria - xarcuteria. Per exemple, es pot comunicar l'arribada de nous productes, ofertes, o enviar imatges d'un plat preparat.

Comandes: Per a oferir una millor dinamització al sistema de comandes, els clients poden preguntar a través de l'aplicació. A més, WhatsApp Business t'ofereix la possibilitat de tenir respostes automàtiques i així facilitar el contacte client-xarcuteria.

Catàleg de productes: A través de l'aplicació podem donar a conèixer noves promocions així com el catàleg o fotografies del productes. D'aquesta forma, els clients tindran accés al catàleg en qualsevol moment i la clientela podrà passar per l'establiment a realitzar la seva compra.

Què et permet fer l'aplicació Whatsapp Business?

- És possible **vincular el telèfon fix** al WhatsApp Business i mantenir el número de telèfon mòbil per al WhatsApp normal.
- Et permet la **creació d'un perfil de negoci** en què es pot indicar informació relativa al teu negoci: adreça, correu electrònic...
- L'aplicació ofereix **estadístiques d'ús dels clients**.

Recomanacions a l'hora d'utilitzar l'aplicació Whatsapp Business

- Si es vol comunicar amb els clients a través de WhatsApp és recomanable que, per privacitat, sigui **primer la persona interessada la que contacti**.
- L'ús de la missatgeria instantània **no significa enviar missatges comercials a tots els contactes**. És una pràctica que pot generar rebuig per part de la clientela.
- Per ordenar **els contactes es poden vincular amb paraules clau**. D'aquesta forma, es podran enviar els missatges d'una manera més personalitzada.

Exemple pràctic. Com portar a terme una campanya de Whatsapp Business

Una xarcuteria vol ampliar els seus serveis comercials per tal d'oferir un servei més adaptat als interessos de cada client. Vol obrir un canal de comunicació molt més personalitzat a la seva clientela, que permeti resoldre dubtes, facilitar la compra, generar noves idees de compra i mantenir la clientela contínuament informada de les novetats del seu negoci.

Quins elements cal preparar?

Creació de perfil del comerç a Whatsapp: inclou informació important per a la teva clientela (adreça, horari, web, xarxes socials i possibilitat d'entrega a domicili).

Organització de l'agenda: cal etiquetar els contactes generats a través de WhatsApp amb paraules clau que permetin enviar missatges personalitzats a cada tipus de clien. Prèviament, necessitaràs conèixer quin tipus de clientela et visita assíduament i aconseguir les seves dades de contacte.

Automatització de missatges: l'agenda et permetrà generar informació més personalitzada (informar de nous productes, nous serveis, descomptes especials...). Aquest sistema, acompanyat de bons productes, t'ha de permetre generar un vincle més estret amb la teva clientela.

Quins beneficis pot suposar?



Personalització el servei: amb aquesta nova iniciativa, l'establiment millorarà el servei cap a la seva clientela.



Incrementació de les vendes: l'ús de WhatsApp pot ajudar a que la xarcuteria incrementi les vendes a través de nova clientela que fins ara no comprava a l'establiment.



Fidelització de la clientela: amb la introducció d'aquest servei, el comerç podrà mantenir el contacte amb la clientela sense que aquesta hagi de desplaçar-se al punt de venda.

2 / La venda telefònica

La venda telefònica és l'eina per mitjà de la qual utilitzem el telèfon fix o dispositiu mòbil, sigui per vendre o per mantenir una relació més directa i personalitzada amb els consumidors.

Quan vulguem fer ús del telèfon per a la venda, un bon guió i un to amable seran elements indispensables per poder vendre més i millor.

Principals característiques

La inversió és molt baixa.

La venda telefònica en un comerç és una de les eines de venda amb una inversió més baixa. Els costos econòmics són els derivats del consum telefònic mensual.

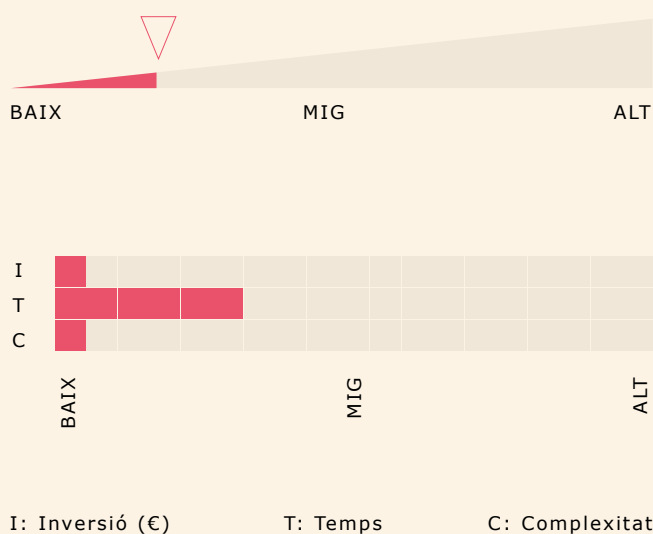
El temps de dedicació és mitjà-baix.

Tot i no requerir, aparentment, massa temps, una trucada telefònica requereix un guió de venda que ens permeti portar a bon port el nostre objectiu.

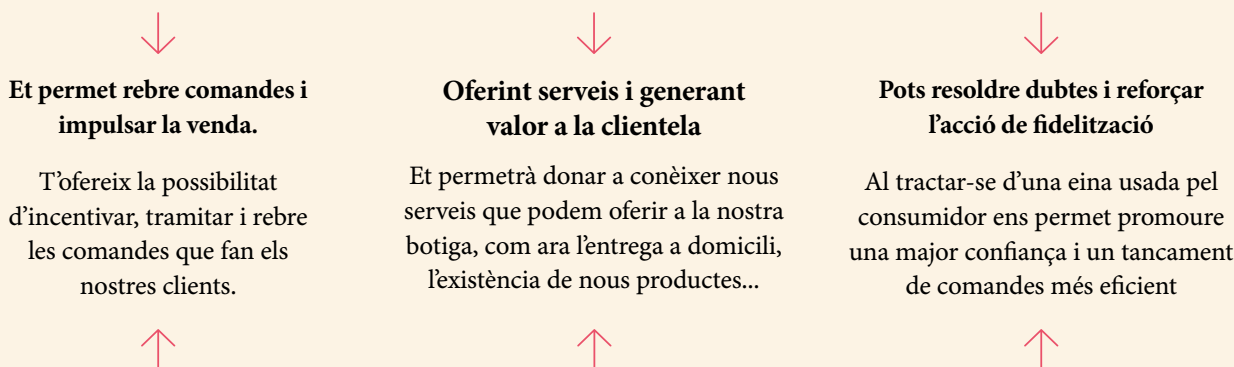
La dificultat tècnica és baixa.

Pràcticament tothom disposa d'un telèfon fix o dispositiu mòbil, de manera que el seu ús és molt àgil.

Quin esforç implica?



Com et pot ajudar a vendre la missatgeria instantània?



Hi ha persones que són reticents a fer servir eines digitals: prefereixen utilitzar el telèfon quan, per les circumstàncies que siguin, no es poden desplaçar al punt de venda.

Exemples per a mantenir una comunicació amb la clientela

Encàrrecs: És un bon sistema perquè la clientela pugui fer encàrrecs així com preguntar sobre aspectes vinculats a productes, serveis, horaris... Podeu disposar d'un cartellet, a la botiga, amb el telèfon i els horaris d'atenció a efectes que la clientela conegui aquest servei.

Nous productes: la venda telefònica és una bona oportunitat per trucar a la clientela i informar-la d'aquelles novetats de les que disposeu (nous productes, promocions específiques...)

Dubtes: amb la venda telefònica podeu habilitar un servei d'atenció personalitzat per realitzar consultes referents a aspectes de millora en el servei. Per altra banda, pot esdevenir un punt de servei personalitzat enfocat a resoldre dubtes dels vostres clients

Què et permet fer la venda telefònica?

- La venda telefònica ens permet millorar la relació i el vincle amb la nostra clientela.
- És un fantàstic canal de suport a la compra habitual i un mecanisme per facilitar la compra a les persones.
- Hi ha moltes persones que quan no poden anar al punt de venda prioritzen el canal telefònic.
- La venda telefònica pot ser molt efectiva si utilitzem un to amable al llarg de tota la trucada.

Recomanacions a l'hora d'utilitzar l'aplicació Whatsapp Business

- Hem de saber qui és la persona amb qui volem parlar. És important que puguem parlar amb la persona interessada.
- És important que complim la legislació vigent i que sempre tinguem una autorització per part del client.
- No és recomanable fer venda freda amb persones que no coneixem. No sol funcionar.
- El telèfon des del qual truquem ha de ser identificable ja que, en cas contrari, genera dubtes entre les persones receptores.

Exemple pràctic. Com incentivar les vendes amb una trucada telefònica

Una carnisseria vol impulsar un sistema de venda telefònica per tal que la seva clientela pugui fer les comandes a través del telèfon i/o de qualsevol altre sistema de missatgeria instantània. Al mateix temps, pot aprofitar aquesta situació per fer ofertes i informar de producte fresc.

Quins elements cal preparar?

Contactar amb la clientela a través dels diferents canals: Missatgeria instantània, xarxes socials i trucades telefòniques.

Preparar el discurs de la trucada: Conèixer les preferències particulars de cada client, escriure els objectius de la trucada, anotar el guió amb què es vol exposar

Realització de la trucada: missatge de presentació, exposició dels objectius i el contingut, agraïment i tancament de la trucada

Quins beneficis pot suposar?



Facilita la compra de la seva clientela: amb la introducció d'aquest servei, les persones veuen com els és molt més fàcil comprar productes o quantitats especials.



Incrementa el tiquet mitjà de compra: amb aquesta actuació, l'establiment podrà veure incrementat la venda d'aquells productes que es trobin en promoció.



Genera confiança: un bon ús de la venda telefònica facilitarà la relació amb la clientela així com una millora en les vendes. Una relació més personalitzada.

Tecnologia i Covid-19

Amb l'aparició de la covid-19 s'ha fet necessari extremar les mesures d'higiene i seguretat, més encara del que ja era habitual en el nostre sector. Des d'OS Sistemes volem destacar-vos alguna solucions tecnològiques que ja existien però que amb la pandèmia han guanyat protagonisme.

Una d'elles és el comptador de persones, una combinació de càmera IP i software. El sistema comptabilitza les entrades i sortides de la vostra botiga i mostra en una pantalla l'aforament recomanat i l'aforament actual. Això pot ajudar a donar confiança als vostres clients en un moment on tots tenim por d'estar en espais amb molta gent.

Per altre costat, també han crescut les vendes online. Els comerços que en el seu dia van apostar per aquesta eina han pogut treballar més gràcies a disposar d'un canal que es complementa amb la botiga tradicional.

En aquest sentit volem destacar que la botiga online funciona millor en poblacions petites on hi ha molta més facilitat per fer l'entrega a domicili mentre que en poblacions més grans hi ha una tendència en utilitzar aplicacions mòbil. El client pot encarregar la compra a través de l'aplicació per després passar-la a recollir. És un procés molt senzill que li estalvia temps al client i aporta al negoci un plus de servei i eficàcia. A més també es fidelitza al client i es fomenta la comunicació oferint descomptes i promocions. Tot això fa que el client se senti més valorat i important i reforça el comerç de proximitat i de qualitat.

L'aplicació de missatgeria Whatsapp també s'ha convertit en una gran eina per rebre comandes i comunicar-se amb els clients establint un canal on els clients podien fer comandes i vosaltres comunicar-los el preu, el tiquet de compra o fixar, per exemple, una hora de recollida.

Un altre solució cada cop més visible en els comerços són els calaixos de cobrament automàtic, han demostrat ser una eina ideal per a augmentar la seguretat i higiene en el vostre comerç. Ja no és necessari que els empleats toquin els diners fent que el client pagui directament en la caixa de cobrament Cashlogy i recollir el canvi ell mateix. El procés és molt fàcil, senzill i sobretot manté la distància de seguretat recomanda. La majoria dels nostres clients és el que més valoren de la caixa de cobrament automàtica, la netedat del servei i la bona imatge que transmet cap als clients. Els empleats poden concentrar-se a manipular els productes i oblidar-se de gestionar l'efectiu. Hi ha molts comentaris positius dels caixers en les xarxes socials i en aquests moments de Covid-19 pot arribar a ser un fet diferencial entre comerços.

Un altre aparell que volem destacar, ara que tant es recomana fer el pagament en targeta de crèdit, són els datàfons integrats per evitar que el vostre personal manipuli i tingui que teclejar imports. De que serveix no gestionar efectiu si estem manipulant i tocant un teclat del datàfon que també manipula el client? Molt higiènic no és.

Un altra tecnologia que ha triomfat en plena pandèmia ha estat el teletreball. Evidentment aquesta modalitat no és aplicable al nostre sector però alguns clients han demostrat bones iniciatives aprofitant que molts dels seus clients estaven a casa. Us expliquem quatre exemples que volem destacar per la seva originalitat i efectivitat.

La primera és la instal·lació d'una càmera IP per mostrar en directe el mostrador de la botiga, una iniciativa per oferir els articles disponibles en tot moment. En la mateixa línia destaquem la iniciativa de publicar diàriament vídeos del mostradors a Instagram. La finalitat en ambdues accions és trencar la rutina de compra del client mostrant altres productes que no solem comprar. Una altra és la de publicar a les xarxes socials o enviar directament al client receptes de cuina aprofitant que molts estàvem a casa teletreballant i disposàvem de més temps per cuinar. La clau d'aquesta iniciativa està en receptes senzilles amb pocs ingredients i tots disponibles en el seu comerç. Alguns, a més, ho han lligat amb concursos de fotografia amb premis bescanviables per articles gourmet. Per acabar, una altra iniciativa en la mateixa línia, potenciar els productes de segona gamma -articles en conserva, espàrrecs, tonyina, salses- i quinta gamma articles llestos per ser consumits, hummus, gazpacho, cervesa artesana, vi ecològic...-. La idea era fer entendre que la compra en una sola botiga és possible i així incentivar la venda d'articles amb menys rotació i potenciar el maridatge del vostre producte fresc amb nous sabors i sensacions.

Totes aquestes solucions han aportat més seguretat higiènica i capacitat de gestió, algunes d'elles inclòs han generat un somriure en uns moments tant complicats per tots nosaltres. Des d'aquí el nostre agraïment a totes i tots els treballadors del sector que heu estat al peu del canó amb molta professionalitat, generant molta confiança amb un discurs sempre positiu.

Santi Ortega

Gerent d'OS Sistemes

#CashlogyContigo

cashlogy

by AZKOYEN

Cuidem del teu **negoci**,
cuidem dels teus **clients**

Guanya en
tranquil·litat
i protegeix els
teus empleats
i clients



Conclusions de l'estudi sobre la perspectiva econòmica del Gremi de Carnissers artesans de les comarques de Girona

Ja tenim les conclusions, l'estudi i el resum executiu que la Universitat de Girona va elaborar el passat 2019 sobre el nostre sector. L'estudi el va encarregar el Gremi de Carnissers i Xarcuters artesans de les comarques gironines a la Dra, Anna Garriga, degana de la Facultat d'Economia de la Universitat de Girona.

Els cinc grans punts de l'estudi

1. La situació complicada del sector no es degut a la crisi nascuda al 2007-2010 sinó que es degut a una situació estructural dins del sector comercial gironí. La situació no ha estat pitjor gràcies a entitats com el nostre gremi que no ha parat de potenciar el comerç local, de dotar al carnisser d'eines de millora i a programat campanyes de comunicació per potenciar els productes propis.
2. Cal apropar més el producte al client, facilitant la compra amb diferents eines de contacte com el wappaz o Apps, i només formes de pagament com el Bizum, creant punts de recollida fora dels nuclis comercials i que es creïn punts d'aparcament exprés per que el client pugui carregar fàcilment el seu producte.
3. Cal explicar al client (i futur client) que fem -la nostra amplia gamma de productes-, com ho fem -les nostres tècniques de treball- i d'on surten les nostres carns -qui són els nostres proveïdors, com es diuen i d'un son-.
4. Relació el nostre producte amb la dieta saludable des de els infants a l'escola, els adolescents a l'institut, els joves a les Universitats i/o centres de formació reglada, centres esportius i/o culturals...
5. Campanya a favor de la sostenibilitat del planeta optimitzant els embalatges, reutilitzant, escollint nous materials i presentacions com un **comerç conscient**.



Aquest estudi és el que ens ha permès i permetrà dissenyar les estratègies de futur del nostre sector, tant en estratègies, comunicació i línies a treballar.

Resum executiu de l'estudi - El Gremi de Carnissers a les comarques de Girona: Perspectiva econòmica del 2003 al 2018.

L'objectiu principal ha estat analitzar l'evolució econòmica del sector de carnisseries del Gremi a les comarques de Girona i apuntar actuacions de millora. La crisi econòmica que s'ha viscut a partir de l'any 2008 ha tingut efectes diversos a Girona sobre les principals macromagnituds econòmiques i socials, els sectors d'activitat econòmica, la població, etc. Evidentment, també ha impactat sobre el sector de carnisseries i els efectes han estat diferents per comarques.

A l'economia gironina, el PIB del sector industrial i el sector serveis ha mostrat una evolució molt favorable per superar el període de crisi. Més en concret, el PIB del sector "Comerç" també ha tingut una evolució favorable i no s'ha vist afectat pel cicle econòmic. Del 2008 al 2018, a Girona, el sector "Comerç" ha crescut un 16% (al conjunt de Catalunya, un 26,4%). Dos elements més, destacables del sector comerç a Girona, han estat: la capacitat de mantenir o augmentar l'ocupació durant la crisi econòmica quan la majoria de sectors generaven atur; i, que el sector comerç també ha estat capaç de crear empreses durant aquest període.

Segons les dades facilitades pel Gremi, el nombre d'agremiats fins al 2009 es mantenia molt estable, però a partir del 2009 el descens ha estat continu, havent-se reduït un 22,1% el nombre d'agremiats fins al 2019. Aquesta tendència persistentment negativa no s'ajusta al comportament contínuament positiu del PIB al sector comerç. Mentre al sector comerç, en conjunt, fins i tot en l'època de crisi el seu PIB ha augmentat i el nombre d'empreses s'ha mantingut estable o ha crescut, el sector de les carnisseries mostra un comportament ben diferent i negatiu. Per tant, les dades econòmiques porten a concloure que el continu retrocés del sector a Girona no respon a cap efecte cíclic sinó que esdevé un problema estructural dins el sector del comerç gironí.

Hi ha tres comarques: Ripollès, Garrotxa i Cerdan-

ya on el PIB del sector comerç ha disminuït durant els anys de crisi econòmica. A la Garrotxa es va reduir des del primer moment de crisi, any 2009, i no s'ha recuperat fins al 2018. Ara bé, la Garrotxa és la segona comarca amb el PIB per càpita més elevat de Girona, és a dir, que les dades ens indiquen molt probablement que hi ha hagut un efecte desplaçament de les compres comercials dels garrotxins. Al Ripollès, la caiguda del sector comercial es va produir a partir de l'any 2010 i no va recuperar els valors anteriors a la crisi fins l'any 2017. I la Cerdanya va caure al 2010 i encara a l'actualitat no s'ha recuperat el valor. La resta de comarques tenen un comportament positiu del sector comerç. Per exemple, tot i que al Gironès el PIB per càpita de la comarca s'ha mantingut estable, el PIB del sector comerç ha crescut un 20%. Al Pla de l'Estany millora el PIB, millora el PIB per càpita i millora el sector comerç. A la Garrotxa, en canvi, millora el PIB, millora molt més que al Pla de l'Estany el PIB per càpita, però es tradueix en una reducció del sector comerç. El sector comerç indica si la riquesa queda arrelada al territori de comarques o es desplaça. Quan les administracions locals aposten pel seu comerç local, també aposten per arrelar la riquesa al territori.

Un fet molt favorable pel sector és el dinamisme del seu gremi. A fi de revertir la tendència negativa del sector, són múltiples les campanyes publicitàries realitzades els darrers anys per impulsar l'activitat econòmica al sector.

De les 17 campanyes publicitàries, 12 han estat sense cost i 5 han suposat un cost de 11.700€. Entre totes les campanyes, grosso modo, 9 han anat dirigides als clients propis de les carnisseries amb l'objectiu d'augmentar la compra de productes i fent èmfasi en productes tradicionals de les carnisseries. I, 8 han estat campanyes dirigides a la captació de nous clients a través de múltiples canals: web, fòrums diversos, xarxes gastronòmiques, publicitat de nous productes, valor social de l'activitat ramadera, etc.

En síntesi, la programació de campanyes ha estat molt correcta i és la necessària quan es pertany a un sector econòmic que manté la seva activitat de manera estable o creixent. El sol fet de que 12 d'aquestes campanyes no hagin suposat cap cost econòmic, és un indicador favor-



able de les energies esmerçades pel sector que no decauen en el temps ni en l'esforç. Però, certament, el conjunt d'aquestes campanyes publicitàries no han permès canviar la negativa tendència econòmica que viu el sector de carnisseries. Per tant, aquestes campanyes publicitàries s'han de mantenir però calen altres actuacions per revertir la situació estructural. Per elaborar aquest estudi el Gremi també ha col·laborat per facilitar la valoració del propi sector, mitjançant enquestes "anònimes" entre el seus agremiats.

A la vista del nombre de carnisseries i la localització geogràfica per municipis, els mapes posen en evidència la importància de la localització de les carnisseries per arribar a una part important de clients. En un món on preval la immediatesa, no es pot pretendre que seguint el mateix model que s'ha seguit tradicionalment a les carnisseries es pugui arribar a un major nombre de clients. Cal portar el producte i la qualitat als clients. I per això, cal introduir canvis a tots els nivells, també des del propi sector. El model de comerç gironí, pel qual han apostat fins ara els governs municipals, ja no és el model europeu alternatiu que existeix a moltes ciutats europees, les quals aposten per un model de comerç de proximitat, sostenible i d'elevada qualitat, on les grans superfícies comercials no tenen tanta presència com a Girona o Catalunya. Per tant, cal tenir present que el model de comerç actual pot revertir-se amb la implicació dels governs municipals però també, sobretot, amb la pròpia implicació del sector. ▶

Per a facilitar aquest canvi de model, cal una nova localització de les carnisseries i això depèn, especialment, de la capacitat d'adaptació del sector i fer ús de les noves eines digitals i logístiques. El producte que s'ofereix des de les carnisseries és de millor qualitat, més fresc i de més proximitat, sense envasos que generen problemes mediambientals i a un preu-qualitat molt més favorable al client. Això, juntament amb la progressivament més alta consciència social de que cal reduir els envasos i cal consumir productes de proximitat, més un esforç de l'administració local per impulsar el dinamisme del comerç local, pot canviar la tendència del sector amb pocs anys.

És un fet a moltes ciutats europees ben avançades i a Girona es donen totes les característiques per a fer-ho possible. Ara bé, per aconseguir-ho cal combatre el pessimisme del mateix sector. Si bé les actuacions del Gremi han estat extraordinàries i demostren energia per revertir la tendència negativa, les opinions expressades d'una majoria d'enquestats denoten un profund pessimisme respecte el futur. Per avaluar l'estat d'opinió del sector es va definir una mostra de carnisseries per a què els resultats de l'enquesta fossin representatius del sector. La mostra es va compondre de carnisseries situades en municipis petits, mitjans o grans, de pobles turístics, de capitals de comarca, en definitiva, una mostra significativa i completa de la realitat gironina. A tots els enquestats se'ls hi va preguntar: facturació anual, nombre de treballadors a temps complet i tems parcial, valoració del tipus de clients, valoració de l'oferta de productes, valoració sobre el sector i línies de futur. És important senyalar que hi ha un bon nombre de carnisseries a l'Alt Empordà, Baix Empordà, Selva, Cerdanya i Ripollès que esmenten entre els seus clients a turistes i persones que s'allotgen a les segones residències. Tret d'aquest element destacable, la majoria de respostes confirmen que el tipus de clients són sempre els habituals, i majoritàriament són dones de mitjana edat i de renda mitjana-alta.

També hi ha molta unanimitat en les respostes pel que fa al tipus de productes que es venen. Destaquen que s'ofereixen els productes de carn tradicionals, embotits casolans, en molts casos també s'ofereixen productes cuinats, sempre es destaca que els productes són de qualitat però només en pocs casos es destaca que són productes de Km 0 (malgrat que gairebé tots ho són, les carnisseries no en destaquen aquesta preuada característica).

A partir de les dades aportades, s'estima una facturació mínima al sector per treballador a temps com-

plet a la província de Girona de 84.745€. És un valor que clarament subestima la realitat, ja que la majoria d'enquestats han respost posicionant-se en intervals de facturació que són amplis, però serveix com a indicador de mínim.

Entrant a la valoració personal que cada carnisser fa sobre com està actualment el sector, predominen les respostes més aviat carregades de pessimisme que en la majoria de casos s'expliquen per la incertesa davant els canvis que s'esperen. Per contrast, hi ha un grup no majoritari però si molt rellevant de respostes que transmeten que malgrat les perspectives del sector siguin difícils -amb això hi ha unanimitat- cal seguir innovant i cal seguir treballant per millorar. Atenent a les propostes que es realitzen, s'observa la voluntat del sector de sortir de la situació actual. Propostes positives: captar nous clients i atendre'ls diferent, vendes online, nous productes cuinats i amb valor afegit, aposta per la varietat, la qualitat i el producte local, etc.

Trets més favorables

- Elevat dinamisme del Gremi i, exercint funcions de catalitzador de l'activitat i la publicitat del sector.
- Unitat en la diagnosi de la problemàtica del propi sector.
- Sector tradicional ben arrelat al territori i amb capacitat de renovar i obrir-se als nous canvis del mercat
- Presència de turistes i habitants a segones residències que constitueixen uns clients de mitjà-alt poder adquisitiu.

Trets menys favorables

- Envelliment del sector.
- Pessimisme que el sector manifesta vers el futur.
- Un resultat de la crisi econòmica són les majors desigualtats, tant a nivell territorial com a nivell social
- Presència de turistes i habitants a segones residències que constitueixen uns clients potencials de mitjà-alt poder adquisitiu.

Sobre aquestes propostes realitzades pel mateix sector s'han construït les línies d'actuació futures que es presentaran a continuació. Però, abans, insistir en el fet que el comportament negatiu del sector carnisseries no es deu a la crisi econòmica. La crisi ha afectat de manera molt diferent a les comarques, però no ha afectat al sector comerç especialment. En canvi el sector de les carnisseries va perdent nombre d'empreses. I, cal insistir en què es tracta d'un problema econòmic estructural. El mateix pessimisme que demostren les respostes a les enquestes posa en evidència que es tracta d'un problema ben estructural que afecta completament a tot el sector i les vivències expressades per cada carnisseries coincideixen en el diagnòstic negatiu del sector. Per a emetre un missatge positiu respecte les expectatives de negoci al sector comerç i, per tant, també pel sector de carnisseries, es presenten uns indicadors de confiança empresarial del sector a nivell català que mostren una perspectiva favorable per als propers anys.

Al llarg de l'informe es configuren els **trets més favorables del sector de carnisseries gironí**:

1. Un primer tret econòmic i social importantíssim que distingeix el sector a Girona és **l'elevat dinamisme del Gremi**, exercint funcions de catalitzador de l'activitat i la publicitat del sector. El dinamisme que demostra el Gremi en la permanent difusió del sector és fonamental per al creixement i la cohesió. És una condició necessària però no ha estat suficient.
2. Un segon tret fonamental és **la unitat en la diagnosi de la problemàtica del propi sector**. Malgrat les dificultats que s'expressen al sector, es mostra extrema unanimitat en la identificació dels problemes econòmics persistents al sector.
3. El tercer tret característic és que es tracta d'**un sector tradicional ben arrelat al territori i amb capacitat de renovar i obrir-se als nous canvis del mercat**. El sector es basa principalment en empreses petites familiars, moltes amb una llarga història i que han sabut mantenir-se fidels al negoci malgrat les dificultats. El sector, actualment, mostra una gran fermesa, capacitat d'adaptació i millora de la qualitat de l'oferta, atresorant així un elevat potencial de creixement futur.
4. Un quart tret favorable és la **presència de turistes i habitants a segones residències** que constitueixen uns clients potencials de mitjà-alt poder adquisitiu, ben presents en moltes comarques gironines, de costa i d'interior.

De la mateixa manera que una anàlisi posa de manifest els trets més favorables de l'economia, també sorgeixen els

trets menys favorables:

1. Un primer element desfavorable és **l'envelliment del sector** que es sol traduir en manca d'inversió i dificultats d'adaptació als nous canvis. Aquesta situació només es pot invertir si el sector entra en una fase de creixement positiu i atrau a joves emprenedors, com al seu moment ho van ser els qui ara es jubilen amb tots els mèrits.
2. Un segon element negatiu és el **pessimisme que el sector manifesta vers el futur**.
3. Un altre element desfavorable que apareix com a **un resultat de la crisi econòmica són les majors desigualtats**, tant a nivell territorial com a nivell social. I per les carnisseries les desigualtats es manifesten fins i tot per barris dins una mateixa població. Requereix fer especial atenció a l'entorn econòmic per ajustar la gamma de productes que cal oferir a fi d'atendre a tot tipus de clients i maximitzar les vendes.
4. Un darrer element negatiu és que **el sector encara actua segons la localització geogràfica clàssica**, i això encotilla al propi sector i frena el seu creixement.

També els reptes de futur del sector de carnisseries semblen molt clars. En paraules dels mateixos enquestats:

"El petit comerç i el model de carnisseries de taulell i ganivet sembla que mai tornarà a temps passats, tot i que a les tendències de consum encara hi ha un reduït de públic que busca productes relacionats amb valors ètics com un comerç de proximitat amb un model productiu arrelat a la terra i que dinamitza l'economia local, els productes no envasats, el comerç directe del productor, etc., o valors relacionats amb la salut com el consum de productes naturals no processats, ecològics (de km. 0 i no processats) o bé consumidors que busquen productes únics relacionats amb l'alta gastronomia i restauració i productes gourmet."

No calen gaires més paraules, les estratègies de futur per al sector passen per:

- **Noves estratègies comercials:** basades en un nou concepte de localització, l'ús de noves tecnologies bàsiques pel comerç i el posicionament del Gremi.
- **Potenciar nous productes:** el sector té una capacitat demostrada de crear nous productes càrnics amb una major rapidesa i qualitat que les grans superfícies comercials.
- **Captació d'ajudes al desenvolupament del comerç local:** les noves estratègies locals han d'afavorir el desenvolupament sostenible i el comerç local com el de les carnisseries ha de ser la base i un punt d'inici del canvi que cal a llarg termini. ▶

Per posar en valor aquests reptes de futur, s'avan- cen algunes línies d'actuació que fàcilment es po- drien concretar en propostes a curt termini, com les següents:

Un primer projecte: Complicitat amb l'Adminis- tració Pública per impulsar el menjar sostenible i de qualitat a les escoles. Les escoles estan repartides equilibradament per tot el territori segons població, per tant, es proposa assegurar el producte a la taula de les escoles. El Gremi, amb el suport institucional necessari, hauria de signar un conveni garantint el subministrament per tal que, com a mínim, un dia a la setmana es posi a taula un producte càrnic elab- orat per una carnisseria del poble o poblacions de referència de l'escola i instituts. Seria una comanda setmanal estable, i la difusió a les famílies esdevin- dria una directa, gratuïta i excel·lent campanya pub- licitària a tot el territori gironí.

Un segon projecte: Donar resposta als nous hàbits de compra familiars deslocalitzant els punts de ven- da. Tradicionalment les carnisseries han estat en un lloc que sovint històricament havia sigut un lloc cèntric d'un poble i ara ja no ho és, però això no cal modificar-ho, el que cal és canviar el concepte de localització. A la qualitat del producte cal afegir la qualitat del servei d'assessorament i logística de l'entrega. No es pot pretendre que els clients vagin a comprar a les carnisseries com tradicionalment s'ha fet. Cal obrir noves vies de servir el producte amb diligència, en la confiança del carnisser, adap- tant-se als horaris i les tendències dels clients. Quan ja es té la confiança d'un client, les comandes online amb entrega puntual poden esdevenir un impuls a les vendes setmanalment. Per entrega puntual s'ha d'entendre: entrega a la mateixa carnisseria sense ha- ver de fer cues amb una zona de càrrega i descàrrega propera, o bé entrega a domicili en horaris conving- uts, o bé, facilitant entregues a través d'altres trans- ports logístics ja existents al territori.

Un tercer projecte d'ampli abast. Sumar a la deslo- calització dels punts de venda una campanya a favor de la sostenibilitat del planeta. Servir les comandes en envasos de vidre, fàcilment emmagatzemables a les neveres i congeladors, resistents i que puguin anar directament als microones, forns i rentaplats. Caldria impulsar una gran campanya publicitària en què les carnisseries subministressin aquests en- vasos a partir d'una compra mínima i on es servi- ran setmanalment els productes de la compra. Això eliminaria completament l'ús de plàstics, papers i es reutilitzarien els envasos. Per traslladar els envasos també caldria dissenyar una bossa a mida, person-

alitzada, que podria ser perfectament una cistella de materials naturals elaborada per artesans de les comarques de Girona. Si aquest model tingués èxit es podria ampliar la "cistella de la compra familiar" a altres productes de Km. 0, complementaris per a una alimentació sana, equilibrada i de proximitat. I es podria ampliar progressivament el territori d'en- trega dels productes, arribant a abastir restaurants i altres comerços.

Aquest informe posa de manifest les dificultats gen- erals del sector però també mostra el potencial de millora de què disposa. I a la vista del negatiu com- portament econòmic del sector, cal prendre noves mesures de política, tant per part del Gremi com cercant la complicitat de les Administracions Lo- cals, a fi de garantir una riquesa ben arrelada a tot el territori gironí.

Girona és una economia i societat oberta, inclusiva, amb un dinamisme social i emprenedor ben carac- terístic al territori. És a dir, es donen totes les cir- cumstàncies per a fer realitat aquest canvi de model que requereix el sector de les carnisseries, com un primer pas cap a un model comercial més sostenible, hereu de la millor tradició catalana i model practicat per països europeus ben avançats.

Per a l'elaboració d'aquest informe, a més de les dades facilitades pel Gremi de Carnissers, s'han utilitzat dades recollides i elaborades de les fonts següents:

Institut d'Estadística de Catalunya; Instituto Nacio- nal de Estadística; Informes del BBVA, CaixaBank i Banco Santander; Informes de la Cambra de Comerç de Girona; PIMEC; FOEG; Observatori del Treball i Model Productiu, Generalitat de Catalunya; Depar- tament de Treball, Afers Socials i Famílies, Generali- tat de Catalunya; Departament de la Vicepresidència i d'Economia i Hisenda, Generalitat de Catalunya; Comissió Europea

Aquest informe ha estat redactat per Anna Garriga, professora del Departament d'Economia de la Univer- sitat de Girona i Cap del Grup de Transferència de Coneixement en Economia i Empresa. I, la gestió del projecte ha anat a càrrec del Sr. Jordi Tubert, promo- tor del Grup de Transferència

#XaideConfinament

El gastrònom @PepNogue ens va convocar el dissabte dia 16 de maig de 2020 a vendre XAI i CABRIT per a que els nostres clients elaboressin receptes i fer el #xai-deconfinament.

Amb els gremi durant molts anys hem insistit que hi ha vida més enllà de les costelles. Hem elaborat pels xarcuters embotits de xai, i inclús hem après a fer girella. Hem reaprofitat el xai i li hem sabut treure rendiment a aquest gran producte de les nostres carnisseries (pinxos, hamburgueses, amanits per wok, cuinats a baixa temperatura).

A xarxes socials es van rebre més de 300 receptes amb l'etiqueta #xaideconfinament i dels guanyadors vam rebre per part dels Carnissers 2 xais del projecte de Ramats de Foc.

#XAIDECONFINAMENT
"HI HA VIDA MÉS ENLLÀ DE LES COSTELLES"

DISSABTE 16 DE MAIG PENJA LA RECEPTA DE XAI O CABRIT DE PROXIMITAT AMB PRODUCTES LOCALS AL TEU INSTAGRAM. ETIQUETA LA CARNISSERIA ON HO HAS COMPRAT I ELS PRODUCTORS LOCALS.

Idea del GASTRÒNOM @PEPNOGUE

dissabte 16 de maig de 2020
#carnissers #xaideconfinament

ASSOCIACIÓ DE: Generalitat de Catalunya, C-AM, Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les comarques gironines

Mersat, s.a.

BRAHER **DIBAL** **MAINCA** **METTLER TOLEDO**

Tota la maquinària per al seu negoci, adaptada a la nova normativa.
Factura simplificada, IVA desglosat, gestió integral.
Venda i servei tècnic.

Truqui al 93 226 22 50

Mersat S.A.
C/ Valencia 54
08015 Barcelona
Mail: mersat@mersat.com

#hamburguesadeconfinament

El gastrònom @PepNogue ens va convocar a celebrar el Dia Internacional de l'Hamburguesa, 28 de maig, amb un nou repte culinari: l'hamburguesa de confinament. El projecte es tractava no només de cuinar una hamburguesa, sinó també etiquetar els productes de productors locals que s'utilitzessin.

"L'hamburguesa és la icona de la globalització del fast food, però també podem fer territori, comprar al comerç proper productes locals, valorar a la nostra pagesia, a les carnisseries de prop de casa, a les fleques que fan el pa boníssim, i a la gent de terra endins i de mar enllà comodant bona carn, bon peix i bones verdures i llegums per fer unes hamburgueses ben slow! Les normes són ben senzilles: poseu una foto d'una hamburguesa posant els ingredients i el nom o perfil d'instagram del productor"

El propòsit d'aquests reptes és només per:

1. Passar-ho be cuinant a casa.
2. Comprar aliments de productors locals
3. Conèixer els productes i qui els fa
4. Valorar la nostra pagesia i els productors
5. Defensar les tradicions
6. Fer economia circular
7. Ajudar-nos

Plans de Revetlla

Us presentem els 8 plans que els carnisers i xarcuters vam proposar als nostres clients per a les Revetlles.

La idea era que els clients i clientes dels carnisers i xarcuters triessin entre un o varis plans per a gaudir de les diferents les revetlles. A continuació us detallam els diferents plans que vam proposar:

1. Una revetlla amb un picnic a la costa
2. Una barbacoa amb la family
3. Una festa íntima sota la llum dels fanalets
4. Un tast de vins amb els amics
5. Un àpat romàntic durant la nit més curta de l'any
6. La casa plena de llumetes, amics i bon menjar
7. Una estada a una casa rural amb els més estimats
8. Ocupar de nou la segona residència i disfrutar de l'estiu.

Va ser una campanya molt compartida per xarxes i utilitzada pels carnisers de les comarques gironines a fi d'incentivar i recordar als seus clients la polivalència de productes dels carnisers i xarcuters per a qualsevol acte o pla, no només per la revetlla, sinó també per totes les èpoques de l'any.



28 de maig: Dia internacional de l'hamburguesa

Adjuntem diferents creacions d'aquesta diada, entre altres moltes rebudes, d'alguns dels companys d'ofici de la província de Tarragona...

Es van dur a terme promocions especials pel dia i tota la setmana. Gran assortit i delicioses, com per exemple les següents:

- De pollastre amb carabassó, pastanaga i formatge
- Veganes
- De vedella eco i/o amb ceba caramel·litzada i foie
- Mixta amb pernil i formatge
- De pit de pollastre amb cigrons i xampinyons
- De formatge de cabra i mango



Tradicional sopar de bou i arròs per Sant Pere!

Dia 27 de juny de 2020 en versió confinada...

Tots els anys, per Sant Pere, s'organitza un sopar on es serveix Bou a l'arròs, per aproximadament 400 persones, amb la participació de comerços de la ciutat, acabant amb una magnífica actuació musical que tanca la festa satisfent el mantenir la tradició i les ganes de gresca de tots els assistents.

Atípicament enguany, a recollir amb tapers i gaudir-lo en família o entre amics, modalitat que va tenir resposta de quasi la meitat de la gent de sempre, però bé, unes 200 racions

Adquisició dels tiquets via compra online o físicament a recollir en diferents llocs del municipi.

Un dels col·laboradors, el nostre soci Casa Borrull de Reus

En temps diferents, cal reinventar-se!

Dissabte 27 de juny
a partir de les 8 del vespre

TORNA EL SOPAR DEL

Bou i Arròs

L'ÀPAT DE LA FESTA MAJOR DE REUS

EDICIÓ CONFINADA

només **6€** a persona

ampolla de vi per **5€** cadascuna

Podeu passar a buscar el vostre tradicional bou i arròs pel Casal Despertaferro i menjar-vos-el on vulgueu.

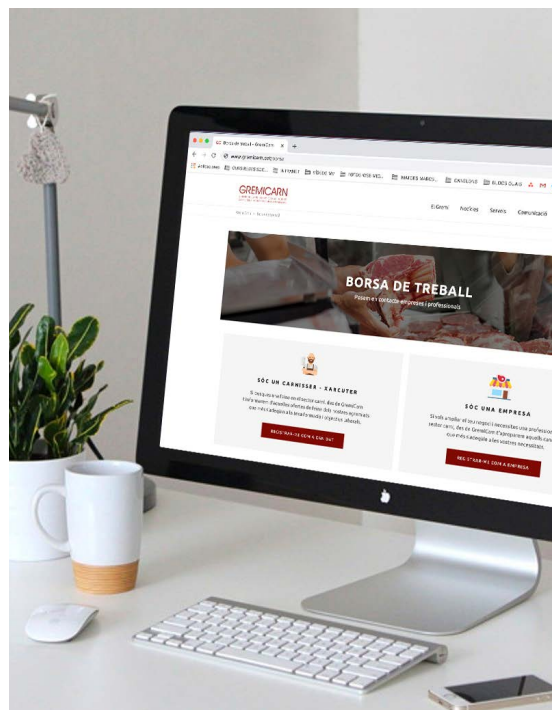
Venda de tiquets anticipats a la Taverna Despertaferro, Colmado Baró, Cristalleria Marsal i Llibreria Gaudi i per Internet a <http://ves.cat/eusx>

La borsa de treball de GremiCarn Barcelona: un nou servei als agremiats

Des de GremiCarn Barcelona posem a la disposició dels nostres agremiats el servei gratuït de borsa de treball perquè obtinguin els candidats més adients a les necessitats del seu negoci.

Amb la finalitat d'oferir més eines pel creixement empresarial dels associats, la plataforma vol ser el nexa d'unió entre les empreses i aquelles persones que busquen feina en el sector. Aquest nou servei posarà en contacte a l'empresa interessada a incorporar personal amb aquells candidats que més s'ajustin a l'oferta de feina. Abans però, el candidat haurà d'entrar la seva informació laboral a través del formulari que trobarà en l'apartat web i l'empresa, per altre costat, haurà d'introduir les característiques del lloc de treball (també a través d'un formulari web).

El funcionament de la cerca de candidats és molt senzill. Després d'omplir el formulari, l'empresa rebrà un correu verificant les dades de l'oferta de feina i des del Gremi se cercarà aquells candidats (anteriorment inscrit al web) que més s'adeqüin a les seves necessitats. Finalment, es posarà en contacte l'empresa i el candidat perquè aquest sigui avaluat per la part interessada.



A més de connectar candidats i empreses, la plataforma també mostra quines són les ofertes de feina actives i aquelles persones que estan cercant feina en el sector.

Esperem que aquesta nova eina us esdevingui d'utilitat per cercar perfils professionals específics a les vostres necessitats.

www.gremicarn.cat/borsa

Manyoples personalizadas: El regal perfecte per aquest Nadal

Quan arriba el Nadal, els negocis tenen noves oportunitats per connectar amb els seus clients i una bona forma per a fer-ho és a través del regal publicitari.

Aquesta pot ser una manera d'estimular vendes d'altres productes, la via per a establir campanyes promocionals o un bon element de relacions públiques, ja que poden fer que la marca i la seva imatge estiguin més presents i connectin millor amb els consumidors.

Conscients de la importància d'estar presents des dels vostres negocis amb el client i després de l'èxit de les bosses de roba, des de la Central de Negociació hem fet arribar una proposta especial per a tots els agremiats: una manyopla de cuina en què es pot incloure el logotip de la canisseries - xarxtereria per poder-ho oferir durant el Nadal.

Molts associats s'han interessat amb la proposta i des d'aquesta campanya de Nadal els seus clients els tindran presents sempre que vagin a cuinar.

Beques Mercabarna per a la contractació per a carnisser-xarcuters



Mercabarna posa a la disposició dels associats de GremiCarn Barcelona noves beques a les que destinarà 100.000 € per a la contractació de persones en situació d'atur o joves titulats.

L'ajut de la Beca consisteix a atorgar a la carnisseria-xarcuteria 5.700 € per a la contractació, durant

6 mesos, d'un jove recent titulat o d'una persona desocupada, perquè pugui fer front a les despeses del seu salari i contractació. Pel que fa a les persones a l'atur,

es podrà oferir ocupació a persones que hagin superat els cursos ocupacionals que imparteix Mercabarna.

Pel que fa als titulats, es podrà contractar joves professionals, menors de trenta anys, de l'especialitat que requereixin, ja siguin universitaris, procedents de cicles formatius, etc., mentre hagin estudiat en un centre públic.

Per al 2020, Mercabarna ha previst un pressupost de 100.000 € per a les 'Beques Mercabarna', el que permetrà atorgar-ne, 17 Beques.

Si esteu interessats a presentar-vos a les beques, poseu-vos en contacte amb el gremi a través del correu electrònic laboral@gremicarn.cat o el telèfon de les oficines gremials 93 424 10 58.

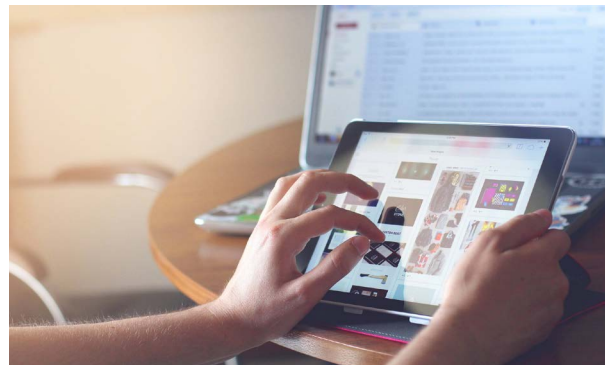


Oferta Especial Agremiats: Guants de Vinil i Mascaretes

Arran de l'evolució del virus Covid-19, els EPI s'han convertit en una eina de treball essencial pels carnisser-xarcuters.

Des de GremiCarn Barcelona i amb la finalitat de promoure la seguretat i la salut dels treballadors mitjançant l'aplicació de mesures i el desenvolupament d'activitats necessàries per a la prevenció de riscos derivats del treball, de des de la Central de Negociació de GremiCarn vam oferir dues ofertes especials als nostres agremiats de mascaretes no reutilitzables (quirúrgiques i FFP2) i de guants vinil.

Més endavant farem noves ofertes per a tots aquells que estiguin interessats en adquirir-ne de nou. Us mantindrem informats.



Oportunitats per a la digitalització de les xarcuteries catalanes

Des de GremiCarn Barcelona us hem anat fent arribar a través del newsletter la col·lecció "Oportunitats per a la digitalització de les xarcuteries catalanes", un conjunt de 6 fascicles informatius per oferir-vos diferents vies per a mantenir un contacte actiu amb els nostres clients i promocionar la vostra carnisseria - Xarcuteria.

Els temes tractats en les diferents fitxes interactives són els següents: la missatgeria instantània, la venda telefònica, les xarxes socials, la web, la botiga online i les aplicacions mòbils. Davant la bona acollida per part dels agremiats, també s'aniran incloent als pròxims números de la revista Gras i Magre perquè així tots els carnisser-xarcuters que formen part dels gremis de la Federació en puguin fer ús.

La transformació digital en temps de Covid



Amb la irrupció i evolució del Coronavirus, la primera pandèmia de l'era digital, moltes empreses s'han vist perdudes a l'hora de comunicar a les seves xarxes socials i plataformes digitals.

Durant aquests últims mesos de pandèmia ens hem vist obligats en moure'ns en el món digital -tant en l'àmbit personal com al professional- fent que aquest agafés una importància instaurant-se de ple al nostre dia a dia.

Però, quan parlem de “digital” a què ens referim? Per saber comunicar bé és important posar aquest tipus de comunicació en context. Moltes vegades, en la comunicació empresarial, hi ha una desconexió entre el món digital i el físic fent que usuaris i clients es perdin entre els diferents inputs que comuniquem. En el sector del comerç de proximitat carni no existeix l'ecosistema digital sense el presencial i per tant, és important tenir els dos presents a l'hora de comunicar.

L'ecosistema digital en temps de pandèmia

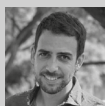
Totes les empreses, sense ser del tot conscients, han canviat la seva forma de comunicar durant la pandèmia. A poc a poc hem anat coneixent i entenent les claus actuals per poder plantejar una comunicació acorda al moment i a l'escenari que, com es va demostrar duran el confinament, era i és molt volàtil, incert i extremadament àgil. Sense tenir-ho previst molts hem canviat en aspectes que tenien a veure amb la digitalització i en concret, amb la multicanaliat.

Fins fa poc, les empreses es comunicaven amb els seus clients a través d'un o dos canals com a màxim. Facebook i Instagram eren un dels

principals fonaments d'aquesta relació, en els quals s'intentava fer un equilibri entre fer arribar els serveis o productes i generar contingut de valor i atractiu. Tot això intentat aconseguir i fidelitzar als consumidors. Però amb la crisi sanitària que hem viscut i que encara tenim, s'ha descobert que la comunicació no només passa pel Facebook o Instagram, sinó per tot l'ecosistema digital: xarxes socials, missatgeria instantània, *e-commerce*, *mailing*, aplicacions mòbils de venda i, fins i tot, les trucades telefòniques. I és que les empreses, sobretot aquelles que formen part del comerç essencial com ara les carnisseries – xarcuteries, s'han hagut de reinventar per oferir un servei cap a una societat amb una nova forma d'actuar i conviure. Comandes per Whatsapp, venda online i telefònica, compra per telèfon... Noves formes de vendre que es quedaran a les nostres vides davant unes tendències de compra i consum canviants.

Segons dades d'Equimedia, l'ús de les xarxes socials han augmentat durant el confinament i es preveu que així segueixi: Twitter ha crescut més d'un 50%, Facebook un 36% i Instagram als voltants del 22%. Per altre costat, segons un informe sobre comportament de compres i consum durant i després de la Covid-19 elaborat per la EACOC, un 20% dels consumidors van començar a comprar online durant l'estat d'alarma i un 17% d'ells creu que ho seguirà fent a partir d'ara.

Aquestes dades ens fan més present



Eduard Falip Ramon

Consultor en comunicació empresarial - cake.cat

que la digitalització empresarial és una necessitat, a més de ser una gran oportunitat de futur que hem de saber aprofitar.

Com comunicar en temps de crisi

Amb la irrupció i evolució del Coronavirus, la primera pandèmia de l'era digital, moltes empreses s'han vist perdudes a l'hora de comunicar a través de les seves xarxes socials i plataformes digitals. En temps de crisi és vital prestar molta atenció als missatges que comuniquem i tenir clar el que no s'ha de comunicar.

No deixis mai de comunicar. De la mateixa forma que seguim comunicant de forma presencial, és un error que una empresa freni la seva activitat en l'ecosistema digital i menys en moments de crisi. Com es va poder palpar durant l'estat d'alarma, en aquestes situacions vivim més connectats que mai i l'ús de les xarxes socials creixen exponencialment.

Cada xarxa social té el seu públic. No és el mateix tipus de públic les persones que utilitzen Facebook o que utilitzen Tik Tok, de la mateixa manera que no serà del mateix públic aquell client que us compra través d'una trucada telefònica o d'una app. És important conèixer el públic de la nostra empresa i s'han de diversificar els missatges que volem transmetre depenent de la xarxa social o plataforma digital que utilitzem.

Comunica en valors. De quina manera podem aportar el nostre granet

“ ”

En temps de crisi és vital prestar molta atenció als missatges que comuniquem i tenir clar el que no s'ha de comunicar.

de sorra durant la crisi? Trobar maneres de ser útils, no sols als nostres clients sinó a la societat en general és una bona estratègia a seguir. En temps de crisi és el moment perfecte per treballar la responsabilitat social corporativa. Més enllà de la comunicació purament comercial, s'han de transmetre els valors i filosofia de l'empresa, i sobretot donar visibilitat a aquelles accions que es duem a terme.

Preocupa't dels teus clients. És important comunicar amb empatia perquè els usuaris dels canals digitals i clients perceben que ens preocupem per ells i per la societat que ens envolta. No es tracta només de vendre sinó de voler saber com es troba el teu client. Molts estudis asseguren que en època de crisi és el millor moment per a fidelitzar a un client.

Escolta de manera activa. Hem de romandre actius a les xarxes socials per així estar a prop de la nostra audiència. Aquest fet ens permetrà conèixer de primera mà quins són els seus interessos i necessitats i actuar en conseqüència. Escoltar als usuaris i clients també t'ajudarà en

decidir en quins canals de venda i comunicació posar més èmfasi.

Experimenta amb nous formats i xarxes socials. Les crisis estan plenes d'oportunitats. Busca nous canals per a apropar-te a nous usuaris i possibles clients. Durant una crisi les normes canvien i la forma de comunicar també. Cal ser diferent en un moment de màxima concentració competitiva en els mateixos canals.

Explica històries. Una forma d'aportar valor i fer més forta la cultura empresarial és difonent històries sobre com el nostre equip professional està treballant durant la crisi. Les històries humanes, i sobretot en temps complicats, solen aportar interaccions per part dels usuaris perquè generen sensació de proximitat i de comunitat.

No t'aprofitis de la crisi. Durant una crisi sempre hi ha un clima de preocupació i d'incertesa, no podem caure en la frivolitat i s'ha de comunicar amb responsabilitat. S'ha de transmetre amb tranquil·litat, ja que la por també es contagia i es viralitza.

No caiguis en el parany de les fake news. La desinformació, i sobretot en temps de crisi, són un gran perill. Tot i que les principals xarxes socials estan treballant per a frenar els falsos rumors, és la nostra responsabilitat no caure en elles i, sobretot, no ser còmplices. Compartir una fake news o basar-nos en una informació falsa pot fer caure la reputació de l'empresa en qüestió de minuts.

Petits anuncis

LOCALS VENDES

- ▶ **Es ven:**
Per jubilació
Botiga de cansaladeria, totalment equipada
Centre de La Garriga
Mòbil 679.31.99.52
- ▶ **Es ven:**
Fabrica d'embotits a Vic de 322 m2, instal·lacions, maquinaria, fons de comerç
Mòbil 665.27.39.27
Preguntar per Joan
- ▶ **Es ven o traspasa:**
Per jubilació
Botiga de carnisseria- xarcuteria, cansaladeria, totalment equipada a Cerdanyola V.
Telèfon 93.594.51.41
Preguntar Sr. Peña
- ▶ **Es ven o traspasa:**
Cansaladeria-Xarcuteria en ple funcionament zona Baix Llobregat, immillorable ubicació
40 anys últims propietaris, possiblement centenària, totalment equipada i reformada l'any 2013 i obrador 2015. Llicència per venda i fabricació d'embotits
Mòbil 656.35.68.68 Telèfon 93.668.84.08
Preguntar per Vicens
- ▶ **Es ven o traspasa:**
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 LLOGUER

- ▶ **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
- ▶ **Es lloga:**
Per jubilació
Botiga de Carnisseria-Cansaladeria-Avram 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:**
Botiga en funcionament al centre de Girona. Zona de molta aflluència vianants dins d'eix comercial de la ciutat. Eixample de Girona. Carnisseria rendible per a un treballador i mig. Clientela fixa i de barri.
Interessats trucar als matins
Mòbil 690.32.95.46
- ▶ **Es lloga o ven:**
Carnisseria Xarcuteria en ple funcionament amb punt de venda i obrador d'uns 100m2 aproximadament a Figueres
Maquines a l'obrador : maquina de picar, embotidora, maquina serradora i maquina d'envasar al buit
Mòbil 609.33.55.84
Preguntar per Pere

- ▶ **Es lloga:**
Botiga amb obrador 80 m2 a la Travessera de Gràcia (Barcelona). Nomes cal arreglar mostrador pel demés tot a punt per vendre.
Mòbil 698.40.10.55
Interessats trucar al Sr. Xavier
- ▶ **Es lloga o ven:**
Local totalment equipat de carnisseria - xarcuteria. Al centre del poble de Malgrat de Mar. Negoci amb més de cent anys d'història i amb molt bona clientela fins el seu tancament.
Molt bon preu
Mòbil 606 616 556. (tardes)
Preguntar per : Lluís

LOCALS TRASPASSOS

- ▶ **Es Ocasión:**
Dos tiendas unidas de charcuteria, tocineria y especialidades, de 5 numeros.
Reformada y moderna, con clientela de 50 años
Traspaso por jubilación en Mercado de la Merce
Mòbil 659.51.07.42
Preguntar per Xavi
- ▶ **Es traspasa:**
Per jubilació Cansaladeria amb actiu a Torredembarra
De 50 m2 i obrador si es volgués, equipada i ple rendiment
Preguntar per Sra. Nati
Mòbil 649.24.66.90
- ▶ **Es traspasa:**
Cansaladeria -Xarcuteria- Carnisseria
Mercat de la Marina (L'Hospitalet Llobregat)
Amb ple funcionament, totalment equipada
Preguntar pel Leonardo
Mòbil 691.764.568

► **Es traspasa:**

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 traspasa o 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 traspasa:**

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 traspasa:**

Xarcuteria – Cansaladeria Mercat Sant Martí (3 números), magatzem i obrador, ple funcionament
Mòbil 669.71.06.22
Preguntar per Carlos

► **Es traspasa:**

Per jubilació
Xarcuteria-Aviram-Carnisseria al Mercat de la Llibertat (reformat) 15 metres lineals
En ple funcionament, amb molta clientela, bona situació privilegiada, al costat porta entrada.
Mòbil 625.08.16.03
Preguntar per Maria

► **Es traspasa:**

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 traspasa:**

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 traspasa:**

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 traspasa:**

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 traspasa:**

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 traspasa:**

Carnisseria per jubilació, situada en un carrer cèntric de Puigcerdà. Consta de punt de venda amb taulell de 10 m2, 25 m2 d'obrador, 2 càmeres de 10 m2, cuina, maquinaria de carnisseria complerta i despatx. Botiga reformada fa 8 o 10 anys.
Interessats trucar al mòbil 660.60.63.59
Preguntar per Bartomeu.

► **Es traspasa:**

Per jubilació
Carnisseria de 50 m2 i obrador per fresc, queviures a Tarragona ciutat cèntric
En ple funcionament , totalment equipada, amb cambra, taulell frigorífic, expositor, nevera i rostitora per pollastres a l'ast i plats precuinats.
Telèfon 977.23.50.89
Preguntar per Jaume

Conèixes alguna
fira o esdeveniment
d'interès per al
sector?

Fes-nos-ho saber.
Informa al teu gremi

Petits anuncis

► Es traspasa:

Botiga de carns i de menjar preparat amb obrador i cuina 90 m2, amb totes les llicències actualitzades a l'exemple dret de Barcelona. Interessats trucar de 15 a 17 hores
Mòbil 673.08.80.30
Preguntar per Natalia

► Es traspasa:

Per motius de salut
Carnisseria en ple funcionament al Mercat de la Sínia (Sant Pere de Ribes)
Carnisseria al Mercat Central de Vilanova Geltrú (entrada principal)
Mòbil 626.94.68.44
Preguntar per Encarna

► Es traspasa:

Per jubilació
Botiga de Xarcuteria
En ple funcionament des de fa 35 anys
Ben situada zona l'esquerra de l'exemple
Mòbil 648.18.99.02
Preguntar per Bàrbara

► Es traspasa:

Carnicería y Charcutería con obrador por jubilación.
En pleno funcionamiento y totalmente equipada
Propuesta interesante por la próxima renovación del mercado Zona Maresme
Interesados llamar al 93.751.32.54 tardes
Móvil 666.32.12.21

► Es traspasa:

Carnisseria a Tarragona Ciutat per jubilació
En ple rendiment i funcionament, de 45 m2, amb obrador i maquinaria d'elaborar fresc, cambra frigorífica, vitrina, aire a condicionat i altres.
Mòbil 677.48.73.39
Preguntar per Ramon

► Es traspasa o compra:

Xarcuteria-Rostisseria amb degustació en Cerdanyola del Vallés, totalment equipada i amb terrassa, tancament per motius de salut,
Mòbil 649.90.23.92
Preguntar per Lurdes

► Es traspasa:

Carnisseria de 22 m2 situada al barri marítim de Comarruga
Totalment equipada i en ple funcionament
Mòbil 646.61.50.73
Preguntar per Jordi

► Es traspasa:

Carnisseria Xarcuteria a Malgrat, al centre del poble
Botiga de tota la vida, amb molta i bona clientela
Mòbil 606.61.65.56
Preguntar per Lluís

► Es traspasa:

Carnisseria del Mercat del Centre Gavà per jubilació
Disposa de 25 anys de concessió. En ple funcionament des de fa més de 50 anys
Clientela fixa. Espai de 13,77m2, totalment equipat per continuar el negoci
Mercat reformat des de fa 10 anys i situat al centre de la ciutat
Mòbil 699.03.58.61
Preguntar per Maria



► **Es traspassa:**

Xarcuteria Mercat Collblanc
(2 numeros)
Al costat de la porta, totalment
equipada
Interessats trucar al mòbil
616.54.10.64
Preguntar per Rosa Maria

► **Es traspassa:**

Per jubilació Xarcuteria-Carnisseria
amb obrador al centre de Manresa.
Totalment equipada amb dues
càmeres frigorífiques i cuina
En ple funcionament i rendiment de
vendes demostrables.
Preu a convenir
Mòbil 608.79.86.65
Preguntar per Francesc

► **Es traspassa:**

Xarcuteria-Cansaladeria
Es una illa de 4 números, amb
obrador i magatzem amb cambra
frigorífica.
En ple funcionament, inversió
amortitzable ràpidament
Mercat municipal Molins de Rei
Mòbil 633.73.05.72
Preguntar per Javier

VARIS VENDES

► **Es ven:**

Màquina de pasta fresca Marca PAT
MAN
Preu a convenir
Telèfon 93.869.81.86
Preguntar pel Sr. Miquel

► **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:**

Picadora marca MOBBA, Talladora
BIZERBA, Bascula de peu 150
quilos
Venem les formules.
Mòbil 676.01.13.90
Preguntar per Aurora

► **Es ven:**

Màquina de tallar ossos
GUARDIOLA
Màquina talladora d'embotits.
Mòbil 629.76.20.47
Preguntar per José Luis

► **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:**

Balança MICRA , amb bateria ,
Balança DINA
Congelador CONSTAN
Telèfon 977.54.48.98 / Mòbil
686.71.26.39
Preguntar pel Sr. Josep

► **Es ven:**

Túnel de rentar safates marca
DINOX
Injectora marca ROLER, màquina
de compactar cartró
Mòbil 667.439.255
Preguntar per Miquel o Llorens

► **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:**

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:**

Talladora de fiambres OMAS
(Trifàsica)
Mòbil 678.90.41.04
Preguntar pel Sr. Josep

► **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:**

Maquina d'embotir, Cutter
Mòbil 636.11.21.84
Preguntar per Santi Prats

Petits anuncis

► **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:**

Rostidor de gas per 40 pollastres,
amb 8 espases (700 €)
Mòbil 619 18.78.36
Preguntar per David

► **Es ven:**

TERMOSELLADORA SEMI
AUTOMÀTICA AL BUIT
Envasadora al buit amb atmosfera
de gas alimentari. se n'ha fet molt
poc ús
Marca VC999
Mòbil 696.93.51.61
Preguntar per Xevi.

► **Es ven:**

Maquina esmoladora de ganivets
professionals, casi nova, esta intacta
de no haver-la fet servir molt
Mòbil 639.00.06.66
Preguntar per Angelines
Preguntar per David

► **Es ven:**

Caldera, Injectora
Mòbil 620.35.41.42
Preguntar per Miquel

► **Es ven:**

Prensa centre pernil, motllos pernil
dolç espatlla (acer inox), motllos
pernils dolç cuixa (acer, inox)
Pastera 30 litres
Furgoneta isotèrmica NISSAN any
2013 amb menys 25000 kms.
Mòbil 609.03.95.19
Preguntar pel Joan

► **Es ven:**

Camara frigorífica de 3x5 (15m2),
en ple funcionament
Preu a convenir
Mòbil 678.96.98.65
Preguntar per Jaume

► **Es ven:**

Trinxadora de carn, embotidora
Mòbil 638.90.78.19

OFERTES

► **S'ofereix:**

Mestre Artesà Elaborador
40 anys d'experiència en l'elaboració
de productes carnis
Seriós i responsable
Mòbil 627.66.90.09
Preguntar per Francesc

SEGURETAT AMBIENTAL I ALIMENTÀRIA



ASESORIA Y CONSULTORIA SANITARIA S.L.

☎ 93 434 21 24

✉ 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 carnis 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

C/ GIRALDA, Nº 57 08860 CASTELLDEFELS (BARCELONA)

610 26 73 79 - 93 665 06 71

comercial_insa@hotmail.es



EL PALMAR (MURCIA)



Singular Shop

Disseny i interiorisme
Reforma integral de locals comercials
Fabricació de vitrines frigorífiques a mida
Muntatge d'instal·lacions frigorífiques

Contacte comercial

T. 93 546 81 11

info@singularshop.es

www.singularshop.es

f @ Segueix-nos





**ANALITZEM, ESTUDIEM,
Y TRANSFORMEM
LA TEVA IDEA**

CRUZ



www.cruzsl.net
93 465 00 65
cruzsl@cruzsl.net

- Disseny e interiorisme
- Reforma integral de locals comercials
- Fabricació y muntatge de vitrines frigorífiques a mida

