



carnissers xarcuters catalunya

REVISTA N. 190 | OCTUBRE 2021

Gras i Magre

Sostenibilitat i salut en
el sector carni

Entrevista a Jacqueline Balzer,
presidenta de la CIBC

Les carns de porc ibèric

VITRINES FRIGORÍFIQUES · INTERIORISME · IMATGE CORPORATIVA



LANGA
concept

*Establiments
amb ànima*

T. 933 994 552

info@langaconcept.com

www.langaconcept.com



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

sumari

05.

Editorial

06.

Sostenibilitat i salut en el sector carni

10.

Entrevista a Jacqueline Balzer, presidenta de la CIBC

14.

Les carns de porc ibèric

- 15 | El seu èxit es va forjar en els restaurants
- 18 | Peces de l'especejament del porc ibèric

20.

Podem prescindir de la ramaderia?

22.

Escola de la Carn

- 20 | Principis bàsics de carnisseria i elaboració de productes carni
- 20 | Seguim amb el cicle de formacions sobre ànec
- 20 | Èxit d'assistents al curs La gestió del marge: el secret del benefici.

24.

Pollastre: varietats, certificacions i falsos mites

26.

Els professors parlen de l'Escola de la Carn

- 26 | Yolanda Presseguer
- 28 | Vicenç Mor

30.

Notícies destacades

- 30 | Gastronomic Forum Barcelona torna a reunir al sector del 18 al 20 d'octubre
- 30 | Zaragossa celebra Figan2021, la primera fira del sector ramader postpandèmia
- 31 | El 94% de les carnisseries i xarcuteries ha notat un fort increment en la factura de la llum
- 31 | La cadena ramader-càrnia mostra la seva unitat i compromís amb la sostenibilitat i residència econòmica, ambiental i social.
- 32 | Les associacions càrnies manifestem la nostra preocupació davant la petició del ministre Garzón de consumir menys carn.

34.

Gremis al dia

- 34 | Girona
- 36 | Barcelona
- 38 | Tarragona

40.

Dossier

- 40 | La influència de les xarxes socials en la comunicació alimentària

47.

Petits anuncis

Edita: Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters

Director: Oriol Tarrats

Coordinació: Barcelona: Cristina Domènech, Girona: Cristina Masgrau, 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

Dipòsit Legal: B-357-60

De les opinions que s'expressen en els articles són responsables únicament els seus autors. Gras i Magre respecta la libertad y forma de expresión de todos sus colaboradores. Sus artículos están escritos en catalán, idioma propio de 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



190

La revista Gras i Magre canvia de nom i passa a dir-se Carnissers Xarcuters Catalunya. Volem que aquesta publicació sigui la teva i del tot el sector i que transmeti els valors que la marca del nostre col·lectiu te davant la societat. Aquesta revista ha de ser el canal dels atributs que ens són propis i que propiciï un entorn favorable al nostre ofici, productes i serveis: bo, fresc i local.

En les primeres pàgines d'aquest número trobareu un article sobre sostenibilitat i salut en el sector carni, l'avantsala dels 17 Objectius de Desenvolupament Sostenible en que s'està treballant des de Carnissers Xarcuters Catalunya; una entrevista a una de les grans dones de la carnisseria i xarcuteria d'Europa, Jacqueline Balzer, que des del gener de 2020 presideix la Confederació Internacional de Carnissers i Xarcuters (CIBC); i un article sobre les carns de porc ibèric, ara que s'ha generalitzat el consum en fresc d'algunes peces d'aquest.

A continuació, Yolanda Presseguer i Vicenç Mort ens narren la seva visió dels cursos de l'Escola de la Carn, i Alba Reguant, professora veterinària Escola Agrària del Solsonès, ens pregunta si la societat pot prescindir de la ramaderia -davant la petició del ministre Garzón de consumir menys carn-.

A més, en aquesta revista 190 trobareu l'última actualitat gremial i del sector, parlem de les varietats, certificacions i falsos mites del pollastre i acabem amb un article de Cristina González Oñate, professora titular de la Universitat Jaume I de Castelló, sobre la influència de les xarxes socials en la comunicació alimentària (extret del projecte editorial Alimentació i Comunicació del Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural).

Esperem que gaudiu d'aquest número!

La importància estratègica de la formació

Estem en un moment de canvis estructurals i de comportament de les nostres activitats quotidianes espectaculars. La possibilitat d'adaptació als canvis que venen només es poden preveure, i actuar en conseqüència, si tenim la capacitat de detectar quins seran aquests canvis.

Ja no estem en aquells temps que tenint una mica de "nas" i capacitat d'observació, n'hi havia prou per sortir-se'n. Ara necessitem informació, indicadors i, sobretot, formació, no només d'ofici, sinó molt més transversal i que toqui moltíssims aspectes que fins ara pensàvem que eren accessoris i avui són essencials.

En aquest sentit, des de les organitzacions que defensem els interessos dels nostres associats, haurem de tenir una visió molt més ampla dels serveis a oferir.

Als pròxims anys no només la digitalització, la presència a les xarxes i la professionalitat respecte a ofici, seran suficients per tirar endavant les nostres empreses. La qüestió sanitària, de salut, mediambiental, social, etc. distingiran unes empreses de les altres.

La nostra força és la proximitat amb el client, i això ens situa amb un avantatge competitiu molt important. Ara bé, no podem oblidar que tenim competidors que estan fent molt bé la feina i això ens ha d'encoratjar a ser més competents i competitiu. Per tot això, la importància de la formació. Formació en majúscules. Fa uns dies vaig tenir l'ocasió de tornar al Campus de formació de la Cambra d'oficis i l'artesanat dels Pirineus Orientals a Rivesaltes - Perpinyà. Surts de les seves magnífiques instal·lacions amb un sentiment de frustració i sana enveja. La frustració que, durant més de vint anys, hem estat predicant en el desert davant de tots els estaments públics, explicant les necessitats dels sectors dels oficis en general i dels artesans alimentaris en particular, i ni cas. I l'enveja de no haver sigut capaços, des de la iniciativa privada, de fer-ho.

La meua crítica a les administracions en general, és no haver detectat la possibilitat de donar un futur millor a un gran número de joves que podrien esdevenir empresaris o treballadors qualificats a les seves empreses. Quan entres a aquell campus i veus centenars de joves que s'estan formant en oficis, però també empresarialment, penses: si el meu fill o un treballador de la meua empresa vol una formació d'aquesta qualitat on el puc adreçar?

No podem dir que el problema del nostre ofici és que no té prestigi social, el problema és que si la teua activitat laboral és invisible, és impossible trobar vocacions. La nostra obligació, sigui quina sigui l'actitud de les administracions, és suplir aquesta manca d'oportunitats pels nost-

res joves i per tant hem de ser molt imaginatius en trobar fórmules per pal·liar aquesta falta de visió dels nostres polítics.

“ ”

**És homologable un país que s'omple la boca de seguretat alimentaria i pot obrir una botiga d'alimentació qualsevol sense tenir la mes mínima formació en aquesta matèria?
Estem parlant de salut.**

Som una societat que no ha apostat per la formació dels oficis des dels poders públics. Molt bé! Entès! Ara com a mínim podem demanar que, ja que no han sigut capaços de crear una estructura, com a França, Alemanya o Àustria, siguin capaços de creure's d'una vegada per totes, que la gestió publicoprivada podria ser la solució. A part, el que és més greu és que no es tracta d'un problema de diners, sinó que és un problema de poders i contrapoders. Aquests anys hi ha hagut moltíssims diners per formació de treballadors, i la pregunta és: on han anat a parar? En aquest sentit tots els indicadors donarien un suspens absolut a les polítiques empleades fins ara. I justament avui he llegit que a Alemanya, gent que es forma en formació professional d'oficis acaba sent directiu de les seves empreses.

Per finalitzar, una reflexió: És homologable un país que s'omple la boca de seguretat alimentaria i pot obrir una botiga d'alimentació qualsevol sense tenir la més mínima formació en aquesta matèria? Estem parlant de salut.

No estem parlant de més inspecció, que és el més senzill, estem parlant de formació de qualitat que farà que les coses les fem millor en tots els àmbits.

Reflexionem-hi.



Pròsper Puig

President de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters

Sostenibilitat i salut en el sector carni



El passat 23 de setembre va celebrar-se la primera Cimera de Sistemes Alimentaris de l'ONU per aconseguir els 17 Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) de l'ONU a través de la transformació dels sistemes alimentaris.

Una trobada que, segons l'ONU, vol sensibilitzar a l'opinió pública mundial i entaular compromisos i mesures mundials que transformin els sistemes alimentaris, no sols per erradicar la fam, sinó també per reduir la incidència de les malalties relacionades amb l'alimentació i curar al planeta.

Des de Carnissers Xarcuters Catalunya, estem treballant per al desenvolupament de les ODS en el nostre sector ja que creiem que l'Agenda 2030 posa de manifest la necessitat de fomentar les aliances necessàries que ajudin a trobar solucions i millors pràctiques per a la consecució dels 17 objectius, que aborden el creixement econòmic, la inclusió social, la protecció mediambiental, entre altres.

Per altre costat, el passat maig, Interovic i Provacuno van celebrar un seminari sobre els sistemes alimentaris en que es van abordar de manera objectiva les possibles conclusions que es podrien despendre de les conclusions de Cimera de

Sistemes Alimentaris i que exposarem a continuació. Podríem dir que és l'avantsala dels 17 Objectius de Desenvolupament Sostenible en que estem treballant des de la Federació.

Sostenibilitat, territoris i desaprofitament alimentari

La ramaderia no competeix amb l'home en alimentació i recursos a nivell mundial.

A nivell global, la ramaderia no competeix amb l'home en l'ús dels recursos: el 86% dels aliments consumits per la ramaderia a nivell mundial no són aliments utilitzables per l'home. Tot i això, utilitza el 70% de la superfície agrícola però la meitat d'aquesta superfície són pastures permanents i terres marginals que no són aptes per a l'agricultura. La sortida dels animals d'aquestes zones cultivables suposaria pèrdua d'ecosistemes i biodiversitat.

El 90% de l'aigua que s'atribueix a la producció de carn és aigua verda, procedent de la pluja, que continuaria caient en

cas de desaparició dels animals. On se centra el sector és en la reducció del consum d'aigua blava.

La ramaderia emet gasos, però no és la culpable del canvi climàtic

El 80% de les emissions de gas d'efecte d'hivernacle procedents de la ramaderia al món provenen dels països en vies de desenvolupament. No podem contribuir a mitigar el canvi climàtic amb una visió eurocèntrica, ja que la intensitat de les emissions (CO₂ eq/kg de carn) varia entre les diferents àrees del món. En el nostre entorn (Europa de l'Oest) tenim una de les intensitats d'emissió més baixes del món. Els nostres sistemes productius són més eficients en l'ús dels aliments, en el maneig i en la sanitat animal. Per això produïm menys emissions per unitat de producte final.

El metà que es produeix en l'agricultura representa entorn del 27% del metà total emès en el món. Aquest metà forma part d'un cicle biogènic (es transforma en CO₂ i H₂O en 12 anys), que passa a ser absorbit per les plantes en les fotosíntesis. Amb uns censos ramaders estables, no augmentem el CO₂ en l'atmosfera al llarg del temps, per la qual cosa no contribuïm a l'escalfament com l'està fent el consum de combustibles fòssils.

L'economia circular

El 50% dels fertilitzants utilitzats en el món són d'origen animal, en forma de deposicions en les pastures o en forma de fem aplicat en els cultius. Si volem reduir l'ús de fertilitzants químics de síntesis no podem desfer-nos de la ramaderia. Els fems milloren l'estructura del sòl, la concentració de nutrients i la capacitat dels sòls per a adaptar-se al canvi climàtic.

El paper de la ramaderia en el medi rural

El manteniment de la ramaderia en el medi rural, i la utilització de les superfícies de pastures genera un ampli ventall de serveis ecosistèmics, entre els quals destaquen el segrest de carboni, la retenció d'aigua i recàrrega dels aqüífers, la lluita enfront de l'erosió, la prevenció d'incendis i la conservació de la biodiversitat. La prevenció d'incendis és una de les activitats essencials de la ramaderia extensiva per a contribuir a la mitigació del canvi climàtic.

El manteniment de la ramaderia en el medi rural genera activitat econòmica en el medi rural. A Espanya hi ha 436.000 explotacions ramaderes actives a principis de 2021. A Europa, el 58% de les explotacions agràries compten amb animals. Aquesta activitat es realitza, en bona part en zones amb el risc de despoblació.

“ ”

Els productes d'origen animal generen menys desaprofita-
ment alimentari
del que es produeix en
altres aliments que arriben
a les nostres taules.

El desaprofita-
ment alimentari

Els productes d'origen animal generen menys desaprofita-
ment alimentari del que es produeix en altres aliments que
arriben a les nostres taules. A nivell global, els productes
carnis només signifiquen el 13% del desaprofita-
ment. Al nostre país, aquest percentatge és encara més reduït.

Nutrició i salut

L'ésser humà, evolutivament, és omnívor, amb un
organisme adaptat per a menjar aliments d'origen
vegetal i d'origen animal

L'augment del cervell del gènere Homo va ser possible
gràcies a un canvi de dieta que va anar cap a un patró de
major consum de carn, que va permetre un tub digestiu
més curt, un aparell mossegador més petit, un fort desen-
volupament del cervell i la densitat neuronal en relació a
la grandària corporal. El nostre aparell digestiu és el resul-
tat de milions d'anys d'evolució com a omnívors, la nostra
dentadura i aparell digestiu són molt poc freqüent en la
resta dels animals, i estan dissenyats cap a aquest sentit.

Espanya: indicadors d'esperança de vida, salut i
qualitat de vida

Segons varis estudis, Espanya és el país més saludable del
món i un dels que té una major esperança de vida. A més,
segons l'estudi "Health at Glance 2019", tenim un índex
molt per sota de la mitjana en incidència de càncer de
l'OCDE. Cal remarcar però, que com destaquen els ex-
perts, el càncer és una malaltia complexa i multifactorial,
ligada a factors genètics, mediambientals i de comporta-
ment (tabac, alcohol, sobrepès, falta d'activitat física, dieta
general, etc.). El consum de carn per si sol no s'ha de des-
tacar d'aquesta manera.



Els països amb un menor consum de carn per càpita tenen les taxes de retard en el creixement infantil més altes.

Recomanacions de consum saludable i segur de carn

Tant les organitzacions internacionals i nacionals de gestió de la salut com les societats científiques estableixen els consums recomanats de carn vermella per a una ingesta segura i saludable. L'Agència Internacional de Recerca sobre el Càncer, el World Cancer Research Foundation i el Food and Agriculture Organization of the United Nations, recomanen un màxim de 500 g de carn cuinada per setmana, excloses les aus de corral.

Consum moderat, equilibrat, complet i amb un estil de vida actiu

S'ha estudiat que els països amb un menor consum de carn per càpita tenen les taxes de retard en el creixement infantil més altes. Per altre costat, els infants d'àrees en vies de desenvolupament que beuen llet i mengen carn de manera regular obtenen millors resultats en les proves cognitives i físiques, així com en el seu rendiment acadèmic.

És per això que l'OMS estableix que “els aliments d'origen animal són les millors fonts de nutrients d'alta qualitat”, recalcant que cal promoure el consum de dietes saludables i diversificades, inclosos aliments d'alta qualitat i rics en nutrients en el període d'alimentació complementària (6 a 23 mesos).

L'evidència científica avala la necessitat dels nutrients de la carn per a una alimentació adequada i un correcte desenvolupament i estat de salut

Hi ha evidència en nombrosos estudis que contradiu l'estereotip popular segons el qual la dieta lliure de carn és més beneficiosa per a la salut. La Societat Europea de Gastroenterologia Pediàtrica, Hepatologia i Nutrició (ES-PGHAN) afirma en el posicionament del seu Comitè de

Nutrició que “els bebès i nens petits no han de rebre una dieta vegana” i “els bebès que reben una dieta vegana o macrobiòtica, amb aliments limitats o sense aliments d'origen animal, tenen un alt risc de desenvolupar deficiències nutricionals”.

Nutrients de la carn i densitat nutricional dels aliments d'origen animal i vegetal

Les fonts de proteïnes animals, com la carn i els altres productes d'origen animal són fonts completes de proteïnes perquè contenen tots els aminoàcids essencials. En canvi, les fonts de proteïnes vegetals es consideren incompletes, ja que manquen d'un o més dels aminoàcids essencials.

Propietats nutricionals de la carn

La carn és un aliment, que aporta nombrosos nutrients: és font de proteïnes d'alt valor biològic, és a dir que contenen tots els aminoàcids essencials que necessitem ingerir a través de la dieta. A més, les proteïnes animals són altament biodisponibles, la qual cosa fa que podem assimilar aquests nutrients i cobrir les necessitats de l'organisme.

Les proteïnes d'origen animal són més adequades que les vegetals per a mantenir la massa muscular esquelètica o guanyar massa muscular. En aquest sentit, Aubertin-Leheudre et al. va advertir que el vegetarianisme a llarg termini resultava en una reducció de més de 4 kg de massa muscular esquelètica comparat amb una dieta omnívora.

Com és ben sabut, la Dieta Mediterrània s'ha descrit com un patró alimentari saludable que es recomana seguir. Així, les carns magres, aus, peixos, ous i alternatives d'origen vegetal, com a llegums, fruita seca i llavors, són elements bàsics de la dieta mediterrània tradicional i formen part de la cultura i receptaris de cuina. Pel que es recomana el consum de carn dins d'una dieta variada i equilibrada i seguint les recomanacions de consum dels experts.

Carn i verdures, verdures i carn, una combinació perfecta

Recents estudis indiquen que les afirmacions sobre els perills per a la salut de la carn vermella no sols són improbables a la llum de la nostra història evolutiva, sinó que estan lluny de ser recolzades per evidència científica sòlida.

Les iniciatives que busquen canviar el model alimentari mundial, com l'anomenada dieta planetària, són nutricional, social i econòmicament inviables escala planetària (fonamentalment en països subdesenvolupats o en vies de desenvolupament).

Plats de tardor

La nostra cuina combina tradició i innovació, tot seguint receptes tradicionals catalanes ens servim de les últimes tecnologies per aconseguir la millor qualitat. Cada estació resulta ser una oportunitat per a crear nous plats i degustar noves receptes. Aquesta tardor pots tastar una gran varietat de plats que hem cuinat a foc lent i amb ingredients de màxima qualitat:

• **Vedella amb bolets:** rodó de vedella rostit amb un guisat de bolets, un segon plat molt complet que es pot acompanyar amb puré de patata o el nostre milfulls de patata.

• **Croquetes de ceps i formatge de cabra:** elaborem la beixamel amb llet fresca i afegim ceps saltats i formatge de cabra.

• **Mandonguilles amb bolets:** mandonguilles de porc, vedella i pollastre guisades amb un bon sofregit i una barreja de bolets.

• **Trinxat:** la combinació de col i patates bullides, i saltades amb cansalada ibèrica.

• **Arròs amb bolets i salsitxes:** arròs Carnaroli cuinat amb brou de bolet i acompanyat d'un guisat de salsitxes i bolets silvestres.

• **Cap i tripa "callos":** netegem i bullim la tripa i la careta de vedella, ho cuinem amb sofregit de ceba i tomàquet amb un toc picant de xoriç ibèric i cansalada.

• **Bacallà amb samfaina:** bacallà d'Islàndia amb samfaina. Una recepta saludable i molt gustosa.

• **Caneló de ceps i verdures amb beixamel de ceps:** amb verdures i bolets a la brasa aconseguim un farcit més saborós. Apte per vegans.

Cuinem per a tu amb il·lusió, compromís i dedicació.

Vedella amb bolets



Croquetes de ceps i formatge de cabra



Mandonguilles amb bolets



Trinxat



Arròs amb bolets i salsitxes



Cap i tripa "callos"



Bacallà amb samfaina



Caneló de ceps i verdures amb beixamel de ceps



Bon profit!

“Hem de donar garanties de la nostra experiència i manifestar el compromís amb un consum responsable, sostenible i saludable”

Entrevistem a **Jacqueline Balzer**, una de les grans dones de la carnisseria i xarcuteria d'Europa, que, des del gener de 2020 presideix la Confederació Internacional de Carnissers i Xarcuters (CIBC)



Jacqueline Balzer (Alsàcia - França) és la presidenta de la Confederació Internacional de Carnissers i Xarcuters -de la que la Federació catalana de carnisser-xarcuters-cansaladers a través de CedeCarne en forma part- i és la propietària de l'empresa Riedinger-Balzer, amb tres establiments a Estrasburg i una trentena d'empleats. A més, ha aconseguit diverses distincions, entre elles Cavaller de l'Ordre Nacional del Mèrit i Cavaller del mèrit agrícola, així com el Trofeu de Dones empresàries de França, en la seva categoria d'empresa artesanal.

Hola Jaquecline! Primer de tot, moltes gràcies per atendre'ns.

Treu-nos de dubtes, els teus estudis de dret no feien vaticinar la teva dedicació professional a la carnisseria. Què et va fer canviar de rumb?

Vinc de família de carnisser des de fa algunes generacions, tant per part de pare com de mare; els meus pares van treballar com a bojos per a muntar el seu propi negoci. Jo era la major dels germans i no prestava molta atenció, la nostra casa era un rusc bulliciós i els nens havien de criar-se sols.

Definitivament, jo no volia la vida laboral dels meus pares, però vaig caure davant el destí i em vaig enamorar d'un dels seus carnisser i m'hi vaig casar. Vaig interrompre el meu tercer any d'estudis de dret per a incorporar-me al negoci familiar durant un període de crisi interna. Em va costar molt de temps deixar el dol pels meus estudis, fins que finalment vaig florir en el meu treball, quan el meu pare em va lliurar la direcció al 1996.

Com descriuries la vostra empresa?

La nostra empresa sempre ha gaudit d'una bona imatge, ja que som una gran família de carnisser. El meu pare tenia quatre germans, tots al capdavant d'una carnisseria, sent el nostre nom, per tant, un referent.

D'altra banda, sempre hem apostat per la modernitat. Els nostres punts de venda es renoven i modernitzen periòdicament, així com la nostra oferta comercial. Volem estar sempre a l'avantguarda.

Com s'aconsegueix tenir una empresa amb tants empleats i alhora estar al capdavant d'altres organitzacions i ser un exemple empresarial a França?

Tinc la sort d'estimar tant la meua feina que no em representa cap càrrega. D'altra banda, sóc una persona àgil en les meves decisions i en els meus projectes: imagino, perfecciono, llanço i els altres em segueixen; he de tenir talent

per a la persuasió. Finalment, tinc una gran capacitat d'organització i també de treball. Sóc molt pragmàtica, capaç de no dedicar molt de temps a detalls que m'estanquen. El meu lema: no mirem enrere, avancem i creem.

Des de fa poc més d'un any estàs al capdavant de la CIBC, la Confederació que representa al sector a Europa i que manté unit a tots els professionals del continent. Com veus la carnisseria – xarcuteria a Europa? Quins són els reptes als quals s'enfronta en els pròxims anys?

Des de fa uns anys, la tendència ha estat que els consumidors retornin a les carnisseries i xarcuteries artesanals locals, buscant un consum de productes més saludables i naturals. La crisi de la Covid-19 ha accentuat aquesta tendència. Es tracta de donar cada vegada més garanties de la nostra experiència, per acostar-nos encara més als productors, per a manifestar el nostre compromís amb un consum responsable, sostenible, saludable i que estalvi recursos.

Què és el que més t'ha sorprès quan has visitat els establiments del nostre país?

Tant les carnisseries-xarcuteries espanyoles com les franceses són llocs de vida que animen a consumir carns i embotits. A les botigues renovades abunden els projectes



que combinen modernitat i tradició, en els quals jo m'he inspirat per a les meves pròpies carnisseries. M'encanta especialment aquesta moda espanyola de tapes i *pinchos* que realcen els excel·lents pernills curats que es produeixen.

Ets la primera dona a tenir un càrrec important en la CIBC. Què ha suposat per a tu aquest repte? I com ha estat ser dona, empresària i carnissera, en un sector majoritàriament masculí?

En la meua família, les dones sempre han estat molt involucrades en els seus negocis. La meua àvia paterna va dirigir el negoci després de la guerra, malgrat tenir sis fills. El meu avi, un fill únic, acaronat per la seva mare, estalviava molt.

Jacqueline Balzer, al capdavant d'una Junta Directiva de la CIBC amb un 60% de presència femenina.

L'1 de gener de 2020 Jacqueline Balzer va ser nomenada presidenta de la CIBC substituïnt, després de dotze anys al càrrec, a Jean-Marie Oswald. Durant el seu nomenament, Balzer va expressar la intenció de continuar apostant per la tradició i l'artesania alimentària dins d'un sector en constant canvi com a manera d'adaptar-se als nous hàbits de consum.

La nova junta directiva, amb un 60% de presència femenina, està formada per Jacqueline Balzer (França), presidenta; Anka Lorencz (Àustria), vicepresidenta; María Sánchez Ruiz (Espanya), vicepresidenta; Ad Bergwerff (Països Baixos), vicepresident i Eckhart Neun (Alemanya), vicepresident i tresorer.



“ ”

Tinc la sort d'estimar tant la meva feina, que no em representa cap càrrega. El meu lema és: no mirem enrere, avancem i creem.

La CIBC explicada per María Sánchez, presidenta de CedeCarne i vicepresidenta de la Confederació.

La Confederació Internacional de Carnissers i Xarcuters és l'Organització que representa a nivell europeu els interessos dels professionals de la carnisseria i xarcuteria i està constituïda per les diferents confederacions nacionals dels països europeus, com ara Alemanya, França, Dinamarca, Àustria, Turquia, Anglaterra, Holanda i Espanya entre d'altres.

Des de la CIBC se centralitzen els projectes i actuacions que es realitzen en diferents països europeus, actuant com a nexa d'unió de tots ells i oferint informació actualitzada de tot el que esdevé en el sector.

De sobte, el meu pare, que admirava a la seva mare, no va dubtar a confiar-me la direcció de l'empresa quan el meu germà no va mostrar grans qualitats en la direcció d'aquesta. Des de molt jove vaig prendre les regnes, primer en la família i després en l'empresa.

També em vaig convertir en la primera dona a dirigir l'Associació de Carnissers d'Alsàcia. Els començaments van ser difícils, a vegades vaig haver d'enfrontar-me a homes que no em prenen molt de debò. Em va ajudar molt el nom de la meua empresa i, també, el meu fort caràcter. A nivell nacional, en la federació francesa també vaig haver d'obrir-me camí i destacar en les juntes generals amb idees rellevants.

D'altra banda, a nivell europeu, no vaig sentir cap reserva. És cert que el fet d'haver estat designada pel meu país per a representar-lo va ser suficient per a garantir el meu nivell. Va ser una agradable sorpresa no haver de demostrar constantment la meua capacitat.

Quin ha estat i és en l'actualitat la situació de les dones carnisseres a França? I en la resta d'Europa?

A França cada vegada són més les noies que s'embarquen en la professió. Per descomptat, encara estem lluny de la igualtat, la professió continua sent bastant difícil físicament, però les dones que la trien ho fan bé, destaquen en els exàmens i concursos i després destaquen en els mitjans i entre els responsables dels negocis, participant en la difusió d'una imatge moderna i positiva.

La formació és molt important per al sector del comerç especialitzat de la carn...

A França, la formació està molt organitzada, compartida entre organitzacions professionals i cambres de comerç. Fa dos anys es va produir una important reforma de la formació professional amb la llei "per a triar el teu futur professional", amb un èmfasi molt important en el desenvolupament de l'aprenentatge. En la carnisseria, el treball de tall està molt codificat i es continua ensenyant amb gran exactitud el saber fer tradicional. Com el treball de carnisseria no sempre està associat al de la xarcuteria, s'ha de dominar l'art de realçar tota una canal fins al més mínim detall per a garantir la rendibilitat.

CedeCarne

www.cedecarne.es



15 anys optimitzant els seus comerços



CULMEN by Jesús García
Sevilla



augustavitrinas.com
93 337 37 93



Les carns de porc ibèric

En tot just 20 anys, s'ha generalitzat el consum en fresc de secret, presa, entranya, llangardaix, ploma i altres peces amb noms evocadors i de gran qualitat gastronòmica.

Text extret de "Distribución y consumo vol 2". L'article va ser lliurat per Ismael Díaz Yubero mesos abans de la seva defunció, el 12 de novembre de 2020.

Exclusivament en una part d'Espanya i en zones limítrofes de Portugal existeixen animals de tronc ibèric, i només és possible la seva existència perquè es crien en un espai ecològic, exclusiu d'aquesta àrea geogràfica, que consisteix en una muntanya arbrada que coneixem com a devesa. Cal remarcar que no és un ecosistema espontani, perquè en la seva formació ha intervingut històricament la mà de l'home. Les cures que exigeix per a la seva conservació no són massa però si és necessari que siguin constants.

Els arbres que poblen aquesta superfície són *Quercus* (alzina, roure i surera) i *Fagus* (faigs) i les glans són el fruit del qual, principalment, es nodreixen els porcs ibèrics. Per a encebar un porc ibèric és necessari una extensió mínima d'una hectàrea d'alzinar, que produirà en un any "bo" uns sis-cents quilos de glans, que són els que menja un porc per a tenir aproximadament 60 quilos de pes i estar en perfecte estat per a oferir-nos les seves excel·lents carns.

El porc ibèric és una raça molt especial, anacrònica si s'explota amb criteris basats en el rendiment, perquè la seva fertilitat és baixa, la seva velocitat de creixement molt lenta,

l'índex de transformació d'aliments altíssim i la precocitat insuficient. Aquests factors i el acantonament de la pesta porcina africana en les explotacions extensives, van fer que molts autors creguessin que la seva extinció era necessària. Però afortunadament les seves tesis no van triomfar i a poc a poc s'ha anat revaloritzant i avui s'enveja en tot el món.

Dos factors són fonamentals en la qualitat de la carn del porc ibèric:

El primer és la seva capacitat de infiltrar greix en les masses musculars, propietat no exclusivament seva perquè també la tenen altres races porcines, com la gallega, l'asturiana, la basca, algunes italianes i franceses i fins i tot l'hongaresa. També hi ha algunes races bovines, gairebé sempre primitives, com la *wagyu*, de la qual es pot obtenir en explotacions especialitzades, en una demarcació molt ben delimitada al Japó, la carn de *Kobe*, que té Denominació d'Origen.

El segon factor és la disponibilitat d'una alimentació especial a partir sobretot de la gla, que per la seva composició és ideal per al porc, pel seu alt contingut en àcids grassos

“ ”

El porc ibèric és una raça molt especial, anacrònica si s'explota amb criteris basats en el rendiment, perquè la seva fertilitat és baixa, la seva velocitat de creixement molt lenta, l'índex de transformació d'aliments altíssim i la precocitat insuficient.



insaturats i especialment en àcid oleic, per la qual cosa en expressió de Grande Covián el porc ibèric és, quant a composició nutricional, “*una oliva amb potes*”.

La carn del porc ibèric sempre es va destinar en la seva totalitat a l'elaboració d'embotits i salaons, amb excepció de l'anomenada “prova de matança”, de la qual gaudien els que participaven o participen en el sacrifici de l'animal que consisteix en un plat de carn, generalment de talls, adobada com si anés a ser embotida.

La carn fresca no es consumia i mai es va comercialitzar fins a principis del segle XXI. És cert que estaven descrites les diferents peces i a més molt bé, almenys en una publicació de 1998 editada per Iniciativas Leader de Sierra de Aracena y Picos de Aroche, però fins llavors, encara que es coneixia el seu valor gastronòmic i nutricional, el destí de la canal era l'elaboració d'embotits, excepte alguna excepció que era la denominada “presa del cura”, que sens dubte adquireix el nom pel destí que se li donava.

Segons les comarques, els costums o el gust del capellà, perquè hi ha referències variades podia ser el denominat secret o l'anomenada presa d'entranya, perquè convé aclarir que presa i peça són termes amb els quals es designa qualsevol part de l'especejament del porc, per molt que avui presa es refereixi a una en concret, coneguda com a presa d'entranya o d'espatlla.

El porc ibèric té, per les seves especials característiques, un especejament diferent al tradicional del porc blanc. Existeix coincidència anatòmica en el cas de pernills, paletes, llocs, etc., però les qualitats organolèptiques de les carns, que són diferents, fan del porc ibèric una sorprenent reserva de peces (o preses) càrnies no conegudes fins fa a penes uns anys.

El porc ibèric és una raça molt especial, anacrònica si s'explota amb criteris basats en el rendiment, perquè la seva fertilitat és baixa, la seva velocitat de creixement molt lenta, l'índex de transformació d'aliments altíssim i la precocitat insuficient. Aquests factors i l'acantonament de la pesta porcina africana en les explotacions extensives, van fer que molts autors creguessin que la seva extinció era necessària. Però afortunadament les seves tesis no van triomfar i a poc a poc s'ha anat revalorant la raça, que avui s'enveja a tot el món.

El seu èxit es va forjar en els restaurants

Sembla ser que, a principis d'aquest segle, com conseqüència d'una de les periòdiques baixades del preu de la carn, el cost de la industrialització i el prolongat temps necessari per a convertir la carn en un embotit de calibre gruixut van ser motius suficients perquè un hostaler sevillà decidís oferir algunes peces fresques, cuinades solament passades per la planxa, en el seu restaurant. Va triomfar l'experiència i el secret i la presa d'entranya o d'espatlla van saltar a Ma-

drid, des d'allí al País Basc i en poc temps als millors restaurants d'Espanya. Les crítiques favorables van fer que en gairebé totes les cartes dels restaurants comencés a figurar, com a plat estrella i especialitat de la casa, la carn de porc ibèric. Al secret i a la presa li van seguir el rellom, després la ploma, el llargardaix i alguna més. Aquest fet va revaloritzar el preu de la canal de porc ibèric, però al mateix temps va despreciar la qualitat dels embotits, ja que les peces més selectes ja no s'utilitzaven en la seva fabricació.

És necessari tenir en compte que la qualitat d'aquestes "noves" peces no és homogènia. Existeixen grans diferències entre les unes i les altres en funció de la raça, l'edat del porc, la procedència i l'alimentació que hi hagi tingut. Quan procedeix d'un animal ibèric pur, que ha estat en montanera, alimentat amb gla el temps necessari, la carn és d'una qualitat molt superior, d'un color vermell lleugerament fosc, amb una certa cobertura de greix i sobretot amb bastant grassa infiltrada, que són indicadors clars de la textura, l'aroma i el sabor.

La diferència entre una presa de porc ibèric de muntanera i una altra d'un porc creuat i d'esquer, és molt similar a la que hi ha entre un pernil ibèric de gla d'etiqueta negra i un altre criat i encebament amb pinso. És per això que urgeix una regulació per a designar els noms de les peces típiques del porc ibèric. Per exemple: Es pot dir secret ibèric a la peça procedent d'un animal que és duroc en un 50%? Es pot dir presa a una peça de porc blanc? Es pot dir ploma a l'ala del llong d'un animal creuat que se sacrifica amb 90 Kg de pes? Hi ha algunes preguntes més però, per a no prolongar-me massa, m'atreveixo a sol·licitar a qui correspongui que es defineixin les característiques que ha de tenir cadascuna de les peces i es defensi al consumidor de la confusió en la qual actualment està submergit.

Sota una mateixa denominació, poden trobar-se en la carnisseria moltes peces qualitat diferent perquè no existeix un control específic. És molt necessari, si es pretén prestigiar a aquesta carn com es mereix, que es procedeixi de seguida a la creació d'una Indicació Geogràfica Protegida o d'una marca de garantia a la qual només puguin accedir les carns

“ ”

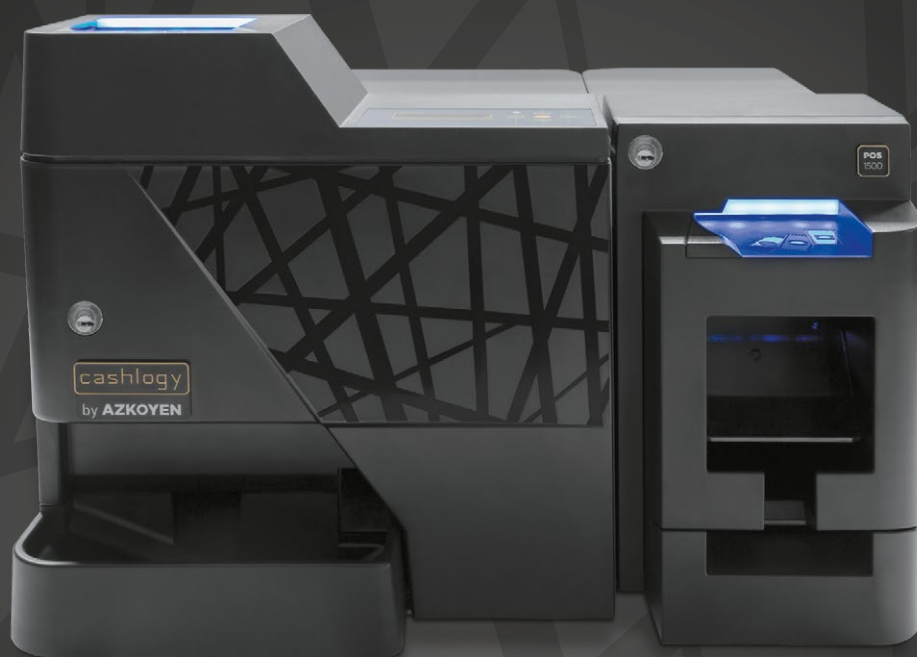
És molt necessari que es procedeixi de seguida a la creació d'una Indicació Geogràfica Protegida o a una marca de garantia a la qual només puguin accedir les carns que reuneixin les condicions necessàries per a ser considerades de primera qualitat.

que reuneixin les condicions necessàries per a ser considerades de primera qualitat i perfectament diferenciades de les imitacions. Si no fos possible per falta d'acord, o de l'organització necessària, poden ser suficient amb les indicacions oportunes, en un etiquetat informatiu que mostri l'edat del porc, el seu pes, el temps en montanera i la data de sacrifici. Qualsevol cosa menys seguir en la confusió actual.

Una de les accepcions de la paraula presa en el diccionari de la Llengua de l'Acadèmia Espanyola és "tallada, tros o petita porció d'una cosa comestible" i aquesta mateixa paraula serveix per a designar a qualsevol peça de carn, cosa que significa que totes les peces que detallarem a continuació poden ser denominades preses, assenyalant, a més, el nom amb el qual generalment se la coneix.

En la descripció de cada peça, sobretot de les més comercialitzades, s'indica el pes corresponent quan procedeix d'un porc ibèric encebat en montanera, que està a l'entorn dels 165 quilos en viu, això significa que la carn que proporciona tindrà les propietats sensorials buscades.

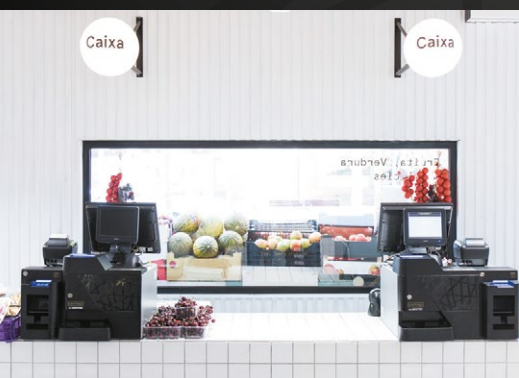
El porc ibèric té, per les seves especials característiques, un especejament diferent del tradicional del porc blanc. Existeix coincidència anatòmica en el cas de pernills, paletes, lloms, etc., però les qualitats organolèptiques de les carns, que són diferents, fan del porc ibèric una sorprenent reserva de peces (o preses) càrnies no conegudes fins fa uns pocs anys.



cashlogy λ^+
by AZKOYEN

Benvingut al comerç segur.

Cashlogy és la nova tecnologia per a pagaments en efectiu en el punt de venda que automatitza tots els processos de gestió de l'efectiu i simplifica la seva gestió.



OS sistemes
i comunicacions

C/ Esquadres, 12 08901 L'Hospitalet de Llobregat Lat. 41,362943 Lon. 2,10777 T. 934 512 338
info@ossistemes.com www.ossistemes.com



Presa d'entranya o d'espatlla

Està adossada a l'escàpula i segurament és la peça més reixada de greix intramuscular. Està formada per una sèrie de capes musculars alternades amb greix entremesclat que li donen una aparença marmòria. De cada porc s'obtenen dues peces d'aproximadament 500 grams cadascuna. Està constituïda pels músculs serrats toràcics i cervicals. Té forma de ventall i generalment es comercialitza sencera. És una peça molt apreciada en l'elaboració d'embotits selectes com el llotet. La seva utilització ha de ser sempre rostida durant períodes curts. És típica la preparació que es fa a la brasa i sense cap salsa en les localitats pròximes a Jabugo.

Secret

Hi ha dues teories per a explicar el seu nom. La primera al·ludeix al fet que els carnisers se la guardaven per a ells per la seva qualitat i la segona, al fet que està amagada, tapada pel greix i adherida a la fulla de cansalada coneguda també com a cansalada de lllom. És una peça gran i aplanada que normalment se li separa el greix superficial que la recobreix, però sempre queda una part que li dona l'aspecte reixat. Està formada per un sol múscul: el gran dorsal i el seu pes aproximat és de 150 a 200 grams.

Per la seva grandària, molt apropiada per a servir sencera i constituir una ració, la seva qualitat ha guanyat un lloc

important en l'hostaleria, però cal tenir en compte que en aquesta peça es nota especialment si el porc s'ha encebat a l'aire lliure o amb pinsos compostos. Segellat a la planxa perquè estigui cruixent, però mantenint la suculència interior és boníssim, encara que sempre pot acompanyar-se amb una salsa semidolça.

Ploma

La seva valoració culinària és recent, però la seva apreciació cada dia és major. Cada vegada són més els cuiners d'alt nivell que utilitzen a aquesta peça per a incloure-la en les receptes més valorades. Està situada en la part anterior del lllom i s'obté quan se separa d'ell, encara que moltes indústries la deixen unida, formant un conjunt que es comercialitza com a canya de lllom. Està formada pel múscul romboidal toràcic. Cadascuna de les dues plomes que té cada porc pesa entre 80 i 100 grams. Té molt teixit gras intramuscular que la fa molt apropiada per a cuinar-la a la graella o a la planxa.

Llangardaix

Anomenat també cordó del lllom, és una peça molt allargada, estreta, formada pel múscul iliocostal. Està col·locada entre el lllom i les costelles. La seva preparació ideal és a la planxa.

Cap de lllom

Està format pels mateixos músculs del lllom en la porció corresponent a la seva inserció anterior, així com pel romboidal cervical i la inserció dels trapezis toràcic i cervical. Encara que ha començat a comercialitzar-se en fresc i generalment filetejada, la seva utilització tradicional era en l'elaboració d'embotit, per als quals és molt apropiada per l'equilibrada proporció de múscul i greix. Cadascuna de les dues peces pesa aproximadament 750 grams.

Carrillera o galta

Està formada pels músculs masseter i pterigoidal a banda i banda de la mandíbula del porc. La seva textura és molt singular i exigeix cocccions prolongades especialment si és d'un porc gran. Cadascuna de les dues peces pesa aproximadament uns cent grams.

Sorpresa

És una petita peça formada pel múscul temporal i per a extreure-la cal separar-la d'una fàscia bastant gruixuda i dura que la cobreix externament. No és fàcil trobar-la al mercat encara que a vegades es comercialitza amb la galta. El seu pes no sol arribar als cinquanta grams per peça, però el seu interès gastronòmic és molt alt.



Llom

Encara que habitualment es destina a l'elaboració de llom embotit o canya de llom, cada vegada s'aprecia més pel consumidor com a producte fresc, la qual cosa ha fet que una part es comercialitzi directament. Està formada pel múscul espinal, semiespinal *longissimus dorsi*, i per les masses lumbo-sacres i toracolumbars. Cadascuna de les dues peces de-sossades pesa 2 quilos aproximadament. Rostida a la planxa sencera o filetejada i feta lentament és un autèntic plaer.

Fals secret

La seva forma semblant a la del secret i les similars aplicacions, fa que es conegui amb aquest nom a una peça situada en el coll, sota la pell. És una peça molt àmplia, però descàs gruix, per la qual cosa gairebé sempre se separen les parts més distants del centre procurant seleccionar la part més carnosa. Té un pes aproximat de 150 grams en cada peça. La seva comercialització és limitada dedicant-se amb freqüència a l'elaboració d'embotits. Si es comercialitza en fresc la seva utilització és similar a la del secret, per això rep també el nom d'engany.

Rellom (solomillo)

És una peça de qualitat excepcional, tendra i gustosa formada pels músculs psoes. La seva forma és cilíndrica i allargada. Aquesta peça s'ha comercialitzat sobretot en fresc perquè a causa de la moderada infiltració grassa, i sobretot a la demanda en carnisseria, no s'ha emprat habitualment en l'elaboració d'embotits. Es pot cuinar amb diversos tractaments culinaris, fins i tot guisats i sempre amb molt bons resultats. Cadascuna de les dues peces pesa aproximadament 300 grams.

Punta o pic de llom

És la retallada de la part de darrere (cabal) del llom. La seva forma no és molt comercial, però el fet que la qualitat sigui molt alta fa que sigui coneguda com a "filet del carnisser", per ser els professionals de l'espejament els que l'aprofiten directament.

Pic o punta de costelles

És una peça complexa, formada per les apòfisis laterals de les vèrtebres sacres (ales del sacre) i per petites porcions de masses musculars i greix pelvià. Encara que el pes final està en funció de la manera de fer l'escairat de la canal, el normal és que estigui entorn dels tres-cents grams en total. És molt saborosa empleada sobretot en guisats, moltes vegades típics i tradicionals de la cuina de matança. A Portugal, amb pic de costelles i cloïsses, preparen una cassola de *porco a la aletejana* que és una delícia.



Castanyola

Són dues peces molt petites, situades a cada costat de les mandíbules inferiors en el punt en què s'uneixen amb el coll. Només pesen uns cinquanta grams cadascuna, estan formades per teixit glandular i estan recobertes de teixit adipós. Són les glàndules salivals, que constitueixen un mos excel·lent, poques vegades comercialitzada per la gran demanda local, sobretot pels professionals de la carn.

Les peces descrites són les que més sovint es comercialitzen de l'espejament del porc per a consum en fresc, però hi ha diferències regionals i fins i tot variacions en el temps de tal forma el mercat està en evolució i és possible que alguna de les peces descrites deixin de comercialitzar-se i en canvi s'incrementi la valoració d'altres per a consum directe.

Altres peces que poden comercialitzar-se són les vísceres, entre les quals tenen una certa valoració el cor, el fetge, el pulmó, els ronyons, la melsa, el pàncrees, els cervells i la llengua.

Ismael Díaz Yubero

Distribución y Consumo · 2021

Podem prescindir de la ramaderia?



Alba Reguant

Professora veterinària Escola Agrària del Solsonès

Fa uns mesos, el sector ramader es va despertar tocat per dues notícies que l'afectaven negativament: la tensió de preus que està vivint el sector lacti, que dificulta la continuïtat d'aquestes explotacions, i la ja present disminució dràstica de les exportacions de porcí cap a la Xina. Tan sols faltaven les recents declaracions del ministre de Consum del Govern espanyol, Alberto Garzón.

El sector rural (agrari, ramader i forestal) és menystingut contínuament per una societat massa desarrelada dels seus orígens i que sembla no recordar que els aliments no creixen a les estanteries dels supermercats. Aquesta desvinculació de la població urbana amb el sector agroramader, a part de ferir aquells que fan possible que tinguem una alimentació saludable, amb un alt control sanitari i de proximitat, pot acabar aconseguint el que per altra banda tots els polítics sembla que lluiten per evitar, el despoblament rural.

Si desglossem aquestes tres característiques que s'han citat dels aliments que ens arriben a taula procedents de la ramaderia i pagesia del nostre país, veurem la gravetat de les declaracions del ministre Garzón i la importància d'aquest sector.

Saludable

El ministre Garzón ha considerat en el seu comunicat que el consum de carn no és saludable per a les persones i que es mostra seriosament preocupat per la població del país. Existeixen infinitud d'estudis que demostren les propietats nutricionals de la carn i, per tant, no entrarem en aquest debat. Sí que és cert que no és precisament saludable menjar carn a tots els àpats del dia, set dies a la setmana, de la mateixa manera que no ho és fer el mateix amb el peix, el sucre o, sobretot i respecte el qual no ha fet cap declaració el ministre, però sí la multinacional Nestlé, els aliments ultraprocessats.

La dieta mediterrània, tan estimada i estudiada arreu del món, es basa en una dieta equilibrada d'allò que surt de la nostra terra: ous, vegetals, carn, fruita, peix, fruits secs... El que fa que una dieta es desequilibri són les proporcions

d'aquests aliments en cada àpat, però no per aquest fet els aliments que la componen no són saludables. I això ja és responsabilitat de cada consumidor.



El que fa que una dieta es desequilibri són les proporcions d'aquests aliments en cada àpat, però no per aquest fet els aliments que la componen no són saludables.

Alt control sanitari

Els estàndards de qualitat i el control oficial que reben els aliments de la Unió Europea són, de bon tros, els més exigents del món. Els nostres ramaders i ramaderes s'han de cenyir a unes lleis de benestar animal, de control de malalties i de residus farmacològics, de gestió de les dejeccions, etc., que no es donen enlloc més. Aquest fet fa encarir els costos de producció pel bé dels animals produïts dins la UE. Sovint, com a consumidors, no donem prou importància a aquests segells de qualitat i sí, en canvi, a la nostra butxaca. Si exigim millors condicions per als animals i consumim carn importada de tercers països pel seu preu més baix, ens estem contradient.

De proximitat

I la més important. El sector primari del nostre país és, sens dubte, el que sustenta més de tres quartes parts del nostre territori, aquell que no està urbanitzat. Sovint es creu que si



Durant el confinament fruit de la pandèmia semblava que la societat valorava finalment la tasca dels ramaders i consumia productes locals.

els i les pageses desapareixen de les nostres terres no seria un problema tan greu: de la mateixa manera que comprem el tèxtil a altres països, comprarem els aliments. Existeix una gran diferència entre altres productes que importem i els aliments i és que aquests són matèries de primera necessitat i en cas d'escassetat, per molt que vulguem com-

prar-ne, la venda no estarà assegurada. Tenir aliments de proximitat, no només ens beneficia perquè evitem emissions d'efecte hivernacle reduint els quilòmetres de transport, sinó que és clau per a molts altres aspectes de gran importància: la gestió del territori, evitar el despoblament rural, gestió de prats i pastures, evitar l'abandonament de terres de conreu, assegurar la sobirania alimentària, gestió forestal, disminució del risc d'incendis i un llarg etcètera.

Els ramaders i ramaderes, pagesos i pageses, estan desgastats d'aquesta imatge que es fomenta d'ells des de la ciutat i, sobretot, que no es valori la seva gestió del medi natural. Durant el confinament fruit de la pandèmia semblava que la societat valorava finalment la seva tasca, consumia productes locals, creixia el vincle entre productors i consumidors... ja que, de sobte, només importava el que realment era important: la salut i l'alimentació. Ha quedat clar aquesta setmana que la memòria ens falla.



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



ESCOLA
DE LA CARN

Principis bàsics de carnisseria i elaboració de productes carni

El passat setembre es va tornar a reprendre la formació contínua presencial de l'Escola de la Carn amb el curs "Principis bàsics de carnisseria i elaboració de productes carnis". El curs, es del pasat 28 de juny s'està duent a terme la part pràctica i que es realitza juntament amb l'Escola Agrària de l'Empordà, dirigit a professionals, principalment joves en actiu, que treballin o que hagin començat a treballar en petits establiments del sector carni.

Cal remarcar que aquesta edició del curs s'ha hagut d'adaptar a les mesures sanitàries per la Covid-19 transformant-se en una formació en format de semipresencialitat.



Seguim amb el cicle de formacions sobre ànec



El passat 29 de setembre des de l'Escola de la Carn juntament amb Rougié Sarlat vam seguir amb el cicle de quatre sessions en què es treballen diferents receptes amb l'ànec com a ingredient principal.

Durant la segona sessió es va elaborar una base partint de la carn de les cuixes de l'ànec confitades que ens va servir per a l'elaborar de lasanya, croquetes, crestes i altres receptes amb aquesta carn com a ingredient principal.

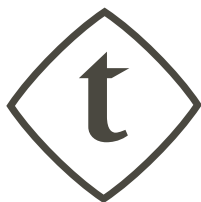
A la pròxima sessió treballarem el magret d'ànec. Us ensenyarem diferents talls del magret com ara el tipus turnedó, papallona o clàssic, diferents coccions com ara a baixa temperatura i diferents elaboracions com farcit de foie gras. I a la última, l'ingredient principal serà el bloc de foie gras i elaborarem algunes receptes com ara hamburgueses farcides de foie gras, carns farcides i salses amb base de foie gras.

Èxit d'assistents al curs La gestió del marge: el secret del benefici.

Els passats dies 21 i 28 de setembre va realitzar-se el curs sobre fonaments bàsics de Margin Management per a Xarcuters Artesans, impartit per Sebastià Garcia, Professor de gestió de Compres i Aprovisionaments de EAE.

Amb gairebé una cinquantena d'assistents, la formació va fer entendre el mecanisme econòmic bàsic per generar els resultats del negoci. D'aquesta manera el carnisser-xarcuter pot continuar prenent decisions, però reforçades per la comprensió dels efectes econòmics que aquestes tindran.

Durant la primera sessió es va esbrinar com es genera el benefici i com gestionar el marge per arribar-hi a ell, diferents estratègies per augmentar el benefici, com fixar objectius de venda realistes i objectius, com calcular un escandall de costos correctament, com tractar els costos fixos en el càlcul de costos i preus de venda, com mesurar la rendibilitat d'un producte o d'una botiga o d'un client o què hem de tenir en compte a part dels costos per fixar preus de venda. En la segona, la part pràctica, es realitzarà un escandall de costos plegats entenent cada un dels factors que fa servir per al càlcul.



tripnet
tripes naturals



Productes del territori, productes de confiança

Producció i comercialització de tripes naturals per a
l'elaboració d'embotits



Pollastre: varietats, certificacions i falsos mites

Aclarim els dubtes més freqüents sobre el pollastre

Federació Avícola Catalana
www.federacioavicola.org

A la Federació Avícola de Catalunya participem sovint en xerrades divulgatives i en sessions de formació sobre la producció avícola i els productes d'aviram. En el torn de preguntes i respostes, tant si els participants són consumidors com si són professionals, hi ha alguns dubtes sobre la carn de pollastre que es repeteixen molt sovint.

El consumidor d'avui dia està sensibilitzat envers la qualitat i la procedència dels productes que consumeix i en vol estar informat. I per a fer-ho confia en el consell del seu carnisser o xarcuter per a triar d'acord amb les seves preferències. Des de la FAC us aclarim algunes de les qüestions més freqüents sobre la carn de pollastre i sobre la seva producció a Catalunya, una producció que es fa sota els exigents estàndards que s'apliquen a tota la Unió Europea i que són garantia de la màxima qualitat.

Pollastre “de pagès”, “campero”, “de corral”... quina diferència hi ha?

El pollastre amb més demanda al mercat és el *broiler*, que és una estirp de creixement ràpid, se sacrifica cap als 40 dies i proporciona una canal d'uns 2,1 kg. Pel que fa a altres tipus de pollastres, la normativa distingeix entre quatre denominacions o mencions facultatives: l'**Extensiu en interior**, el **Camperol**, el **Camperol tradicional** i el **Camperol criat en total llibertat**.

La llei estableix uns criteris en les condicions de cria per a cadascuna d'aquestes denominacions, que cal complir si a l'etiquetatge del pollastre es fa referència a alguna d'elles. A totes quatre es fixa la densitat màxima d'aus als corrals i l'edat mínima de sacrifici. La principal diferència entre el pollastre **Extensiu en interior** i el **Camperol** és que el primer es cria a l'interior de granges, mentre que el segon, a més, té accés a l'aire lliure durant un temps determinat.



El consumidor d'avui dia està sensibilitzat envers la qualitat i la procedència dels productes que consumeix i en vol estar informat. Per a fer-ho, confia en el consell del seu carnisser o xarcuter per a triar d'acord amb les seves preferències.

Ni l'ús d'hormones en pollastres, ni l'administració d'antibiòtics per a usos no mèdics estan permesos a la Unió Europea des de fa molts anys.

Al mercat s'utilitzen denominacions molt diverses per a designar els pollastres amb alguna característica distintiva, ja sigui perquè són estirps de creixement lent i s'engreixen durant més temps, o per altres motius. Sovint se'ls anomena "pollastre de pagès", o "de corral", tot i que solament la denominació Camperol està especificada per normativa.

Pollastre blanc vs pollastre groc

El pollastre blanc i el pollastre groc es distingeixen únicament per la coloració de la pell i del greix. Tenen les mateixes propietats nutritives i en tots dos casos s'utilitzen les mateixes estirps i tipus de cria. Entre un i l'altre només varia la composició de l'alimentació, que en el cas del pollastre groc inclou carotenoides, que estan presents de manera natural a diversos aliments i que aporten una coloració groga a la pell, al greix i també a la carn de l'au. Els carotenoides s'incorporen a la dieta de les aus afegint-hi blat de moro i/o pigments en proporció suficient.

Els pollastres de creixement lent, tant camperols com d'altres tipus, acostumen a ser de color groc a causa de les preferències dels consumidors, que associen el color amb una major rusticitat i amb la cria a l'aire lliure.

El pollastre ecològic, només amb segell

El pollastre de producció ecològica es cria sota unes condicions molt determinades i les granges han de sotmetre's a un procés de certificació específic molt estricte i a auditories periòdiques. A Catalunya, els productes avícoles de producció ecològica es distingeixen pel doble segell del Consell Català de la Producció Agrària Ecològica (CCPAE) i el segell europeu de color verd amb la silueta d'una fulla formada per dotze estrelles. Només els productes amb aquests distintius es poden considerar de producció ecològica.

Les certificacions del pollastre

A banda de la certificació ecològica, existeixen d'altres que s'utilitzen per a distingir diferents aspectes dels productes de carn d'aviram. Aquestes certificacions indiquen que els productes compleixen uns requisits especials que són controlats per empreses externes certificadores i que donen dret al segell control. Les més freqüents són les de Benestar Animal que garanteixen uns estàndards pel que fa al benestar dels animals superiors als requisits legals.

El pollastre no s'engreixa amb hormones ni antibiòtics

Ni l'ús d'hormones en pollastres, ni l'administració d'antibiòtics per a usos no mèdics estan permesos a la Unió Europea des de fa molts anys i, per tant, aquestes pràctiques no s'apliquen a les granges catalanes. La millora de la selecció genètica, l'alimentació i les condicions ambientals han permès assolir nivells de rendiment òptim en la producció de pollastre, sense necessitat d'utilitzar substàncies addicionals per engreixar-los. Els antibiòtics només s'administren quan cal tractar un problema patològic, per tal d'assegurar el bon estat sanitari de les aus, i es fa sota prescripció veterinària i amb uns controls molt estrictes.

El pinso no conté additius perjudicials per a la salut

L'alimentació dels pollastres, està regulada i conté únicament productes d'alta qualitat. L'ingredient principal dels pinsos són els cereals (blat, blat de moro i ordi), que amb les lleguminoses i proteaginoses en componen el 80%. L'altre 20% són greixos, aminoàcids, vitamines, minerals i correctors, tots ells necessaris per garantir un producte adequat a les necessitats dels animals. Tots els ingredients han d'estar autoritzats per la Unió Europea.

ESCOLA
DE LA CARN

Els professors parlen de l'Escola

YOLANDA PRESSEGUER

“A què et dediques?”. Aquesta és una pregunta que ens fan moltes vegades, i jo sempre responc: “A donar felicitat a les persones a través del paladar.” Això és el que penso del nostre ofici; un ofici bonic, delicat i complexa que ens dóna infinites possibilitats per reinventar-nos cada dia i sorprendre'ns a nosaltres mateixos i als nostres clients.

Si anys enrere ens haguessin dit que nosaltres preparàriem cuinats, entrepans, elaboràriem alguns productes que no tenen carn, etc., que hauríem dit?: “Impossible, no parles seriosament”. I és que nosaltres enteníem el nostre ofici com una obediència a la tradició, a la continuïtat.

Però hem estat persones que cada dia ens hem esforçat per fer millor els nostres productes; ens hem format, hem conegut noves tècniques d'elaboració, nous talls, diferents maneres de cocció, hem adaptat i millorat fórmules clàssiques, hem canviat envasats i presentacions, aplicacions culinàries... En definitiva, que tenim un ofici multidisciplinari - carnisers, xarcuters, cuiners - que donem felicitat als nostres clients.

En aquesta societat en què cada vegada les persones ens mirem més el que mengem, som nosaltres els que hem de posar en valor al nostre ofici, que no és poca cosa. A França per poder treballar en un negoci com els nostres és obligatori tenir una formació específica del sector: uns estudis amb les seves pràctiques. I si volgués muntar un negoci necessitaria també una experiència laboral mínima en una botiga.

Quants de nosaltres no necessita un bon professional del nostre sector? I en trobem? Moltes de les botigues més antigues, de qualsevol municipi de Catalunya, li costa trobar el seu relleu generacional (tant dins de la família com fora d'ella), i després de molt esperar decideixen tancar definitivament.

És per això que davant les necessitats del sector pensem que és feina nostra formar a bons professionals, que estimin l'ofici i vulguin agafar el relleu dels nostres negocis o muntar-ne de nous. Des del gremi s'està treballant perquè això sigui possible, i el projecte va agafant forma.

Hem preparat una formació bàsica per auxiliars de carnisseria-xarcuteria. És una formació de 120 hores on els alumnes aprenen els conceptes principals per poder conèixer el nostre ofici: Higiene, Coneixements teòrics de la carn, Especejament i tall de totes les espècies comercials més venudes, Elaboració i Xarcuteria.

Aquesta formació va adreçada a tant a les persones que ja estan treballant en el sector, i que volen ampliar coneixements, com per cuiners o persones que no han treballat mai en el sector.

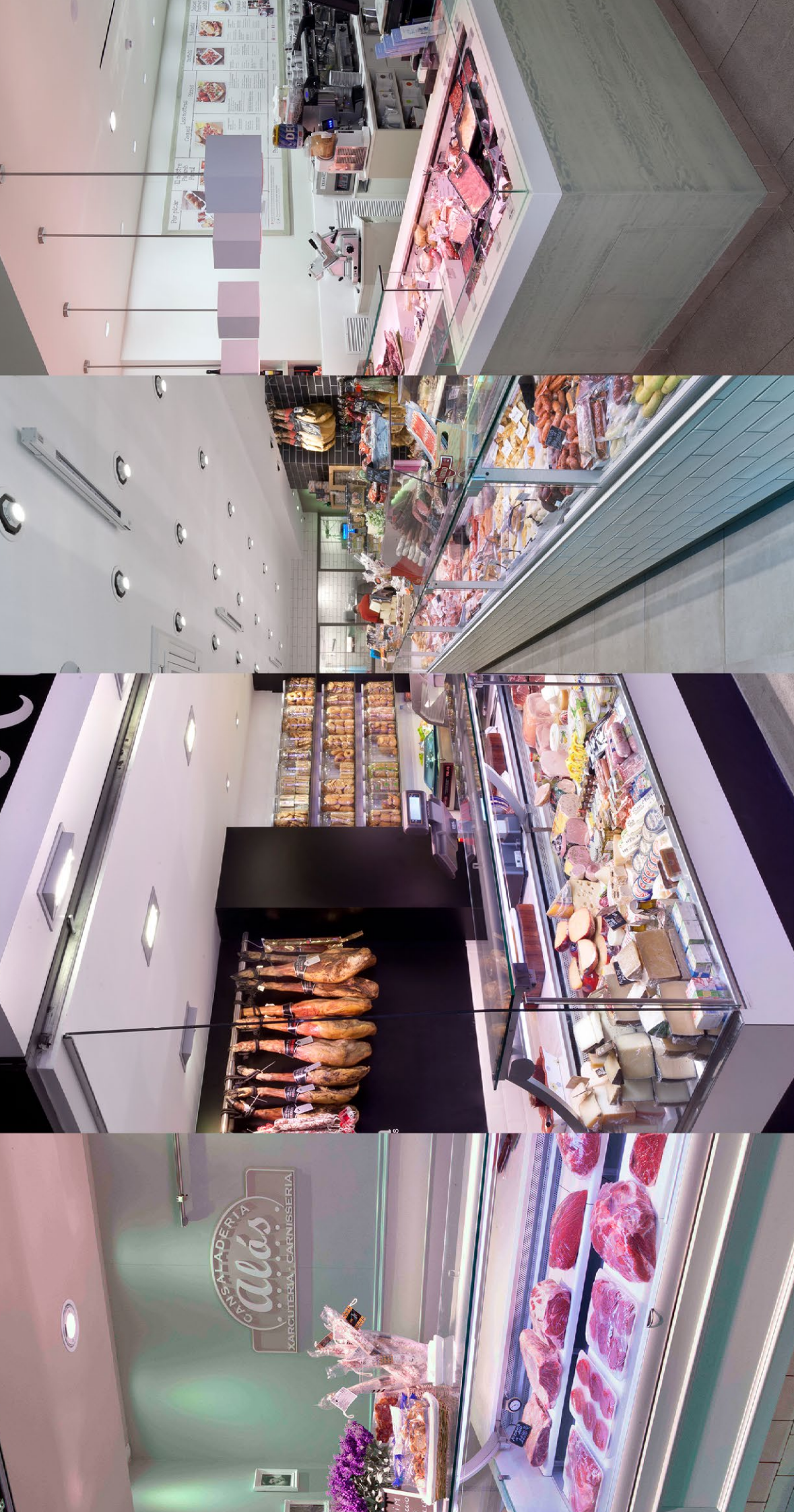
Però també s'ha adaptat per poder fer-se per a diferents associacions que treballen amb persones amb problemes d'exclusió social i pocs recursos econòmics, per ajudar-los a tenir una sortida laboral.

Tots els assistents rebran un certificat d'assistència si han assistit a un mínim d'hores, i un diploma de coneixement si passen amb èxit el qüestionari final on es valoraran els coneixements assolits.

Amb aquestes formacions el que volem aconseguir és el certificat de professionalitat del nostre sector, un reconeixement més que merescut.

Es faran altres formacions complementàries específiques de diferents productes, innovació, tècniques de tall i especejament, elaboració d'embotits tradicionals, aplicacions culinàries, formatges, tall de pernil a mà... Si voleu alguna formació concreta només cal que la proposeu i des del gremi la tindrem en compte. O si voleu fer una formació específica al vostre personal, també us ho podem oferir.

Us animem a fer-ho possible, i des de Gras i magre fem una crida als socis que tenen interès per formar: necessitem companys que vulguin transmetre els seus coneixements (l'escola ja els ajudarà amb formació específica per poder ser un bon professor). I les empreses associades que vulguin acollir alumnes per fer les pràctiques també són molt necessàries i benvingudes!



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

mts@mts.cat | M.647 975 675 | T.937 522 054 | www.mts.cat

mts. | Interiorisme + fred |    



ESCOLA
DE LA CARN

Els professors parlen de l'Escola

VICENÇ MOR

Ja fa uns anys que a l'Escola de la carn impartim cursos dedicats a formar nous carnisseres/eres. Normalment és gent jove que opta a fer el curs perquè és una de les opcions que ofereixen les entitats socials o fundacions a on estan inscrits.

Són cursos d'aprenentatge i d'introducció al nostre ofici.

Ens trobem amb uns perfils d'alumnes joves que s'enfronten amb un repte de certa responsabilitat per primer cop a la seva vida: han escollit aprendre el nostre ofici per assegurar-se un futur professional i laboral. Tant la Yolanda com jo mateix i com a docents dels cursos, preparem els cursos tenint en compte aquests perfils i m'explico.

Com ja he dit abans, en principi la gent vol fer aquests cursos perquè és una opció (una de tantes) oferta per les entitats que els expliquen que poden tenir certa possibilitat de sortida laboral. És a dir, normalment no forma part d'una vocació, ni d'un bri de curiositat o admiració pel nostre ofici.

I és que el nostre ofici actualment no aixeca passions entre la gent del país ni tampoc entre els nouvinguts, que veuen el nostre ofici com qualsevol altra feina sense parar-se a pensar que no és una feina sinó que tenen l'oportunitat d'aprendre un OFICI. La majoria d'ells no tenen la percepció de què un ofici és diferent a altres feines. Sé que això no és notícia, ja fa molts anys que arrosseguem aquesta malaltia.

Molts d'aquests alumnes aniran a grans corporacions del comerç i pocs aniran al petit comerç. Això vol dir que el seu futur professional és més a prop de ser simples talladors/es de carn i assistents de prestatges que de Xarcuters/eres i Carnissers/eres Artesans.

Desapareixen els oficis?, pot ser que el nostre si, almenys com l'hem conegut fins ara. Un company nostre, en Joan Bou, sempre diu que "som una espècie en extinció", i sembla que el temps li va donant la raó perquè tampoc tenim el necessari relleu generacional dins de les famílies carnisseres o xarcuteres per ser optimista de cara a un futur.

Som conscients del problema, i per això el primer objectiu és posar una llavor dintre del cor dels alumnes in-

tentant que s'enamorin del nostre ofici. No volem i no podem transmetre l'ofici com un curs tècnic que ofereix només coneixements per memoritzar, com tampoc volem mecanitzar les pràctiques d'habilitat i destresa a tort i a dret.

Estem davant del nostre ofici i això vol dir passió, amor, i és tan important la nostra mirada i les nostres expressions com el contingut teòric que oferim. La gent, per creure i interioritzar el que apren, necessita referències humanes. L'admiració cap algú és molt important per injectar l'estímul que els farà creure que poden ser carnisseres/eres xarcuters/eres artesans. Però per això necessitem referents, exemples d'èxit amb trajectòries reconegudes socialment.

Quan fem classe ho fem com a carnisseres/eres i com a xarcuters/eres, només així podem expressar el que sentim, només així fem entendre que un ofici és sinònim de temps, que coneixements i habilitats són un recorregut personal a la cerca de l'excel·lència.

La pretensió no és oferir la perfecció del nostre ofici, només som prescriptors del nostre camí professional que ens ha donat autoestima i reconeixement pel que som i no pel que tenim. El veritable repte, l'objectiu final, és doncs fer sentir el nostre ofici als nostres alumnes.

Som conscients que comencem el curs sense sentimentalismes..."Quan cobra un carnisser/a?" És la primera pregunta que ens fan. Evidentment tots funcionem amb recompenses, avui i sempre el fet de tenir una bona contraprestació econòmica per la nostra feina ens permet obtenir els béns que ens acomoden la vida, per tant és una pregunta totalment legítima. Però està clar que hem de fer entendre que un bon sou no pot ser la motivació única per aprendre el nostre ofici. "Tenir" i "obtenir" és important, però és la superfície. El fet de "tenir més" no és sinònim necessàriament de ser més feliç, almenys a llarg termini. Una magnífica retribució econòmica per cargolar un mateix cargol durant molts anys l'únic que t'omplirà serà la butxaca, que està molt bé, però segur que passat el temps et preguntaràs... Què sóc? Què faig? On estic anant?

Per això hem d'aprofitar el punt fort dels Oficis, que

és la combinació ancestral de les habilitats (mans) i els coneixements (cervell), allò que anomenem Artesania. Fer servir el cervell i les mans per transformar, elaborar, crear, innovar, descobrir ,investigar..., Estic convençut que actualment, i com que les feines són cada cop més mecanitzades i on les habilitats no van més enllà de les tecles dels ordinadors, l'ésser humà conviu amb una crisi emocional permanent i sovint de forma inconscient. La nostra evolució ens ve imposada pels nostres avantpassats, i fer servir les mans està en el nostre ADN: en aquest sentit, els Oficis poden ajudar i molt al nostre equilibri emocional i a la nostra felicitat.

Aquestes són algunes de les raons que oferim a qui vulgui aprendre el nostre Ofici i que van lligades a l'autoestima i per tant al "ser" però en tenim un munt més:

- Estímuls lligats al reconeixement, pel servei a les persones, on bona part del producte encara es prepara davant del client i al seu gust.

- Estímuls lligats a la creativitat i a la innovació
- Estímuls lligats a altres oficis com la cuina i la nutrició.
- Estímuls lligats al coneixement a fons del producte, com veterinari, ramader, sanitari...

I és curiós, i potser també estimulants, saber que la primera eina feta servir per un humà va ser un ganivet de sílex per separar la carn de l'os. La carnisseria és un ofici tan antic com la nostra consciència d'éssers intel·ligents.

Donem motius de sobra per entendre que és millor cobrar un salari per treballar creixent dia a dia en un Ofici, que cobrar el mateix salari per treballar en feines on no trobaran mai cap motiu més que el salari.

Tenim un repte, mantenir viu el nostre ofici. Us convidem a donar-nos un cop de mà.



**Unim experiències,
Encarem el futur**

Us atenem a

Narcís Monturiol, 19
P.I. Salelles

08253 Sant Salvador de Guardiola

Comerç, 21
Barcelona



www.teixidor.com

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

 www.linkedin.com/company/teixidor

Notícies destacades



Gastronomic Forum Barcelona torna a reunir al sector del 18 al 20 d'octubre

El passat 28 d'octubre va presentar-se el saló té lloc del 18 al 20 d'octubre al recinte de Montjuïc de Fira de Barcelona, i compta amb nivells d'ocupació pre-pandèmia, amb un total de 6.000m2 d'exposició comercial i prop de 4.000m2 destinats a més de 70 activitats, un congrés gastronòmic i a l'àrea d'Innovació ForumLab, realitzada en col·laboració amb la Capitalitat Mundial de l'Alimentació Sostenible 2021 de Barcelona.

Sota el mateix denominador comú, uns dels espais més actius del saló és el Forum Lab Barcelona Alimentació Sostenible. Aquesta àrea funciona com un gran ecosistema d'innovació en el que més de 50 reconeguts experts posaran a l'abast d'empreses i professionals de la restauració i l'hostaleria eines útils per a la gestió sostenible dels seus negocis. El programa està dividit en tres eixos temàtics: el restaurant sostenible; pràctiques de sostenibilitat en la producció, el comerç i la distribució; i propostes de valor, marketing i coneixement per a una millor gestió dels negocis.

Per al seu director, Josep Alcaraz, "Gastronomic Forum Barcelona és clau per a la reactivació en l'etapa post-covid per l'impacte que genera a les empreses del sector i perquè permet tornar a connectar negocis i operacions comercials suspeses durant aquest període".



Zaragossa celebra Figan2021, la primera fira del sector ramader postpandèmia

Del 21 al 24 de setembre va celebrar-se la Fira Internacional per a la Producció Animal (Figan) que va exhibir el salt tecnològic del sector agroromader i va comptar amb la presència del voltant de 50.000 visitants.

Sent la primera fira professional postpandèmica del sector, va destacar pel seu alt nivell de professionalitat i la seva qualitat, tant en la zona expositiva, com en l'àrea comercial i en la de divulgació, sent un punt de trobada d'una indústria tan important per a l'economia i la seva reactivació. Un dels espais que, habitualment, aixeca més expectació és el pavelló 7, on en aquesta ocasió es van donar cita més de 750 caps de bestiar. Durant els 4 dies, es van mostrar alguns exemplars vius més rellevants que hi ha en la geografia espanyola i que compten amb gran importància a nivell genètic, turístic i gastronòmic.

El màxim responsable de Fira de Saragossa, Manuel Teruel, va destacar l'alt nivell exhibit per les empreses que donen mostra del "salt qualitatiu" que ha protagonitzat el sector en els últims anys. "FIGAN és fòrum més gran ramader d'Espanya i un dels principals d'Europa i això només és possible amb el suport de tot el sector", va subratllar Teruel.

La pròxima edició se celebrarà durant la primavera de 2023.



El 94% de les carnisseries i xarcuteries ha notat un fort increment en la factura de la llum

Cedecarne -conferació en la que la federació en forma part- ha realitzat una enquesta digital als seus associats, per a conèixer com han afectat les seves empreses els canvis en la factura de la llum; desprenent-se d'ella dades tan impactants com que, en aquests últims mesos, fins al 94% de les carnisseries i xarcuteries espanyoles ha sofert un increment considerable.

A la despesa de llum habitual que ja té qualsevol comerç, les carnisseries i xarcuteries sumen, per al seu correcte funcionament, la despesa de cambres frigorífiques, taulells de fred, talladores, envasadores, picadores i forns de cuinat, entre altres. Això justifica que el 44'8% dels enquestats hagi vist incrementada la seva factura de la llum entre un 10 i un 30%; així com la pujada d'entre el 30 i el 50% que asseguren el 37'3% dels carnisers-xarcuters. Fins i tot, un 17'9% dels professionals diuen haver superat el 50% d'increment en les seves últimes factures. Des de Cedecarne i la federació s'ha sol·licitat que es prenguin mesures per a solucionar la situació particular d'aquest sector, ja que moltes d'aquestes carnisseries-xarcuteries porten anys escometent, amb un gran esforç econòmic, una infinitat de mesures per a millorar la seva eficiència energètica i per a ser cada dia més sostenibles.



La cadena ramader-càrnia mostra la seva unitat i compromís amb la sostenibilitat i residència econòmica, ambiental i social.

Les sis organitzacions interprofessionals que representen al sector ramader-carni espanyol van posar de manifest la seva unitat d'acció i el compromís per a posar en valor i defensar els interessos de tota la cadena i garantir la seva sostenibilitat i resiliència econòmica, ambiental i social per a contribuir a la recuperació i l'estabilitat que necessita l'estat per a afrontar els reptes de futur.

En el marc de dos de les cites més representatives per al sector, Figan 2021 i el 21è Congrés Aecoc de Productes Carnis i Elaborats que va tenir lloc a Lleida, van defensar que «només junts podrem afrontar els reptes i oportunitats que experimentarà el sector en els pròxims anys en el marc d'Estratègies com la de la Granja a la Mesa o els Fons Europeus Next Generation EU, així com importants fenòmens com el canvi climàtic o el repte demogràfic».

A més, asseguren que «les sis interprofessionals de la cadena, des d'una posició de lideratge en el sector, hem conjuntat forces en una col·laboració sense precedents en el nostre àmbit econòmic per a assumir nous compromisos que actuïn en favor de la reconstrucció econòmica i social d'Espanya i contribueixin a superar els reptes comuns».

Notícies destacades



Les associacions càrnies manifestem la nostra preocupació davant la petició del ministre Garzón de consumir menys carn

Les associacions professionals càrnies d'Espanya (Ascici, Avianza, Intercun, Interòvic, Interporc i Provacuno) -a les que des de la Federació catalana de carnisers xarcuters cansaladers se'n forma part- van manifestar la seva preocupació davant la sèrie de tuits que va publicar el passat juliol el ministre de Consum, Alberto Garzón, en els quals recomanava reduir el consum de carn perquè "perjudica la salut i al planeta".

"Volem manifestar-li la nostra preocupació davant els centenars de milers de ramaders, empreses, treballadors i tècnics de tota Espanya vinculats als sectors ramaders i carnis als quals representem, davant la campanya subscrita per vostè mateix i el Ministeri del qual és titular, en la qual difama al conjunt del sector ramader-carni", es remarcava en una carta oberta remesa al ministre.

En la comunicació associacions es considerava preocupant que el ministre "elabori una sèrie d'afirmacions errònies o desenfocades tractant de crear una confrontació

artificial" amb el sector. El 90% de l'aigua que s'empra per a la producció càrnia procedeix de la pluja i és fals que, com sosté Garzón, el 14,5% dels gasos d'efecte d'hivernacle provinguin en l'àmbit mundial de la ramaderia: segons la carta que es va remetre al ministre, és a penes el 5,8%, mentre que a Espanya és el 7,8%.

A més, a la carta es va defensar que el sector de la carn genera més de 2,5 milions d'ocupacions a Espanya i genera gairebé 9.000 milions d'euros d'exportacions.

"El sector ramader-carni contribueix a la creació d'ocupació i genera oportunitats, a més d'impulsar forts compromisos mediambientals amb resultats comprovables. Des del sector, seguirem en la senda de la col·laboració institucional i el diàleg, confiant al seu torn que els nostres responsables públics contribueixen, amb la seva actitud i les seves manifestacions, a aquest clima d'enteniment", es finalitzava a la carta dirigida al ministre.



CARNE DE LECHAL
CORDERO Y CABRITO

Sabrosa y Sostenible

ELIGE ORIGEN EUROPEO



Autor: H. Sanz 1964

#EUAgr Promo

canalcordero.com

MÁS DE 3.000 AÑOS PASTOREANDO LA CARNE MÁS SABROSA Y SOSTENIBLE



CAMPAÑA FINANCIADA
CON LA AYUDA
DE LA UNIÓN EUROPEA

interovic

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

ENJOY
IT'S FROM
EUROPE



El contenido de esta campaña de promoción representa únicamente las opiniones del autor y no de su exclusiva responsabilidad. La Comisión Europea y la Agencia Ejecutiva Europea de Investigación (REA) no aceptan ninguna responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

@neus.foodie la instagramer del Gremi. La vols conèixer?

Des del Gremi no parem d'innovar i pensar noves idees per als nostres agremiats i pels clients de tots els carnisers i xarcuters de les comarques gironines.

La @neus.foodie és una coneguda carnissera que actualment treballa a la carnisseria agremiada de Banyoles Carns Trias. La Neus a part de ser carnissera i xarcutera, és una apassionada de la fotografia i de la innovació a la cuina.

Unint aquestes tres peces: carnissera, instagramer i cuinera, fan que el Gremi, apostant sempre en la búsqueda del talent intern, ha contactat amb la @neus.foodie a fi de fer un projecte per als carnisers i els clients dels carnisers gironins.

Ara us expliquem el projecte:

@neus.foodie: La Carnissera instagramer a la cuina

Neus Salas Casas. Carnissera de llarga professió. Instagramer i foodie. Fotògrafa.

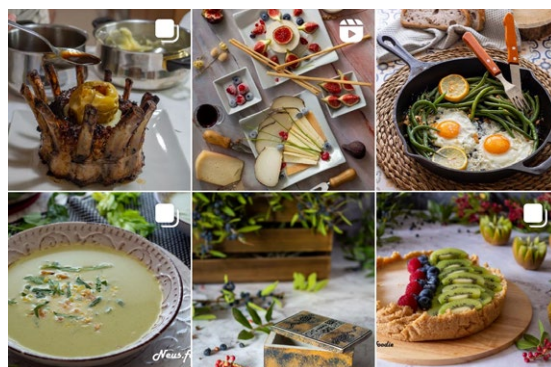
A partir del setembre cada mes els carnisers – xarcuters agremiats tindreu: **1 recepta mensual de la @neus.Foodie**

Per a qui?

- Carnissers
- Clients Carnissers
- Xarxes socials
- Web del gremi www.gremicarn.com/receptes

Què farem:

- Cartell mensual amb:
 - Foto i enllaç neus foodie
 - Recepta
 - Logos gremi i gencats
- Flyer a5 amb forat (virtual) dos cares amb
 - Foto + recepta
 - Recepta al darrera
 - Logos i dades de la neus
 - Enviat a l'infogremi i al mail
 - Penjat al web www.Gremicarn.Com/receptes
- Vídeo recepta:
 - Youtube del gremi
 - Xarxes del gremi
- Foto de la recepta;
 - Xarxes socials
- Entrada al blog de la recepta
 - Els carnisers també se la poden imprimir
 - Per búsquedes a internet



La 1a Edició del Vi del Gremi: Vianda* s'ha exhaurit i els agremiats hem venut un total aproximat de 3000 ampolles.

Ara hem d'esperar a la 2a edició d'aquest vi fantàstic negre que sortirà en el últim trimestre de l'any. Amb una nova recepta que ja la tenim apunt i redactada!

En algunes carnisseries i xarcuteries encara els hi queden les últimes ampolles que trobareu d'aquesta primera edició amb la recepta de platillo de menuts.

Vianda* va néixer de la necessitat de crear un vi Empordanès, maridat per fills de carnisers i exclusiu per al nostre col·lectiu. Des d'aquí volem agrair als companys de *la Vinyeta, el seu esforç per a fer d'aquest vi, quelcom únic i indispensable a totes les nostres carnisseries.

El dia 29 d'octubre de 2020 es va fer la presentació en societat del Vi del Gremi anomenat Vianda*

Vianda* va néixer de la necessitat de crear un vi Empordanès, maridat per fills de carnisers i exclusiu per al nostre col·lectiu. Des d'aquí volem agrair als companys de *la Vinyeta, el seu esforç per a fer d'aquest vi, quelcom únic i indispensable a totes les nostres carnisseries.



Tota la maquinaria 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

Club de Compres: Preguntes freqüents

1) La qualitat dels productes que subministra el Club de Compres és la mateixa que la dels proveïdors habituals?

És la mateixa, i en alguns casos superior, perquè el Club de Compres se subministra dels mateixos fabricants i majoristes que els proveïdors dels Socis.

2) Com és possible, llavors, que el Club ofereixi millors preus que el meu proveïdor habitual?

L'equip de la Central de Negociació ha aconseguit negociar amb els fabricants i majoristes que considerin al Club de Compres com un distribuïdor minorista, amb el que el Club té els mateixos preus de compra que tenen els proveïdors actuals dels socis.

El Club de Compres, com a activitat gremial, aplica uns marges molt menors que els proveïdors habituals, de tal manera, que la diferència de marge es traslladi com a benefici directe a favor dels socis i una part es reinverteixi en el propi Gremi.

3) Haig de deixar de comprar al meu proveïdor habitual?

En absolut. Es pot compartir les compres entre el proveïdor habitual i el club de Compres.

Es poden compartir bé, alternant comandes, una vegada al proveïdor habitual i una altra al club, o bé, comprant unes mesures al proveïdor habitual i altres mesures al club de Compres. Com es vulgui.

4) Només puc comprar a través de la Botiga En línia?

No. També es pot fer la comanda telefònica o via mail al Club de Compres

La Botiga en línia té la comoditat de poder fer les comandes a qualsevol hora i dia de la setmana, la qual cosa ofereix més tranquil·litat al Soci per a planejar i fer les seves comandes.

5) Només es pot pagar mitjançant targeta de crèdit?

No. També es pot pagar per transferència.

6) Per què es paga 99 euros/any per a ser Soci del Club de Compres?

Els marges tan ajustats que s'estan aplicant als productes no permeten absorbir tots els costos de la gestió del Club ni l'amortització de les inversions efectuades per al funcionament de la Central de Negociació. No obstant això, la Central de Negociació està dissenyada per a minimitzar els seus costos

estructurals, molt inferiors, als d'un proveïdor habitual, en estalviar-se, per exemple, tota l'estructura comercial.

En qualsevol cas, amb un estalvi mitjà d'un 25% en els preus de compra (en la realitat és molt més) la quota de 99 euros es recupera en comprar per un import de 400 euros a l'any al club de Compres (fixi's que aquesta mateixa compra al proveïdor habitual ascendiria a 533 euros)

7) El meu proveïdor habitual em deixa pagar ajornat? I el club de Compres?

Els marges tan ajustats no permeten finançar les operacions. No obstant això, l'estalvi que aconseguixen els Socis comprant al Club és molt superior al cost financer que suposa avançar el pagament 30 dies.

8) El meu proveïdor habitual em concedeix un descompte per Ràpel? Ho puc perdre en comprar al Club?

Depèn del consum que estigui pactat amb el proveïdor que doni dret al ràpel. Però cal tenir en compte que el descompte per ràpel es rep al final de l'exercici, és a dir, que pot recuperar-se els diners fins a 12 mesos o més després d'haver realitzat la compra. Per tant, el Soci està avançant al proveïdor els diners del descompte que més tard li retornarà el proveïdor.

En canvi, amb el Club de Compres, l'estalvi en preu (molt superior al ràpel) s'aconsegueix en cada compra, sent net per al Soci i des del primer moment, i sense cap obligació de quantitat de consum mínim ni espera per a obtenir el benefici per al Soci.

9) El meu proveïdor em resol les incidències de qualitat o servei (o no...) El club de Compres farà el mateix?

El club de Compres té, a part de l'objectiu de l'estalvi, preservar al Soci davant els problemes de subministrament, tant de qualitat com de servei si es produeixen, gestionant tot el Club de Compres i llevant-li tota preocupació al Soci per aquest motiu.

10) Puc esperar a apuntar-me al Club de Compres i deixar-lo per a més endavant?

Pots esperar, però si tots els socis fan el mateix i no podem generar un volum mínim de compres entre tots, els acords aconseguits amb fabricants i distribuïdors corren el perill que es trenquin, comprome-

tent la continuïtat del Club, i perdent aquesta oportunitat única per a aconseguir una compra grupal, que beneficiï als socis i al propi *Gremi.

que cada Soci del *Gremi comprés, almenys, 160 euros al mes, la viabilitat del Club de Compres estaria assegurada.

11) El meu proveïdor no em cobra despeses de transport però el Club de Compres, sí. Per què?

Una altra vegada, pels marges ajustats del Club de Compres, hem de cobrar 9,90 euros de transport si la compra del Soci és inferior a 150 euros sense IVA per enviamment. Però si la Compra és superior a 150 euros, els ports estan inclosos.

El marge molt superior que apliquen els proveïdors permet absorbir els costos d'enviamment i els de finançament. Per tant, si cobren aquests serveis, però inclosos en un preu de venda molt superior al que ofereix el Club de Compres.

12) Quins productes puc comprar al Club de Compres?

Envasos, safates i Papers: Amanideres, Bosses de Buit, Bosses de Block Intermittge, Bosses de Cocció, Bosses de Nances Bio o reciclables, Lamines Separadores, Film PVC, Oval Hamburgueses, Paper Parafinat, Paper d'Alumini, Paper "Hot Mel", Paper Plastificat, Safates d'Alumini, Safata de Llescat, Safates de Bioporex, Safates de Porex, Safata Termo segellable, Safates Termoconformades, Safates de PET i Safates d'Injecció.

Altres materials: Etiquetes tèrmiques, Paper TPV en Rotllo, Paper Eixugamans, Bosses d'escombreries.

Subministres: Energia

Properament: Bosses de Buit Alumini, Material de Neteja, Material d'Oficina, Comunicacions...

més informació a

clubcompres.gremicarn.cat

GremiCarn es reuneix amb els responsables del Campus de formació de la Cambra d'oficis i l'artesanat dels Pirineus Orientals a Rives Altes – Perpinyà

El passat dimecres 15 de setembre, el president de GremiCarn, Pròsper Puig, juntament amb una delegació de GremiCarn i de l'Escola de la Carn, van reunir-se amb el director del campus de formació dels oficis artesans, senyor Stéphan Bouils i els seu equip.

Durant la trobada, es va consolidar la continuïtat del conveni signat amb l'entitat pels propers anys i es van arribar als següents acords en diferents accions que es duran a terme pròximament:

- Nova oferta de formació en carnisseria pels socis de GremiCarn.
- S'oferirà als agremiats la possibilitat d'acollir joves aprenents francesos en una estada que faran a Catalunya durant deu dies de juny.
- Es realitzarà un vídeo-curs online sobre l'especejament de xai a l'estil francès. A més, es faran demostracions d'especejament i tall a Barcelona per a tots aquells interessats.

Per altre costat, s'ha començat a treballar en una col·laboració transfronterera per evitar el tancament d'empreses de carnisseria i xarcuteria.



La Fira Àpat Tarragona va tornar al recinte firal del 11 al 13 del passat juny

Els nostres companys d'ofici Arend, Ingo i Uwe, representants d'Embotits Bondria d'Alforja, han estat presents a la Fira gastronòmica, celebrada a Tarragona el passat mes de juny.

Aquesta Fira Catalana de la proximitat i sostenibilitat, és la primera edició que té lloc a aquesta ciutat i espera poder ser repetida, al igual que ja a Barcelona.

Tota una exposició de productes de proximitat catalans i també de diferents celebracions durant tot el cap de setmana, amb un extens programa de tallers, monogràfics, masterclass, maridatges i degustacions, per a entreteniment dels visitants, van aconseguir que l'afluència de gent fós brutal i continua, donant com a resultat, un èxit rotund de la mateixa.

Com a expositors van quedar molt contents, ja que es va fer molta venda directa, nous contactes de clients i noves relacions comercials amb distribuïdors interessats en productes de proximitat, pel que no dubten en tornar a repetir la seva participació l'any vinent!



Interés dels més peques, cap el nostre comerç!

A Casa Borrull de Reus, s'ha rebut aquest estiu, la visita dels alumnes de Quart de primària de l'Escola Pi del Bugar. Van poder apreciar, com és una botiga de proximitat i van entendre la importància que hem tingut sempre i seguim tenint, a dia d'avui i ara, ells també ho saben.

Són visites molt importants, ja que darrera l'interès que mostren, hi ha la nostra difusió i divulgació per a que aquest ofici i en general el sector càrnic es mantingui actiu. Sense ells no hi hauria llegat i apreciem molt que prenguin bona nota de la nostra existència i trajectòria, ens enorgulleix molt rebre'ls i ens encanta explicar-los tot el que fem.

El petit comerç de carrer, familiar, proper... és vital! En marxar, van expressar el haver-se quedat meravellats amb els nostres aparadors de dins i de fora i nosaltres encantats sempre, de rebre visites d'aquest tipus. Els seus treballs ens han recordat el gran paper que un comerç com el nostre, aporta a qualsevol ciutat!



Visita al conjunt paleocristià del Francolí

Aquest estiu també va tenir lloc una trobada de germanor, gràcies a un grupet de socis d'arreu de la província, per a gaudir d'una visita guiada per les restes paleocristianes situades al parking de sota del Centre Comercial, de Tarragona ciutat.

De recent remodelació i comptant amb un guia oficial, vam poder trepitjar pel conjunt històric excavat a l'interior del parking subterrani del Parc Central, descobrint una Domus suburbana del segle IV (amb bany, el caldarium o sala calenta que estava decorat amb un vistós mosaic) i una basílica paleocristiana del segle V, amb absis quadrat (que és una còpia a escala reduïda de la basílica per antonomàsia que per aquell llavors l'emperador Constantí estava aixecant a Roma: la de Sant Pere del Vaticà; tres naus, transsepte i atri, construïda cap a l'any 400 dC.

A l'interior del temple, sota el seu paviment, es trobaren fins a 200 tombes, la qual cosa induïx a pensar que es tracta d'una basílica funerària.

Fent un passeig en el temps, l'historiador ens relata que l'any 1994 els arqueòlegs van descobrir un tram de via romana i les restes de diverses construccions, algunes de les més importants i millor conservades, són una casa suburbana i una basílica funerària. També que aquestes restes formen part del conjunt als afores de la ciutat romana de Tàrraco. Que a 100 metres de la basílica i la casa suburbana, es troba la Necròpolis Paleocristiana, a on s'alçava una gran basílica amb el sepulcre de 3 màrtirs cristians: Fructuós, Auguri i Eulogi.

Finalitzant la ruta i aprofitant el diumenge solejat, tots van acceptar la proposta de fer un vermouth junts, desitjant que hi hagi més moments de retrobament de companys d'ofici, com aquest d'avui!



Una gran revetlla de Sant Joan

De nou, una festivitats atípica encara... però els nostres artesans no han deixat d'elaborar i crear, originals safates d'embotits i productes per a fer més fàcil les celebracions d'aquesta nit, com la original botifarra blanca amb cireres.



La influència de les xarxes socials en la comunicació alimentària



El consumidor actual és un individu exigent, conscienciat i disposat a modificar els seus hàbits de consum alimentari, per la qual cosa els anomenats influencers, utilitzats per les marques comercials en les seves campanyes, tenen un paper rellevant.

L'ús de les xarxes socials continua creixent alhora que l'interès per l'alimentació i la conscienciació sobre el consum saludable. Bona part d'aquest interès es canalitza a través de les xarxes socials, on els usuaris participen, interactuen i comparteixen continguts i opinions, generant així nous rols i perfils que han canviat la comunicació entre usuaris, marques i productes. El consumidor actual és un individu exigent, conscienciat i disposat a modificar els seus hàbits de consum alimentari, per la qual cosa els anomenats influencers, utilitzats per les marques comercials en les seves campanyes, tenen un paper rellevant.

L'escenari de les xarxes socials

Les xarxes socials constitueixen un canal de comunicació amb gran influència en l'opinió de la població.

La realitat en la qual ens trobem, resultat d'una ràpida i constant evolució tecnològica, esbossa un nou paradigma en la comunicació pública.

Les xarxes socials s'entenen com estructures i/o plataformes en línia que agrupen persones amb interessos en comú, fomentant així les relacions socials i manifestant les seves preferències de consum d'informació, valors, etc. Les xarxes socials representen un fenomen que està en auge des de fa anys i que ha aconseguit canviar la manera de comunicar-se entre usuaris, generant nous espais que reclamen noves fórmules de comunicació.

Aquest fenomen ha estat més pronunciat per les conseqüències deri-

vades de la pandèmia de la covid-19, la qual cosa ha fomentat un creixement de l'activitat, un major consum de continguts i, per tant, un augment de la capacitat d'influència.

Ús de les xarxes socials a Espanya

Des d'un punt de vista contextual, segons l'últim Estudi Anual de Xarxes Socials realitzat per l'Institute Advertising Bureau Spain (IAB), el 87% de la població espanyola tenia algun compte en alguna xarxa social.

La intensitat en l'ús de les xarxes socials s'ha vist notablement augmentada: hem passat de 55 minuts de mitjana a una hora i 20 minuts de mitjana, principalment, al confinament. Pel que fa a la freqüència d'ús, WhatsApp, Instagram, Facebook, YouTube i Twitter són les xarxes socials que dominen el panorama espanyol. WhatsApp i Instagram són les que més destaquen respecte a Facebook, que ha perdut quota de minuts respecte a altres anys, encara que continua sent la xarxa més coneguda entre la societat.

Continuant amb l'estudi, quan es computa la quota de temps dedicada a cada xarxa, s'observa que WhatsApp, YouTube i Instagram lideren la classificació de les xarxes més utilitzades durant el 2020. Hi ha altres xarxes que han augmentat la freqüència de visita i de participació, com és el cas de Tik Tok i de Peoople. És de preveure que l'ús de les xarxes socials continuarà augmentant i l'oferta s'ampliarà amb xarxes cada vegada més específiques i segmentades segons els interessos del públic, no tant



Cristina González Oñate

Professora titular de la Universitat Jaume I de Castelló

“ ”

Hi ha un augment considerable del consum de continguts a les xarxes, però també hi ha novetats en la manera de connectar-se: el consumidor ha començat a usar altres xarxes noves i fins i tot altres dispositius per accedir al contingut.

pel perfil sociodemogràfic com per l'afinitat d'aquests interessos.

El mòbil continua sent el principal dispositiu per connectar-se a les xarxes (97%) pel nivell d'accessibilitat que ofereix. L'ús de la tauleta ha augmentat respecte a anys anteriors i un de cada quatre espanyols ha utilitzat l'SmartTV per connectar-se a una xarxa social. Per tant, s'observa un augment considerable del consum de continguts en xarxes, però també hi ha novetats en la manera de connectar-se: el consumidor ha començat a usar altres xarxes noves i fins i tot altres dispositius per accedir al contingut. Pràcticament 9 de cada 10 usuaris declaren que consumeixen vídeos a les xarxes socials. El contingut fotogràfic més consumit són els tutorials, seguit dels vídeos d'humor i musicals.

Quant a les principals activitats que es realitzen, la majoria dels usuaris naveguen per les xarxes amb la fina-

litat d'entretenir-se (81%), interactuar amb altres usuaris (77%) i informar-se (66%). En aquesta mena de plataformes, l'usuari valora i confia molt més en la informació que veu recomanada per altres usuaris d'altres comptes que en la informació que prové del compte oficial d'una marca.

Les xarxes socials en el procés de compra

Les xarxes socials constitueixen una important font d'informació en el procés de compra: un 56% declara que els comentaris que han llegit d'altres usuaris els han influït en la decisió final de compra. Un 59% les usa per investigar abans de comprar un producte i un 44% deixa comentaris sobre la compra.

Els comptes que més segueixen els usuaris de xarxes socials són els del seu entorn proper, amics i familiars (96%), seguit dels d'influencers (56%) i marques (52%), i, finalment, els dels mitjans de comunicació (41%) i els partits polítics (19%). Les dues xarxes on més se segueix els influencers són Instagram i Facebook.

Les xarxes socials han potenciat nous canals de comunicació que permeten incorporar la interactivitat dels usuaris, així com l'existència d'un feedback entre emissor i receptor. La comunicació comercial en xarxes ha de ser capaç de generar conversa amb continguts interessants, situant l'usuari al centre com a element clau en les estratègies de les marques.

Però com és el consumidor en l'actualitat i quins són els seus interessos?

Activitats que els usuaris utilitzen a les xarxes socials

81%

ENTRETENIR-SE

- 61% - Veure vídeos o música
- 62% - Xatejar / enviar missatges
- 54% - Publicar continguts
- 51% - Veure què fan els meus contactes
- 49% - Seguir comptes
- 43% - Adquirir coneixement
- 43% - Crear esdeveniments
- 36% - Fer-me fan / Seguir una marca

77%

INTERACTUAR

- 51% - Xatejar / enviar missatges
- 36% - Publicar continguts
- 28% - Veure què fan els meus contactes
- 28% - Publicar continguts amb #
- 28% - Comentar l'actualitat
- 27% - Conèixer gent

66%

INFORMAR-SE

- 43% - Contactar amb el servei d'atenció
- 39% - Comentar l'actualitat
- 34% - Veure què fan els meus contactes
- 33% - Seguir comptes
- 29% - Fer-me fan / Seguir una marca
- 29% - Per a finalitats professionals

font: Estudi de Xarxes Socials 2020 de IAB Spain

El perfil del consumidor

L'eclosió dels entorns digitals ha propiciat un canvi en la manera com la societat es relaciona i accedeix als continguts.⁴ L'usuari crea, participa, interactua i comparteix continguts i opinions, generant amb això nous rols i perfils que han canviat la comunicació entre usuaris, marques i productes.

Els continguts es consumeixen gairebé de manera simultània; la interacció i altres opcions de comunicació es produeixen alhora. Aprofitem qualsevol desplaçament per buscar informació sobre productes, consultar xarxes socials, revisar i contestar correus electrònics, i tot això des de diferents pantalles.

El perfil de consumidor multipantalla és el d'una persona dinàmica i activa; és un gran consumidor digital i un gran generador d'informació.

El concepte de temps s'ha tornat més important en les nostres vides i busquem en la tecnologia la manera de rendibilitzar-ho. Segons el VI Estudi Anual de

ShowroomPrive i Confiança Online, el 75% dels consumidors a Espanya afirma haver comprat més en línia durant el 2020 degut, principalment, a la crisi del coronavirus, que ha potenciat l'auge de les compres des de casa. L'usuari pretén així guanyar en seguretat i agilitzar les compres, aspectes que prioritza en la seva actual escala de valors.

Al seu torn, el perfil del consumidor actual es pot descriure com el d'un individu que és més exigent amb les marques, està més informat que mai

i molt acostumat als missatges publicitaris, seleccionant només aquells continguts que realment li interessin.

“ ”

El consumidor actual és un individu exigent amb les marques, que està més informat que mai i molt acostumat als missatges publicitaris, seleccionant només els continguts que li interessin.

Aquest tipus d'usuari examina en profunditat la informació prèvia a la compra (75%), un 12% es deixa portar per les ofertes del moment, mentre que un 11% afirma seguir recomanacions d'altres usuaris; un 45% confia en les opinions dels altres usuaris, incrementant la confiança si llegeixen bons comentaris.

Alimentació saludable

En relació amb les temàtiques, els consumidors espanyols estan més preocupats per assumptes com l'ecologia i la responsabilitat social de les empreses, i creix el seu interès per l'alimentació saludable. Espanya és el quart país del món amb una major conscienciació sobre el consum de

Comptes de xarxes socials més seguits pels usuaris d'aquestes plataformes de comunicació.

96%

Amics, familiars i coneguts

97% - Dona

56%

Influencers

57% - Dona

77% - 16 a 24 anys

58% - 25 a 40 anys

52%

Marques

59% - 16 a 24 anys

58% - 25 a 40 anys

52%

Mitjans de comunicació

49% - 56 a 65 anys

19%

Partits polítics

font: Estudi de Xarxes Socials 2020 de IAB Spain



menjar saludable, tan sols superat pel Brasil, el Perú i Colòmbia. En l'àmbit europeu, Espanya compta amb la xifra més alta de conscienciació (89%), per davant de Grècia (87%), França (79%) i Àustria (78%).

Les malalties relacionades amb els hàbits alimentaris van en augment i això es relaciona amb una creixent preocupació pel tipus d'aliments que consumim.

Segons dades de l'estudi realitzat pel Baròmetre Food d'Edenred el 2020, el 80% dels espanyols considera que la crisi sanitària actual del coronavirus ha augmentat la seva conscienciació per la importància de mantenir una dieta saludable i un 89% demanda ofertes més saludables en els restaurants. Existeix un canvi de les necessitats del consumidor: està més preocupat per la seva imatge i per tenir un estil de vida saludable basat, entre altres aspectes, en portar una alimentació equilibrada i sana.

Existeix un augment de la demanda d'informació sobre alimentació i nutrició: el consumidor té interès per conèixer el contingut nutricional i el desglossament en xifres de la composició dels productes que compra i consumeix. És per aquest motiu que no sols llegeix les etiquetes dels productes, sinó que també utilitza aplicacions, navega per cercadors, consulta opinions d'altres usuaris en xarxes, etc. La categoria d'alimentació en general va motivar 129 milions de cerques a Google durant l'últim any a Espanya, distribuïdes de la manera següent: alimentació saludable en general, amb 5,4 milions de cerques; productes per a celíacs, amb 1,6 milions; i menjar vegà, amb 1,3 milions, segons un informe realitzat per Google Espanya sobre alimentació saludable.⁹ Els continguts de greixos, sucres i calories són els tres indicadors que més importància tenen per determinar si un producte és o no saludable.

Segons l'estudi La informació alimentària a debat. Què demana la societat?, la població està molt receptiva a la informació i disposada a aprendre sobre temes d'alimentació. La relació de l'alimentació amb la salut és el tema que més interessa; i, en concret, els efectes que tenen els aliments sobre la salut, seguit de les notícies falses i l'impacte ambiental de la producció. Els frauds alimentaris, la qualitat i la frescor dels aliments són alguns dels assumptes informatius que més preocupen la societat. A més, la societat reclama fonts d'informació veraces que generin confiança, perquè existeix una demanda clara d'informació autoritzada, referenciada i adaptada a tots els públics.

Els experts apunten que hi ha un excés d'informació que provoca una major complexitat a l'hora d'abordar aquest tema. El motiu resideix en el fet que els objectius són més com-

Despesa dels espanyols en compres en línia el 2020

Despesa mensual

Fins a 50€	32,3%
50 - 100€	46,7%
100 - 200€	13,6%
Més de 200€	11,1%

Despesa anual

100 - 600€	69,2%
600 - 1.000€	20,3%
Més de 1.000€	10,6%

font: VI Estudi de Showroomprive i Confiança Online sobre la confiança en les compres de moda en línia 2020

plexos i es barregen amb altres temes relacionats, entre altres, amb l'estètica, o amb el canvi climàtic. A més, aquesta complexitat conviu amb els interessos de les empreses que influeixen notablement en la mena d'informació que es publica.

Per consegüent, observem que el consumidor actual mostra una major preocupació per temes relacionats amb la salut, com és l'alimentació. Està conscienciat i disposat a modificar hàbits de consum per tal de millorar la seva salut. Té una concepció d'alimentació saludable basada en la simplicitat, tant dels aliments com dels mètodes de prepara-

ció, aspecte que provoca una major cerca d'informació i seguiment de comptes relacionats amb l'alimentació saludable.

Això propicia, al seu torn, una major influència dels continguts informatius, especialment a través de les xarxes socials i dels denominats influencers.

Els 'influencers' a les xarxes socials

El denominat influencer és un expert que els usuaris identifiquen com a especialista en un determinat tema i l'opinió del qual és considerada com a autèntica i com un referent en relació amb un tema concret.

Els influencers poden influir en el comportament d'altres persones quan comparteix la seva opinió o valoració sobre algun producte, servei o marca. El nombre de seguidors, així com la qualitat i quantitat de continguts distribuïts en els diferents canals de comunicació, són aspectes que configuren i afegeixen reputació a l'influencer i fidelitzen els seus seguidors.

Els influencers no sols contribueixen a popularitzar marques, també potencien moviments socials utilitzant les xarxes socials com a altaveu, arribant a conformar-se com un nou canal publicitari que, com tota novetat, requereix un període d'acomodació, tant per part de les audiències com dels professionals que gestionen aquests perfils.

La popularitat dels influencers ha provocat que les marques s'aproximin a ells com a mitjà per arribar als

seus públics d'interès d'una manera més efectiva.

La clau del seu èxit rau en el model comunicatiu que presenten, basat en la prescripció per part de persones "pròximes", les valoracions i les opinions de les quals desperten confiança entre els seus seguidors.

La identificació del públic en veure fotografies de persones similars usant un producte és una eina estratègica que funciona a l'hora de generar confiança en el receptor. Potser per això i pel seu model comunicatiu, la xarxa social Instagram és la segona xarxa més utilitzada per seguir influencers.

Cal ressaltar que el 84% de les marques realitza campanyes que impliquen influencers, i que el 81% dels professionals considera que les relacions amb influencers són eficaces o molt eficaces. Instagram és la xarxa més usada comercialment (75%), i la que més recorre a la contractació d'influencers.

Segons els resultats d'una recent recerca sobre la influència de les xarxes socials en temes d'alimentació i hàbits saludables amb enquestes realitzades entre pares i adolescents, 16 més de la meitat dels enquestats va afirmar que havia canviat els seus hàbits alimentaris des que segueixen a les xarxes socials diferents influencers, especialment en la compra de productes (en joves el 69% i en pares i mares el 60%). L'interès dels continguts és diferent, però el que tenen en comú tots dos perfils (pares i adolescents) és la preocupació per temes relacionats amb la salut, com és l'alimentació. Estan conscienciats

i disposats a modificar hàbits de consum a favor d'una millora de la seva salut.

Els influencers suposen una revolució comercial per la capacitat de generar continguts d'interès per a públics molt segmentats i amb estils de vida molt afins.¹⁷ Fins al moment, hem estat testimonis d'una acceleració en l'ús estratègic dels influencers per part de marques comercials, però què ocorre quan aquest contingut està relacionat amb l'alimentació i la salut? Els influencers han de ser responsables de la mena de continguts que publiquen, especialment, si estem parlant d'alimentació i, per tant, de salut.

Conclusions

En l'actual escenari digital, en el qual es produeixen canvis a gran velocitat, les relacions entre usuaris, marques i productes impliquen noves fórmules de comunicació i nous sistemes de control de la informació i les fonts, sobretot en els continguts relacionats amb l'alimentació i la salut i, amb especial atenció, si provenen d'influencers a les xarxes socials.

L'augment de l'interès de l'opinió pública per la nutrició ha propiciat nous canals enfocats a continguts relacionats amb l'alimentació i salut, especialment, en la xarxa social Instagram i per mitjà dels influencers com a prescriptors de productes.

Els usuaris ja no sols compren, sinó que s'han convertit en elements ac-

“ ”

El 84% de les marques realitza campanyes que impliquen influencers, i el 81% dels professionals considera que les relacions amb influencers són eficaces o molt eficaces.

tius que formen part de les estratègies de comunicació de les marques a internet.

Tenen un perfil actiu que forma part de la conversa, bé intervenint amb comentaris i valoracions o bé escoltant el que uns altres recomanen. Les xarxes socials amplifiquen les opinions i, per tant, constitueixen canals amb un gran nivell d'influència entre la població, especialment entre els més joves. Aquest nou escenari exigeix l'estudi i l'aplicació de noves rutines professionals en l'elaboració de continguts relacionats amb l'alimentació, així com l'anàlisi contínua de les fonts.

És necessari analitzar la informació perquè a vegades no és del tot rigorosa i és necessari conèixer qui l'ofereix i quin és el seu nivell de professionalitat en aquest camp per determinar el seu rigor. Mitjançant l'aplicació de sistemes de control de continguts i de la credibilitat de les fonts es pot aconseguir que la societat estigui millor informada i, al mateix temps, que tingui una alimentació més saludable.

La informació sobre alimentació és un tema molt seriós, per la qual cosa es recomana una reflexió so bre

la responsabilitat a l'hora de publicar contingut d'aquest tipus. El disseny de plataformes rigoroses en les quals participin actors especialitzats ajudarà a fomentar el coneixement de les necessitats informatives de la societat, deslligant la informació dels interessos d'índole

comercial. És necessari, a més, cridar a la responsabilitat de les empreses privades i les administracions públiques perquè exerceixin un major seguiment de les informacions de persones que actuen com a prescriptores d'aliments i que influeixen en les conductes alimentàries de la societat actual.

Aquest article ha estat extret del projecte editorial Alimentació i Comunicació del Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural (DACC) de la Generalitat de Catalunya i l'Observatori de la Comunicació Científica de la Universitat Pompeu Fabra (OCC-UPF).

Aquest projecte pretén aportar a un públic ampli informació rellevant i opinions d'experts sobre temes de debat social relacionats amb l'alimentació i la comunicació.

Les xarxes socials en la comunicació alimentària, el tercer número de la col·lecció Alimentació i Comunicació, se centra a analitzar el paper rellevant que han adquirit les xarxes socials en la transmissió d'informació sobre aliments i en la remodelació dels hàbits de consum. En aquest volum s'aborden des del protagonisme dels anomenats influencers fins a l'ús estratègic que fan d'aquesta eina les marques comercials.

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

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

DADES TÈCNIQUES

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

FORMATS:



Pàgina sencera
210 x 297 mm.



Mitja pàgina horitzontal
210 x 148,5 mm.



Mitja pàgina vertical
105 x 297 mm.



Mòdul
77 x 39 mm.

Gras i Magre imprimeix en color totes les seves pàgines.

CONDICIONS GENERALS:

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

TARIFES

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

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

Consultar descomptes per programació anual

CONDICIONS DE CONTRATACTACIÓ:

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

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

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

Els preus de tarifa es veuran incrementats pel corresponent IVA.

ADMINISTRACIÓ I PUBLICITAT

Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers - Xarcuters

C. Consell de Cent, 80 - 08015 Barcelona
Tel. 93 424 10 58 - Fax 93 423 60 92
federaciocatalana@gremicarn.cat

Petits anuncis

LOCALS VENDES

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

- ▶ **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:**
T'agradaria tenir una col·lecció de porquets per decorar la teva botiga i l'aparador?
Tinc una curiosa col·lecció de 1.000 figures de totes les mides i varietat de materials.
Figures de diferents països del món i algunes molt originals.
Mòbil: 617.96.25.07
Preguntar per Núria

- ▶ **Es ven:**
Per motius de salut, carnisseria-xarcuteria a Figueres en ple funcionament.
Mòbil 644.40.89.06
Preguntar per Esther
GREMI GIRONA

LOCALS LLOGUER

- ▶ **Es lloga o ven:**
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 o 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, maquinaries i estris.
Mòbil 608.52.42.44
Preguntar per Maria José

- ▶ **Es lloga:**
Botiga en funcionament al centre de Girona. Zona de molta afluència 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 a Figueres en ple funcionament amb punt de venda i obrador d'uns 100m2 aproximadament, també es ven serradora i maquina d'envasar al buit.
Mòbil 609.33.55.84
Preguntar per Pere

- ▶ **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

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

JOSEP BERTRAN TOR

Morí el dia 6 de maig,
a l'edat de 94 anys.

Donem al nostre més sentit
condol als seus fills, Isabel,
Rosendo i Josep, fills polítics,
nets i demes familiars.

Descansi en pau

ANTONI RIUS MIRO

Morí el dia 23 de juliol,
a l'edat de 80 anys.

Donem el nostre més sentit
condol a les seves filles Meritxell
i Cristina, fill polític Stefano,
nets Domenico i Pol, i demes
familiars.

Descansi en pau

Petits anuncis

LOCALS TRASPASSOS

► **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 de Barcelona
Financiado por el banco 15 años (500 euros mensuales aprox.)
Mòbil 659.51.07.42
Preguntar per Javi

► **Es traspasa:**

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

► **Es traspasa o el 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 cambra per 700 Quilos diaris
A prop del Mercat, estació d'autobusos i tren
Telèfon 972.50.49.11
Preguntar pel Sr. Josep

► **Es traspasa:**

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

► **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.
Telèfon 93.771.24.44
Preguntar per Adelaida

► **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:**

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:**

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

► **Es traspasa:**

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

► **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 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, despatx. Botiga reformada fa 8 o 10 anys.
Interessats trucar al mòbil 660.60.63.59
Preguntar per Bartomeu.

► **Es traspasa:**

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

► **Es traspasa:**

Per jubilació
Xarcuteria - Degustació al carrer
Clot, a 50 metres del mercat
Telèfon 93.143.72.45
Preguntar per Francisco

► **Es traspasa:**

Carnisseria-Xarcuteria al Mercat
d'Àmposta (2 números)
En ple funcionament, rendiment i
totalment equipada, per no poder
atendre, per motius personals
Mòbil 615.32.39.96
Preguntar per Josep Miquel

► **Es traspasa:**

Per jubilació
Cansaladeria-Xarcuteria amb
precuinats al Mercat del Carrilet de
Reus, en ple funcionament,
totalment equipada
Mòbil 696.77.52.54
Preguntar per Aurora

► **Es traspasa:**

Xarcuteria al Mercat Collblanc
(2 numeros)
Mòbil 699.50.97.94
Preguntar per Jordi

VARIS VENDES

► **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:**

Per jubilació
Tot tipus de maquinaria
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:**

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

► **Es ven:**

Balança MICRA , amb bateria ,
Balança DINA, Amassadora
Congelador CONSTAN, Maquina
d'embotir , Talladora d'ossos,
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:**

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

► **Es ven:**

Bombo marca TECNOTRIP (per fer
pernil dolç 20 unitats)
Telèfon 93.731.29.09 / Mòbil
691.65.81.72
Preguntar per Daniel



Petits anuncis

► **Es ven:**

3 Congeladors tipus illa 518 litres.
Telèfon 972.22.52.52
Preguntar per Jordi o Roser

► **Es ven:**

Embotidora Cato model E-S-G20
Picadora Mainca P-M-98
Per fer hamburgueses (100) 1-M-H-100
Caldera rectangular 90x63x60 feta mida Mecanicas Campillo
Campana extractora 1,50 x 60 3 filtres
Mòbil 627.53.41.67
Telèfon 93.777.17.08 / 93.777.13.93
Preguntar per Jordi

► **Es ven:**

Trinxadora de carn, embotidora
Mòbil 638.90.78.19

► **Es ven:**

Injectora
Mòbil 620.35.41.42
Preguntar per Miquel

► **Es ven:**

Motllos pernil dolç espatlla, motllos pernils dolç cuixa (acer, inox)
Pastera 30 litres
Mòbil 609.03.95.19
Preguntar pel Joan

► **Es ven:**

Prensa de llardons automàtica
Batidor per remenar llar
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

► **Oportunitat:**

Es ven Termoselladora VC99
Model TS500
Zero hores d'ús
Mòbil 680.44.89.92
Preguntar per l'Andreu

► **Termoselladora semi automàtica al buit:**

Es ven envasadora al buit amb atmosfera de gas alimentari. Se n'ha fet poc us
Marca VC999
Mòbil 696.93.51.61
Preguntar per Xevi

► **Donació:**

Per no fer-ho servir:
Caldera de 150 litres
Amassadora de 100 litres
Picadora
Per més informació preguntar per Xavier 93.457.06.18

SEGURETAT AMBIENTAL I ALIMENTÀRIA



Avenida del Pla del Vent, 11 local
08970, Sant Joan Despí. Barcelona
T. 93 434 21 24
www.aconsa-lab.com

ASESORIA Y CONSULTORIA SANITARIA, S.L.

Mail: aconsa@aconsa-lab.com

**Laboratori, assessoria, formació,
auditories i controls analítics**

ABRIL

Distribuciones Cárnicas, S.A.

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

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

COMERCIAL INSA

25 ANYS AL SERVEI DEL PROFESSIONAL
DE LA INDÚSTRIA CÀRNIA

ESPÈCIES, PREPARATS, BUDELLS, MALLES,
MAQUINÀRIA I PRODUCTES AUXILIARS PER A LA
INDÚSTRIA CÀRNIA

C/ GIRALDA, Nº 57 08860 CASTELLDEFELS (BARCELONA)

610 26 73 79 - 93 665 06 71
comercial_insa@hotmail.es



Alex
Gassull

Elaboració Pròpia

Alex
Xarcuteria



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
M. 661 93 24 88
info@singularshop.es
www.singularshop.es

f @ Segueix-nos



CRUZ



Vitrines carnisseres a mida
Interiorisme comercial
Gestió de projectes

🖱️ cruzsl.net

