

carnissers xarcuters catalunya

REVISTA N. 198 | SETEMBRE 2023



Descobrim el
Pernil Ibèric

Per què la ramaderia ha de pagar per la
contaminació provocada per altres indústries?

Combatre el malbaratament
alimentari és cosa de tots

Anys d'experiència dissenyant, fabricant i construint
negocis atractius i funcionals

mts. Interiorisme + fred

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



INTERIORISME COMERCIAL
FABRICACIÓ DE VITRINES FRIGORÍFIQUES A MIDA
REFORMES INTEGRALS



aviram
Martí
carnisseria
xarcuteria

SUMARI

05.
Editorial del President

06.
Carta del Secretari General

08.
El Penil Ibèric

12.
La vaca expiatòria: Per què la ramaderia ha de pagar per la contaminació provocada per altres indústries?

14.
La carn de laboratori és pitjor per al medi ambient que la carn d'animal, segons un estudi

16.
Entrevista a Dirk Freyberger, capità de la selecció alemanya de carnisseres, guanyadors del World Butcher Challenge 2022

18.
Us presentem la Fira MeatXperience

20.
Fundació Oficis de la Carn i Gastroteca.cat, una col·laboració necessària

24.
Combatre el malbaratament alimentari és cosa de tots

28.
La classificació i embalatge dels ous, claus per la traçabilitat

30.
Notícies sectorials

32.
Actualitat gremial

36.
Dossier: Com maximitzar les vendes d'un comerç: L'art del màrqueting en el punt de venda

39.
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 llibertat i forma de expressió de todos sus colaboradores. Sus artículos están escritos en catalán, idioma pròpio 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





198

Us fem entrega d'una nova revista Carnissers Xarcuters Catalunya amb tota la informació del sector, articles d'aprofundiment, novetats gremials i entrevistes.

En les primeres pàgines d'aquest número trobareu un article en profunditat sobre el pernil ibèric, en ell descobrireu la seva història, les seves característiques i propietats, com tallar-ho, les seves parts, entre d'altres. A continuació un article de Giseuppe Pulina es pregunta per què la ramaderia ha de pagar per la contaminació provocada per altres indústries, i fem èmfasi en un nou estudi que assegura que la carn de laboratori és pitjor per al medi ambient que la carn d'origen animal.

En les pàgines centrals, us presentem la nova fira impulsada per Carnissers Xarcuters Catalunya, MeatXperience, que se celebrarà a la Farga de L'Hospitalet el 27 i 28 d'octubre de l'any que ve; entrevistem a Dirk Freyberger, capità de la selecció alemanya de carnissers, guanyadors del World Butcher Challenge 2022 i, Josep Dolcet, us explica la col·laboració que s'està duent a terme entre la Fundació Oficis de la Carn i Gastroteca.cat, el portal online del producte català.

Per acabar, cap al final de la revista, posem dades sobre el malbaratament alimentari i reflexionem sobre quins passos hem de seguir des del sector; parlem sobre la classificació i embalatge dels ous, i us traslladem les últimes notícies actualitat gremial i del sector.

Esperem que gaudiu d'aquest número!

REVERTIR INERCIES NEGATIVES



Fa pocs mesos ens vàrem reunir a Rivesaltes, prop de Perpinyà, amb el president de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pyrénées-Orientales, Robert Bassols, per tancar la renovació del nostre acord de col·laboració. Amb tot, vam parlar de temes relacionats amb els oficis i la formació, però també de la situació de les empreses d'oficis artesans i la

dificultat de tenir relleu empresarial.

En aquesta línia, vàrem comentar la visió catastrofista que tenim a Catalunya respecte del futur dels oficis, i el senyor Bassols ens va recordar que a França, fa uns anys, va arribar un moment en què la defensa dels oficis -alimentaris i no alimentaris- es va considerar una qüestió estratègica i d'Estat, donat que els centres de pobles i ciutats es quedaven sense comerços i es desertitzaven els seus nuclis urbans. A França, l'estratègia per revertir una situació tan greu, va ser la de gestionar la necessitat, injectar diners i aportar molta determinació política per refer el desastre que van ocasionar els grans centres comercials perifèrics, que no donaven servei a una gran part de la comunitat.

Amb aquest exemple tan proper, el repte és fer veure als nostres polítics que és possible revertir el futur si tenim una visió estratègica i de país per salvar la identitat pròpia dels nostres pobles i ciutats. Probablement, el Govern de la Generalitat i tots els partits polítics estan per aquesta labor, però necessitem una implicació més gran del sector i de la societat civil per fer una gran aposta publicoprivada en defensa d'un model que tots diem defensar.

Els gremis francesos (sindicats) tenen molts diners; una bona part d'ells venen de l'administració pública, però la part més important prové de les empreses del propi sector. Ens deien que és difícil trobar professionals i empreses que no estiguin agremiades perquè per ells és imprescindible aquesta afiliació tant per sentiment de pertinença com per sentit pràctic de solució de problemes.

El resum és que, abans de res, ens hem de creure tots plegats que l'associacionisme és imprescindible per a la defensa de l'ofici i que només la unió de tots ens donarà la possibilitat de fer arribar amb força la nostra veu a les administracions i als nostres conciutadans. **Ara bé, quin és problema tenim aquí a Catalunya i en concret en el sector minorista càrnic? Jo us ho diré: la dispersió absoluta de la representativitat.**

Cada dia som menys professionals i empreses agremiades, que a més a més, estem repartits entre diversos gremis provincials i associacions patronals que, legítimament, defensem els interessos dels nostres socis. La realitat ens ha de portar, més aviat que tard, a ser responsables i veure que ens hem d'unir, encara que només sigui per les economies d'escala perquè no podrem subsistir tots en la nostra petita parcel·la i molt menys defensar els interessos dels que volem defensar.

Encara som a temps de repensar el model actual de representativitat, però necessitem tenir una sola veu per defensar el nostre col·lectiu davant els nostres competidors, grans i forts, amb la maquinària legislativa i comunicativa a punt per fer-nos desaparèixer. Ara és el moment de fer el pas endavant i no ser nosaltres mateixos el nostre problema sinó la nostra solució. Ara és el moment de fer un gremi fort a nivell català, sense perdre les peculiaritats de cada territori ni que sigui per la necessitat de la pròpia viabilitat econòmica de les entitats.

Hem de tenir clar que no podem estar competint per les escorrialles sinó que hem de compartir per ser el referent únic del sector. Hem de ser prou intel·ligents per a crear les complicitats necessàries per ser un tot i no una suma d'individualitats amb molt bona fe.

És important fer una diagnosi precisa de les necessitats que tenim i ser generosos, pragmàtics i proactius per treballar per l'objectiu comú.

Els gremis del sector tenim un sentit de la realitat que fa que ens adaptem ràpidament a les realitats que ens toca viure. Ara és el moment de les decisions estratègiques que marcaran els propers vint anys. És una responsabilitat de tots els actors del sector marcar un futur que, si som capaços de visualitzar i triar el camí correcte, farà que les nostres empreses no siguin una realitat en extinció sinó un actor comercial alimentari de gran futur.

Avui el repte de futur és la gestió del present, un present per assegurar un futur.

Tenim uns grans reptes de futur, però també és veritat que la majoria dels sectors voldrien plorar amb els nostres ulls; estem en una posició privilegiada que encara ens permet actuar per fer realitat un futur esplendorós. Segur que els nostres predecessors, fa molts anys, es van fer aquestes preguntes i van encertar amb la diagnosi creant gremis provincials: **ara ens toca a nosaltres encertar i crear un sol gremi català.**

SEGONA EDICIÓ

Concurs Nacional de Botifarra Catalana

2023

concursbotifarracatalana.oficisdela.carn.cat



9 NOVEMBRE

Data límit per inscriure's al concurs



15 - 16 NOVEMBRE*

Recepció de les botifarres calanes participants



19 NOVEMBRE

Proclamació pública de resultats

* 15 de novembre: 9:00 - 13:30 h i 15:30 - 18:00 h i 16 de novembre: 9:00 - 13:30 h

Organitzen:


**FUNDACIÓ
OFICIS DE LA CARN**



ORÍGENS

Col·laboren:

GASTROTECA.CAT

 Generalitat de Catalunya
Departament d'Acció Climàtica,
Alimentació i Agenda Rural

 **Prodeca**
Promotora dels aliments catalans

HORECA
global solutions

Amb el suport de:

**carnissers
xarcuters
catalunya**

Els gremis i la intel·ligència artificial

A l'anterior revista vàrem publicar un article a les pàgines de Dossier, explicant que és la intel·ligència artificial - article que va ser redactat per un programa de IA - i es va centrar en els possibles impactes en el món del comerç de proximitat. Anem avui a fer un exercici més "terrenal" i seré jo, en tant que persona que porta la secretaria general de la federació, qui pensi i redacti aquest article sobre l'impacte de la intel·ligència artificial en els entorns dels gremis com a entitats patronals.

Estarem d'acord que la raó de ser primigènia que justifica l'existència d'un gremi, en tant que associació de professionals i empreses, és defensar i representar els seus legítims interessos. També haurem d'estar d'acord que aquesta funció bàsica és potser una de les funcions en què els gremis, tots, som menys forts i, per tant, menys útils pels nostres socis. I això és així per múltiples raons, però la primera, i segurament més important, és que no disposem de prou dades ni d'indicadors per poder dir que coneixem el sector: només podem interpretar i pressuposar a partir d'unes poques dades i de les nostres experiències personals o del nostre petit grup de relacions. Tampoc disposem de personal qualificat per emprendre accions de *lobby* que, d'acord amb les dades, puguin argumentar en aquells fòrums on es decideixen polítiques que demà ens afectaran.

Però ara no ens esquinquem les vestidures i millor comencem a pensar que, gràcies a la intel·ligència artificial, podrem posar remei a aquesta greu mancança. Amb una bona gestió gremial de la IA podríem arribar a fer aquesta funció de defensa de manera més eficient i eficaç perquè tindriem dades per prendre decisions i per donar arguments comunicatius, entre altres.

La pregunta és: tindrem els recursos econòmics i humans per poder assumir individualment cada gremi aquesta nova tecnologia? I encara més: té cap sentit fer-ho individualment, gremi a gremi, com s'ha fet fins ara?

Una altra de les funcions gremials que formen part de les funcions bàsiques, és l'assessorament especialitzat. Alguns gremis ho estan donant amb personal intern -assessoria especialitzada centrada només en els problemes empresarials i de gestió administrativa, comptable, fiscal i laboral de les empreses del sector minorista càrnic- i d'altres ho han cedit a terces més o menys propers. En qualsevol cas, a la pròxima cantonada ens trobarem

que la IA entrarà també en el món de les gestories i assessories.

Els serveis gremials hauran d'adoptar la IA per augmentar l'eficiència, reduir costos i millorar la qualitat dels seus serveis. La gestió administrativa impulsada per la intel·ligència artificial no tan sols alliberarà temps i recursos per a activitats més estratègiques, sinó que també impulsarà la innovació i el creixement empresarial dels serveis gremials. És fonamental que els professionals dels serveis entenguin i aprofitin les oportunitats que la IA ofereix per continuar sent competitius en el seu entorn professional. Així, els assessors fiscals i laborals no han d'entendre la IA com una amenaça sinó més aviat una oportunitat per millorar la seva eficiència i la seva capacitat d'oferir solucions més personalitzades als socis.

“ ”

Properament els serveis gremials hauran d'adoptar la intel·ligència artificial per reduir costos i millorar la qualitat dels serveis.

La intel·ligència artificial ja està revolucionant la forma en què les empreses interactuen amb els seus clients. A través d'assistents virtuals impulsats per aquesta tecnologia, les organitzacions poden brindar atenció al client les 24 hores del dia els 7 dies de la setmana. Aquests sistemes poden respondre preguntes freqüents, proporcionar informació rellevant i resoldre problemes bàsics, millorant l'experiència de client de manera significativa. A més, la IA també permet l'anàlisi de dades dels socis clients, la qual cosa permet oferir serveis més personalitzats i adaptats a les necessitats individuals.

En resum, els que pensin que la intel·ligència artificial és el futur, han de saber que no és a llarg termini sinó que és un futur que ja està a la pròxima cantonada i com no ens trobi preparats ja cal que ens calcem tots plegats. La bona notícia és que tenim capacitat per preparar-nos i donar aquest servei gremial de defensa i assessorament que requeriran les nostres empreses. Això sí, sempre i quan anem junts en direcció al futur.

EL PERNIL IBÈRIC



DESTACA PER LA SEVA AROMA INTENSA I PERSISTENT FRUIT DE LES FASES FINALS DE MADURACIÓ, AMB NOTES OLIOSES I REMEMBRANCES A FRUITA SECA, A FUSTA, A TORRAT.

Des de finals del segle XIX fins als nostres dies, l'indústria pernilera ha experimentat un ascens vertiginós. Tanmateix, va ser a partir de 1960 quan una raça autòctona de la península ibèrica va començar a captar l'atenció de *gourmets* i amants de la gastronomia a nivell global: la raça ibèrica. Aquesta raça es va convertir en l'element fonamental d'un producte extraordinari, el pernil ibèric, que es va convertir ràpidament en una joia culinària.

Amb el seu particular sistema de cria i la creació d'un producte molt treballat, el pernil ibèric, va començar a expandir-se per tot el territori nacional d'Espanya. Però va més enllà de la seva excel·lència culinària; aquest producte ha esdevingut una icona gastronòmica i cultural d'Espanya i un símbol de la dieta mediterrània. És un testimoni vivent que obre les portes a altres productes tradicionals i que desperta un interès incommensurable per la nostra forma de vida, les nostres arrels i costums. El pernil ibèric és molt més que un aliment; és una finestra oberta a la riquesa de la nostra cultura gastronòmica, digna de ser declarada Patrimoni Cultural de la Humanitat.

Com va sorgir?

L'elaboració del pernil ibèric, tal com el coneixem avui en dia, es creu que va ser el resultat de nombrosos intents per a conservar una peça càrnica, aconseguida empíricament i potser sense pretendre-ho expressament. Aquesta evolució va sincronitzar l'aprofitament d'una raça autòctona, el porc ibèric, que és rústic i està adaptat al seu entorn a la península ibèrica.

Els primers passos en la seva elaboració, com el salat, es realitzaven durant l'època hivernal, una etapa crítica per a la conservació on les baixes temperatures eren crucials. Aquest procés es combinava amb l'abundància de recursos alimentaris disponibles a la devesa durant la tardor, com glans i herbes, que afegien un toc únic al desenvolupament del producte.

Posteriorment, els cicles climàtics successius de l'entorn on es produeix el pernil ibèric continuen influenciant-lo: un suau ascens de la temperatura a la primavera, estius secs i calorosos en els assecadors, i un llarg període de maduració a l'interior de les oscil·lacions tèrmiques de les bodegues. Aquestes condicions climàtiques contribueixen a les característiques organolèptiques excepcionals del producte.

Jesús Ventanas, expert en pernil ibèric, el descriu com un producte que destaca per la seva aroma intensa i persistent, fruit de les fases finals de maduració. Aquesta aroma inclou notes olioses i remembrances a fruita seca, fusta i torrat. "El pernil ibèric té un aspecte distintiu amb un color

vermellós intens, un abundant greix de reixat, fluït i brillant, i una textura ferma que permet el tall en rodanxes molt fines."

La raça

Per comprendre les subtileses que diferencien les distintes categories d'aquest pernil disponibles al mercat, és imprescindible tenir una comprensió profunda de la raça d'aquest porc. En funció del seu perfil genètic, podem identificar tres tipus d'animals que formen la base d'aquesta delicadesa: el 100% ibèric, el 75% ibèric i, finalment, el 50% ibèric.

100% Ibèrics: la mare i el pare de l'animal són 100% ibèrics.

75% raça Ibèrica: la mare és 100% ibèrica i el pare és 50% raça ibèrica.

50% raça Ibèrica: la mare és 100% ibèrica i el pare és de raça duroc.



Etiquetatge d'identificació

En funció de la raça (100% Ibèric, 75% o 50% raça ibèrica) i de l'alimentació (gla, enceboll de camp i enceboll), ÍTACA assigna a cada peça un precinte obligatori, únic i individual, que garanteix que aquest perrill és efectivament ibèric.

El consumidor només ha de parar esment al precinte, ja sigui de Norma de Qualitat de l'Ibèric (ASICI) o de Denominació d'Origen Protegida (DOP), i al seu color per a conèixer quina categoria de perrill està comprant. No hi ha lloc per al dubte. Són ibèrics aquells perrills o espatlles que porten algun precinte, siguin els de Norma de Qualitat o els de DOPs (la traçabilitat dels quals és gestionada pels Consells Reguladors de cadascuna d'elles i a més del precinte porten un distintiu identificativa com a producte emparat pel DOP).

Existeixen quatre precintes, quatre colors (negre, vermell, verd i blanc), i quatre categories d'Ibèric en funció de la raça i del tipus d'alimentació i maneig rebuda per l'animal:

- El precinte negre identifica al perrill de gla 100% ibèric. Un precinte que certifica que la mare i el pare del porc en qüestió són 100% raça ibèrica inscrits en el llibre genealògic; i que l'animal, en la seva etapa d'engreixament, es va alimentar de glans i altres recursos naturals de la devesa.
- El precinte vermell és el del perrill de gla ibèric, procedent d'animals Ibèrics, amb un 75% o 50% de raça ibèrica, i que en la seva etapa d'engreixament es van alimentar amb glans i altres recursos naturals de la devesa.
- El precinte verd correspon al perrill d'enceboll de camp ibèric, i pot procedir d'exemplars 100% ibèrics o ibèrics, amb un 75% o 50% de raça ibèrica, alimentats en la seva etapa d'engreixament amb pinsos de cereals i lleguminoses i amb herbes del camp.
- El precinte blanc identifica al perrill d'enceboll ibèric, i pot procedir d'exemplars 100% ibèrics o ibèrics, amb un 75% o 50% de raça ibèrica, alimentats en granges a base de pinsos de cereals i lleguminoses.

Propietats nutricionals

L'últim estudi realitzat pel Servei d'Innovació en Productes d'Origen Animal (SIPA) de la Universitat d'Extremadura, conclou que tenen un alt contingut en proteïnes i vitamines (B1 i B12) tots els productes ibèrics analitzats, carns i curats. A més, afegeix que contenen baix contingut en sodi.

A més, l'estudi posa de manifest les principals característiques nutricionals dels perrills ibèrics: L'alt valor biològic de les proteïnes presents; els aminoàcids essencials que aporten; la presència de minerals com a potassi, fòsfor, seleni i zinc, i les vitamines del grup B (B1, B2, B3, B6 i B12).

A més, des del punt de vista del contingut en greixos, destaca l'elevat contingut en àcids grassos monoinsaturats (àcid oleic) presents en aquest producte. La substitució de greixos saturats per greixos instaurats en la dieta contribueix a mantenir nivells normals de colesterol sanguini.

Les parts del perrill ibèric

El perrill ibèric es divideix en cinc parts ben diferenciades, cadascuna d'elles amb característiques de sabor i textura diferents.

Canya: És la part més estreta i pròxima a la peül·la. La carn és més fibrosa i una mica més dura que la resta. Es pot treure molt de partit amb un tall adequat. També sol utilitzar-se per a fer brous.

Jarret: Característic per un sabor més intens, aquí la carn és més fosca i curada. Molt sucosa i de molt bon sabor tallada en

tacs. està situada entre la maça i la canya.

Massa: Concentra la major quantitat de carn i és molt tendra i sucosa. El reixat de la grassa infiltrada és més perceptible en aquesta zona. És la part del perrill ibèric que compta amb més carn i es caracteritza per les seves excel·lents propietats sensorials que la fan encara més apetible. És la part més apropiada per a començar a tallar el Perrill.

Contramassa: És la zona més curada i magra del Perrill. És el lloc per on es continua el tall, una vegada consumida la maça. La carn de la contramassa es caracteritza per estar més curada i tenir un sabor més intens.

Punta: És la part de la peça amb més sabor i suculència.

Com emplatar-lo en una safata o plat

És posar un plat de perrill ibèric a taula i no hi ha ningú que es resisteixi. Per això, per a gaudir d'un bon plat de perrill ibèric en tota la seva esplendor, l'emplatat és fonamental, hem d'observar el tall, la temperatura i la imatge.

El gruix i l'amplària del tall són crucials, han de ser homogènics i fins, perquè es fundeixin a la boca. Si el tall abasta tot l'ample de la zona, aconseguirem que la rodansa de perrill tingui dos sabors. Requereix un tallat fi, de 2-3 mm de gruix. Aquest tipus de tall facilita l'alliberament de les aromes característiques del Perrill Ibèric.

El moment ideal per a tallar-lo és quan la temperatura rondi entre els 20 °C i 24 °C perquè l'aroma és més intens.

EL MENÚ DE NADAL

ENTRANTS



Vieires farcides

Farcit elaborat amb carn de vieira, lluç i gambes.
Format fresc o congelat, safata 1 unitat.



Mousse

De carbassó i formatge fresc, de peix de roca o d'escalivada amb anxova.
Format fresc 1,1kg.



Cargols

Acompanyats amb la nostra salsa un punt picant.
Format fresc 30u o 1kg i ultracongelat 300g (6u/caixa).

Sopa de peix amb gambes

Amb peix de roca de qualitat i sofregit de ceba i tomàquet.
Format fresc o ultracongelat 300g (18u/caixa).



CARNS

Pollastre farcit

Rostit de Nadal tradicional farcit de carn, prunes i panses macerades al conyac i pinyons amb salsa de poma.
Format fresc ració de 350g o sencer 2,2kg.



Vedella bolets

Vedella rostida i guisada amb bolets.
Format fresc 250g, 400g o 1kg.



Milfulls de patata

Patata natural laminada amb crema de llet i muselina d'all gratinada.
Format fresc 370g.



Verdures saltades

Recepta de verdures saltades a l'oli d'alfàbrega.
Format fresc 250g, 400g o 1kg.

ELS NOSTRES CANELONS



Canelons de rostít

Amb beixamel tradicional i formatge.



Canelons de d'espínacs i panses

Amb beixamel tradicional i formatge.

Els canelons tradicionals disponibles tot l'any en format:

Fresc: 12u, 6u o 3u, Fresc gratinat: 6u o 3u i Sense beixamel 6u, 14u i 84u.

Ultracongelat: Amb beixamel safata 3u (12 safates/caixa) i sense beixamel caixa 84.



Canelons de peix i marisc

Amb beixamel de peix.



Canelons de confit d'ànec i foie

Amb beixamel de poma caramel·litzada i decorats amb dauets de poma.

Canelons de ceps i verdures

Amb beixamel de ceps i decorats amb xampinyons laminats.



Canelons de pollastre rostít

Amb beixamel de ceba rostida i decorats amb ametlla.

Canelons de verdures

Amb beixamel de bròcoli i decorats amb ametlles torrades.



Canelons de vaca madurada

Amb beixamel de carbassa i decorats amb llavors de carbassa.

Canelons de llobregant i rap

Amb beixamel tradicional i decorats amb dos punts de mostassa a l'antiga.

Canelons de pollastre de l'Empordà i tòfona

Amb beixamel tradicional i decorats amb un polsim de tòfona.



Temporada de Nadal, canelons especials de 14cm, disponibles en format fresc amb beixamel.

Format fresc de 2 unitats o 6 unitats, amb beixamel.

Format ultracongelat: caixa 42 unitats sense beixamel i safata de 2u amb beixamel (8 safates/caixa).

GUARNICIÓ

REGALA

Els nostres **packs-menú** aquestes festes.

La panera més original, diferent i deliciosa: sorprèn a qui més estimes!
Mousse de peix de roca, vieira farcida i pollastre farcit amb prunes i pinyons.

O bé,

Mousse d'escalivada, sopa de peix amb gambes i canelons de pollastre amb tòfona.



LA VACA EXPIATÒRIA

Per què la ramaderia ha de pagar per la contaminació provocada per altres indústries?

GIUSEPPE PULINA

President emèrit de l'Associació per a la Ciència i la Producció Animal i professor titular d'Ètica i Sostenibilitat de l'Agricultura de la Universitat de Sassari

Sempre és fàcil culpar a les vaques pel canvi climàtic i comparar la ramaderia amb algunes de les indústries més contaminants, però ja ha arribat l'hora de deixar d'identificar a les vaques com els boccs expiatoris de tots els nostres desafiaments ambientals.

La votació realitzada el passat 11 de juliol de 2023 en el Parlament Europeu de la Directiva d'Emissions Industrials que, amb l'oposició de la Comissió AGRI del Parlament Europeu i el favor de la Comissió ENVI, equiparava les ramaderies de grandària mitjana amb fàbriques industrials contaminants, el món de la ideologia ecoanimalista va revolucionar els seus motors amb una gran pressió política sobre els eurodiputats perquè es ratifiqués en la Cambra una mesura que danyaria greument el clima, el medi ambient en general i la seguretat alimentària dels ciutadans europeus. Aquesta legislació és l'avantsala de l'abolició de la ramaderia a Europa. Per què el sector ramader hauria de pagar per l'incompliment dels objectius de descarbonització dels sectors d'energia i transport, els veritables culpables de l'impacte de l'ús de combustibles fòssils en el canvi climàtic?

L'EU Inventory 2021 ens informa que el sector que està al capdavant en termes d'emissions de diòxid de carboni és l'energètic (que realitza un 27% del total d'emissions de la UE), seguit del



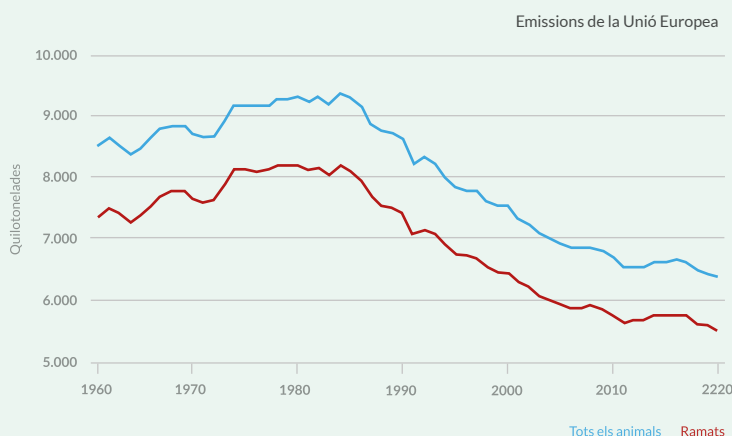
LA REDUCCIÓ FORÇOSA DE LA RAMADERIA NO SOLS REDUIRÀ PERILLOSAMENT EL SUBMINISTRAMENT DE PROTEÏNES D'ALTA QUALITAT SINÓ QUE AUGMENTARAN TAMBÉ LES IMPORTACIONS DE CARN I LLET D'ALTRES PAÏSOS.

transport (22,5%), la indústria (22%) i el consum residencial (13%), mentre que ramaderia i agricultura ocupen el cinquè lloc amb l'11% de les emissions totals.

No obstant això, si es té en compte el balanç de la captura de carboni en les zones rurals (que ascendeix a 230 milions de tCO₂ equivalent), les emissions del sector rural es redueixen a solo el 4%. El més important és que, en el seu afany per forçar la reducció del nombre de ramaderies, la UE no té en compte l'èxit en la reducció d'emissions de la ramaderia europea, que van descendir un 23% entre 1990 i 2020 (de 317 a 245 milions de tones de CO₂ equivalent), o la reducció del metà entèric (-22%), un gas que també és criticat com altament contaminant.

Per tant, atenent no sols la captura de carboni, sinó també les noves mètriques proposades pels físics atmosfèrics d'Oxford i la FAO, que consideren al metà com un gas de cycle curt i, per tant, no mesurable en termes de CO₂ equivalent (CO₂ és un gas de cycle llarg); el sector rural de la UE (principalment la ramaderia), en reduir les emissions de metà, en lloc d'escalfar l'atmosfera en realitat va contribuir a refredar-la

en un total de -2.900 milions de CO₂ equivalent, una reducció comparable a (i que suma) un terç de la reeixida per la captura de carboni a través del sòl i la vegetació durant el mateix període.



La forma en què es comporta el metà, és a dir, la seva capacitat per a refredar l'atmosfera a curt termini quan es redueixen les emissions, ha estat comunicada als legisladors, els qui potser poden veure com una dreuera cap als objectius climàtics el fet de suprimir el

bestiar remugant en lloc de sotmetre a altres sectors a plans més estrictes per a descarbonitzar-se dels combustibles fòssils.

La reducció forçosa de la ramaderia no sols reduirà perillosament el subministrament de proteïnes d'alta qualitat de la UE per sota d'un nivell de reserva estratègica (sempre es necessita una reserva en cas d'epidèmies o guerres, com ja hem vist), sinó que augmentaran també les importacions de carn i llet de tercers països, traslladant així el problema a zones on l'eficiència de la ramaderia és menor que a Europa, que es troba entre les més altes del món. I això suposaria que l'impacte climàtic per unitat de proteïna importada seria major.

També hi hauria altres danys col·laterals, com l'abandó de pastures (importants absorbents de CO₂), la reducció de matèria orgànica disponible per a l'agricultura ecològica i la reducció de la disponibilitat de matèries primeres

per a productes artesanals amb denominació d'origen protegida.

No hi ha necessitat de crear escenaris tan complicats. Simplement observant la realitat, els polítics s'adonaran que la ramaderia europea no és un problema per al clima, sinó part de la solució.

La carn de laboratori és pitjor per al medi ambient que la carn d'animal, segons un estudi



Segons un estudi, encara no revisat, dels investigadors de la Universitat de Califòrnia, Davis, i la Universitat de Califòrnia, Holtville, les anomenades "alternatives de carn sostenible" podrien tenir una petjada de carboni amb una concentració major que la carn de vedella produïda actualment.

La producció de carn conreada en laboratoris podria estar emetent entre 4 i 25 vegades més diòxid de carboni per quilogram que la carn de vedella convencional, segons aquesta nova investigació. A més, durant l'anàlisi es va concloure que en el cas del pollastre, és entre 100 i 750 vegades superior i en la carn de porc aquesta xifra és entre 55 i 335 vegades.

Per a arribar a aquesta afirmació, els investigadors han analitzat el cicle de vida de l'energia necessària i les emissions de

gasos d'efecte hivernacle en totes les fases de producció, tot comparant-ho amb la producció de carn convencional.

A més, l'estudi no inclou l'emmagatzematge, el transport i altres impactes ambientals. Incloure aquests processos posteriors a la producció podria augmentar encara més la petjada de carboni de la carn de cultiu, segons els investigadors. A més, creuen que és probable que la carn de cultiu requereixi més recursos que la majoria dels sistemes de producció de carn.

Els reptes de la carn de laboratori

"Un dels reptes actuals de la carn conreada en laboratori és l'ús de mitjans de creixement molt refinats o purificats, els

ingredients necessaris per a ajudar les cèl·lules animals a multiplicar-se. Actualment, aquest mètode és similar a la biotecnologia utilitzada per a fabricar productes farmacèutics. Això planteja una qüestió crítica per a la producció de carn de cultiu: És un producte farmacèutic o un producte alimentari?", apunta Edward Spang, autor de l'estudi i professor associat del Departament de Ciència i Tecnologia dels Aliments de la Universitat de Califòrnia A més, afegeix "Els nostres resultats suggereixen que la carn conreada no és intrínsecament millor per al medi ambient que la carn de boví convencional. No és la panacea".

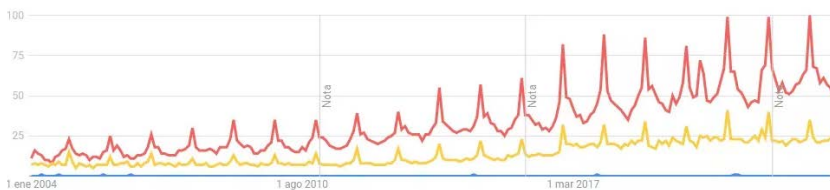
En cas que l'estudi sigui aprovat a través de la revisió per parells, la seva conclusió seria contundent: la carn cultivada en laboratori, promocionada durant anys

CARN DE LABORATORI

como una alternativa neta i ecològica al procés tradicional de carnisseria, podria estar causant un major mal al planeta que la indústria que intenta reemplaçar. Davant d'aquest fet, la ramaderia extensiva ha de ser la clau per i a més, te molts més valors afegits que aquest tipus d'imitació. A més, aquest tipus de ramaderia permet que no s'abandonin les zones rurals i crea llocs de feina.

La carn de laboratori interessa menys que la de la ramaderia

La carn de laboratori ha estat presentada com una revolució en la indústria que, més o menys des de principis d'aquest segle, ha estat prometenent que canviarà la forma en què consumim carn en l'actualitat. Aquest tipus de



Cerques sobre carn de porc, carn de boví i carn conreada a Espanya, entre 2004 i 2023. Font: Càrnica

notícies solen causar molta expectació però cal remarcar que no és així en el temps sinó que són molt puntuals. Segons explica Jorge Cocero en un article al portal d'actualitat del sector caní, Càrnica, si ens basem en les cerques realitzades a Google a Espanya, es pot veure que "des de 2004, que és el moment en el qual s'inicia l'històric de cerques, l'interès sembla mantenir-se bastant li-

neal i no s'observen tendències de cap mena." A més, si es compara la carn de laboratori (línia blava del gràfic) amb la transcendència que proporcionen les cerques sobre carn de porc (línia vermella) o de bobí (representada en groc), "generen un interès infinitament major que la carn conreada i va incrementant-se a mesura que passen els anys.", escriu Cocero a l'article.



Cuinem?

Construïm el futur
junts

www.teixidor.com

ig: @especiasteixidor



Narcís Monturiol, 19 p.i. Salelles
Sant Salvador de Guardiola
938741200



TEIFEL

El Born
Comerç, 21
Barcelona
933197802



Fem embotits?

ESPÈCIES
TEIXIDOR

Entrevista a Dirk Freyberger, capità de la selecció alemanya de carnisser, guanyadors del World Butcher Challenge 2022

Abans de res, enhorabona per la vostra victòria en un campionat que és tan important com un mundial per a un futbolista. Com ho va viure?

Després de mesos d'esforç, entre el treball diari, la formació i la família, va ser la recompensa més gran possible. Així que per descomptat que estem encantats!

No obstant això, el que realment va fer especial aquesta victòria va ser el "viat-

ge" en si mateix, la història que es va escriure en aquests mesos d'intensa preparació i competició.

El nostre equip, conegut com el "ramat," es va convertir en una veritable família. Aquesta unió i camaraderia van ser, sens dubte, la raó de la nostra victòria. Vam ser una unitat absoluta, treballant de manera magistral com un sol organisme per aconseguir un objectiu comú. Vam ser una unitat absoluta, perseguint magistralment un objectiu comú!

I després de la victòria, heu notat algun canvi en la imatge que projecteu a la societat alemanya?

Per descomptat, l'atenció dels mitjans va ser enorme. No obstant això, cal remarcar que Alemanya encara enfronta reptes en l'atenció que rebem de les noves generacions. En els últims 20 o fins i tot 30 anys, no hem aconseguit atraure una generació de gran talent cap a la nostra professió de la mateixa manera que ho vam fer en altres èpoques. Això significa que hem de continuar treballant dur i mantenir-nos enfocats en la tasca de seduir i inspirar la pròxima generació cap a la nostra professió. Això ha de quedar clar per a tots els que realment volen defensar la nostra gran feina! És important

entendre que això no és una cursa de velocitat, sinó una marató. No només es tracta de mantenir una bona imatge pública, sinó de cultivar un amor i una passió per la nostra feina que perduri al llarg del temps. Hem de seguir compromesos amb la nostra feina i amb l'objectiu de fer que les futures generacions se sentin inspirades i motivades per seguir els nostres passos.

Com és l'equip carnisser alemany? Què destacaries dels seus membres?

El nostre equip està dividit en tres seccions: tallat, preparació i acabat. Bàsicament, la majoria de nosaltres podríem desplegar-nos en qualsevol segment, però aquesta segmentació permet que cada membre pugui centrar-se en les seves habilitats i competències específiques per contribuir al rendiment global de l'equip. És per això que la nostra alineació es tria d'una manera en la qual tots puguin jugar amb els seus punts forts al màxim.

Com va preparar el concurs per a arribar a ser campions?

Amb molt d'entrenament, per descomptat. El més important en l'equip sènior és la coordinació dels procediments en l'equip. Perquè en el fons ja no és tan rellevant treballar les habilitats bàsiques, tothom les té ja adquirides. Aquesta juntament amb la combinació de factors va ser el que ens va portar a la victòria i va fer que tot el procés de preparació fos una experiència enriquidora i gratificant.

Aprofitem l'ocasió per a conèixer una mica més la carnisseria i xarcuteria





▼
Integrants de l'equip alemà capitenejat per Dirk Freyberger (fila superior, primer de l'esquerra).

“ ”

A LES CIUTATS, ELS JOVES VEUEN LA MATANÇA COM A SANGUINÀRIA I BRUTAL QUAN EN REALITAT S'HAURIA DE VEURE COM UNA PART NECESSÀRIA I HONORABLE DE LA CADENA ALIMENTÀRIA.

del vostre país. Les salsitxes són el més conegut, però segur que compteu amb moltes altres especialitats.

Jo mateix vinc de prop de Frankfurt, al meu entendre el centre del món de les salsitxes. En la meua empresa produïm al voltant de 100 a 120 tipus diferents de salsitxa cada setmana. La salsitxa, naturalment, juga un paper important. No obstant això, la majoria de les carnisseries també estan ben posicionades o fins i tot especialitzades en altres àrees: barbacoes, càterings, *foodtrucks*, cafeteries... Aquesta diversificació reflecteix com el sector de la carnisseria ha evolucionat per respondre a les demandes canviants dels clients i oferir una experiència més completa. La modernització de l'ambient i una presentació atractiva són igual d'importants que el nostre treball. Necessitem mantenir-nos rellevants en una societat en constant evolu-

ció. Cada vegada més tenim més visibilitat a través de les nostres pàgines web, botigues en línia i xarxes socials com Youtube, Facebook o Instagram

Per acabar, voldria aprofundir en la falta de relleu generacional que ens has esmentat abans. A Espanya pocs joves volen dedicar-se al nostre ofici. Passa el mateix a Alemanya?

No he conegut a un carnisser en l'última dècada per a qui aquest no fos el cas. El nostre sector a tot el món es troba amb aquest problema de falta de talent jove. Aquesta és també la raó per la qual hem de deixar que el "World Butcher challenge" continuï creixent, per a tornar cada vegada més al centre de la societat.

La percepció del treball en el sector de la carnisseria entre els joves es presenta com un desafiament. A les ciutats, aquests ja no tenen cap relació amb la

cadena alimentària; la matança és vista com a sanguinària i brutal quan en realitat s'hauria de veure com una part necessària i honorable de la cadena alimentària. Aquesta falta de connexió amb els processos de producció d'aliments pot contribuir a la manca d'interès en la professió.

Al meu entendre, aquest és també el punt de partida més important i l'objectiu que hem de tenir per a tornar a guanyar més acceptació: portar l'experiència de sacrificar animals novament a les masses. Aquesta és l'única manera de crear respecte cap a la carn perquè es consideri un aliment valuós i, per tant, també per als qui la produeixen i processen.

CEDECARNE
www.cedecarne.es

US PRESENTEM

MEATXPERIENCE

La fira dels professionals carnis impulsada
per Carnissers Xarcuters Catalunya

La fira se celebrarà a la Farga de L'Hospitalet
el 27 i 28 d'octubre de l'any que vé

Totes les empreses i professionals del comerç minorista càrnic i elaboradors artesans de productes carnis tindreu la vostra fira a partir de l'any que ve. Debutant a La Farga de L'Hospitalet el 27 i 28 d'octubre de 2024, MeatXperience serà l'aparador d'exhibició per a les tendències i innovacions del sector; així com un espai per a la formació aprenentatge gràcies a un complet programa d'activitats participatives per a professionals.

Impulsada per Carnissers Xarcuters Catalunya, juntament amb els cinc gremis provincials que formen part de la federació, i organitzada per Impacta Group, MeatXperience propiciarà oportunitats per a l'intercanvi comercial i aportarà una autèntica experiència d'innovació amb valor afegit per al sector. Al llarg de les dues jornades, la trobada girarà entorn de diferents temes d'interès com a concursos i exhibicions, ponències sobre carn i salut o el futur del sector, la tecnologia, la digitalització i la degustació en el punt de venda.

A MeatXperience es descobriran les últimes tendències en talls, eines i condiments, s'aprendrà dels experts amb demostracions en viu i, a més, s'obtiniran consells pràctics a través de les conferències amb professionals que han destacat en el *learning by doing* i han

trobat maneres de destacar i posicionar-se en el negoci. Exemple d'això seran les ponències dedicades a identificar casos d'èxit en el comerç digital de productes frescos amb una visió més àmplia sobre els serveis de conveniència per als clients. A més, MeatXperience contempla accions paral·leles abans i després de la fira amb jornades tècniques en tot el territori sobre temes d'interès sectorial.

5.000 m² d'exposició, sales polivalents i un gran auditori

L'espai d'exhibició ocuparà més de 5.000m², més un gran auditori per als actes de gran format i comptarà amb sales polivalents per a la celebració de les diferents ponències. La Farga és un recinte molt ben comunicat amb la xarxa de transport públic i disposa d'aparcament per a transport privat.

La cita, «és una gran oportunitat perquè els professionals de la carn puguin identificar les millors solucions a les seves necessitats a través de nous formats participatius que converteixen aquesta cita en tota una experiència», remarca Oriol Tarrats, secretari general de la Federació Catalana de Carnissers i Xarcuters-Can-saladers.

«Es parlarà sobre rendibilitat i relleu

“ ”

La fira MeatXperience és una oportunitat perquè els professionals de la carn puguin identificar les millors solucions a les seves necessitats a través de nous formats participatius.

generacional, dos dels principals reptes del sector davant la incorporació de perfils de la Generació Z i els nous hàbits de compra online» explica Tarrats i afegeix, «Necessitem atreure a noves generacions, amb formació adaptada a les necessitats reals del mercat. Com vendre més i convèncer a un públic jove influit per les xarxes socials serà una de les temàtiques transversals durant la fira».



Entra a meatxperience.com
a través d'aquest codi QR

≡ OPTICON

We scan, connect and communicate



ETIQUETES ELECTRÒNIQUES I SENYALITZACIÓ DIGITAL PER AL TEU COMERÇ

PRECISIÓ I CONTROL CENTRALITZATS

ALTA FLEXIBILITAT EN LA VISUALITZACIÓ DE CONTINGUT

ÚS DE LLARGA DURADA

COMUNICACIÓ BIDIRECCIONAL D'ALTA VELOCITAT

INTEGRACIÓ AMB ELS SISTEMES EXISTENTS

C/Esquadres, 12 08901 L'Hospitalet de Llobregat
T 934 512 338 | info@ossistemas.com

www.ossistemas.com



 **sistemas
i comunicacions**

Fundació Oficis de la Carn i Gastroteca.cat, una col·laboració necessària



JOSEP DOLCET
FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN

Entrar a parlar ara, a hores d'ara, dels objectius de la Fundació Oficis de la Carn pot semblar reiteratiu i poc original, segurament. Molts podreu pensar que amb la feina de l'Escola, els concursos i les participacions en esdeveniments sectorials ja se'n fan de coses i llavors us podeu preguntar, i ara a què ve a parlar-ne una altra vegada?

Doncs sí, en tornem a parlar, tornem a parlar amb motiu de l'inici d'una nova col·laboració que entenem pot ser transcendent pel sector. Una col·laboració que ens brinda la possibilitat de posar a l'abast dels professionals, però també dels consumidors la màxima informació dels nostres productes i dels nostres establiments d'una manera rigorosa, clara, entenedora, útil i amb vocació d'esdevenir un referent a l'hora de conèixer la carn i els productes carnis, com a aliments que són sí, però també com a patrimoni gastronòmic i com a ofici artesà alimentari.

La Fundació ha començat a treballar amb Gastroteca.cat el portal cercador dels aliments catalans i de comercialització de referència dels productes agroalimentaris de Catalunya, en un projecte d'ordenació i indexació d'entrades i continguts relacionades amb la carn i els productes carnis que es produeixen, s'elaboren i es comercialitzen a Catalunya.

Pels que no ho coneixen Gastroteca.cat és una eina de suport encaminada a millorar la competitivitat de les empreses del sector i afavorir el seu accés als mercats, tot interactuant conjuntament amb altres iniciatives de l'àmbit comercial, gastronòmic i turístic. També és un canal interactiu al servei dels consumidors i els professionals del sector en tots els seus àmbits (producció, elaboració artesana, venda minorista, distribució, restauració, cuina, gastronomia, promoció del turisme gastronòmic...) i les entitats que treballen al voltant dels aliments catalans.

Per tot plegat, i donant contingut als objectius de Gastroteca.cat i de la Fundació, la col·laboració va especialment destinada a constituir-se una font d'informació completa, detallada i actualitzada sobre

tots els productes autòctons catalans, on comprar-los i on tastar-los, a més de receptes, una agenda d'esdeveniments gastronòmics i enllaços d'interès.

En que consisteix la col·laboració?

Com hem dit més amunt es tracta de treballar per una nova ordenació i indexació d'entrades i continguts relacionades amb la carn i els productes carnis que es produeixen, s'elaboren i es comercialitzen a Catalunya. És una feina ambiciosa perquè significa revisar, i en alguns casos posar potes enlaire la màxima informació sobre el tema i sobre tot facilitant-ne l'accés als ciutadans i empreses per a la seva informació i ús. Aquesta col·laboració s'ha dissenyat en tres grans fases:

1a fase. Establir uns criteris d'ordenació, classificació i propostes de continguts pels diferents apartats.

El primer, dedicat a la carn fresca de totes les espècies de carnisseria (boví, oví, porcí, equí, aviram i la carn de caça) pretén definir aquests criteris de classificació i ordenació, amb una primera aproximació

Gastroteca és una iniciativa de Prodeca- Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural que es posiciona com el cercador de referència dels productes alimentaris locals per incentivar-ne la seva comercialització i consum. Amb una llarga trajectòria divulgativa i de consulta des de 2007, el portal s'organitza entorn de les fitxes dels més de 300 productes locals, les quals recullen propietats nutricionals, temporalitat, territori d'on provenen així com si compten amb distintius d'origen i qualitat.



als continguts.

El segon, dedicat als embotits i derivats carnis que s'elaboren i es comercialitzen a Catalunya, fent especial atenció als productes tradicionals que formen part del patrimoni gastronòmic català. Així es proposa obrir el capítol amb els Embotits i Productes Tradicionals de Catalunya i continuar amb la resta d'embotits i productes carnis que procedents d'altres cultures han anat formant part de l'oferta comercial. Per acabar s'incorpora un apartat dedicat als embotits singulars, creatius i innovadors que els artesans ofereixen dia a dia als seus Establiments, analitzant també les tendències i perspectives de futur.

2a fase. Elaboració de continguts. Ordenació per territori o distintius de qualitat. Agenda d'esdeveniments. En aquesta fase es dota de contingut als apartats anteriors.

Així en l'apartat de carnis, per cada una de les espècies animals s'hi destina una introducció a cada tipus de carn i una exposició dels seus trets fonamentals i el valor nutricional. També es descriuen les

rares autòctones de Catalunya o aquelles que tenen un distintiu especial de qualitat, per passar finalment a entrar en el detall del seu espequejament, els noms de cada peça, la seva descripció i els usos culinaris a què es pot destinar.

En el cas dels embotits, després de les recomanacions per la compra, per la conservació i pel seu consum, es redacta una mena de fitxa on es descriuen les principals característiques i ingredients, la seva localització, la descripció i el procés i els consells de consum.

3a fase. Elaboració d'un receptari vinculat i un apartat on hi són presents els establiments de compra i/o elaboració.

En aquesta fase s'inclourien receptes de menjars elaborats amb o a partir de cada un dels productes del catàleg a la vegada que qualsevol referència als moments del consum de cada producte, si és per festa, si és estacional, per un esdeveniment determinat o per actes populars. Si és coneguda alguna cosa de la seva història o alguna anècdota.

Un dels apartats també que formarien part d'aquesta fase seria la incorporació

progressiva d'on es poden comprar els productes: Compra a pagès/ramader, Compra a l'elaborador, Compra a l'establiment de comercialització, Botiga, Botiga en línia, Punt de venda a fires i Punt de venda a mercats.

Fes-te visible a gastroteca.cat

Per tots aquells que encara no estiguin a la plataforma, seria molt important que es donin d'alta a Gastroteca.cat. Els formularis d'alta estan a la disposició dels professionals a la pàgina web. Serà la forma de fer-nos visibles en una finestra oberta al món, que entre tots hem de contribuir a millorar i mantenir-la actualitzada.



Entra a gastroteca.cat a través d'aquest codi QR

Llom, llomillo, llom canya

La seva carn és magra i gustosa i admet tot tipus de preparació

Castellà: Lomo/cinta de lomo.

Francès: Filet / Longe.

Anglès: Loin boneless / eye of loin.



Descripció

Part del porc que es correspon al múscul adossat a la cara superior de l'espina de l'animal, des de les vèrtebres toràciques a les lumbar. La seva carn és magra i gustosa i admet totes les formes de preparació: rostit, brasejat o farcit, fregit i a la planxa, com a llibrets farcits i arrebossats. En peces senceres es pot farcir en forma de peupeton o rulada per rostir al forn o a la cassola.

Cal distingir-ne dues parts ben diferenciades: la part corresponent a les vèrtebres toràciques o llom pròpiament dit, i la part corresponent a la zona lumbar, anomenat llom de dos colors pel seu aspecte característic al tall, que presenta dos colors ben diferenciats separats per una petita beta de greix. Per aquesta raó, aquesta part és més melosa.

Filet, llaminera, rellom, rellomillo

És una peça molt magra, pràcticament sense greix.

Castellà: Solomillo.

Francès: Filet mignon.

Anglès: Tenderloin.



Descripció

No és una peça massa gran. És una peça molt magra, pràcticament sense greix. La seva carn és humida i rosada. Per fer a la brasa, planxa, fregit, rostit o guisat. També per a turnedós.

Fuet

Llonganissa prima, llonganisseta del crac, espetec, tastet sec, de l'espetec / del pet.

Família: Embotits curats i assecats

Ingredients: carns magres del pernil o l'espatlla del porc i cansalada virada, sal i pebre

Maduració: de 2 a 3 setmanes (15 dies amb lleugera floridura)

Budell: prim de porc

Forma: cilíndrica irregular, prima i llargaruda, d'uns 30 a 50 cm i uns 200 - 300 g de pes.



Comarques des de la Catalunya Central fins als Pirineus



Descripció

Podem considerar el fuet com el germà petit de la llonganissa, que es caracteritza per la composició a base de carns magres del pernil o l'espatlla del porc i cansalada virada, picades i amanides amb sal i pebre i embotides en budell prim de porc en peces, quasi bé sempre rectes (a la Cerdanya i alguns altres indrets es feia en forma de collar o ferradura); posteriorment el fuet és sotmès a un període d'assecatge que va dels 15 als 30 dies i, segons les condicions microclimàtiques aniran adquirint una forma externa més o menys irregular amb una floridura més o menys intensa.

La carn és d'un color rosat-vermellós intens, trencat per les taques blanquinoses dels bocins de greix. La textura és lleugerament granelluda. Precisament les condicions d'assecatge proporcionen als fuets elaborats a les zones més de muntanya o més exposades als vents (Berguedà, Garrotxa, Ripollès, Cerdanya i també l'Alt Urgell i Solsonès), uns matisos de sabor i textura diferent a altres tipus de fuets amb una maduració més humida com els de la Plana d'Osona, potser més arrodonits i una mica més tendres, amb una floridura més intensa.

Comercialització i consum

El fuet es presenta al consumidor en peces senceres. És un dels embotits més consumits arreu de Catalunya, gràcies a la seva gran difusió i forma part del consum quotidià, tant en forma d'entrepà, per esmorzar o berenar, com per picar a qualsevol hora. Cal menjar-lo al seu punt, amb o sense pell.

Com més tendre més melós, com més sec el sabor és més intens al repartir-lo en boca.

Es pot menjar a mossegades, a talls més o menys gruixuts o fins; sols, amb pa, amb pa amb tomàquet, amb coca, en entrepans o amanides, també en aperitius, sempre acompanyat per un bon vi o cava.

Curiositats

El fuet pertany a la família dels embotits tradicionals crus curats, que són els que han estat sotmesos a un procés d'assecatge, de curació. De l'amanida inicial en surt la botifarra crua; si es penja entre 8 i 10 dies s'obté la secallona; i si s'asseca durant un temps més, el fuet. S'explica el terme "fuet" pel fet que, un cop sec, s'assembla un fuet, una vara de fuetejar. El terme "espetec" s'explica pel soroll que fa en trencar-lo -espetega- quan és ben sec. El terme "somalla" ve del grau de curació, ja que en aquest cas es deixa "somallar", és a dir, mig assecar, un nom que ha donat lloc a un producte amb personalitat pròpia sobretot a la comarca d'Osona.

Combatre el malbaratament alimentari és cosa de tots

Cada any, milers de tones de menjar apte per al consum humà acaben a les escombraries. Un assumpte preocupant que afecta el benestar del planeta... i de la nostra butxaca. Avançar cap al malbaratament zero és una qüestió ètica i també d'estalvi.

Un terç dels aliments produïts a escala global es perden o es descarten de manera inútil, una xifra alarmant que posa de manifest la urgència de prestar atenció a aquest problema. A casa nostra, les dades proporcionades per l'Agència de Residus de Catalunya (ARC) són inquietants: cada any, més de 260.000 tones de productes alimentaris acaben en la brossa, quan podrien ser aprofitats per alimentar persones amb necessitats reals. Això significa que, en mitjana, es malbaraten prop de 35 kg de menjar per persona cada any.

Aprofundint en aquesta problemàtica, és fonamental comprendre com es distribueix aquest malbaratament a Catalunya. Segons les dades, un 58% d'aquesta pèrdua d'aliments té lloc dins de les pròpies llars, mentre que un 16% es produeix en l'àmbit de la restauració, i un 26% en el sector del comerç. Aquests números reflecteixen la magnitud del problema i indiquen que hi ha una necessitat urgent d'intervenir en tots els nivells de la cadena alimentària per reduir aquest malbaratament i els seus impactes negatius.

Cal destacar que les conseqüències del malbaratament alimentari van més enllà de la pèrdua d'aliments. Si s'evités, s'estalviarien més de 841 milions d'euros, la qual cosa tindria un impacte positiu en l'economia catalana. A més a més, es podria evitar llençar menjar suficient per a alimentar mig milió de persones, la qual cosa és crítica en un moment en què la inseguretat alimentària encara és una realitat per a molts. A més, reduir el malbaratament suposaria generar prop de tres tones menys de residus, alliberant la pressió sobre els sistemes de gestió de residus i ajudant a preservar el medi ambient.



Les causes del malbaratament alimentari

El malbaratament alimentari a Catalunya, com arreu del món, té diverses causes profundes i complexament entrelaçades que contribueixen a aquesta problemàtica. Per comprendre a fons aquesta qüestió i abordar-la de manera eficaç, és essencial examinar les arrels d'aquest problema. A continuació, es detallen algunes de les causes més rellevants del malbaratament alimentari a Catalunya:

Superproducció i exigències estètiques:

Una de les causes principals del malbaratament alimentari és la superproducció d'aliments. Els grans supermercats i les grans superfícies comercials moltes vegades produeixen més aliments dels que es necessiten, ja sigui per satisfer la demanda del mercat o per complir amb les exigències estètiques i de presentació dels productes. Això pot donar lloc a la sobresaturació dels mercats i, en conseqüència, a la pèrdua de produc-

EL MALBARATAMENT ALIMENTARI A CATALUNYA

tes que no es poden vendre o que no compleixen els estàndards visuals establerts pel mercat.

Cadena d'Alimentació Llarga i Complexa: La cadena d'aprovisionament alimentari és extensa i implica molts actors, incloent-hi agricultors, processadors, transportistes, distribuïdors i establiments de venda. A cada pas d'aquesta cadena, hi ha risc de malbaratament. Les demores en el transport, les devolucions de productes, les pèrdues durant el magatzematge i altres factors hi contribueixen notablement.

Falta d'Informació i Consciència: Moltes persones no estan prou informades sobre la data de caducitat dels aliments i confonen aquesta data amb la data de consum preferent. Això condueix a què molts aliments es llencin innecessàriament quan encara són segurs per al consum. També hi ha una manca d'educació sobre com emmagatzemar i conservar els aliments correctament a casa, la qual cosa pot portar a la seva deterioració prematura.

Pressió per les Ofertes i Promocions: Les ofertes i promocions en els supermercats poden generar compres impulsives i excessives, que sovint porten a la compra d'aliments que no es consumeixen completament abans que caduquin. Això és especialment freqüent en els aliments frescos com fruites i verdures, que tenen un temps de vida útil limitat.

Desconnexió amb la Producció d'Aliments: La societat moderna està cada vegada més desconnectada del procés

de producció d'aliments. Aquesta manca de connexió pot dur a una falta de respecte pels recursos i l'esforç que es posa en produir els aliments, cosa que fa que sigui més fàcil llançar-los quan ja no són perfectament frescos o atractius.

Les conseqüències del malbaratament alimentari

El malbaratament alimentari té repercussions significatives i multifacètiques a Catalunya i en tot el món. Aquestes conseqüències abasten àmbits com la seguretat alimentària, l'economia, la sostenibilitat ambiental i la justícia social. És crucial

comprendre aquestes ramificacions per apreciar la importància de prendre mesures per reduir-lo.

Inseguretat alimentària: Mentre es malbaraten tones d'aliments cada any, hi ha persones a Catalunya que pateixen inseguretat alimentària, sense tenir garantit un accés adequat i regular als aliments bàsics. La paradoxa de llançar aliments mentre hi ha persones que passen fam és una crida a l'acció i la redistribució eficaç dels recursos alimentaris.

Impacte econòmic: El malbaratament alimentari té un cost econòmic substancial. A Catalunya, es deriven pèrdues

+ 260.000

tones de productes alimentaris
acaben en la brossa.

35 KG

de menjar per persona
cada any.

841.000.000 €

perduts a pel malbaratament

58%

Dins de les llars
catalanes.

16%

Sector de la
restauració.

26%

Sector del
comerç.

Dades proporcionades per l'Agència de Residus de Catalunya

econòmiques de més de 841 milions d'euros cada any a causa de la pèrdua d'aliments. Aquesta xifra posa de manifest la ineficiència econòmica de malgastar recursos tan preciosos.

Impacte ambiental: La producció d'aliments implica un ús significatiu de recursos naturals com l'aigua, la terra i l'energia. Quan es malbaraten aliments, aquests recursos també es malgasten. A més, els aliments que acaben en abocadors generen emissions de gasos d'efecte hivernacle i contribueixen al canvi climàtic. Reduir el malbaratament alimentari és fonamental per a la sostenibilitat ambiental.

Malbaratament de treball i energia: El treball i l'energia invertits en la producció, processament i distribució d'aliments que acaben sent malbaratats es perden de manera innecessària. Aquesta pèrdua afecta els agricultors, els treballadors de la indústria alimentària i altres professionals que estan involucrats en aquesta cadena de subministrament.

Augment de residus: El malbaratament alimentari genera una quantitat massiva de residus que acaben en abocadors i incineradores. Aquesta pràctica és insostenible i contribueix a la problemàtica de la gestió de residus a Catalunya. La reducció del malbaratament pot ajudar a alleujar aquesta pressió sobre els sistemes de gestió de residus.

Estratègies i solucions per reduir el malbaratament alimentari

Abordar el malbaratament alimentari a Catalunya és una tasca complexa, però absolutament necessària per a la sostenibilitat i la justícia alimentària. Aquí es presenten algunes de les estratègies i solucions que poden ajudar a reduir aquest problema:

Sensibilització i educació: Una de les maneres més efectives de combatre el malbaratament alimentari és la sensibilització i l'educació pública. És fonamental informar a la població sobre la diferència entre la data de caducitat i la de consum preferent, així com les tècniques adequades d'emmagatzematge d'aliments. Això pot ajudar a canviar les pràctiques a les llars i reduir les pèrdues a nivell individual.

LA FUNDACIÓ OFICIS DE LA CARN ESTÀ PREPARANT UNA CAMPANYA PER A FOMENTAR LA REDUCCIÓ DEL MALBARATAMENT ALIMENTARI A TRAVÉS DE CONSELLS I RECEPTES D'APROFITAMENT

Reduir les demandes estètiques: És essencial canviar la percepció que tenim de la bellesa i l'aparença dels aliments. Les fruites i verdures que no són perfectament simètriques o que tenen petites imperfeccions són tan nutritives com les que compleixen amb els estàndards estètics. Fomentar la venda d'aquests aliments "menys visuals" pot reduir el malbaratament.

Optimitzar la gestió de la cadena d'alimentació: Empreses, restaurants i supermercats poden millorar la gestió de la cadena d'aprovisionament, monitorant amb més precisió la demanda i adaptant les compres i el subministrament d'aliments en conseqüència. Això pot reduir les pèrdues que es produeixen durant el transport i l'emmagatzematge.

Innovació tecnològica: Les tecnologies com els sensors i les aplicacions de gestió d'inventari poden ser eines valuoses per preveure i gestionar el malbaratament alimentari. Les empreses poden utilitzar aquestes tecnologies per controlar la frescor dels aliments i ajustar les estratègies de vendes per reduir les pèrdues.

Polítiques públiques: Les administracions públiques poden tenir un paper fona-

mental en la reducció del malbaratament alimentari mitjançant l'establiment de regulacions i incentius. Això pot incloure incentius fiscals per a les empreses que donin aliments, campanyes de sensibilització i legislació per promoure pràctiques responsables.

La cuina d'aprofitament, clau per a la lluita contra el malbaratament alimentari

La cuina d'aprofitament és una pràctica culinària que s'ha guanyat un lloc destacat en la lluita contra el malbaratament alimentari. Aquesta tècnica consisteix a aprofitar al màxim els recursos i ingredients disponibles per crear plats deliciosos i nutritius.

Els carnisers i xarcuters tenim un paper essencial en aquest tipus de cuina. Les sobres de carns, embotits i altres ingredients poden ser els ingredients per a nous plats preparats, convertint aquestes elaboracions en una pràctica econòmica i sostenible.

Entre d'altres, les sobres de carn o ossos poden ser utilitzats per fer caldos, sopes i sales; les restes de carns poden ser

MALBARATAMENT ALIMENTARI

utilitzades per a elaborar croquetes o empanades, o les sobres d'elaborats es poden transformar en tapes creatives i originals.

Amb la cuina d'aprofitament minimitzarem la quantitat de residus alimentaris; traurem més utilitats dels ingredients disponibles, i promourem la creativitat i la experimentació a la cuina, ja que es busquen noves maneres de transformar els ingredients.

Combatre el malbaratament alimentari és cosa de tots

A Catalunya, com a altres llocs del món, la reducció del malbaratament alimentari és un desafiament que requereix

la col·laboració de tots els sectors de la societat. Mitjançant una combinació de sensibilització, educació, innovació i accions concertades, podem treballar cap a un futur on es malbarati menys menjar, s'estalviïn recursos i es promogui una alimentació més justa i sostenible per a tots. El malbaratament alimentari és un desafiament crític que afecta la nostra societat, la nostra economia i el nostre entorn. En aquesta lluita per reduir les pèrdues alimentàries, els professionals carnisers i xarcuters juguen un paper essencial. Mitjançant la promoció de la cuina d'aprofitament i altres estratègies relacionades, poden ser agents del canvi cap a un futur més sostenible i menys malversador.

Ara, més que mai, és essencial unir es-

forços en la lluita contra el malbaratament alimentari. L'educació dels clients, la promoció de pràctiques sostenibles i la col·laboració amb altres actors de la cadena alimentària són passos importants en aquesta direcció.

És per això, que des de la Fundació Oficis de la Carn s'està treballant amb una campanya de sensibilització per així fomentar la reducció del malbaratament alimentari a les llars a través de consells i receptes de reaprofitament.

Amb el suport de:



Generalitat de Catalunya



Servei integral per al professional de la carn



Moscles d'espècies i preparats

Marinades i adobats

Ingredients i additius

Epis i peïta mequinita

Tipes artificials i naturals

Equipament professional



C/Petxet, 28-30 - 08030 Barcelona.

Bornia 30 de la Ronda Litoral (al costat de La Masquinista)

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

Tel: **93 300 00 70**

pratsnadal@pratsnadal.com - www.pratsnadal.com



La classificació i embalatge dels ous, claus per la traçabilitat

La classificació, l'envasat i l'etiquetatge constitueixen una part important de la cadena de subministrament dels ous frescos. En aquesta fase és on es prepara l'ou per a posar-lo a disposició del consumidor i on es verifica que reuneix totes les condicions per la seva venda. També és on s'incorpora al producte tota la informació adreçada al consumidor, que la Unió Europea considera que és un element imprescindible de la seguretat alimentària.

Anteriorment, us hem informat a través d'aquestes pàgines sobre diferents aspectes de la producció dels ous de gallina i sobre les seves característiques i propietats nutritives. En aquesta ocasió us explicarem com es realitza de manera habitual la classificació, envasat i transport dels ous des de les granges fins als centres de distribució.

Per a la venda al consumidor, els ous de gallina se seleccionen segons la seva qualitat i pes. S'envasen i etiqueten i a continuació es distribueixen per a la seva venda. La indústria alimentària on es fan aquests processos és el centre de classificació i d'embalatge (CEE). Aquests centres són els únics autoritzats per classificar i envasar els ous i han d'estar registrats i autoritzats per part de l'administració, que els assigna un número de registre individual.

Moltes granges tenen els seus propis CEEs annexos a la granja. En aquests casos, els ous es transporten directament de la granja al centre, sovint mitjançant



▼ Procés de classificació en un centre annex a la granja. Cedida: ADS Avícola.

sistemes de cintes transportadores. Les granges que no disposen de centre d'embalatge propi envien els ous a centres externs. Aquests reben els ous provinents de diferents granges, on per garantir la traçabilitat del producte es marquen els ous amb el codi de la granja d'on provenen.

La classificació de l'ou segons la qualitat

El primer que es fa al CCE és la selecció dels ous per qualitat, d'aquí sortiran els ous de categoria A i els ous de categoria

B. Solament els de categoria A són aptes per al consum en fresc i han de reunir una sèrie de condicions, com ara tenir la closca sencera, neta i sense fissures; la cutícula intacta; no s'han d'haver rentat ni netejat; i no han estat refrigerats per sota de 5 °C. Pel que fa a la qualitat interna, es comprova principalment la mida de la cambra d'aire, que no ha de tenir una alçada de més de 6 mil·límetres; que la clara sigui transparent i no tingui taques ni elements estranys; que els conorns i la posició del rovell siguin adequats i que no presenti elements opacs.



També es comprova l'absència d'olors estranyes.

Els ous classificats dins la categoria A o "frescos" podran posar-se a la venda al consum fins al dia 28 després de la posta. Si es posen a disposició del consumidor màxim el dia 9 després de la posta, se'ls pot donar la indicació "extra" o "extra frescos".

Els que no compleixen les característiques necessàries per a la venda en fresc se separen i es classifiquen com a ous de categoria B. Aquests, depenent de les seves característiques, poden destinar-se a la indústria alimentària per l'elaboració d'ovoproduccions, a altres usos com l'alimentació animal o a indústries no alimentàries.

Marcat i classificació per pes

Els ous de categoria A es marquen amb el codi del productor, si no s'han marcat a la granja amb anterioritat. Com segurament ja sabreu, el codi del productor està format per les sigles del país, el número del sistema de cria, el codi postal de la població on es troba la granja i el codi del productor.

A continuació els ous passen a classificar-se per pes. Aquí poden classificar-se en quatre categories diferents: ous XL, supergrans, de 73 g o més; ous L, grans, de 63 a 73 g; ous M, mitjans, de 53 a 63 g; i ous S, petits, de menys de 53 g. Totes les mides d'ou tenen la mateixa qualitat, però hem de tenir en compte que com

més gran l'ou, més elevat serà el seu contingut en aigua i com més petit, més dens i més concentrat serà el sabor.

Embalatge i etiquetatge dels ous

L'última fase del procés al CEE és l'envasament dels ous i l'etiquetatge. Habitualment els ous se separen segons la mida, però hi ha productors que inclouen ous de diferents mides en els seus envasos. En aquest cas, cal indicar-ho a l'envàs i també posar el pes més baix com a referència de pes mínim.

Els envasos dels ous estan dissenyats i fabricats per a resistir els cops i protegir els ous d'olors i possibles alteracions. A l'exterior ha de figurar l'etiqueta, que de manera obligatòria ha de contenir la següent informació: el nombre d'ous que conté l'envàs, si no és clarament visible; la identificació de l'empresa que ha envasat o ha encomanat l'embalatge dels ous; el codi del centre d'embalatge; la categoria de qualitat: categoria A, que pot anar acompanyada de la paraula "frescos" o "extra frescos"; la categoria de pes; la data de consum preferent, màxim 28 dies després de la posta; la forma de cria de les ponedores; l'explicació per interpretar el codi del productor que va imprès a la closca dels ous; i les recomanacions sobre la manera de conservar els ous.

En el cas dels ous que es destinen a la venda a granel, la informació que ha de

figurar obligatòriament a l'envàs ha de facilitar-se al punt de venda, sobretot que es tracta d'ous de categoria A, la categoria o categories de pes, la data de consum preferent i el sistema de cria. En el cas dels ous ecològics, caldrà mostrar també la certificació corresponent del productor.

Emmagatzematge i distribució del producte

En tot el procés de classificació i embalatge, així com en l'emmagatzematge i posterior transport dels ous fins als punts de distribució i venda, es té una cura especial a mantenir el producte a una temperatura estable, per evitar condensacions d'humitat que poden travessar la closca porosa de l'ou i malmetre la seva qualitat i seguretat alimentària. Per aquest motiu, els ous no se sotmeten a refrigeració artificial i el transport es fa especialment amb vehicles que protegeixin de la llum, de la humitat i dels canvis de temperatura.

La recomanació que es fa al consumidor de refrigerar els ous a casa es deu al fet que normalment a les llars no és possible mantenir el producte a una temperatura estable i la nevera és l'opció més segura.

Notícies sectorials

La professió de tallador de pernil ha estat reconeguda com a categoria professional dins de la Classificació Nacional d'Ocupacions i comptarà amb títol oficial homologat

La professió de tallador de pernil ha estat reconeguda com a categoria professional dins de la Classificació Nacional d'Ocupacions (CNO) i comptarà amb títol oficial homologat. A més, es reconeixen dues classificacions: per a sales d'hostaleria, esdeveniments i botigues especialitzades i per a la indústria càrnia.

Una pas administratiu molt demanat des de fa temps per l'Associació Nacional de Talladors de Pernil, que en els seus perfils de xarxes socials reaccionava al mateix assegurant que "des del 21 d'abril la professió estarà reconeguda oficialment", recordant que aquesta associació "ha posat tot la seva empreña i esforç durant el llarg recorregut de la seva existència" en la cerca d'aquest assoliment.

Per altre costat, el portal especialitzat Pernil Lovers informa a la seva pàgina

web les dues classificacions que es recullen en la Classificació Nacional d'Ocupacions:

- Talladors de pernil per a sales d'hostaleria, esdeveniments i botigues especialitzades: Tallador de pernil per a sales d'hostaleria, esdeveniments i botigues. Talladors de pernil que desenvolupen la seva tasca en locals d'hostaleria, són contractats per a participar en esdeveniments festius públics o privats o per a tallar pernil en locals dedicats a l'alimentació o tendeixis gourmet.
- Talladors de pernil en la indústria càrnia: Professionals que desenvolupen les seves tasques en instal·lacions de la indústria càrnia tallant pernils per al seu posterior envasat i venda al públic.



Interporc impulsa un pla amb 8 línies estratègiques per a abordar els reptes de futur del sector porcí

La Interprofessional del Porcí de Capa Blanca (INTERPORC) ha presentat un Pla Estratègic Sector Porcí compost per 8 línies estratègiques per a afrontar els desafiaments futurs. Aquests reptes inclouen canvis en la tendència de creixement, augment de costos de producció a causa de la guerra a Ucraïna, i desafiaments reguladors en benestar animal i emissions de gasos d'efecte d'hivernacle. L'objectiu principal és transformar el sector porcí espanyol cap a la sostenibilitat, la competitivitat i la innovació, mantenint-lo com a líder mundial i recolzant la sobirania alimentària europea. Per a aconseguir-ho, es requereix la col·laboració activa de tots els actors del sector. A més de les 8 línies estratègiques, el pla inclou 22 iniciatives independents que abasten tota la cadena de valor i busquen generar ingressos addicionals mentre milloren la reputació del sector mitjançant pràctiques sostenibles i la promoció de l'economia circular a Espanya. Aquest pla estratègic es perfila com un full de ruta crucial per al sector porcí en la seva cerca d'un futur sostenible i competitiu.

El documental de Provacuno 'Goodbye Cows', Plata en els Best Awards 23

Provacuno ha aconseguit la Medalla de Plata en els premis Best Awards 23, els guardons de referència del món del màrqueting a Espanya, pel documental Goodbye Cows. Elaborat el 2022 per la interprofessional, aquest documental barreja realitat i ficció per mostrar el caos que suposaria un món sense vaques i els problemes que implicaria. Goodbye Cows ha obtingut la Medalla de Plata com a Millor

Contingut de Marca dins de la categoria d'Alimentació i Retail a la secció BestN! Food del certamen. El jurat ha premiat la creació o integració natural de contingut original de la marca amb el propòsit de transmetre missatges de màrqueting que reforcin els seus valors i connectin de manera original amb els consumidors, utilitzant tècniques de narració dirigides al consumidor.

Les organitzacions interprofessionals sol·liciten a les comunitats autònomes posar en valor en l'àmbit educatiu el paper de la carn en la nutrició

El sector ramader-carni espanyol, a través de les seves sis Organitzacions Interprofessionals (Asici, Avianza, Intercun, Interovic, Interporc i Provacuno), ha instat els responsables institucionals de les Comunitats Autònomes a promoure a les escoles i centres educatius la informació i el coneixement sobre la importància del món rural i el valor que la ramaderia exer-

ceix en ell, així com el paper fonamental que juguen els nutrients de la carn i els altres aliments d'origen animal en la correcta alimentació de la població infantil i juvenil, i la seva contribució a l'adequat creixement físic i desenvolupament cognitiu i intel·lectual.

En els últims temps estan apareixent algunes iniciatives reguladores sobre nutri-

ció en l'entorn escolar restrictives sobre la ingesta d'aliments d'origen animal, així com continguts en llibres de text i altres materials escolars que traslladen als alumnes informació incorrecta sobre la producció i consum d'aliments, amb el consegüent perill tant per a l'alimentació com per a la formació i coneixement dels joves espanyols.



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

Actualitat gremial

CATALUNYA



És temps de tardor. La campanya de Carnissers Xarcuters Catalunya que estarà disponible a partir de l'octubre

Tot i que sembla que aquesta tardor serà més calorosa que els anys anteriors, des de Carnissers Xarcuters Catalunya estem treballant amb una campanya que vol potenciar aquells productes i plats que solen tenir un alt valor calòric i que són ideals per a l'època que s'inicia el fred.

La campanya, que a mitjans d'octubre us farem arribar, està formada per diferents creativitats per a publicacions, stories i reels de xarxes socials, pòsters i creativitats per a pantalles del punt de venda.



Descarrega't la campanya a través d'aquest codi QR

BARCELONA

GremiCarn treballa amb nous serveis professionals

Des dels diferents departaments empresarials de GremiCarn estem treballant en un pla de serveis per a oferir-vos nous serveis integrals i personalitzats per a la vostra empresa per així companyar-vos en el vostre dia a dia professional.

- Gestió empresarial: Des del departament laboral, fiscal, comptable i d'assegurances, planifiquem i gestionem totes les tramitacions pel creixement del vostre negoci optimitzant la seva rendibilitat. A més, a través del nostre servei d'aprovisionament gaudireu del club de compres i la borsa de treball.
- Qualitat i seguretat alimentària: Us fem un assessorament integral per a la vostra carnisseria-xarcuteria per així donar compliment a les exigèn-

cies legals i dels vostres clients. Us implantem, revisem, auditem i us acompanyem en tots els processos.

- Jurídic i legislatiu: Us gestionem subvencions i ajudes disponibles a través d'una tramitació eficient i l'assessorament personalitzat. A més, us mantenim al dia de les actualitzacions normatives en matèria mercantil, higiènica, sanitària i laboral entre altres.
- Marketing i comunicació: Us acompanyem en la comunicació de la vostra empresa i la fidelització dels vostres clients a través de la vostra pàgina web, botiga online, xarxes socials, campanyes i comunicació en el punt de venda.

TARRAGONA

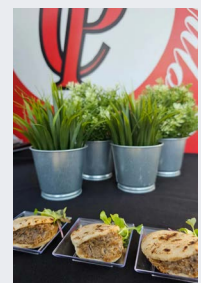
Destapa't Camarles 2023

Com cada any i com a 9^a edició, a Camarles s'ha celebrat la fira de tapes Destapa't. Allí s'han reunit diversos comerços del poble i ens han ofert diferents degustacions.

La Carnisseria del Paulo ha estat guanyadora del 1er premi al concurs de tapa professional, amb la pita de baldana de carn amb pop teriyaki.

S'han servit tapes salades, tapes dolces, també vins i caves, etc... La jornada va començar amb un taller de cuina infantil molt divertit, de seguit es va procedir a les degustacions acompanyats de música amb un grup de rumba!

▼
Gloria Curto



GIRONA

Entrega de distintius Girona Excel·lent 2023 - 2024

Com a Gremi és un orgull poder veure a associats amb els nous segells Girona Excel·lent, una distinció promoguda per la Diputació de Girona i que premia els millors productes de diferents categories i sectors gastronòmics del territori.

Uns guardons que certifiquen la vostra professionalitat en l'elaboració d'uns productes genuïns

que ja es poden degustar als establiments adherits.

Els guardonats són: Carnisseria Seli, Carnisseria Alemany, Carnisseria Gironell, Carnisseria Xarcuteria Laura, Carnisseria Pons, Can Fanera, Tocineria Mario, Carnisseria i Xarcuteria Quim Matas.

Enhorabona a tots!



TARRAGONA

Una visita cultural de la localitat de Reus per El Carme, dona a conèixer el seu barri i a Casa Borrull

El passat dissabte 09 de setembre de 2023, des de l'Associació de l'Harmonia de El Carme, que és l'Associació de Veïns del barri de El Carme de Reus, es va organitzar una visita cultural on la centenària història de Casa Borrull comença, ja que en un dels seus carrers, és on "va néixer"...

Aquesta visita, va donar a conèixer aquest barri reusenc i un grup d'una vintena de persones, van estar accedint a l'Escola d'Art i Disseny, l'Escola de Música de la Diputació, visitant diferents llocs comercials i entre ells el Mercat Central, a on van passejar gaudint dels seus establiments i rebent la benvinguda de tots/es /els/les paradistes.

Se'ls van donar una serie d'explicacions amb les que van estar molt atents i davant les quals van realitzar força pregun-



tes i com acomiadament d'agraïment, es va celebrar un petit refrigeri ofert per Casa Borrull, amb qui finalitzaven, tastant uns quants dels seus excel·lents productes d'elaboració pròpia, de la mà i sota les atencions d'en Carles Borrull, tal i com mostren les fotografies!

▼
Casa Borrull
Carles Borrull



Actualitat gremial

TARRAGONA

Mercat de Nit 2023

El passat dissabte 16 de setembre, va tenir lloc la celebració de la 4a edició del Mercat de Nit, amb la participació d'una quinzena de parades del Mercat Central de Tarragona, oferint més de 40 varietats de tapes i tastos gastronòmics, les quals es podien adquirir com és habitual amb la moneda "amparitu".

A la plaça Corsini, una orquestra amenitzava també l'esdeveniment dins el programa de la festa major de la ciutat i com a novetat, un servei de maquillatge festiu amb motiu de Santa Tecla dins el recinte per a qui volgués.

A partir de les 8 de la tarda i fins ben entrada la matinada, es podia gaudir també d'una tarifa especial a l'aparcament de sota.

De gom a gom va estar la plaça durant hores, dins i fora amb un ambient molt festiu i bon menjar per assaborir durant tota la vetllada.

Entre molts altres, destaquem a continuació algunes de les elaboracions ofertes pels nostres paradistes agremiats: fideuà, croquetes, aletes amb salsa barbacoa, minihamburgueses, carpaccio de papada amb salsa porto i quicos, coca de roastbeef amb salsa tàrtara, callos, melós de vedella gallega a baixa temperatura, pernil ibèric amb bastonets de pa, mini burrito de vedella angus i porc ibèric, nachos amb carn mechada, torrezno de Sòria, enfilat de botifarres, entrepà de pulled pork i un gran etcètera de propostes culinàries...

Donant un resultat d'èxit total amb 18.000 racions, 6.000 consumicions servides i prop de 8.000 persones que es van aplegar, esperem poder tornar a gaudir d'una de les nits gastronòmiques més especials de Santa Tecla l'any vinent.

Visca Santa Tecla i visca el Mercat de Nit!



TARRAGONA

Trobada a les Terres de l'Ebre



A petició del Josep Dolcet, amb acompanyament d'Oriol Tarrats i Maria Martínez es va engegar la proposta de poder-nos reunir a Amposta, convocant a tots els agremiats i agremiades que poguessin assistir per tal d'aconseguir sobretot, portar a terme esdeveniments variats en bé del sector per allà baix.

A nivell Gremi també es va assistir en representació de la Junta i la convocatòria va tenir èxit donant un resultat d'idees, per intentar resoldre la necessitat de potenciar l'ofici a les diferents comarques del sud de la província de Tarragona.

Oriol va exposar un breu molt important respecte a la integració a la nostra Federació Catalana.

Maria va fer esmena de les novetats més interessants davant la publicació del nou Reial decret que regula noves condicions sanitàries de les carns fresques i els seus derivats, recordant les sessions realitzades ja presencials i online.

S'acordà crear un grup de treball i començar a organitzar esdeveniments que promocionin els productes locals de la zona i aportin afluència de gent, via tasts, participació en fires, premsa, cursos, etc.

TARRAGONA

Nova formació creativa de la mà de Yolanda Casternado el 05 de juny de 2023

Com ja és de rigor i gairebé una tradició ja, el passat mes de juny a les instal·lacions gremials de Tarragona, vam tenir el plaer de poder comptar de nou amb la visita de la nostra estimada Yolanda Casternado i de tots i totes els agremiats i agremiats que com sempre de gom a gom van omplir la sala formativa participant i gaudint dels seus coneixements i explicacions.

Aquest cop es va tractar la creació de certs productes per a la carnisseria de fàcil i pràctica aplicació, com van ser burritos, saltimbocca, pizzes, bosquetons, piadines, empanades, pastissos freds de carn, broquetes, mandonguilles, hamburgueses i fränkfurts en camisa! Sempre un resultat d'èxit, felicitat per totes les parts i desig de repetir aviat.



BARCELONA

GremiCarn Barcelona
C. Consell de Cent, 80 - Barcelona
93 424 10 58
gremi@gremicarn.cat
www.gremicarn.cat

GIRONA

Gremi de Carnissers i Xarcuters de les comarques Gironines
Finca Camps i Armets, s/n - Monells
972 63 04 06
info@gremicarn.com
www.gremicarn.com

TARRAGONA

GremiCarn Tarragona
C. Pere Martell, 19 - Tarragona
977 22 53 59
gremicarnisserstgn@gmail.com
www.gremicarn.cat

LLEIDA

GremiCarn Lleida
Av. Blondel, 11 - Lleida
973 28 98 60
lleida@gremicarn.cat
www.gremicarn.cat

Com maximitzar les vendes d'un comerç: L'art del màrqueting en el punt de venda



El màrqueting en el punt de venda implica influir en les decisions de compra dels clients, ja sigui per fomentar la compra, promoure productes específics o incentivar els clients a comprar més, tot això dins de l'espai físic de la botiga.

El màrqueting al punt de venda és un conjunt de tècniques que s'utilitzen en un comerç per influir en les decisions de compra dels consumidors. Aquestes tècniques tenen com a finalitat fomentar la compra, impulsar l'adquisició de productes específics o animar els clients a comprar més. Bàsicament, estem parlant del màrqueting aplicat a l'espai físic d'una botiga.

Dins del màrqueting al punt de venda, es distingeixen tres disciplines:

Màrqueting visual: Aquesta disciplina se centra en estratègies per augmentar les vendes mitjançant la presentació atractiva dels productes. Això pot implicar la disposició dels articles al lineal, als aparadors, a les vitrines o mitjançant la comunicació al punt de venda.

Màrqueting de seducció: Aquest enfocament està relacionat amb l'animació del punt de venda, que pot incloure esdeveniments especials, mostres de productes, presentacions especials i la creació d'experiències que estimulin els sentits dels clients i així augmentar la quantitat de productes que compraran.

Màrqueting estratègic: Tot i que sovint passa per alt, aquesta disciplina és fonamental i serveix com a base de la nostra estratègia de màrqueting al punt de venda. Inclou tècniques de gestió de l'assortiment de productes, la resposta a la demanda dels clients, la política de preus, la gestió de l'estoc i la maximització de la rendibilitat del lineal.

Si ens centrem en la última disciplina, hi ha dos elements clau que defineixen la nostra estratègia de màrqueting al punt de venda: l'assortiment i l'espai disponible.

La gestió de productes a la carnisseria - xarcuteria: l'assortiment

L'assortiment és l'abast de productes que posem a la venda a la nostra botiga. Definir aquest assortiment és crucial per com els clients ens percebran i així satisfer el motiu pel qual han entrat al nostre comerç: satisfer les seves necessitats específiques.

Imaginem que en la nostra carnisseria - xarcuteria tenim un assortiment que podria incloure alguns embotits i una varietat de carn fresca com ara pollastre i porc. Aquest assortiment satisfà les necessitats bàsiques dels nostres clients en termes de proteïnes i opcions per als seus àpats diaris. Ara, suposem que optem per convertir el nostre negoci en una carnisseria - xarcuteria *gourmet*; aleshores, a més de les opcions tradicionals de carn -del dia a dia-, hem de satisfer la necessitat dels clients d'explorar sabors únics i de primera qualitat, convertint les seves compres en una experiència culinària més sofisticada. La planificació de l'assortiment, fins i tot en el mateix sector, pot ser un factor distintiu per al nostre negoci. Hem d'estudiar la zona i el seu poder adquisitiu, considerar quines necessitats tenen els nostres clients i adaptar l'assortiment en conseqüència.

L'assortiment es pot subdividir en diferents categories creant àrees específiques dins del nostre punt de venda. Les opcions de classificació són diverses, i la millor dependrà de les preferències i els hàbits dels nostres clients. Podem organitzar l'assortiment per tipus de producte carni, origen del producte, o en el cas

EDUARD FALIP

RESPONSABLE DE
COMUNICACIÓ DE GREMICARN



La gestió eficaç de l'espai a la botiga és fonamental per a la rendibilitat del negoci. Cal planificar amb detall com s'utilitzarà l'espai, guiar els clients a través de la botiga de manera estratègica i aprofitar cada racó per augmentar les oportunitats de venda.

dels talls de carn, el grau de maduresa, entre d'altres.

Un cop definida i organitzada l'oferta de productes, és crucial fer un seguiment de com evoluciona la demanda, les vendes i la rendibilitat de cada opció. L'assortiment no ha de ser rígid, sinó que ha de ser flexible i ajustar-se a les canviants preferències dels consumidors i les dinàmiques del nostre negoci i l'època de l'any.

La gestió de l'assortiment també implica controlar factors com les vendes i la rendibilitat de cada tipus d'elaborat i de carn, la demanda dels clients, l'estratègia de preus, la rotació de productes, l'estoc disponible i la quantitat òptima de cada un. Aquesta anàlisi ens permetrà avaluar si estem assolint els objectius del nostre negoci i determinar quins canvis o novetats són necessaris per millorar l'experiència del client i créixer.

Màrqueting al punt de venda: La gestió eficaç de l'espai

Dins d'un establiment físic, cada metre quadrat és un recurs important amb costos associats com el lloguer, el manteniment i els subministraments. És per això que la gestió eficaç de l'espai és una part crítica per garantir la rendibilitat del negoci. És crucial decidir amb precisió com s'utilitzarà l'espai a la botiga, incloent-hi àrees privades com el magatzem, vestuaris, cambres frigorífiques o l'obrador, així com l'espai públic o de venda.

Per a dur una bona gestió de l'espai cal tenir una comprensió detallada de la disposició de la botiga, la ubicació de l'entrada, el taulell i els moviments esperats dels

clients dins de l'establiment. Aquests moviments creen zones d'alta i baixa circulació, i per aprofitar al màxim l'espai, cal un pla d'organització meticolós.

Aquest pla ha de col·locar estratègicament els elements per guiar els clients de manera natural i encoratjar-los a explorar tots els prestatges, neveres i zones del taulell. Cartells mostrant el tipus de producte que es presenta amb consells, cartells de descompte o imatges dels elaborats emplatats, són algunes idees per a cridar l'atenció de la persona que ha entrat dins del nostre punt de venda.

Un cop els elements de la botiga estiguin disposats estratègicament, s'ha d'atendre l'organització dels prestatges, taulell i neveres. En el món del màrqueting el terme "lineal" es refereix a l'espai on es presenten els productes per a la seva adquisició en règim d'autoservei.

A més, es pot considerar la inclusió de zones d'exhibició especials o de promoció per destacar productes o promocions especials que puguin atreure l'atenció dels clients. D'aquesta forma s'aprofitarà cada racó de l'espai de venda per aconseguir la màxima visibilitat i augmentar les oportunitats de venda.

La fusió entre assortiment i la gestió de l'espai, clau per a tenir èxit

Una carnisseria - xarcuteria és més que un simple punt de venda; és el cor del teu negoci i l'escenari principal on es desplega la filosofia i la manera de fer de la marca. Cada producte que es decideix col·locar en els prestatges o taulell té un paper crucial en la facilitació de les decisions de compra dels clients.

Un dels elements essencials és l'altura i posició en què es col·loca cada producte. S'ha de considerar com els clients ho veuran i quina serà la millor manera de ressaltar-los. Això pot influir directament en la seva decisió de compra.

El concepte de *facings* també és crucial. Es refereix al nombre de "cares" del producte que s'exhibeixen en un mateix espai. Un major nombre de *facings* pot destacar un producte o una promoció, mentre que una quantitat limitada pot donar més exclusivitat als articles.

Com diu l'expert en màrqueting en punt de venda, John Smith: "La disposició dels productes a la botiga és com una simfonia; cada instrument ha de tocar en harmonia per crear una experiència memorable per als clients."

TARIFES PUBLICITAT 2023

La revista de Carnissers Xarcuters Catalunya 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.

Una revista 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 270** mm
Impressió: Offset a **4+4 tintes**
Enquadernació: Llom americà

FORMATS:



Pàgina sencera
210 x 270 mm.



Mitja pàgina horitzontal
210 x 135 mm.



Mitja pàgina vertical
105 x 270 mm.



Quart de pàgina horitzontal
210 x 90 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 €
Interiors portada i contraportada	625 €
Pàgina dreta	595 €
Pàgina esquerra	540 €
Mitja pàgina horitzontal dreta	465 €
Mitja pàgina horitzontal esquerra	410 €
Mitja pàgina vertical dreta	525 €
Mitja pàgina vertical esquerra	440 €
Quart de pàgina horitzontal	250 €
Mòduls	100 €

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, mancant de validesa qualsevol condició al·legada amb posterioritat si no ha estat consignada expressament.

Els preus de tarifa es veuran incrementats pel corresponent IVA.

ADMINISTRACIÓ I PUBLICITAT

**Federació Catalana de Carnissers i
Cansaladers - Xarcuters**

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

Petits anuncis

Locals Lloguer

- ▶ **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 càmeres, maquinaries i estris.
Mòbil 608.52.42.44
Preguntar per Maria José
- ▶ **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 o traspasa:**
Per jubilació
Obrador a Reus, totalment equipat i en ple funcionament, per carnisseria-xarcuteria amb 3 cambres d'obra, sala d'especejament i sala calenta , 150 m2
Mòbil 660.52.49.76
Interessats preguntar per Antoni
- ▶ **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
Preguntar per Silvia

- ▶ **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

Locals Venda

- ▶ **Es ven:**
Per jubilació
Carnisseria en la Granja (Barri de Tarragona)
En ple funcionament i totalment equipada, amb obrador, 70 m2
Mòbil 615.02.11.79
Interessats preguntar per Imma

Seguretat ambiental i alimentària

Salmonel·la, E. coli, Listèria... garanteixes la seguretat alimentària del teu producte?

Servei d'acompanyament integral per a empreses relacionades amb l'alimentació i l'aigua que comprèn des de l'auditoria fins a la prevenció en matèria de seguretat alimentària.



Assessoria



Formació



Auditories



Controls analítics

Locals Traspasos

- ▶ **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 km de Esparraguera, a 20 km de Igualada, a 17 km de Martorell i 15 km de Sant Sadurn d'Anoia.
Telèfon 93.771.24.44
Preguntar per Adelaida
- ▶ **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:**
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:**
Botiga de 70 m2
Carnisseria-Xarcuteria-Polleria sense obrador.
Camara gran, 2 super mostradors, armari frigorífic 4 portes, 4 vitrines frigorífiques.
Llicència per a Carnisseria, Xarcuteria i Polleria.
Zona Poble Sec a prop d'Àvinguda Paral·lel.
Mòbil 645.94.44.81
Preguntar per Rosa Maria
- ▶ **Es traspasa:**
Xarcuteria - Plats preparats a Ponts.
Ben situada, Crta. Barcelona a Andorra.
En ple rendiment. Local 120 m2.
Mòbil 628.43.92.03
Preguntar per Teresa
- ▶ **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-Xarcuteria al Mercat d'Amposta (2 numeros)
En ple funcionament, rendiment i totalment equipada, no poder atendre, per motius personals
Mòbil 615.32.39.96
Preguntar per Josep Miquel
- ▶ **Es traspasa:**
Xarcuteria - Cansaladeria de 2 num. al mercat de la Mercè (Virrei Amat) Bcn.
Ubicació immillorable al passadís central. Reformada i amb molt bona clientela. Rendibilitat des del primer dia.
Llesta per arribar i moldre.
Anima't a trucar-me i segur que arribem a un acord amb el preu.
Mòbil 687.51.17.92
Preguntar per Jordi
- ▶ **Es traspasa:**
Cansaladeria - Xarcuteria -Queviures (llaunes, begudes, plats preparats) Mercat Unió-Poble Nou (2 paradès).
Al costat porta, passadís central davant zona de peixateria, ben situat
Mòbil 649.74.38.36
Preguntar per Ramon
- ▶ **Es traspasa:**
Per jubilació Xarcuteria-formatgeria, vins i caves al centre de Barcelona.
Botiga amb molts anys d'història que treballa amb ple rendiment. Molt bona clientela de pas i turistes, nombrosa per la seva ubicació privilegiada i fidel.
Mòbil 650.496.176
Preguntar per Manuel
- ▶ **Es traspasa:**
Per jubilació Carnisseria al Mercat de la Florida.
Ben situada, totalment reformada parada i mercat.
Mòbil 677.40.04.83
Preguntar per Maria José
- ▶ **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:**
Per jubilació parada de Mercat en ple funcionament a Tarragona.
14m2 amb llicència com pollastreria, devirats, aviram i ous.
Negoci rendible des de fa més 50 anys.
Mòbil 626.27.50.24
Preguntar Ignasi
- ▶ **Es traspasa o lloga:**
Per jubilació Carnisseria-Xarcuteria amb ple rendiment, totalment equipada.
Amb obrador i magatzem, situada al centre de la vila de Martorell
Mòbil 618.14.13.49
Preguntar per Alfons
- ▶ **Es traspasa:**
Cansaladeria i Xarcuteria 8 m2, al Mercat de Mollet del Vallés, molt bona ubicació i totalment equipada.
Mòbil 630.62.21.24 Lluís
Mòbil 656.73.67.50 Montse

- ▶ **Es traspasa:**
Per jubilació
Xarcuteria, Carnisseria i Aviram
Mercat Ciutat Meridiana (2 num.)
Totalment nova des de fa 1 any,
ple funcionament, al costat porta
entrada.
Mòbil 625.556.45.32
Preguntar per Maria Dolores

- ▶ **Es traspasa:**
Botiga Carnisseria-Xarcuteria-
Queviures amb obrador Zona
Bellvitge (l'Hospitalet Llobregat),
Rambla Marina al costat de Mercat
i a prop del Metro.
Mòbil 681.07.84.80
Preguntar per Esperanza

- ▶ **Es traspasa:**
Xarcuteria-Carnisseria
Zona Guinardó, a prop del Parc de
les Aigües Barcelona
Mòbil 678.46.66.88
Preguntar per Dolors

- ▶ **Es traspasa:**
Carnisseria al mercat
d'Hostafrancs. Bona situació.
Dos números 156-157, Té
cantonada.
Es poden vendre menuts.
Completament equipada. En
funcionament.
Interessa fer el canvi per Cap d'Any.
Mòbil 609432733.
Preguntar per Montse

Varis Es ven i es busca

- ▶ **Es busca:**
Injectora manual en bon estat.
Mòbil 661 47 02 87
Preguntar per Lidia

- ▶ **Es ven:**
3 Congeladors tipus illa 518 litres.
Telèfon 972.22.52.52
Preguntar per Jordi o Roser

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

- ▶ **Es ven:**
Balança MICRA , amb bateria ,
Balança DINA, 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:**
Bombo marca TECNOTRIP (per fer
pernil dolç 20 unitats)
Molt bon preu
Mòbil 691.65.81.72
Preguntar per Daniel

- ▶ **Es ven:**
Termoselladora semi automàtica
al buit amb atmosfera de gas
alimentari. S'ha fet poc us , Marca
VC999.
Premsa de lladons automàtica
Batedor per remenar llar
Mòbil 696.93.51.61
Preguntar per Xevi.

- ▶ **Es ven:**
Picadora marca MOBBA, Bascula
de peu 150 quilos
Venem les formules.
Mòbil 676.01.13.90
Preguntar per Aurora

- ▶ **Es ven:**
Picadora, envasadora al buit,
maquina tallar fiambres,
retractiladora, mostrador 4 metres
per carn, mostrador 2 metres
per fiambres i formatges, mural
exterior per formatges, pizzas ect.,
amassadora marca CATO 50 kgs. ,
embotidora hidràulica marca
VIMAR 12,5 kgs , taula acer
inoxidable 2 x 1 metres.,
microones, picadora, dos
congeladors de arcon, 2 càmeres
frigorífiques, rentamans de
inoxidable homologat, extracció de
fums totalment legalitzada.
Mòbil 687.73.81.17 Eric
677.04.59.06 Nuria



PETITS ANUNCIS

▶ **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

▶ **Es ven:**

2 piques amb taules acer inoxidable incorporades
1 taula acer inoxidable 1,5m amplada 2,5 m. Llargada
Campana extractora 1,50 x 60 3 filtres

Amassadora acer inoxidable

Premsa de llardons

Mòbil 627.53.41.67

Telèfon 93.777.17.08 /

93.777.13.93

Preguntar per Jordi

▶ **Es ven:**

Mostrador de 7 metres forma L, balances DINA, Envasadora al Buit, Talladora d'embotits, talladora de carn.

Mòbil 677.73.87.49

Preguntar per Antonia

▶ **Es ven:**

1 caixa isotèrmica apta per furgonetes 122x115x115, FORD, VITO, TRANSPORTER
1 pastera 35 L RAMON, 1 renta peroles SILANOS, 1 serra tallar ossos MAINCA, 1 forn RATIONAL, 2 balances etiq. BIZERBA, 1 talladora embotits KOLOSSAL 1 talladora embotits MOBBA, 1 bascula de peu 150 Q, 1 congelador 10 m3, 1 assecador embotits 12 m3, estanteries càmera, taules, safates, utillatge, motllos per mortadel·les, embotidores, picadores, maquina d' envasar al buit, congeladors.
Mòbil de contacte 654186747
preguntar per Antoni

▶ **Es ven:**

Serra de cinta per ossos i carn
Mainca trifàsica
Màquina per fer hamburgueses manual Mainca
Picadora de carn Mainca trifàsica
Envassadora al buit Egarvac amb doble barra de soldadura
Talladora d'embotits Berkel 800 S
Mòbil 630.62.31.24 Lluís
Mòbil 656.73.67.50 Montse

▶ **Es ven:**

Ocasió! Gairebé per estrenar per canvi de disseny.

Es ven Vitrina Mural refrigerada Mod.DG3 amb portes batents de vidre. Interior i exterior de color negre. Dotada de 4 nivells de prestatges de 510mm de profunditat regulables en alçada amb porta preus frontal i il·luminació led. Grup compressor incorporat a la part inferior. Evaporador de tiro forat amb control de temperatura mitjançant termòstat digitalitzat. Dimensions: 1935x897x2000mm altura. Instal·lat a la botiga al 12 de desembre de 2022 i s'hauria de treure aquest setembre per canvi de distribució de l'espai.

Preu inicial 2022 = 6270€ (encara en garantia). Preu a setembre 2023 = 4500€.

Mòbil 609717087 Gemma, Fussimanya.

COMERCIAL INSA

25 ANYS AL SERVEI DEL PROFESSIONAL DE LA INDÚSTRIA CÀRNIA

ESPÈCIES, PREPARATS, BUDELLS, MALLS, 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

DISTRIBUIDOR DE



AQUEST ESPAI POT SER TEU

TRUCA ARA AL 93 424 10 58



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

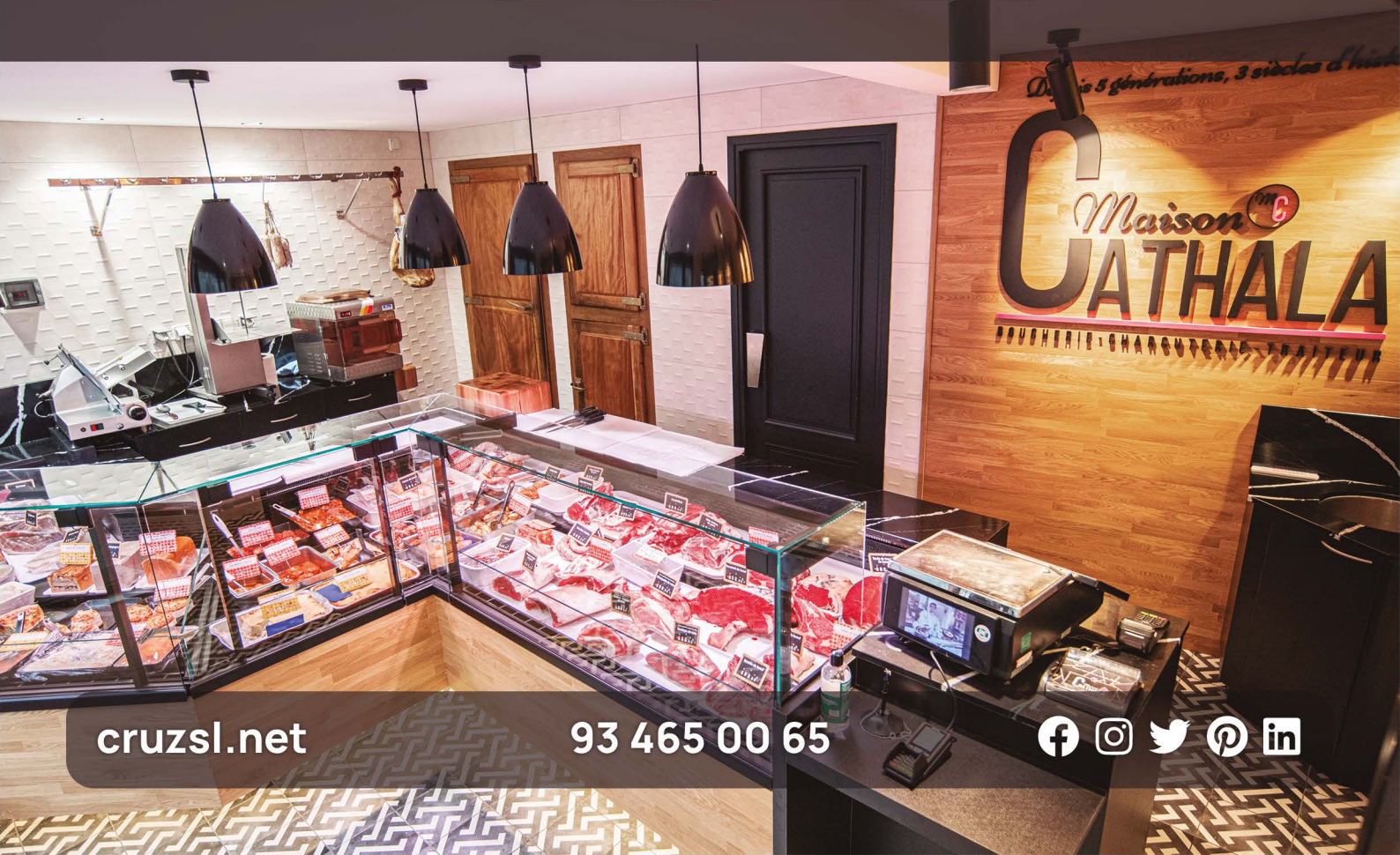
www.singularshop.es

f @ Segueix-nos





CRUZ



cruzsl.net

93 465 00 65

