



carnissers xarcuters catalunya

REVISTA N. 209 | JULIOL 2026

Concurs Nacional de
Llonganissa Tradicional 2026

1r Concurs de Botifarra
Fresca de Girona

Radiografia del
consumidor carni actual

CharcutExpo 2026

LA BRASA FA FESTA

NOSALTRES SABOR



BBQ

Amb els preparats MIX de BBQ tens el gust assegurat.
Prepara la graella i deixa que el sabor parli.



**DESCOBREIX LA
GAMMA COMPLETA**

i reserva els teus imprescindibles

www.teixidor.com ☎ 93 874 12 00

ESPÈCIES
TEIXIDOR

SUMARI

05.
Editorial de la presidenta

07.
7è Concurs Nacional de
Llonganissa Tradicional

12.
1r Concurs de Botifarra
Fresca de Girona

14.
Entrevista a Mireia Sellarès,
presidenta entrant de la
Federació i de GremiCarn
Barcelona

16.
La xarcuteria catalana
reafirma el seu lideratge a
CharcutExpo

24.
L'artesania guanya
reconeixement amb una
normativa que protegeix el
nostre ofici

26.
Entrevista a Marc Farràs i
Vicenç Bardolet, per parlar
de Meat Xperience

28.
Meat Xperience 2026

29.
La Federació reclama un
IVA del 0% per als productes
carnis

30.
El valor de tenir el comerç a
tocar de casa

34.
La producció de carn
d'aviram, un procés
complex i altament
professionalitzat

36.
Radiografia del consumidor
carni actual

39.
Actualitat gremial

46.
Notícies sectorials

48.
Petits anuncis

Edita: Federació Catalana de Carnissers i
Cansaladers - Xarcuters

Directora: Gemma González

Coordinació: Barcelona i Lleida: Carla Escolà,
Girona: Cristina Masgrau, Tarragona: Sònia
Castilla.

Administració i publicitat:
Consell de Cent, 80 - 08015 Barcelona
Tel. 93 424 10 58

Maquetació: Cake communications

Impressió: Hazgraf18

Dipòsit Legal: B-357-60

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





209

Us presentem un nou número de la revista Carnissers Xarcuters Catalunya, que recull alguns dels continguts més destacats que han marcat l'actualitat recent del sector. Obrim aquestes pàgines amb el primer editorial de Mireia Sellarès com a presidenta de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters, una reflexió sobre el valor dels oficis, la necessitat de fer-los més visibles i el paper que les carnisseries i xarcuteries poden jugar en el futur de la societat.

Aquest número posa el focus en alguns dels principals esdeveniments del sector, començant pel 7è Concurs Nacional de Llonganissa Tradicional, que ha tornat a posar en valor l'excel·lència dels elaboradors artesans. També hi trobareu la crònica de la primera edició del Concurs de Botifarra Fresca de les Comarques Gironines i un ampli reportatge sobre CharnutExpo 2026, una cita que ha reunit professionals, empreses i institucions al voltant dels principals reptes i oportunitats de la xarcuteria especialitzada.

En l'àmbit dels continguts d'aprofundiment, la revista inclou un reportatge sobre l'evolució dels hàbits de consum de carn i el perfil del consumidor actual, així com diversos articles dedicats a la defensa de l'artesania alimentària, la reivindicació d'un IVA del 0% per a la carn i el valor del comerç de proximitat com a model de futur. També hi trobareu una entrevista a Mireia Sellarès i un avanç de la segona edició de Meat Xperience. Finalment, el número es completa amb les notícies d'actualitat gremial, informació d'interès per als professionals del sector i les seccions habituals, inclosos els petits anuncis. Gaudiu de la revista!

EL FUTUR TAMBÉ PASSA PELS OFICIS



En aquest número tinc l'honor d'escriure el meu primer editorial com a presidenta de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers - Xarcuters. Assumeixo aquesta responsabilitat amb molta il·lusió i amb el compromís de continuar treballant perquè el nostre sector sigui

cada dia més fort, més visible i més valorat.

Vivim una època de grans transformacions. La tecnologia avança a una velocitat extraordinària, canvien els hàbits de consum i també la manera d'entendre el món laboral. Enmig d'aquest escenari, crec que els oficis recuperaran un protagonisme que, potser durant un temps, havia quedat en un segon pla.

Cada cop valorarem més el coneixement, l'experiència i la capacitat de fer bé una feina. Valorarem les persones que dominen un ofici, que coneixen el seu producte, que saben assessorar i que ofereixen allò que cap màquina ni cap pantalla poden substituir: criteri, proximitat i confiança.

Aquest és, precisament, el valor de la carnisseria i la xarcuteria. Darrere de cada elaboració hi ha hores d'aprenentatge, dedicació i passió per una professió que evoluciona constantment sense renunciar a la seva essència. Som un sector que ha sabut adaptar-se als nous temps, innovar quan ha calgut i mantenir, alhora, un model comercial basat en la qualitat, el tracte personal i el compromís amb el territori.

No és casualitat que cada vegada més persones busquin saber què mengen, d'on prové allò que compren o qui hi ha al darrere de cada producte. En un món cada vegada més digital i accelerat, la proximitat, la confiança i el tracte personal recuperen valor. I és precisament aquí on el nostre ofici té

una gran oportunitat: la d'explicar tot allò que sabem fer i demostrar que darrere de cada carnisseria i xarcuteria hi ha coneixement, professionalitat i una manera d'entendre l'alimentació que continua sent plenament vigent.

Per això també tenim la responsabilitat d'explicar millor qui som i què representem. Hem de ser capaços de transmetre el valor del nostre ofici als consumidors, però també als joves que avui es plantegen quin camí professional volen seguir. Necessitem noves generacions que descobreixin que aquest és un ofici amb futur, amb recorregut i amb moltes oportunitats.

*La millor manera de
construir el futur és
continuar fent visible el
valor del nostre ofici i de
les persones que el fan
possible.*

Des de la Federació continuarem treballant perquè aquesta realitat sigui cada vegada més visible. Defensarem els interessos del sector, impulsarem iniciatives que reforcin el prestigi de la professió i continuarem donant-vos suport, perquè sou vosaltres qui, amb el vostre esforç quotidià, manteniu viu un dels oficis més arrelats del nostre país.

Començo aquesta nova etapa convençuda que el futur no passa per deixar enrere el nostre ofici, sinó per reivindicar-lo, fer-lo créixer i donar-li el reconeixement que mereix. Perquè quan una societat torna a valorar els oficis, també està apostant pel coneixement, per la qualitat i per les persones.

Colom Vila, de Manlleu, i Porté Estop, de Vilaller, elaboren les millors llonganisses tradicionals del 2026



La setena edició del Concurs Nacional de Llonganissa Tradicional ha distingit Cesc Colom, de Carnisseria Colom Vila (Manlleu), i Josep Lluís Porté, de Porté Estop (Vilaller), amb els primers premis en les categories de llonganissa tradicional tipus Plana de Vic - IGP Llonganissa de Vic i llonganissa tradicional tipus pagès i altres, respectivament. Els segons premis han estat per a Josep Viladecàs, de Fussimanya (Tavernoles), i Albert Codina, d'Embotits del Collsacabra (Cantonigròs).

Fer una bona llonganissa és molt més complex del que pot semblar. Més enllà d'una bona recepta, cal dominar la selecció de les carns, el punt exacte de greix, el picat, l'embotit i un procés de curació que depèn tant del coneixement de l'elaborador com de les condicions ambientals. Petites variacions poden modificar el resultat final i, precisament per això, és un dels productes que millor reflecteix l'ofici i l'experiència d'un xarcuter.

Amb aquest punt de partida, el passat 15 d'abril es va celebrar la setena edició del Concurs Nacional de Llonganissa Tradicional, organitzat per la Fundació Oficis de la Carn i la Confraria del Gras i el Magre, amb el patrocini de la IGP Llonganissa de Vic i el Mercat de la Boqueria. En aquesta edició s'hi van inscriure vint elaboracions procedents de les comarques d'Osona, el Berguedà, la Selva, l'Alt Empordà, el Baix Empordà, la Garrotxa, l'Alta Ribagorça i la Cerdanya, repartides entre les categories de llonganissa tradicional tipus Plana de Vic - IGP Llonganissa de Vic i llonganissa tradicional tipus pagès i altres.

Tot i que Osona va tornar a concentrar el major nombre d'inscripcions, amb onze elaboracions, el concurs també va reunir productes procedents del Berguedà, la Selva, l'Empordà, la Garrotxa, l'Alta Ribagorça i la Cerdanya. Una diversitat territorial que es tradueix en maneres d'elaborar, receptes i processos de curació diferents, i que converteix el concurs en una bona mostra de la riquesa de la xarcuteria artesana catalana.

“ ”

CADA EDICIÓ CONFIRMA QUE
LA QUALITAT DE LES NOSTRES
LLONGANISSES CONTINUA
CREIXENT GRÀCIES AL
COMPROMÍS I A LA FEINA DELS
ELABORADORS ARTESANS.

PRÒSPER PUIG,
PRESIDENT DE LA FUNDACIÓ
OFICIS DE LA CARN

Una de les principals novetats d'enguany ha estat el nou format del concurs, que per primera vegada ha concentrat en una sola jornada el tast del jurat i el lliurament dels premis. Aquesta fórmula ha permès que participants, membres del jurat i representants de les entitats organitzadores compartissin un dinar a peu dret abans de la proclamació dels guanyadors. Una trobada distesa que va permetre als participants comentar les elaboracions presentades, compartir experiències i conversar amb els membres del jurat abans de conèixer el veredict.

El tast també va guanyar visibilitat gràcies a l'espai escollit al Mercat de la Boqueria. Celebrat en una sala completament envidrada, va despertar la curiositat de

desenes de persones que passejaven pel mercat. Moltes es van acostar als vidres per seguir la deliberació del jurat i preguntar què s'hi estava fent. Una escena poc habitual que va acostar el concurs al públic i va permetre mostrar, de manera transparent, el rigor amb què s'escullen les millors llonganisses del país.

Els guanyadors de l'edició d'enguany

El veredict del jurat va premiar dues elaboracions molt diferents entre si, representatives de dues maneres d'entendre la llonganissa tradicional. Els primers premis van viatjar fins a Manlleu i Vilaller, mentre que els segons guardons es van ►

PRIMER PREMI
LLONGANISSA TIPUS PLANA DE VIC
PREMI IGP LLONGANISSA DE VIC

CESC COLOM



“Aquesta llonganissa és el resultat d'una recepta familiar que hem mantingut viva durant generacions. El premi és un reconeixement a una manera d'entendre l'ofici basada en la tradició i en la millora constant.”

Colom Vila és una empresa familiar situada al Mercat Municipal de Manlleu, fundada l'any 2003 per Cesc Colom i Núria Vila. Des dels seus inicis ha apostat per l'elaboració pròpia i pels productes de proximitat, amb un obrador on preparen embotits artesans i altres especialitats. Amb un equip de nou professionals, l'establiment s'ha consolidat com una de les carnisseries de referència d'Osona.

▼
Carnisseria Colom Vila
Mercat Municipal
C. del Mercat, 20 - Manlleu

PRIMER PREMI
LLONGANISSA TIPUS PAGÈS
I ALTRES LLONGANISSES

JOSEP LLUÍS PORTÉ



“El xolís forma part de la història de casa nostra. Aquest premi reconeix molts anys de feina, d'aprenentatge i de respecte per una elaboració tradicional que continuem perfeccionant sense perdre'n l'essència.”

Fundada l'any 1976, Porté Estop és una carnisseries familiar de Vilaller especialitzada en carn de proximitat i embotits artesans. El seu obrador elabora productes tradicionals del Pirineu, entre els quals destaca el xolís, seguint receptes pròpies de la comarca. La combinació entre tradició, experiència i millora constant els ha convertit en un dels referents de la xarcuteria de l'Alta Ribagorça.

▼
Porté Estop
Av. del Progrés, 12 - Vilaller

SEGON PREMI
LLONGANISSA TIPUS PLANA DE VIC
PREMI IGP LLONGANISSA DE VIC

JOSEP VILADECÀS



Fussimanya és una empresa familiar de Tavèrnoles amb més de cinquanta anys d'història. A més de la seva activitat de restauració, compta amb un obrador propi on elabora embotits artesans seguint les receptes tradicionals que han donat prestigi a la casa.

▼
Fussimanya
Ctra. Parador Km 7 -Tavèrnoles

SEGON PREMI
LLONGANISSA TIPUS PAGÈS
I ALTRES LLONGANISSES

ALBERT CODINA



Embotits del Collsacabra és una empresa familiar de Cantonigròs especialitzada en l'elaboració artesanal d'embotits. Amb una clara aposta pel producte de proximitat i les receptes tradicionals, el seu obrador s'ha convertit en un referent del Collsacabra.

▼
Embotits del Collsacabra
Camí Reial, 7 - Cantonigròs

quedar a Tavèrnoles i Cantonigròs.

En la categoria Llonganissa tradicional tipus Plana de Vic - Premi IGP Llonganissa de Vic, el guardó va ser per a **Cesc Colom, de Carnisseria Colom Vila**, de Manlleu. La llonganissa premiada parteix d'una recepta familiar amb origen en les antigues matances del porc a les cases de pagès, una elaboració que la família ha mantingut i perfeccionat al llarg dels anys. En recollir el premi, Colom va explicar que «és la nostra manera d'entendre l'ofici: una recepta i uns valors que hem heretat i que continuem treballant cada dia».

Colom Vila és una empresa familiar ubicada al Mercat Municipal de Manlleu que va néixer l'any 2003 de la mà de Cesc Colom i Núria Vila, tots dos vinculats al món agrari i ramader. L'establiment ha apostat des dels seus inicis pels productes de proximitat i l'elaboració pròpia, amb un obrador on preparen tant embotits artesans com plats cuinats. Actualment, l'empresa compta amb un equip de nou treballadors i s'ha consolidat com un dels referents del comerç alimentari de la capital del Ter.

En la categoria Llonganissa tradicional tipus pagès i altres, el primer premi va ser per a **Josep Lluís Porté, de Porté Estop**, de Vilaller. L'elaboració guardonada va ser un xolís elaborat artesanalment amb les carns més nobles del porc i seguint el procés tradicional propi del Pirineu. En rebre el guardó, Porté va destacar que es tracta d'un producte «fruit de la història del negoci familiar, fundat el 1976, i que gràcies a la formació i el treball s'ha anat perfeccionant». Aquest reconeixement arriba, a més, després que l'establiment hagi estat distingit enguany al Concurs Nacional de Pilota i Botifarra Negra per a Escudella.

Fundada l'any 1976, Porté Estop és una carnisseria familiar de Vilaller, a l'Alta Ribagorça, estretament vinculada al territori i a la gastronomia pirinenca. A més de comercialitzar carn de proximitat, l'establiment elabora una àmplia varietat d'embotits tradicionals, com el xoriç, la secallona, les botifarres o els patés, amb la voluntat de recuperar receptes pròpies



Els membres del jurat durant la deliberació al Mercat de la Boqueria

de la comarca i donar valor als productes locals. Aquesta aposta per la tradició i la identitat gastronòmica del Pirineu també s'ha vist reflectida en els diversos reconeixements que ha obtingut en els darrers anys.

Els segons premis van ser per a dos establiments amb una llarga trajectòria dins la xarcuteria artesana. En la categoria Plana de Vic - IGP Llonganissa de Vic, el reconeixement va ser per a **Josep Viladecàs, de Fussimanya**, a Tavèrnoles. Vinculada des de fa dècades a la restauració i a l'elaboració d'embotits artesans, Fussimanya ha convertit el seu obrador en una de les seves principals senyes d'identitat, mantenint una producció a petita escala basada en la qualitat i el respecte pels processos tradicionals. En la categoria pagès i altres, el segon premi va ser per a **Albert Codina, d'Embotits del Collsacabra**, de Cantonigròs. L'empresa està especialitzada en l'elaboració artesanal d'embotits i és un dels productors que més ha contribuït a donar projecció als productes de Collsacabra, acumulant diversos reconeixements en concursos especialitzats durant els darrers anys.

Unes llonganisses participants que confirmen la bona salut del sector

Les dinou llonganisses que finalment van entrar a concurs es van sotmetre a un tast a cegues davant d'un jurat format per mestres artesans, especialistes en productes carnis, gastrònoms, periodistes i representants del sector. Cada participant va presentar quatre peces de més de 600 grams, que es van valorar tenint en compte aspectes com l'aspecte exterior i interior, la textura, l'aroma, el gust i la qualitat global del producte.

Més enllà d'escollir els guanyadors, el tast també va servir per prendre el pols a l'estat actual de la llonganissa artesana. El secretari del jurat, Josep Dolcet, assegura que el concurs s'ha convertit en un bon indicador de l'evolució del sector. «Cada any observem una millora en el nivell general de les elaboracions. Els professionals afinen cada vegada més els processos i això es reflecteix en productes més equilibrats, més regulars i amb una qualitat molt alta», explica.

Dolcet destaca especialment l'evolució ►

“ ”

CADA VEGADA S'AFINEN
MÉS ELS PROCESSOS,
I AIXÒ ES REFLECTEIX EN
PRODUCTES MÉS EQUILIBRATS
I DE MÉS QUALITAT.

JOSEP DOLCET,
SECRETARI DEL JURAT

de la categoria Plana de Vic - IGP Llonganissa de Vic, on considera que «les elaboracions presenten una harmonització cada vegada més gran des del punt de vista tècnic, mantenint alhora la personalitat de cada obrador». En canvi, assenyala que la categoria pagès i altres continua sent la que ofereix més diversitat. «És una categoria molt rica perquè hi conviuen elaboracions procedents de diferents comarques, cadascuna amb les seves receptes, els seus criteris d'elaboració i unes condicions de curació que venen marcadades pels microclimes de cada territori. Aquesta varietat és un dels grans valors del concurs.»

Per al secretari del jurat, aquesta evolució demostra que el certamen compleix una funció que va més enllà dels guardons. «El concurs anima els elaboradors a continuar millorant, però també ens permet veure com evoluciona la llonganissa tradicional al conjunt del país. Enguany, el nivell ha estat especialment elevat i les diferències entre moltes de les peces han estat molt ajustades», conclou.

El tast va anar a càrrec d'un jurat presidit per Pròsper Puig, mestre artesà i Gran Mestre de la Confraria del Gras i el Magre, i integrat per Salvador Garcia Arbós, periodista, gastrònom i escriptor; Jacint Arnau, especialista en productes carnis; Ramon Roset, sommelier i director de Tastaemocions; Yolanda Presseguer, mestra artesana cansaladera-xarcutera i professora de l'Escola de la Carn; Judit Càlix, directora de la revista Cuina; Jordi Mas Velasco, president de l'Associació de Comerciants del Mercat de la Boqueria; Carme Gasull Roigé, periodista especialitzada en gastronomia; Imma Mercader, representant de la IGP Llonganissa de Vic; i els guanyadors de la sisena edició, Dolors Toló i Xevi Codina. La secretaria del jurat, amb veu però sense vot, va anar a càrrec de Josep Dolcet, membre del Patronat de la Fundació Oficis de la Carn.

L'acte de proclamació dels guanyadors

Després del tast i del dinar compartit entre participants i jurat, la jornada va culminar amb la proclamació dels guanyadors de la setena edició del Concurs Nacional de Llonganissa Tradicional. L'acte va reunir elaboradors, membres del jurat i representants de les entitats organitzadores després d'una deliberació marcada per l'alt nivell de les elaboracions presentades.

El lliurament dels guardons va comptar amb la presència de Laura Ruana, subdirectora general d'Indústries i Qualitat Agroalimentàries de la Generalitat de Catalunya; Jordi Mas, president de l'Associació de Comerciants del Mercat de la Boqueria, i Imma Mercader, representant de la IGP Llonganissa de Vic. Durant les seves intervencions, tots tres van coincidir a destacar la importància d'iniciatives com aquesta per reconèixer la feina dels elaboradors i continuar promovent la qualitat dels productes tradicionals.

Per la seva banda, Pròsper Puig, president de la Fundació Oficis de la Carn, va recordar que la llonganissa és una de les elaboracions més exigents de la xarcuteria artesanal i va destacar la diversitat que caracteritza la categoria pagès i altres, on conviuen productes molt diferents però units per un mateix denominador comú: el respecte pels processos tradicionals. També va posar en valor la millora qualitativa que experimenten any rere any les elaboracions presentades i va animar els professionals a continuar participant en un concurs que contribueix a impulsar la qualitat de la xarcuteria catalana.

Un concurs per continuar millorant

Tot i que només quatre elaboradors van pujar al podi, el Concurs Nacional de Llonganissa Tradicional va molt més enllà de l'entrega de premis. Per a la Fundació Oficis de la Carn, el principal objectiu continua sent contribuir a la difusió, el coneixement i la millora de la llonganissa tradicional, afavorint l'intercanvi d'experiències entre professionals i estimulament l'evolució dels productes.

Aquest esperit de millora no es va acabar amb el lliurament dels premis. Dies després del concurs, la Fundació Oficis de la Carn va reunir els participants en una sessió tècnica en línia per compartir les valoracions del jurat i comentar, de manera detallada, els aspectes més destacats de cadascuna de les elaboracions. Una iniciativa que converteix el concurs en una eina d'aprenentatge col·lectiu i reforça el seu objectiu d'ajudar els professionals a continuar perfeccionant un dels productes més emblemàtics de la xarcuteria catalana.

Amb aquesta filosofia, el Concurs Nacional de Llonganissa Tradicional va més enllà del reconeixement als guanyadors. El retorn tècnic als participants i l'intercanvi de coneixement formen part de l'ADN d'un certamen que, edició rere edició, contribueix a millorar la qualitat de les elaboracions i a preservar un dels productes més emblemàtics de la xarcuteria catalana.

REDACCIÓ REVISTA
CARNISSERS XARCUTERS CATALUNYA



SUMA'T A LA FACTURACIÓ VERIFACTU

AMB OS SISTEMES

Prepara't amb el nostre software Tot Pes 9

Adapta't a VeriFactu amb calma i seguretat

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



sistemes i
comunicacions



MILLOR BOTIFARRA FRESCA CREATIVA
JOAN GIRONELL



MILLOR BOTIFARRA FRESCA TRADICIONAL
ENRIC TORRENT

Girona posa en valor la millor botifarra artesana

La primera edició del Concurs de Botifarra Fresca de les Comarques Gironines reconeix la Carnisseria Can Pelai, de Sant Climent Sescebes, i la Carnisseria Joan Gironell, de Girona, com a guanyadores de les categories tradicional i creativa, respectivament.

La botifarra és, probablement, un dels productes que millor defineix la personalitat d'una carnisseria-xarcuteria. Més enllà de ser un dels elaborats frescos més presents als obradors del nostre país, continua sent una de les expressions més visibles del coneixement de l'ofici, de la selecció de les matèries primeres i de la manera particular que té cada professional d'entendre el producte.

Tot i compartir una base comuna, cada establiment hi aporta la seva pròpia formulació, el seu criteri tècnic i aquells petits matisos que converteixen cada recepta en una elaboració única. Aquesta capacitat de personalització i diferenciació és precisament un dels grans valors de les carnisseries-xarcuteries artesanes, especialment en un mercat cada vegada més estandarditzat.

Amb la voluntat de posar en valor aquesta singularitat, el Gremi de Carnissers i

Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines va impulsar la primera edició del Concurs de Botifarra Fresca, celebrat el passat 6 de maig a l'Escola d'Hostaleria de Girona. El certamen, dinamitzat pel divulgador gastronòmic Pep Nogué, va reunir professionals del sector i un jurat format per reconeguts experts vinculats al món de la gastronomia, el producte i l'ofici.

Més enllà de reconèixer les millors elaboracions, el concurs va néixer amb l'objectiu de reivindicar la importància dels productes elaborats als obradors artesans i donar visibilitat a una de les principals fortaleses del sector: la capacitat de crear productes propis que continuen elaborant-se, en molts casos, de manera artesanal.

El concurs es va estructurar en dues categories. La categoria tradicional va posar el focus en aquells aspectes que defineixen una bona botifarra fresca: la qualitat de

les matèries primeres, l'equilibri de la formulació, la textura, la suculència i la fidelitat a la identitat pròpia del producte. Per la seva banda, la categoria creativa va evidenciar que la innovació també cabia dins dels elaborats tradicionals, sempre que es mantingui el respecte pel producte base. Les propostes presentades van demostrar que la incorporació de nous ingredients pot aportar valor i personalitat sense perdre l'essència que fa de la botifarra un dels elaborats més emblemàtics dels nostres obradors.

Els guardonats gironins de la primera edició

La primera edició del Concurs de Botifarra Fresca va reunir 35 propostes procedents de diferents punts de les comarques gironines. El tast del jurat es va celebrar el 6 de maig a l'Escola d'Hostaleria de Girona,

mentre que l'entrega de guardons va tenir lloc el 17 de maig en el marc de la Fira dels Tractoristes de Vidreres. La jornada es va completar amb una botifarrada popular i un tast de les botifarres creatives participants, apropant al públic les elaboracions distingides pel jurat.

En la categoria tradicional, dedicada a la botifarra fresca de sal i pebre, el primer premi va ser per a la **Carnisseria Can Pelai** de Sant Climent Sescebes (Alt Empordà). L'elaboració, feta principalment amb porc Duroc, destaca per una picada lleugerament més gruixuda de l'habitual, un dels trets que contribueixen a definir-ne la textura i la personalitat.

En una entrevista publicada al Diari de Girona, Enric Torrent, representant de la tercera generació al capdavant de l'establiment, explicava que «amb les mateixes matèries primeres, deu carnisseres farien deu botifarres diferents», reflectint que la diferència entre una bona botifarra i una altra rau sovint en el criteri i l'experiència de cada professional. El mateix Torrent reconeixia que el guardó els havia fet «una il·lusió especial» i afirmava: «Per a nosaltres és un orgull. Encara no ens ho acabem de creure».

La distinció arriba a una carnisseria que fa anys aposta per la qualitat i l'elaboració pròpia com a element diferenciador. Tal com assenyalava el mateix Torrent al Diari de Girona, «si vols que la gent vingui a comprar a casa teva, has de fer un producte de molta qualitat que et diferenciï».

El segon premi de la categoria tradicional va ser per a la **Carnisseria Vall-Ilémèna** de Sant Gregori (Gironès), mentre que la menció del jurat va recaure en la **Carnisseria Ca la Magda** de Ripoll (Ripollès).

Pel que fa a la categoria creativa, el primer premi va recaure en la **Carnisseria Joan Gironell**, del Mercat del Lleó de Girona, gràcies a una botifarra de rovellons. L'elaboració combina una base de carn de porc amb rovellons, all, julivert i vi, reproduint

“ ”

Si vols que la gent vingui a comprar a casa teva, has de fer un producte de molta qualitat que et diferenciï.

ENRIC TORRENT,
1R PREMI EN TRADICIONAL

CONCURS BOTIFARRA FRESCA
CATEGORIA TRADICIONAL



1R PREMI
Carnisseria Can Pelai
C. Espolla, 14
Sant Climent Sescebes



2N PREMI
Carnisseria Vall-Ilémèna
Mas El Molí
Sant Gregori



MENCIÓ DEL JURAT
Carnisseria Ca la Magda
Ctra. Barcelona, 160
Ripoll

“ ”

Per fer una bona botifarra, primer has de pensar molt bé com es cuina el producte que hi vols posar.

JOAN GIRONELL,
1R PREMI EN CREATIVA

CONCURS BOTIFARRA FRESCA
CATEGORIA CREATIVA



1R PREMI
Carnisseria Joan Gironell
Mercat del Lleó
Girona



2N PREMI
Xarcuteria Roca
C. Església, 13
Ventalló



MENCIÓ DEL JURAT
Carnisseria Vall-Ilémèna
Mas El Molí
Sant Gregori

els sabors tradicionals amb què habitualment es cuinen aquests bolets.

També en declaracions al Diari de Girona, Joan Gironell explicava que, a l'hora de crear una nova especialitat, «quan faig una botifarra, penso com es cuina el producte que hi vull posar». Aquesta manera de treballar l'ha portat a desenvolupar al llarg dels anys elaboracions tan diverses com les d'escalivada, bolets, roquefort o fins i tot gintonic, tot i que la de rovellons és una de les més apreciades pels seus clients.

Gironell, també tercera generació de car-

nissers, definia el premi com «una recompensa a la feina ben feta» i admetia que el reconeixement l'obligaria ara «a fer-ne uns quants dies més», en referència a l'augment de la demanda que esperava després d'obtenir el guardó.

El segon premi de la categoria creativa va ser per a **Xarcuteria Roca de Ventalló**, amb una botifarra de peus de porc, mentre que la menció del jurat va distingir la **Carnisseria Vall-Ilémèna** per una original elaboració de botifarra amb sobrassada i formatge de cabra.

Hem de continuar fent créixer el sector reforçant l'ofici, la proximitat i els valors que ens defineixen.

Mireia Sellarès inicia una nova etapa al capdavant de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers - Xarcuters i GremiCarn Barcelona. Amb voluntat de continuïtat i una mirada posada en el futur, defineix les prioritats del seu mandat i comparteix la seva visió per al sector.

Assumeixes la presidència de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers - Xarcuters i de GremiCarn Barcelona. Com encares aquesta nova etapa?

L'afronto amb responsabilitat i amb molt respecte per la feina feta fins ara. La Federació arriba a aquest moment amb una base sòlida, fruit de molts anys de treball col·lectiu entre els gremis i els professionals del sector. Això ens permet iniciar aquesta nova etapa amb confiança.

Entenc aquest relleu com una oportunitat per continuar avançant, adaptar-nos als nous reptes i reforçar allò que ens fa forts com a sector. És fonamental continuar treballant des de la unitat dels gremis per defensar els interessos dels agremiats davant les administracions i mantenir una veu forta, clara i representativa.

Quines són les prioritats que et marques al capdavant de GremiCarn Barcelona i la Federació?

La prioritat és clara: ser útils a les empreses del sector i situar l'agremiat al centre

de tota l'activitat gremial. Això implica reforçar els serveis que oferim, millorar la coordinació entre els gremis territorials i assegurar que totes les accions que impulsem tinguin una aplicació real en el dia a dia de les carnisseries i xarcuteries. Volem consolidar una estructura àgil, capaç d'anticipar-se a les necessitats del sector, donar resposta als reptes actuals i continuar acompanyant les empreses amb una mirada de futur, oferint eines, suport i solucions adaptades a cada moment.

Quins són els principals eixos de treball que vols impulsar en aquesta nova etapa?

Hi ha diversos eixos estratègics. Volem continuar posicionant l'ofici, especialment entre els joves, posant en valor el coneixement, la qualitat del producte i les oportunitats que ofereix. També és fonamental reforçar la defensa del sector davant les administracions i garantir el relleu generacional amb més formació i suport a la continuïtat de les empreses.

A més, volem continuar impulsant els espais de trobada i promoció del sector, com les fires i els esdeveniments professionals. Continuarem apostant per iniciatives com la Meat Xperience, que contribueixen a donar visibilitat a l'ofici i a mostrar a la societat el valor de les xarcuteries.

Finalment, volem reforçar la col·laboració amb altres entitats del sector alimentari per impulsar projectes comuns i enfortir la nostra capacitat de representació.

Quins són els principals reptes que haurà d'afrontar el sector en els propers anys?

Un dels principals reptes és el relleu generacional i la manca de professionals formats. Sense persones no hi ha ofici i, per tant, és imprescindible continuar treballant en aquest àmbit. També haurem d'afrontar reptes com la gestió de les empreses, la competitivitat i l'adaptació als nous hàbits de consum.

Hem de continuar reforçant el reconeixement social del nostre ofici. Les carnisse-

ENTREVISTA A MIREIA SELLARÈS

PRESIDENTA ENTRANT DE LA FEDERACIÓ DE CARNISSERS I XARCUTERS - CANSALADERS I GREMICARN BARCELONA



“ ”

COM MÉS UNITS
TREBALLEM, MÉS FORÇA
TINDREM PER DEFENSAR
ELS INTERESSOS DEL
SECTOR I AFRONTAR ELS
REPTES DE FUTUR.

ries - xarcutereries aporten molt més que un producte de qualitat: ofereixen assessorament, proximitat i un servei essencial al territori. Explicar millor aquest valor serà clau per reforçar el paper del nostre sector davant de la societat.

Quin paper ha de jugar la Federació en aquest nou context?

La Federació ha de ser una eina útil per a les empreses del sector, però també una organització capaç de liderar i representar els seus interessos. Hem de ser una veu clara davant les administracions, anticipar-nos als nous reptes i aportar solucions útils per al dia a dia de les carnisseries - xarcutereries de Catalunya.

La nostra responsabilitat és treballar de manera coordinada amb els gremis, donar suport als agremiats i reforçar una representació forta i cohesionada del sector, capaç de donar resposta als reptes presents i futurs. També hem de generar espais de col·laboració, compartir coneixement i impulsar iniciatives que contribueixin a enfortir el conjunt del sector.

Com es pot reforçar la unitat i la representativitat del sector a nivell català?

La clau és treballar amb una visió compartida i posar sempre per davant els interessos del sector. Quan actuem de manera coordinada, tenim més força per defensar-nos i més capacitat d'incidència davant les administracions.

Per això és essencial reforçar la col·laboració entre els gremis territorials, compartir coneixement i impulsar projectes comuns. Només així podrem construir una representació cohesionada i afrontar amb garanties els reptes de futur.

Quin futur imagines per a les carnisseries - xarcutereries catalanes?

Estic convençuda que hi ha futur, però cal construir-lo. Les empreses que sàpiguen combinar l'ofici, la qualitat del producte i una bona gestió tindran recorregut en un entorn cada vegada més exigent. Aquesta combinació ens permetrà continuar sent competitiu sense renunciar a la nostra essència. El sector té una base molt sòlida i una tradició que ens diferencia, però

també haurà d'adaptar-se als nous hàbits de consum, innovar i explicar millor el valor que aporta a la societat. Si ho fem bé, les carnisseries - xarcutereries continuaran sent una peça clau del comerç de proximitat, mantenint viu un model comercial únic i arrelat al territori.

Quin missatge t'agradaria traslladar al sector en aquest inici de mandat?

Que tenim una gran oportunitat com a sector. Tenim coneixement, tenim producte i un model de negoci que aporta valor a la societat i al territori. Aquest és un punt de partida sòlid per afrontar el futur amb confiança.

Ara el repte és continuar evolucionant sense perdre l'essència que ens defineix. Si continuem treballant junts i compartint objectius, estic convençuda que podrem afrontar els reptes de futur i continuar fent créixer un sector fort, unit i preparat per als nous desafiaments.

REDACCIÓ REVISTA
CARNISSERS XARCUTERS CATALUNYA



La xarcuteria catalana reafirma el seu lideratge a la primera edició de CharcutExpo

La primera edició de CharcutExpo ha confirmat el bon moment que viu la xarcuteria catalana, amb una destacada presència de professionals, un ampli programa d'activitats i un important reconeixement als Premis Joyas de la Charcuteria.

Els dies 16 i 17 de juny, IFEMA Madrid va acollir la primera edició de CharcutExpo, la primera fira professional dedicada exclusivament al món de la xarcuteria. Concebuda com un nou punt de trobada per als professionals del sector, la cita va reunir 7.367 visitants professionals i 187 empreses exposidores en un espai de més de 12.000 metres quadrats, convertint-se en un aparador de les darreres novetats en producte, equipament, tecnologia, serveis i formació.

Sota el lema El Arte del Sabor: La nova generació de Charcuterías, la fira va néixer amb la voluntat d'anar més enllà de l'exposició comercial. Durant dues jornades, CharcutExpo va esdevenir un espai de debat i d'intercanvi de coneixement

al voltant dels principals reptes que afronta avui el sector: la rendibilitat dels establiments, la digitalització, el relleu generacional, els nous hàbits de consum o la necessitat de continuar diferenciant el comerç especialitzat a través de la qualitat, el servei i el valor afegit.

GremiCarn, protagonista del certamen

En aquest escenari, GremiCarn va assumir un paper destacat com a Strategic Partner de la fira, consolidant-se com una de les entitats amb més presència dins del certamen. L'entitat va contribuir activament a donar contingut a aquesta primera edició, tant des de l'espai expositiu com a

través de la participació dels seus professionals en el programa oficial.

La representació catalana també es va fer notar entre els visitants. Gràcies a les invitacions Premium VIP facilitades per GremiCarn, una cinquantena d'agremiats i els seus acompanyants van poder assistir a CharcutExpo i viure de prop una cita que aspirava a convertir-se en el gran esdeveniment anual de la xarcuteria.

Durant els dos dies de fira, l'estand de GremiCarn va mantenir una activitat constant. Professionals, empreses, proveïdors, institucions i visitants hi van trobar un espai de trobada on compartir experiències, establir nous contactes i conèixer de primera mà la tasca que desenvolupa l'entitat. L'espai també va acollir

degustacions de productes elaborats per empreses agremiades, que van permetre donar a conèixer la qualitat, la diversitat i la capacitat innovadora dels obradors catalans.

La presència catalana no es va limitar a l'espai expositiu. Professionals procedents de diferents punts del país van participar activament en nombroses activitats de la fira, contribuint a reforçar la visibilitat de la carnisseria i la xarcuteria artesanes en una cita que aspira a consolidar-se com a referent del sector.

Per a la presidenta de GremiCarn Barcelona, Mireia Sellarès, aquesta primera edició ha estat «una gran oportunitat per mostrar la qualitat i el talent dels professionals catalans, així com per reivindicar el valor de la xarcuteria catalana artesana».

Una fira per compartir, connectar i fer més fort el sector

La primera jornada es va iniciar amb l'acte oficial d'inauguració, que va donar el tret de sortida a una fira lligament esperada pel sector. Tot seguit, va tenir lloc un dels actes més exclusius del programa: l'Almuerzo Charcutero, una trobada privada que va reunir representants de les principals empreses, institucions i entitats vinculades a la xarcuteria.

GremiCarn hi va participar amb una àmplia representació institucional, integrada per membres de les juntes directives dels diferents gremis territorials i diversos agremiats participants en el programa d'activitats. En un ambient distès però marcadament professional, la trobada va permetre compartir impressions sobre els principals reptes del sector, reforçar les relacions entre professionals del sector i establir noves vies de col·laboració. ▶



Representants de GremiCarn i dels professionals catalans que van participar en el programa professional de CharcutExpo.

“ ”

CATALUNYA HA DEMOSTRAT
QUE CONTINUA SENT UN
DELS GRANS REFERENTS DE
LA XARCUTERIA ARTESANA.

MIREIA SELLARÈS,
PRESIDENTA GREMICARN BARCELONA

LA IMPLICACIÓ DELS
PROFESSIONALS CATALANS
HA ESTAT UN DELS GRANS
VALORS DE CHARCUTEXPO.

MARC FARRÀS,
PRESIDENT GREMICARN LLEIDA

CHARCUTEXPO HA ESTAT
UN GRAN ESPAI PER
COMPARTIR CONEIXEMENT
I FER CRÉIXER EL SECTOR.

VICENÇ BARDOLET,
PRESIDENT GREMICARN TARRAGONA

El president de GremiCarn Lleida, Marc Farràs, va destacar especialment el nivell de les activitats desenvolupades durant la fira i la implicació dels professionals catalans, que amb les seves ponències, demostracions i tastos van contribuir activament a mostrar la riquesa i la diversitat de la xarcuteria catalana davant dels professionals d'arreu de l'Estat.

Aquest primer espai de relació institucional va donar pas a dues jornades especialment intenses, en què el programa professional va esdevenir un dels principals atractius de la fira. Amb una vintena de ponències, taules rodones, demostracions i tastos impulsats per GremiCarn, els professionals catalans van tenir una participació especialment destacada, abordant qüestions tan diverses com les tendències de consum, la digitalització, el relleu generacional, la innovació en producte o la gestió empresarial.

La presència catalana també va sobresortir en un dels moments més esperats de CharcutExpo: el lliurament dels Premis Joyas de la Charcutería. Diverses empreses agremiades van ser distingides entre les millors de l'Estat, un reconeixement que va tornar a evidenciar el prestigi, la qualitat i la capacitat d'innovació de la carnisseria i la xarcuteria catalanes.

Una participació molt ben valorada pels agremiats assistents

La primera edició de CharcutExpo deixa una base sòlida sobre la qual continuar creixent. Com acostuma a passar en qualsevol esdeveniment de nova creació, els professionals participants també van identificar aspectes susceptibles de millora, especialment pel que fa a l'oferta expositiva i al nombre d'empreses presents. Tot i això, la valoració global de la participació va ser positiva i va demostrar l'interès del sector per disposar d'una fira especialitzada dedicada exclusivament a la xarcuteria.

Les valoracions recollides per GremiCarn entre els assistents també reflecteixen el bon paper desenvolupat per l'entitat durant el certamen. Les activitats organitzades per GremiCarn van obtenir una puntuació mitjana de 4,5 sobre 5, mentre que la informació facilitada abans de la fira va ser valorada amb un 4,6. Les puntuacions més elevades es van registrar en l'atenció rebuda durant els dos dies de fira i en la valoració global de la participació de GremiCarn, ambdues amb una mitjana de 4,9 sobre 5, les més altes de tota l'enquesta de satisfacció.

En la mateixa línia, el president de GremiCarn Tarragona, Vicenç Bardolet, va destacar el valor de CharcutExpo com a espai de trobada, intercanvi de coneixement i promoció del sector, i va remarcar la importància de continuar impulsant iniciatives que permetin enfortir la xarcuteria

artesana i donar visibilitat al treball dels seus professionals.

Durant els dos dies de fira, l'estand de GremiCarn es va convertir en un punt de trobada per a molts professionals catalans. Entre reunions, visites institucionals, retrobaments i nous contactes, l'espai va reflectir l'ambient de col·laboració que es va viure durant tota la fira i va contribuir a reforçar la presència catalana dins del certamen.

La sensació compartida entre els professionals gremiat s'va ser clara: CharcutExpo ha posat la primera pedra d'un projecte amb recorregut, en què la xarcuteria catalana, i el Gremi ha tingut un paper rellevant i molt protagonista des del primer dia.



▼ Diferents moments de la primera edició de CharcutExpo.

GremiCarn porta el debat professional al centre de CharcutExpo

Més enllà de l'espai expositiu, una de les grans aportacions de GremiCarn a la primera edició de CharcutExpo va ser la seva implicació en el programa professional. Com a Strategic Partner de la fira, l'entitat va impulsar una vintena de ponències, taules rodones, demostracions i tastos que van convertir els professionals catalans en alguns dels grans protagonistes del certamen.

Durant dues jornades, mestres xarcuters, empresaris, investigadors i especialistes van compartir coneixement i experiències al voltant dels principals reptes del sector. Les activitats van abordar qüestions com els nous hàbits de consum, la digitalització, la innovació en producte, el relleu generacional o la gestió dels establiments, oferint una mirada àmplia sobre el present i el futur de la xarcuteria artesana.

Els grans debats de la xarcuteria del futur

Una de les idees que més es va repetir al llarg del programa professional va ser que la innovació només té sentit si serveix per reforçar els valors que han fet gran l'ofici. Les diferents ponències van coincidir que la qualitat, la proximitat, el coneixement artesà i la capacitat d'adaptació continuen sent els principals actius de la xarcuteria especialitzada.

La reflexió va començar amb la ponència *Tendencias 2027: hacia dónde evoluciona el sector*¹, en què **Lídia Margarit, de Xarcuteries Margarit**, va analitzar l'evolució dels hàbits de consum i els nous reptes del comerç especialitzat. Margarit va defensar que el consumidor continua valorant la qualitat sempre que aquesta mantingui una relació equilibrada amb el preu, i va destacar que la proximitat s'ha convertit en un dels principals factors de fidelització. «El moment de consum ha

canviat i necessitem estar més a prop del client», va assenyalar, reivindicant la capacitat de la xarcuteria tradicional per adaptar-se a les noves necessitats del mercat sense perdre la seva identitat.

Aquest fil conductor va continuar amb la taula rodona *Modelos inspiradores de charcutería: del comercio de proximidad a grandes empresas*², en què van participar **María José Sánchez, de Los Extremeños**, **Enric Rosell, de Cal Estevet**, i **Joan Bou, de Xarcuteries Bosch**. Tot i representar models empresarials diferents, els tres ponents van coincidir a situar el producte i la qualitat al centre de qual-sevol projecte d'èxit.

María José Sánchez va reivindicar la necessitat de recuperar el prestigi de l'ofici i de fer-lo atractiu per a les noves generacions. Segons va explicar, durant massa temps no s'ha sabut transmetre tot el valor que representa la professió, malgrat ser un ofici amb una gran projecció de futur. En aquest sentit, va defensar la importància de comunicar millor la feina que es fa als obradors, crear nous espais de formació i aconseguir que els joves tornin a veure la xarcuteria com una oportunitat professional. Alhora, va recordar que «l'essència del carnisser i del xarcuter artesà continua sent el producte i la seva qualitat».

Des d'una perspectiva empresarial, Joan Bou va explicar que el model de Xarcuteries Bosch es basa en mantenir el control de tot el procés, des de l'elaboració fins a la venda al consumidor. Aquesta indepen-

dència, va afirmar, permet centrar tots els esforços en dos pilars fonamentals: el servei i la qualitat. «Depenem exclusivament del nostre compte d'explotació i de la qualitat dels nostres productes», va resumir. Per la seva banda, Enric Rosell va compartir l'experiència de transformació de Cal Estevet, que va apostar per concentrar l'activitat en l'obrador i elaborar productes exclusius destinats al comerç especialitzat. «El petit comerç necessita productes que aportin valor afegit i que facin que el consumidor hi vagi expressament a buscar allò que no trobarà enlloc més», va explicar.

La innovació també va tenir un paper destacat a la sessió *Nuevos ingredientes: proteínas alternativas, humo comercial o herramienta real de futuro*³, en què **Gemma Solanes, de Can Garriga**, va compartir





taula rodona amb **Joaquín Navarro, professor de la Universidad Complutense de Madrid**, i **Claudia Ruiz-Capillas, investigadora de l'ICTAN-CSIC**. La sessió va centrar bona part del debat en el potencial dels insectes comestibles com a nova font de proteïna per a la xarcuteria, així com en altres ingredients i tecnologies emergents des d'una perspectiva científica. Els ponents van coincidir que aquestes noves fonts de proteïna representen una oportunitat real per al sector i que la innovació no s'ha d'entendre com una amenaça, sinó com una eina per continuar evolucionant. En aquest sentit, van defensar que el futur passa per conèixer els avenços científics i incorporar aquelles solucions que aportin un valor real al producte, sense renunciar a la qualitat, la identitat ni al paper del xarcuter com a principal prescriptor davant del consumidor.

Aquest recorregut pel futur del sector també va tenir presència catalana a la taula rodona *La gran distribución reinventa la charcutería*, amb la participació de **Xesc Reina**, on es va analitzar com evolucionarà el mercat i quines oportunitats té

el comerç especialitzat per continuar diferenciant-se a través del coneixement del producte, l'assessorament personalitzat i la confiança del consumidor.

Quan el producte explica una història

Si alguna idea va quedar clara durant les demostracions i tastos organitzats per GremiCarn és que el producte continua sent el millor ambaixador de la xarcuteria artesana. La qualitat de les elaboracions, el vincle amb el territori i la capacitat d'innovar sense perdre l'essència van centrar bona part de les activitats dedicades al producte.

La ponència *Charcutería Premium: cuando el producto cuenta una historia*⁴ va aprofundir en el valor afegit que diferencia la xarcuteria artesana. El mestre xarcuter **José Luis Porté, de Porté Estop**, va defensar que un producte de qualitat és molt més que una elaboració gastronòmica: és l'expressió d'un territori, d'unes receptes transmèses de generació en generació i d'una manera d'entendre l'ofici. «El territori dona sentit i autenticitat al producte», va afirmar, tot reivindicant la importància d'explicar al consumidor l'origen de les matèries primeres, el procés d'elaboració i el treball artesanal que hi ha darrere de cada peça. Segons Porté, aquest relat és avui un dels principals factors de diferenciació de la xarcuteria premium i una eina imprescindible per

connectar amb un consumidor que cada vegada valora més l'autenticitat, la proximitat i la traçabilitat dels aliments.

Aquest vincle entre gastronomia i territori també va protagonitzar el tast *Tradición a ciegas: descubre los embutidos catalanes*⁵, conduït pels mestres xarcuters **Yolanda Preseguer, de La Perla Selecta**, i **Josep Dolcet, de la Fundació Oficis de la Carn**. Amb la sala plena, els assistents van degustar a cegues diversos embotits catalans, entre els quals hi havia productes guardonats als concursos de la Fundació i altres elaboracions singulars que van permetre posar en valor la riquesa del patrimoni xarcuter català.

La creativitat va arribar de la mà de **Nàtalia Rodríguez**, tercera generació de la xarcuteria **Ca la Cova 1937**, de Vimodí i Poblet. Mestra Artesana Xarcutera i amb més de trenta anys d'experiència en l'ofici, Rodríguez va presentar a *El arte de la Charcutería Creativa: Experiencia sensorial*⁶ diverses elaboracions pròpies que combinen tradició i innovació, demostrant que és possible reinterpretar la xarcuteria sense perdre l'essència de les receptes artesanes. Els tastos, molt ben rebuts pels assistents, van evidenciar com la creativitat pot convertir-se en una eina per aportar valor afegit, diferenciar els obradors i connectar amb nous consumidors, sempre des del respecte al producte i a l'ofici.

La carn de caça també va tenir el seu espai amb la demostració *Del monte al*

obrador: la nueva excelencia de la charcutería de caza⁷, protagonitzada per **Jessica Barniol, de Puig Fitó**, juntament amb el cuiner i divulgador gastronòmic **David Sanglas**. La sessió va mostrar com la caça major i menor ofereix noves oportunitats per elaborar embotits i productes curats de gran qualitat, combinant tècniques tradicionals amb una mirada innovadora. Una proposta que va reivindicar el potencial d'una matèria primera estretament vinculada al territori i que, cada vegada més, desperta l'interès tant dels professionals com dels consumidors.

Les diferents demostracions i tastos van evidenciar que la qualitat continua sent el principal argument de la xarcuteria catalana. Un producte fet amb coneixement, arrelat al territori i capaç d'evolucionar sense perdre la seva identitat.

L'ofici també es construeix compartint coneixement

El programa professional també va dedicar un espai destacat als reptes empresarials que afronten les carnisseries i xarcuteries. La digitalització, la gestió, el creixement dels negocis, la formació i el relleu generacional van centrar diverses sessions pensades per aportar eines útils als professionals.

La digitalització va protagonitzar la ponència *Charcutería 4.0. Vender más allá de la persiana*⁸, amb la participació d'**Àlex Castany, de Fishology Foods**. Durant la sessió es va posar de manifest que la venda en línia és una oportunitat de creixement per a les xarcuteries, però que només tindrà èxit si és capaç de reproduir la confiança i la proximitat que caracteritzen el comerç especialitzat. «El client digital necessita molta confiança. El més difícil és trencar aquesta barrera d'entrada, però quan s'aconsegueix, la relació és molt sòlida», va afirmar. En aquest sentit, Castany va defensar que digitalitzar una xarcuteria no consisteix únicament a vendre per internet, sinó també a traslladar

al món digital el servei, la marca pròpia i la relació personal que es construeixen cada dia darrere del taulell.

La taula rodona *Crecer en charcutería: del negocio único a la expansión*⁹ va reunir **Pere Escofet, d'Escofet Oliver**, i **Josep Andreu, d'Andreu Gastronomía**, que van coincidir a afirmar que el creixement només és possible quan es construeix sobre una identitat clara i una aposta decidida per la qualitat. Escofet va defensar que «la base per expandir-te és tenir una idea de negoci molt clara i conèixer perfectament el teu mercat», i va subratllar la importància d'oferir un futur professional als equips per garantir la continuïtat del negoci.

Per la seva banda, Andreu va reivindicar una innovació coherent amb els valors de cada establiment. Va explicar que moltes de les seves iniciatives han nascut escoltant les necessitats dels clients, però va

advertir que no es pot perdre mai l'essència de la xarcuteria tradicional. «La gent ve a la xarcuteria buscant qualitat, el tracte personal i el producte honest de tota la vida», va concloure.

La gestió empresarial i la formació també van tenir un paper destacat dins del programa professional. A la sessió *Controla tu margen: estrategias prácticas para impulsar la rentabilidad*, el consultor **Emilio Ábalos** va oferir eines pràctiques perquè els establiments puguin millorar la seva gestió, optimitzar els marges i adaptar-se a un context econòmic cada vegada més exigent, incidint en aspectes com el càlcul dels preus de venda o la gestió del punt de venda.

En aquesta mateixa línia de professionalització del sector, **Xesc Reina** va presentar l'*Instituto Técnico de Charcutería*¹⁰, una iniciativa destinada a reforçar la formació especialitzada dels professionals i ▶





10



11



12

—

Els ponents catalans han demostrat que el futur de la xarcuteria es construeix compartint coneixement, experiència i una manera d'entendre l'ofici que combina tradició i innovació.

a continuar dignificant l'ofici a través del coneixement i la transmissió de les tècniques xarcuteres.

Un dels moments més emotius de tot el programa va arribar amb *Transmitir y defender el legado. Relevo generacional*¹¹, protagonitzat per **Àngel Mulet i Marta Mulet, de Carnisseria Mulet Hidalgo**. Pare i filla van compartir la seva experiència al capdavant de l'obrador familiar, demostrant que preservar el llegat rebut és compatible amb innovar i adaptar-se als nous temps. A través de la baldana d'arròs, un dels productes més emblemàtics del Delta de l'Ebre, van reivindicar el valor de les receptes tradicionals i la seva capacitat per continuar evolucionant sense perdre la identitat.

Àngel Mulet va recordar que la baldana «va néixer de la necessitat i de l'aprofitament del que donava el Delta», convertint-se amb els anys en un dels grans símbols gastronòmics del territori. Per la seva banda, Marta Mulet va explicar el seu

retorn al negoci familiar després d'haver desenvolupat la seva carrera fora de l'ofici, reivindicant que «la baldana no és una moda passatgera, sinó identitat cultural d'un territori». Una conversa propra i emotiva que va posar en valor la transmissió del coneixement entre generacions com una de les claus per garantir el futur de la xarcuteria artesana.

El programa es va tancar amb un format diferent. *De Cerca – Late Show*¹², conduït per la periodista i podcaster María Hernández, va oferir una conversa distesa amb **Mireia Sellarès, presidenta de GremiCarn Barcelona**, sobre alguns dels grans temes que havien marcat la fira: el relleu generacional, la digitalització, el paper de les xarxes socials i la necessitat que el sector expliqui millor el valor que aporta a la societat.

Dues jornades que van confirmar que el futur de la xarcuteria no depèn únicament

de l'excel·lència dels seus productes, sinó també de la capacitat dels professionals per compartir coneixement, adaptar-se als nous reptes i continuar dignificant un ofici que mira endavant sense renunciar a les seves arrels. Una manera d'entendre la professió que va quedar reflectida en cadascuna de les activitats impulsades per GremiCarn i que va convertir el programa d'activitats en un dels grans atractius d'aquesta primera edició de CharcutEXPO. GremiCarn vol agrair la implicació de tots els ponents que van participar en aquesta primera edició de CharcutEXPO. Gràcies al seu coneixement, experiència i voluntat de compartir, el programa de la fira va esdevenir un dels grans atractius de la fira i una mostra del compromís col·lectiu per continuar fent créixer i dignificant l'ofici.

—

REDACCIÓ REVISTA
CARNISSERS XARCUTERS CATALUNYA

La xarcuteria catalana triomfa als Premis Joyas de la Charcutería de CharcutExpo 2026

Després d'unes jornades intenses de ponències, demostracions i tastos, la tarda del dimecres 17 de juny va arribar un dels moments més esperats de CharcutExpo: el lliurament dels Premis Joyas de la Charcutería. L'acte va reconèixer aquells projectes capaços de combinar excel·lència en el producte, innovació, servei al client i compromís amb l'ofici.

A mesura que s'anaven anunciant els guardons, la presència catalana es va fer especialment evident. Catalunya va ser una de les comunitats autònomes amb més establiments distingits, confirmant el gran moment que viu la carnisseria i la xarcuteria del país i consolidant-se com un dels grans referents de l'Estat.



Alguns dels premiats catalans als Premis Joyas de la Charcutería

Dues de les sis màximes distincions amb segell català

Només sis establiments de tot l'Estat van obtenir la màxima qualificació de tres Joies, i dos d'ells van ser establiments catalans.

Entre els guardonats hi havia **Los Extremeños**, de Pineda de Mar, una empresa familiar fundada l'any 1994 que compta amb diverses botigues al Maresme, obrador propi i una estreta vinculació amb la tradició ibèrica. El seu projecte combina la selecció directa dels pernils a les deveses d'Extremadura amb l'elaboració diària de productes artesans de quilòmetre zero, mantenint un ferm compromís amb la qualitat, l'ofici i les receptes tradicionals. El seu pas per CharcutExpo encara va ser més destacat després d'aconseguir també el tercer premi al concurs de la Millor Taula de Formatges per a Xarcuteria, celebrat durant la mateixa fira.

Entre els establiments distingits amb dues Joies també hi havia **Arnall**, una empresa familiar fundada l'any 1972 per Vicenç Arnall a Palamós. Actualment, la

segona generació és al capdavant d'un projecte amb diversos establiments a les comarques gironines que manté la mateixa filosofia dels seus inicis: oferir productes de qualitat, elaboracions pròpies i un servei proper, combinant la tradició del carnisser-xarcuter amb una àmplia oferta de productes artesans.

Un reconeixement al conjunt del sector català

La presència catalana als Premis Joyas va anar molt més enllà de les màximes distincions. Diversos establiments també van ser reconeguts amb dues Joies: **Establiments Andreu**, de Sabadell; **Xarcuteries Bosch**, de Barcelona; **Cal Manyet**, de Molins de Rei; **Xarcuteria Adrià**, de Barcelona, i **Colmado Llívia** by Albert Boronat, de Llívia.

Per la seva banda, **La Perla Selecta**, de la Garriga; **Carnisseria Vall-Llémena**, de Sant Gregori; **Can Fanera**, de Girona, i **Ca la Cova 1937**, de Vimodri i Poblet, van

obtenir una Joia, completant una destacada representació entre els establiments distingits en aquesta primera edició.

La cerimònia també va distingir **Xesc Reina**, mestre xarcuter de Can Company, amb el reconeixement de Maestro Charcutero de CharcutExpo 2026, un guardó que posa en valor la seva trajectòria i la seva contribució a l'excel·lència artesana i a la innovació del sector.

Més enllà del palmarès, els resultats van confirmar el gran moment que viu la xarcuteria catalana, una de les grans protagonistes d'aquesta primera edició de la fira.

La primera edició dels Premis Joyas de la Charcutería va acabar convertint-se, en un reconeixement col·lectiu al nivell de la xarcuteria catalana, que va tornar de Madrid amb la satisfacció d'haver estat una de les grans protagonistes d'una fira que aspira a marcar el futur del sector.

L'artesania guanya reconeixement amb una normativa que protegeix el nostre ofici

FEDERACIÓ CATALANA DE
CARNISSERS I CANSALADERS - XARCUTERS

Durant molts anys, el sector ha reclamat una regulació que diferenciés de manera clara què és realment una elaboració artesana i què no ho és. Amb l'entrada en vigor del Reial decret 142/2026, aquesta reivindicació es converteix en una realitat. La nova normativa fixa, per primera vegada, uns criteris objectius per poder utilitzar la menció "elaboració artesana" en els derivats carnis, un pas important per protegir els professionals, donar més transparència al consumidor i posar en valor el treball dels obradors.

Una reivindicació de fa molts anys

La necessitat de diferenciar clarament què és una elaboració artesana i què no ho és ha estat una reivindicació històrica del sector. L'ús del terme "artèsà" sense uns criteris definits havia acabat generant confusió entre els consumidors i desvirtuant el valor dels productes elaborats als obradors.

Amb l'entrada en vigor del Reial decret 142/2026, el sector veu finalment atesa aquesta reivindicació. La nova normativa estableix, per primera vegada, uns requisits objectius per poder utilitzar la menció "elaboració artesana" en els derivats carnis, protegint els professionals que treballen d'acord amb els principis de l'artesania i reforçant la transparència envers el consumidor.



L'artesania no és una estratègia comercial. És una manera d'entendre l'ofici basada en el coneixement, l'experiència, la formació i el protagonisme del treball humà. Uns valors que defineixen la identitat del nostre sector i que contribueixen a preservar un model d'elaboració arrelat al territori i a la tradició.

Des de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters feia anys que defensàvem la necessitat de posar ordre en aquesta qüestió. La nova regulació contribueix a preservar el significat real del terme "artèsà", a reconèixer els professionals que treballen als obradors i a reforçar el valor de les elaboracions artesanes davant del consumidor.

Què estableix la nova normativa?

El Reial decret 142/2026 incorpora, per primera vegada, una definició legal dels requisits que han de complir els derivats carnis per utilitzar la menció "elaboració artesana". D'aquesta manera, estableix un marc comú que aporta més seguretat jurídica, facilita les tasques de control i garanteix que aquesta denominació només pugui utilitzar-se en productes que compleixin els requisits establerts.

Entre els requisits principals que estableix la norma destaquen:

- que l'elaboració compleixi la normativa d'artesania aplicable;

- que el factor humà sigui el protagonista del procés productiu;
- que la producció no es faci en grans sèries;
- que el format de les peces es realitzi, totalment o parcialment, de manera manual;
- i que l'elaboració estigui dirigida per un mestre artesà o un professional amb coneixements i experiència demostrables.

Més enllà dels requisits tècnics, aquesta regulació reconeix una manera de treballar basada en el coneixement i les petites produccions. També diferencia l'elaboració artesana de la producció industrial i ofereix una informació més transparent.

Més transparència per al consumidor

La nova normativa també regula l'ús de la menció "natural" en els derivats carnis, un terme que fins ara no disposava de criteris específics. A partir d'ara, només es podrà utilitzar quan el producte compleixi uns requisits relacionats amb la seva composició i el seu procés d'elaboració. Aquesta regulació contribueix a oferir una informació més clara i transparent en l'etiquetatge dels productes carnis. Al mateix temps, evita que determinades mencions s'utilitzin com a reclam comercial i facilita que el consumidor identifiqui amb més garanties els productes que responen a unes característiques diferenciades.

Una normativa que reforça l'artesania

Per a les carnisseries i xarcuteries artesanes, aquesta normativa representa un pas important. La definició d'uns criteris clars permet diferenciar millor els productes elaborats artesanalment dels de producció industrial i contribueix a reforçar el valor de l'ofici, aportant més garanties tant al sector com als consumidors.

Des de la Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters continuarem treballant per defensar els interessos del sector i promoure iniciatives que contribueixin a posar en valor l'artesania, els seus professionals i el reconeixement del nostre ofici.



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

Truqui al 93 226 22 50

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

Meat Xperience és el punt de trobada per compartir coneixement i experiències

Conversem amb Marc Farràs i Vicenç Bardolet, presidents de GremiCarn Lleida i GremiCarn Tarragona, sobre què aporta Meat Xperience al comerç carni especialitzat.

Per què era necessària una fira com la Meat Xperience?

Marc Farràs: Jo penso que és molt important per a nosaltres perquè el sector necessita un espai propi. Un espai que serveixi per donar visibilitat al comerç, a més de posar en valor l'ofici i la professió. També ens permet crear comunitat entre tots els professionals, i es converteix en un lloc idoni on començar a agafar idees, veure coses diferents i parlar de tu a tu amb els companys. Per tot això crec que és fonamental.

Vicenç Bardolet: Al final, Meat Xperience és una trobada de companys i d'amics. És un espai on, a més de poder conèixer de primera mà les novetats del sector i participar en les diferents activitats que s'hi desenvoluparan, ja sigui per adquirir nous coneixements o per consolidar els que ja es tenen, el més important sempre són les vivències que s'intercanvien parlant els uns amb els altres. Va molt bé perquè, a vegades, et retrobes amb companys d'altres punts de Catalunya que no veus durant tot l'any, i això és molt bonic. Ho recomano totalment.

Què fa diferent Meat Xperience d'altres fires del sector?

Marc Farràs: Aquesta fira ens aporta, a part de moltes coses, el fet d'estar pensa-

da al cent per cent per al nostre sector. Té un contingut molt útil i aplicable al dia a dia dels nostres oficis i de les nostres xarcuteries. A més, ens permet tenir un contacte molt directe tant amb proveïdors especialitzats com amb els companys que es dediquen a la mateixa feina. Tot això la converteix en una gran oportunitat per descobrir novetats, compartir experiències i continuar avançant com a professionals.

Per què cap professional del sector s'hauria de perdre aquesta cita?

Vicenç Bardolet: El que fa realment especial venir a visitar Meat Xperience és el retrobament amb tants companys del sector que, a més, som coneguts. És una d'aquelles ocasions que ens permet compartir experiències, intercanviar coneixements i aprendre els uns dels altres. A més, venim a gaudir de diferents cursos, xerrades i tallers.

Aquesta mena de trobada, sumada als espais de coworking, les demostracions pràctiques, les xerrades sobre tècniques de venda i els debats sobre el futur del nostre comerç, farà que sigui una experiència molt enriquidora i una oportunitat excel·lent per continuar formant-nos i incorporant noves idees als nostres negocis i al nostre dia a dia.

Què els diríeu a les empreses que encara dubten si exposar a Meat Xperience?

Marc Farràs: Jo els animaria a venir perquè en aquesta fira es trobaran amb un públic totalment professional. Hi ha molta gent interessada a trobar solucions per als seus negocis, i és l'escenari oportú per donar a conèixer productes nous i totes les innovacions que es van traient al mercat. Animeu-vos i endavant, us hi esperem!

Vicenç Bardolet: Que no s'ho pensin. A Meat Xperience hi serem absolutament tots els professionals que ells volen trobar. És una oportunitat única per parlar directament amb els seus clients potencials i conèixer de primera mà què necessita realment el nostre sector.

Quin tipus de professional trobaran els expositors a la fira?

Vicenç Bardolet: El visitant que es trobaran els expositors a Meat Xperience és exactament el perfil de persona que necessita el seu producte; és a dir, el comprador potencial directe. Allà veuran que el feedback que es genera és el just i el que realment ha d'existir: la relació directa entre comprador i venedor final, que és el més important. El que han de fer els expositors, els comercials que vinguin a mostrar el seu catàleg, és portar les millors



“ ”

MEAT XPERIENCE ÉS UNA OPORTUNITAT PER COMPARTIR CONEIXEMENT, DESCOBRIR NOVETATS I CONTINUAR AVANÇANT COM A PROFESSIONALS.

▼
 Marc Farràs, president de GremiCarn Lleida, a l'esquerra, i Vicenç Bardoleit, president de GremiCarn Tarragona, a la dreta, durant les entrevistes.

eines que puguin oferir al petit carnisser, xarcuter o elaborador d'embotits, perquè, al cap i a la fi, el que nosaltres necessitem són solucions útils per a les nostres empreses.

Què pot aportar Meat Xperience al negoci dels professionals i de les empreses que hi participin?

Marc Farràs: Durant aquesta fira, una empresa pot captar nous clients, una cosa que avui més important que mai. També tenen l'oportunitat de presentar diferents novetats que vagin traient al mercat, crear aliances amb professionals i amb gent que treballa dins del sector, i generar contactes amb recorregut de futur per a propers negocis.

Vicenç Bardoleit: El que trobarà l'expositor és que podrà parlar directament amb l'usuari de tot el producte que ell porta, ja sigui per comercialitzar-lo o per oferir-nos-lo. Parlarà amb l'usuari final, que

som els elaboradors, els petits artesans; els qui agafem aquests productes que ells ofereixen i els fem servir per poder desenvolupar la nostra activitat. Crec que s'hi genera un feedback molt proper i que és la fira ideal per a qualsevol expositor que ens vulgui vendre a nosaltres, com a petits elaboradors artesans.

Quines tendències creus que marcaran aquesta edició?

Marc Farràs: Personalment, penso que la innovació en productes i serveis serà un punt molt important, especialment amb noves eines que ens ajudin a optimitzar el nostre negoci. També crec que tindran un gran pes el tema de la sostenibilitat i tot el que estigui relacionat amb els envasos. Són qüestions que cada vegada tenen més pes i que ens ajudaran a continuar fent créixer les nostres empreses. Esperem que així sigui.

Per acabar, per què ningú del sector es pot perdre Meat Xperience?

Vicenç Bardoleit: Perquè, més enllà de tot el que hi podem veure, Meat Xperience és un punt de trobada entre professionals que compartim un mateix ofici. Ens permet aprendre, intercanviar experiències i retrobar-nos amb companys d'arreu de Catalunya. Aquestes vivències també formen part de la professió, i crec que fan que aquesta fira sigui una cita imprescindible.

Marc Farràs: Perquè és una fira pensada exclusivament per al nostre sector. És una oportunitat per descobrir noves idees, conèixer les darreres innovacions, trobar nous proveïdors i generar contactes per continuar creixent. Estic convençut que tothom hi trobarà alguna cosa útil per al seu negoci.

— REDACCIÓ REVISTA
 CARNISSERS XARCUTERS CATALUNYA

La Farga de L'Hospitalet – 4 i 5 d'octubre de 2026

MEAT XPERIENCE 2026

La segona edició arribarà amb novetats per millorar l'experiència dels visitants.

FEDERACIÓ CATALANA DE
CARNISSERS I CANSALADERS - XARCUTERS

A pocs mesos de la seva celebració, Meat Xperience 2026 continua avançant en la preparació d'una segona edició amb novetats pensades per millorar l'experiència dels visitants i reforçar el seu paper com a punt de trobada del comerç carni especialitzat. La fira, que tindrà lloc els dies 4 i 5 d'octubre a La Farga de l'Hospitalet, ampliarà els espais d'activitats, estrenarà una aplicació mòbil pròpia i presentarà un programa de conferències centrat en els principals reptes del sector.



Tota la informació de la fira a meatxperience.com

Una app per connectar tota la comunitat Meat Xperience

Una de les principals novetats serà la nova APP oficial de Meat Xperience, que es convertirà en el principal canal de comunicació entre l'organització, els expositors i els visitants. Permetrà consultar la informació de la fira en temps real, accedir a l'agenda, localitzar els expositors i rebre notificacions i avisos personalitzats. Més endavant també incorporarà la gestió de les entrades d'accés, amb l'objectiu de facilitar l'organització de la visita i aprofitar al màxim les activitats i oportunitats de negoci.

Una agenda centrada en els reptes del sector

El programa d'activitats reforçarà el seu vessant professional amb sessions dedicades als principals reptes que afronten avui les carnisseries i xarcuteries. Durant

els dos dies de fira es tractaran qüestions com el relleu generacional, la digitalització dels negocis, la intel·ligència artificial aplicada al comerç, els nous models empresarials, la innovació en productes elaborats i l'artesanía alimentària.

La programació combinarà ponències, debats, demostracions i casos pràctics, i comptarà amb dues àrees específiques: una destinada a conferències i presentacions professionals, i una altra dedicada a tastos, showcookings, demostracions i presentacions de producte. Aquest nou format permetrà als expositors donar a conèixer les seves novetats en un entorn més participatiu i facilitarà que els visitants descobreixin nous productes i interactuin directament amb les empreses participants.

Entre les primeres activitats confirmades hi ha una demostració dedicada a la xarcuteria creativa, un taller sobre nous es-

pais comercials, una taula rodona sobre el relleu generacional amb empreses que ja han completat aquest procés, una sessió sobre digitalització i intel·ligència artificial aplicada a la gestió del negoci i una conferència dedicada a models de negoci que estan transformant el sector.

Continua oberta la contractació d'estands

Paral·lelament, continua oberta la contractació d'estands per a les empreses interessades a participar en aquesta segona edició. Entre les empreses que ja han confirmat la seva presència hi ha Jotri, Fabré Tall, Masia Tero i OS Comunicacions, entre d'altres. Durant els pròxims mesos es presentaran nous expositors i es completarà el programa d'activitats d'una fira que vol consolidar-se com la cita de referència del comerç carni especialitzat.

La Federació reclama un IVA del 0% per als productes carnis

La Federació Catalana de Carnissers i Cansaladers-Xarcuters, com a membre de Cedecarne, es va sumar a la petició d'aplicar un IVA del 0% als productes carnis davant l'augment dels costos i la pressió sobre les economies familiars.

FEDERACIÓ CATALANA DE CARNISSERS I CANSALADERS - XARCUTERS

Com a membre de Cedecarne, la Federació es va sumar a la petició adreçada al Govern espanyol perquè s'apliqués un IVA del 0% als productes carnis. La iniciativa es va plantejar en un context d'inflació i d'increment dels costos de producció, l'energia i la logística, que continuaven pressionant tant les empreses del sector com les economies familiars.

L'objectiu de la proposta era facilitar l'accés dels consumidors a un aliment essencial i preservar la competitivitat del comerç carni especialitzat. Segons defensava el sector, una reducció de l'IVA hauria permès que l'alleujament fiscal arribés directament al tiquet de compra.

A més, CedeCarne recordava que la carn forma part d'una alimentació equilibrada i té un elevat valor nutricional. Per aquest motiu, defensava que havia de rebre el mateix tractament fiscal que altres aliments bàsics que ja s'havien beneficiat de reduccions temporals de l'IVA.

Una mesura per protegir el comerç de proximitat

La petició també posava l'accent en la importància del comerç carni especialitzat. Durant els darrers anys, moltes carnisseries i xarcuteries han absorbit part de l'increment dels costos per evitar repercutir-lo íntegrament al consumidor, una situació que ha reduït considerablement els marges de moltes empreses.



La reducció de l'IVA contribuiria a fer més accessibles els productes carnis i a reforçar la competitivitat del comerç de proximitat.

Més enllà de la venda de productes, aquests establiments desenvolupen una funció essencial als barris i municipis. Generen ocupació, mantenen viu el teixit comercial local i ofereixen un assessorament personalitzat que permet adaptar la compra a les necessitats de cada client. Aquesta proximitat també contribueix a fomentar un consum més responsable i a reduir el malbaratament alimentari.

En aquest sentit, Cedecarne defensava que «El Govern té l'oportunitat de protegir simultàniament els consumidors i el teixit empresarial de proximitat. No demanem privilegis, demanem coherència: un aliment essencial per a la salut i per a l'economia de barri ha de tenir un IVA que reflecteixi aquesta importància social.»

Una demanda en favor del consumidor i del sector

La Federació defensa que una reducció de l'IVA contribuiria a alleugerir la despesa de les famílies i a preservar la competitivitat de les carnisseries i xarcuteries especialitzades. Alhora, considera que aquesta mesura reforçaria un model comercial basat en el producte fresc, el coneixement de l'ofici i el tracte personalitzat.

Més enllà de l'impacte econòmic immediat, la reivindicació posa de manifest la necessitat de continuar donant suport a un sector que forma part de la vida quotidiana dels barris i pobles i desenvolupa una funció essencial des del punt de vista alimentari, econòmic i social.

EL VALOR DE TENIR EL COMERÇ A TOCAR DE CASA

El comerç de proximitat és molt més que un lloc on comprar. És una peça essencial dels barris, els pobles i les ciutats.

En un moment en què les compres es poden fer amb un clic i rebre's a casa en poques hores, el comerç de proximitat continua demostrant que el seu valor va molt més enllà del producte que ofereix. El reconeixement de Barcelona com a Capital Europea del Comerç Local 2026 ha tornat a posar el focus sobre un model comercial que dona vida als barris, reforça la cohesió social i contribueix a construir ciutats més humanes. Una realitat de la qual les carnisseries i xarcuteries formen part des de fa generacions.

El comerç que dona vida als barris, pobles i ciutats

Un barri sense comerç és un barri que perd part de la seva essència. Quan les persianes es mantenen abaixades i els aparadors deixen d'il·luminar els carrers, desapareix també una part de la vida quotidiana. En canvi, quan les botigues obren cada matí, els carrers recuperen el seu ritme: hi ha moviment, converses, salutacions i persones que es troben mentre fan les compres del dia.

La fleca, la fruiteria, la peixateria, la llibreria, la ferreteria o la carnisseria són molt més que establiments on adquirir productes. Són llocs on es demana consell, es comenten les novetats del barri, es recomanen receptes o es comparteixen experiències. Petites converses que, amb el pas del temps, es transformen en relacions de confiança entre comerciants i clients.





Per al sociòleg Ray Oldenburg, la llar és el primer lloc i la feina el segon. El comerç de proximitat forma part dels anomenats "tercers llocs": espais on, més enllà de comprar, es creen vincles, confiança i comunitat.

Aquesta realitat és especialment visible als pobles i als barris de les ciutats, on el comerç de proximitat continua sent una peça clau per mantenir la identitat del territori. Per aquest motiu, molts urbanistes coincideixen que els establiments de proximitat són un element imprescindible per construir ciutats més habitables: allà on hi ha comerç hi ha persones caminant, activitat als carrers, més interacció social, una major percepció de seguretat i una millor qualitat de vida.

En un moment en què moltes relacions es desenvolupen a través d'una pantalla, el comerç de proximitat continua oferint una cosa tan senzilla com valuosa: el contacte humà. El sociòleg nord-americà Ray Oldenburg va definir aquests espais com els *tercers llocs*, indrets diferents de la llar, el primer lloc, i de la feina, el segon, on les persones es relacionen de manera espontània i es construeix comunitat. Una conversa amb el flequer, el consell d'una llibretera o la salutació del carnisser poden semblar gestos quotidians, però són aquests petits moments els que reforcen el sentiment de pertinença, enforteixen els vincles entre veïns i contribueixen a construir barris més cohesionats.

Un ecosistema que es reforça mútuament

Els comerços de proximitat no funcionen de manera aïllada. Al contrari, es complementen i es reforcen entre ells. Qui surt a comprar el pa sovint aprofita per passar per la carnisseria, la fruiteria o la farmàcia. Qui entra al mercat municipal acostuma a completar la compra als establiments dels carrers del voltant. Aquest flux constant de persones és el que manté vius els eixos comercials dels pobles i les ciutats.

Els mercats municipals en són un dels millors exemples. Catalunya compta actualment amb 160 mercats, distribuïts en 85 municipis, que agrupen prop de 6.000 parades i generen gairebé 12.000 llocs de treball directes. Més enllà de les xifres, aquests espais continuen sent un punt de referència comercial, social i gastronòmic per a moltes poblacions.

El seu impacte, però, va encara més enllà. Segons un estudi del Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya, una de cada quatre persones que visita un mercat municipal també compra als comerços del seu entorn. Aquesta dada posa

de manifest l'efecte tractor del comerç de proximitat: quan un establiment atrau clients, contribueix també a dinamitzar la resta del teixit comercial. És precisament aquesta complementaritat la que dona força al comerç local. Cada establiment ofereix un servei diferent, però tots comparteixen un mateix objectiu: donar resposta a les necessitats del dia a dia dels seus clients i contribuir a mantenir uns carrers actius, diversos i amb identitat pròpia.

Més que comerços: serveis essencials per al territori

La pandèmia de la COVID-19 va posar en relleu una realitat que sovint passava desapercebuda: el comerç de proximitat és un servei essencial per al funcionament dels barris i els pobles. Mentre bona part de l'activitat econòmica es va aturar, les carnisseries, xarcuteries, fleques, peixateries, fruiteries, farmàcies i altres establiments d'alimentació van continuar aixecant la persiana cada dia per garantir que la ciutadania pogués accedir als productes de primera necessitat.

Molts d'aquests negocis van demostrar, ►

El comerç de proximitat en xifres

**581.000
PERSONES**

El sector del comerç dona feina a més de 581.000 persones a Catalunya.

**73.000
EMPRESSES**

El teixit comercial català està format per més de 73.000 empreses, moltes pimes i autònoms.

**97,6% DE PETITES
EMPRESSES**

Gairebé totes les empreses del sector comercial català tenen menys de 10 treballadors.

**160 MERCATS
MUNICIPALS**

Una xarxa de mercats que continua vertebrant barris, pobles i ciutats arreu de Catalunya.

Font: CCAM – Generalitat de Catalunya.

a més, una gran capacitat d'adaptació. Van organitzar repartiments a domicili, van gestionar comandes per telèfon o missatgeria i van oferir una atenció especialment propera a les persones grans o amb dificultats per desplaçar-se. Més enllà de la seva activitat comercial, van exercir una funció social que va ser especialment valuosa en un moment d'incertesa.

Aquella experiència també va reforçar una idea que avui inspira moltes polítiques urbanes: la importància de disposar dels serveis essencials a prop de casa. El model de la ciutat dels 15 minuts, impulsat en diferents ciutats europees, defensa precisament que qualsevol persona hauria de poder accedir caminant o en bicicleta a l'alimentació, el comerç, la salut, l'educació o altres serveis bàsics del seu dia a dia.

En aquest model, el comerç de proximitat no és només una activitat econòmica, sinó una infraestructura imprescindible per construir pobles i ciutats més sostenibles, més resilients i amb una millor qualitat de vida. Perquè darrere de cada carnisseria, fleca, farmàcia o fruiteria hi ha molt més que una botiga: hi ha un servei que acost

els productes essencials a la ciutadania i contribueix a mantenir viu el territori.

La confiança, un valor insubstituïble

En una època marcada per la immediatesa i les compres digitals, hi ha un valor que continua sense tenir substitut: la confiança. És un element intangible, difícil de mesurar, però que continua sent un dels principals motius pels quals moltes persones escullen comprar al comerç de proximitat.

Quan un client entra en una botiga de barri no només busca un producte. També hi busca l'experiència i el coneixement de qui hi ha darrere del taulell. El llibreter recomana una lectura, el ferreter ajuda a trobar la solució més adequada, la peixatera explica quin peix és millor segons la temporada i el forner orienta sobre les diferents varietats de pa. Aquest assessorament personalitzat forma part del valor diferencial del comerç especialitzat.

En el cas de les carnisseries i xarcuteries, aquesta confiança adquireix una dimensió encara més especial. El client demana

consell sobre quina peça és més adequada per a un rostit, quina quantitat necessita per a una celebració familiar o quina elaboració serà més pràctica per al dia a dia. Aquest assessorament és fruit d'anys d'experiència, de formació i d'un coneixement profund del producte, però també d'una relació construïda amb el temps.

Els comerciants coneixen els gustos dels seus clients, recorden les seves preferències i, moltes vegades, detecten situacions personals abans que ningú. Aquesta proximitat humana és impossible de reproduir en una compra anònima. És, precisament, aquest vincle de confiança el que converteix el comerç de proximitat en molt més que un lloc on comprar.

Preservar els oficis és preservar el patrimoni

El comerç de proximitat és també un espai on es preserven oficis, coneixements i maneres de fer que s'han transmès de generació en generació. Les fleques mantenen receptes tradicionals; les pastisseries, tècniques artesanes; les ferreteries acumulen una experiència pràctica difícil de trobar en altres canals de venda. Les carnisseries i xarcuteries, per la seva banda, preserven un ofici estretament vinculat a la cultura gastronòmica catalana.

Seleccionar les peces més adequades, conèixer els diferents talls, elaborar embotits, preparar especialitats pròpies o adaptar les receptes tradicionals als nous hàbits de consum són coneixements que formen part d'aquest patrimoni immaterial. Un saber fer que combina tècnica, experiència i vocació de servei, i que dona personalitat a cada establiment.

No és casualitat que les carnisseries i xarcuteries siguin l'activitat més representada als mercats municipals de Catalunya, amb prop d'un 30% de les parades. La seva presència reflecteix tant l'arrelament d'aquest ofici com la confiança que els consumidors continuen dipositant en el comerç especialitzat.

Alhora, aquests establiments han sabut evolucionar sense perdre la seva essència. Nous formats de venda, elaboracions pen-

sades per facilitar el dia a dia, presència a les xarxes socials, encàrrecs en línia o repartiment a domicili conviuen avui amb els valors tradicionals del tracte personal, la qualitat del producte i l'elaboració artesanal.

Una aposta de futur

Escollir el comerç de proximitat és també una manera d'apostar pel territori. Cada compra contribueix a mantenir empreses familiars, crear ocupació, generar activitat econòmica i preservar uns carrers vius i diversos. És una decisió quotidiana que, sumada a la de milers de consumidors, ajuda a mantenir viu un model comercial arrelat al territori.

**Els grans reptes del sector, com ara la digitalització, el relleu generacional o els nous hàbits de consum, exigeixen continuar innovant. Però aquesta evolució no ha de significar renunciar a allò que fa únic el comerç local. Al contrari: la tecnologia pot facilitar nous serveis i millorar l'experiència de compra, però el valor diferencial continuarà sent la proximitat, el coneixement i l'atenció personalitzada. La capacitat d'adaptar-se als nous temps sense perdre l'essència serà clau per garantir la continuïtat d'un model comercial que ha demostrat, al llarg dels anys, la seva fortalesa i la seva capacitat de reinventar-se. En un món cada vegada més globalitzat, tenir el comerç a tocar de casa continua sent un privilegi. Darrere

de cada fleca, cada peixateria, cada ferreteria, cada llibreria o cada carnisseria hi ha professionals que obren la persiana cada matí amb la voluntat d'oferir un bon producte, un bon servei i un tracte de confiança, basat en l'experiència, la proximitat i el compromís.

Perquè el comerç de proximitat no només abasteix els nostres barris, pobles i ciutats. També en forma part. És qui els dona identitat, qui en preserva els oficis i qui contribueix, dia rere dia, a construir comunitat. Apostar-hi és apostar per una manera d'entendre el comerç més propera, més sostenible i, sobretot, més humana.

REDACCIÓ REVISTA
CARNISSERS XARCUTERS CATALUNYA



Servei integral per al professional de la carn



Mescles d'espècies i preparats

Marinades i adobats

Ingredients i additius

Estris i petita maquinària

Tripes artificials i naturals

Equipament professional



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





La producció de carn d'aviram, un procés complex i altament professionalitzat

FEDERACIÓ AVÍCOLA CATALANA
www.federacioavicola.org

Us volem explicar com és el procés de producció dels pollastres, galls dindis, guatlles i en general de la carn d'aviram que es produeix a Catalunya i que oferiu als taulells de les vostres botigues i parades de mercats.

El sector avícol es avui dia un sector professionalitzat amb una organització molt eficient i altament especialitzada, i té la particularitat d'estar format per un conjunt molt divers d'empreses i professionals que hi desenvolupen activitats i funcions diferents en el procés productiu.

Es tracta d'un model productiu que combina experiència, tecnologia i coordinació entre tots els agents de la cadena per garantir la màxima qualitat i la seguretat dels aliments.

La fase d'engreix, la part més visible d'un llarg cicle reproductiu

A l'inici de la cadena de producció de carn d'aviram es troba l'activitat reproductiva, que té lloc a les granges de reproductores, tant de les anomenades "àvies" com de les anomenades "mares", on hi ha galls i gallines en una proporció adequada per obtenir una taxa òptima de fertilització dels ous. En el cas dels pollastres aquesta proporció és d'un gall per cada deu gallines.

Els ous fèrtils es traslladen i s'incuben a sales d'incubació, que són centres especialitzats en aquesta fase de la producció, on la incubació es du a terme en condicions ambientals i sanitàries molt estrictes amb l'ajuda de tecnologia avançada. La durada de la incubació depèn de l'au (en els pollastres són 21 dies) i s'organitza en lots perquè tots els pollets tinguin la mateixa

edat. L'endemà de l'eclosió, els pollets són enviats a les granges per al seu engreix.

Els pollets arriben a les granges d'engreix amb un dia d'edat i són criats durant un període que varia en funció de l'espècie, del sistema de cria, de la destinació de la carn al mercat i de l'època de l'any, ja que a l'estiu els animals mengen menys per la calor i, per tant, costen més d'engreixar. Durant l'engreix les aus són alimentades, cuidades i tractades d'acord amb les seves necessitats i segons l'estricta marc normatiu del sector. Les normes que regulen aquesta part de la producció avícola contemplen des de la composició dels pinsos fins a la gestió de les dejeccions, passant per les condicions de les instal·lacions i de l'ambient de les granges.

Quan finalitza el període d'engreix, les aus són enviades als escorxadors i posteriorment es processen a les sales de desfer per a la seva distribució.

La producció de carn d'aviram és el resultat d'una cadena altament especialitzada, en què empreses i professionals treballen de manera coordinada per garantir la qualitat, la seguretat alimentària, la traçabilitat i l'eficiència en totes les fases del procés productiu.

La integració, clau per la competitivitat i el futur del sector avícola

Des del punt de vista organitzatiu, el sector avícola està format principalment per empreses anomenades integradores, que gestionen diferents fases de la cadena de producció de la carn d'aviram. Aquestes empreses poden tenir activitats diferents les unes de les altres i n'hi ha de totes les mides. Les integradores de dimensió més gran gestionen tota, o gairebé tota, la cadena de producció, des de les granges de reproductores, la incubació, la fabricació de pinso, l'engreix, l'escorxador i les sales de desfer. Les integradores de menor dimensió cobreixen algunes d'aquestes fases de forma especialitzada i eficient.

Per a les fases de reproducció i engreix de les aus, les empreses mantenen contractes d'integració amb avicultors, de manera que la integradora proporciona a l'avicultor les aus i el pinso i determina les condicions de maneig. La integradora també és responsable de la comercialització i del producte final. Aquestes empreses han de satisfer no solament les obligacions legals, sinó també els requisits que estableix cadascun dels seus clients, sovint més exigents que la normativa vigent. En aquests acords, l'avicultor aporta la

granja, la seva feina i el seu coneixement en la cura dels animals, en les condicions que determina la integradora. D'aquesta manera, s'estableix una relació de sinergia entre integradora i integrat.

La integració com a model productiu ha tingut un paper decisiu en l'evolució del sector avícola en els últims anys, i ha demostrat la seva validesa per l'alt grau d'eficiència, competitivitat i arrelament al territori.

Tot i això, també existeixen explotacions independents, repartides per tot el territori, que contribueixen a la riquesa i la diversitat del sector avícola.

Una activitat que depèn de la feina d'un gran nombre de professionals

La producció d'aviram és un procés complex que necessita matèries primeres, subministraments, serveis i el treball de moltes persones, tant a empreses, granges i escorxadors com als sectors auxiliars.

En aquest procés, tots hi tenen un paper essencial:

- Les empreses que produeixen el pinso de les aus i els seus components, i fan el subministrament.

- Els avicultors i operaris que tenen cura de les aus a les granges.
- Els proveïdors de jaç per al terra que necessiten les granges i les empreses que gestionen la gallinassa.
- Els veterinaris de granja i d'escorxador.
- Els treballadors dels escorxadors i de les sales de desfer.
- Els transportistes que fan els trasllats entre centres de treball.
- Els laboratoris que realitzen les anàlisis de control sanitari dels animals.
- Els serveis de neteja i desinfecció de granges, camions, sales...
- Els serveis de manteniment i reparació de la maquinària que s'utilitza durant tot el procés de producció.
- ... i molts d'altres que intervenen en el procés.

Els professionals de tota la cadena de producció de l'aviram s'esforcen avui i cada dia perquè la seva feina doni com a resultat uns aliments nutritius, sans i segurs a l'abast dels consumidors, amb un ferm compromís amb la qualitat i la millora contínua, contribuint també al desenvolupament d'un sector eficient, responsable i arrelat al territori.

Radiografia del consumidor carni actual

L'evolució dels hàbits de compra en un consumidor cada vegada més exigent

Qui compra carn avui ja no ho fa de la mateixa manera que fa només una dècada. La inflació, la digitalització, l'interès per la salut, la sostenibilitat i la recerca d'aliments de qualitat han modificat profundament els hàbits de consum. Lluny de desaparèixer, la carn continua ocupant un lloc destacat en la dieta de moltes llars, però el consumidor actual és més selectiu, demana més informació i espera molt més del producte que compra.

El consumidor ja no compra només un producte

Durant molts anys, el preu era un dels principals factors que condicionaven la compra d'aliments. Avui continua sent important, però ja no és l'únic. El consumidor vol saber què compra, d'on prové i qui hi ha al darrere.

La traçabilitat, l'origen, el sistema de producció, el benestar animal o la sostenibilitat han deixat de ser conceptes reservats als especialistes per convertir-se en criteris que influeixen en la decisió de compra. La informació ja no es percep com un valor afegit, sinó com una garantia per prendre decisions més conscients.

L'accés immediat a la informació ha fet que els consumidors arribin als establiments havent llegit articles, comparat opinions o consultat recomanacions a internet. La compra és avui més reflexiva i la transparència s'ha convertit en un factor clau.

Segons estudis sobre hàbits de consum



alimentari, vuit de cada deu consumidors consideren que les empreses alimentàries han d'informar de manera clara i rigorosa sobre les seves pràctiques socials i ambientals, una mostra de la importància creixent que té la transparència.

Consumir millor... apostant per la qualitat

Els hàbits de consum de carn estan evolucionant. Més que un canvi en el tipus d'aliments que formen part de la dieta,

els estudis apunten a una transformació en la manera de comprar i consumir. Els consumidors són més selectius i valoren cada vegada més la qualitat, l'origen i el valor afegit dels productes.

En alguns casos, això es tradueix en una menor freqüència de consum, però també en una major disposició a invertir en productes que perceben com a més segurs, més saborosos o elaborats amb criteris de qualitat.

La qualitat, per tant, guanya pes davant la quantitat. Aquesta evolució també explica

Les 6 claus del consumidor carni actual

Els hàbits de consum han evolucionat i avui la decisió de compra va molt més enllà del preu. Aquestes són les principals característiques que defineixen el nou perfil del consumidor de carn.

QUALITAT

Prioritza productes de qualitat.

SOSTENIBILITAT

Es preocupa per l'impacte ambiental.

SALUT

Busca una alimentació equilibrada.

PROXIMITAT

Valora el comerç local i l'origen.

INFORMACIÓ

Consulta i compara abans de comprar.

ASSESSORAMENT

Confia en el coneixement del professional.

el creixement de l'interès pels productes frescos, pels elaborats artesans i pels aliments d'origen conegut.

En paral·lel, també augmenta la demanda de talls magres, de productes amb un bon perfil nutricional i d'aliments que s'integrin en una dieta equilibrada.

La proximitat recupera valor

En un context globalitzat, sorprèn comprovar que la proximitat s'ha convertit en un dels grans valors del consumidor actual. Comprar prop de casa ja no respon únicament a una qüestió de comoditat. També implica donar suport al teixit comercial local, reduir desplaçaments i tenir accés a un assessorament personalitzat. Aquesta confiança és especialment rellevant en la compra de productes frescos. La carn és, després de la fruita i la verdura, un dels aliments frescos que els consumidors valoren més en la seva compra habitual.

Més enllà de la distància, la proximitat també es tradueix en confiança. Poder parlar directament amb el professional, resoldre dubtes, demanar recomanacions o conèixer l'origen dels productes són aspectes que molts consumidors continuen valorant, especialment quan es tracta d'aliments frescos. Aquesta relació personal contribueix a fidelitzar el client i a oferir una experiència de compra difícil de reproduir en altres canals.

Per a les carnisseries tradicionals, aquest és probablement el seu principal actiu competitiu: la relació directa amb el client, el coneixement del producte i la capacitat d'oferir recomanacions adaptades a cada necessitat.

La comoditat també forma part de la qualitat

El consumidor actual busca qualitat, però també practicitat. Les jornades laborals, els nous models familiars i els canvis d'estil de vida han impulsat la demanda de productes que facilitin la preparació dels àpats sense renunciar al sabor ni al valor nutricional.

Preparats carnis, elaboracions artesanes llestes per cuinar o receptes tradicionals adaptades als nous ritmes de vida són exemples d'una tendència a l'alça. Per a moltes carnisseries i xarcuteries, això també ha representat una oportunitat per ampliar l'oferta amb elaboracions pròpies que responen a les noves necessitats dels clients. La comoditat ja no és incompatible amb la qualitat; els consumidors esperen trobar totes dues en un mateix producte.

Les xarxes socials també entren a la cuina

Instagram, TikTok o YouTube han canviat la manera com moltes persones descobreixen nous productes, s'informen i aprenen a cuinar.

Receptes, vídeos curts, consells de nutricionistes o creadors de contingut gastronòmic influeixen cada vegada més en les decisions de compra. Una part impor-

tant dels consumidors reconeix que la informació que rep a través dels canals digitals condiona allò que acaba posant al cistell de la compra.

Aquesta realitat també representa una oportunitat per al comerç especialitzat, que pot utilitzar els canals digitals per explicar l'origen dels seus productes, mostrar l'obrador, compartir receptes o reforçar la relació de confiança amb els seus clients.

Més exigència... i més oportunitats

El consumidor del 2026 és probablement el més informat que ha existit fins ara. Compara, pregunta, busca informació i espera respostes. Aquesta exigència obliga tot el sector a adaptar-se, però també reforça el valor diferencial del comerç especialitzat. La professionalitat, el coneixement, la proximitat i la capacitat d'assessorar continuen sent atributs difícils de substituir.

Per a les carnisseries i xarcuteries, aquest canvi representa una oportunitat per continuar diferenciant-se a través de la qualitat, la confiança i l'atenció personalitzada, tres valors que el consumidor actual aprecia més que mai.

TARIFES PUBLICITAT 2026

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.

La revista imprimeix en color en 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:

La revista 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 publicació.

El contingut dels anuncis serà de total responsabilitat de l'anunciant, la revista 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

Actualitat gremial

GIRONA

El Gremi de Girona participa en una sèrie de pòdcasts sobre el futur de l'ofici

El Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines ha participat en diversos episodis del pòdcast de Girona FM dedicats al futur de l'ofici. Els programes han abordat la formació, el relleu generacional i la innovació al sector.

En un dels episodis, el vicepresident del Gremi, **Jordi Prujà**, va compartir la visió del sector i va defensar la importància de continuar evolucionant sense perdre l'essència de l'ofici. Durant la conversa va posar en valor el comerç de proximitat i la capacitat de les carnisseries i xarcuteries per adaptar-se als nous hàbits de consum mantenint la qualitat i el tracte personalitzat.

Un segon programa va comptar amb la participació de **Joan Gironell**, carnisser, formador i representant de la Comissió de Formació del Gremi. Gironell va explicar la tasca que es duu a terme per impul-



sar la formació ocupacional i la Formació Professional, destacant que preparar els professionals del futur implica transmetre coneixements tècnics, seguretat alimentària, elaboració, gestió i creativitat aplicada al producte. També va remarcar que la formació és una eina imprescindible per garantir el relleu generacional i continuar professionalitzant el sector.

La tercera conversa va donar veu a **Eric Balat**, alumne del CIFO, que va compartir la seva experiència personal i el seu pro-

cés d'aprenentatge. El seu testimoni va confirmar les oportunitats professionals que ofereix avui l'ofici de carnisser i la importància de la formació per atraure noves generacions cap a un sector que combina tècnica, innovació, artesanía i proximitat amb el client.

Aquests pòdcasts ha servit per reivindicar el comerç de proximitat, la dignificació de l'ofici i el futur d'un sector essencial. Els tres episodis es poden veure al perfil d'Instagram del Gremi: @carnissers.

GREMICARN

BARCELONA - LLEIDA - TARRAGONA

TROBADA D'AGREMIATS

DIUMENGE 20 DE SETEMBRE

MASIA RENÉ MASDEU – ESPLUGA DE FRANCOLÍ

Més informació i inscripcions

www.gremicarn.cat/trobada

Actualitat gremial

GIRONA

Jornada d'excel·lència en el tall de pernil

El passat mes d'abril, a l'Escola Agrària de Monells vam gaudir d'una nova jornada de formació dedicada al tall de pernil a mà, una disciplina que combina tècnica, precisió i presentació.

Vam tenir el plaer de comptar amb en **Xevi, de Cal Xevi**, mestre tallador de pernil, que ens va guiar en una sessió teoricopràctica centrada en el perfeccionament de les tècniques de tall, tant per a la venda a la botiga com per al servei d'esdeveniments. Durant la jornada també vam aprofundir en l'aprofitament òptim de la peça i en la seva presentació.

Continuem apostant per la formació contínua com una eina essencial per millorar les nostres tècniques, posar en valor l'ofici i oferir el millor servei als nostres clients. Un cop més, ho hem fet de la mà de l'Escola Agrària i Alimentària de l'Empordà, un espai que ja sentim com casa nostra.



BARCELONA

GremiCarn Barcelona visita l'Alimentaria i acompanya el talent femení del sector

La presidenta de GremiCarn Barcelona, Mireia Sellarès, el president de la Fundació Oficis de la Carn, Pròsper Puig, i la secretària general, Gemma González, van visitar una nova edició d'Alimentaria, la fira de referència del sector de l'alimentació celebrada al recinte Gran Via de Fira de Barcelona. La jornada va permetre conèixer de primera mà les darreres tendències del mercat carni, visitar empreses exposidores, saludar proveïdors i establir contacte amb professionals del sector.

Més enllà de l'activitat comercial, la visita també va servir per seguir algunes de les sessions del programa d'activitats d'Alimentaria, on es van abordar qüestions com la innovació, el lideratge, la sostenibilitat i els nous reptes empresarials.

Un dels moments més destacats de la jornada va ser la participació de l'agremiada **M. José Sánchez, de Los Extremeños**, en el programa "De Cerca. The Morning Show", on va formar part d'una taula rodona dedicada al lideratge femení en la indústria càrnia.

Durant la seva intervenció, María José Sánchez va reivindicar el valor de la passió per l'ofici com a element imprescindible per créixer professionalment. «Vaig començar amb 21 anys en aquest sector i, si no hi hagués aquesta passió i dedicació per l'ofici, crec que cap dels que som aquí hauríem arribat on som», va explicar davant del públic assistent.

També va posar l'accent en la importància de la formació contínua, tant per als responsables de les empreses com per a tot l'equip. Va reconèixer que li hauria agradat disposar de més formació en lideratge i gestió empresarial quan va començar, però va destacar que els reptes i els errors també formen part del procés



d'aprenentatge. «La formació és un dels valors més importants d'una empresa. És cert que, si hagués tingut més eines de lideratge i gestió, potser hauria evitat alguns errors. Però gràcies a aquests errors també he après molt», va afirmar.

En el tram final del debat també va compartir una de les experiències que més l'han marcat al capdavant de l'empresa: la gestió de les persones. En aquest sentit, va explicar que els moments més difícils no han estat els relacionats amb el negoci, sinó aquells en què ha calgut prendre decisions que afectaven l'equip humà. La pandèmia, va recordar, també va representar un repte que va obligar moltes empreses a reinventar-se i que, ahora, les va fer créixer.

Amb aquesta visita, GremiCarn referma el seu compromís d'estar present en els principals espais de trobada del sector i de donar suport als professionals que contribueixen a posar en valor l'ofici, la formació i el lideratge empresarial.

GIRONA

La Carnisseria Montserrat rep el reconeixement d'Establiment Històric de la Cambra de Comerç de Girona

La **Carnisseria Montserrat**, de Sant Feliu de Pallerols, va rebre el reconeixement d'Establiment Històric de la Cambra de Comerç de Girona i el guardó del Tallant del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines, coincidint amb el seu 75è aniversari. Els dos reconeixements posen en valor una trajectòria marcada pel compromís amb l'ofici, la qualitat i el comerç de proximitat.

Fundada l'any 1950, la Carnisseria Montserrat ha estat, durant tres quarts de segle, un referent al municipi. Generació rere generació, ha mantingut viva la tradició de l'elaboració artesanal i l'atenció personalitzada, convertint-se en un establiment estretament vinculat a la vida de Sant Feliu de Pallerols.

Durant l'acte, la Gabriela i en Xevi van dedicar unes paraules plenes d'emoció, orgu-



ll i estima per l'ofici, recordant la història familiar i les persones que han fet possible arribar fins aquí. La Cambra de Comerç de Girona va lliurar la placa de forja i el diploma acreditatiu, mentre que el Gremi va entregar el distintiu del Tallant com a homenatge als 75 anys darrere el taulell.

L'acte va comptar amb la presència de membres del Gremi, de l'alcalde de Sant Feliu de Pallerols i de representants de la Cambra de Comerç de Girona i la Diputació de Girona, que van reconèixer la contribució de la Carnisseria Montserrat a la preservació de l'ofici carnisser i xarcuter.

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

Actualitat gremial

CATALUNYA

Alerta davant les trucades comercials sobre contractes energètics

En els darrers mesos, la volatilitat dels mercats energètics internacionals ha generat incertesa entre moltes empreses. Tot i que no s'esperaven afectacions rellevants en el preu de l'electricitat a curt termini, aquesta situació ha estat aprofitada per algunes comercialitzadores per intensificar les seves campanyes comercials.

Per aquest motiu, és important revisar qualsevol proposta abans d'acceptar cap canvi de contracte. Davant de qualsevol dubte, és recomanable demanar assessorament.

Des de GremiCarn s'ha detectat un increment de les trucades relacionades amb canvis en els contractes d'electricitat i gas. Sovint, aquestes comunicacions utilitzen arguments com ara suposades actualitzacions de preus o estalvis immediats per intentar modificar les condicions dels contractes.

Davant d'aquesta situació, el Gremi recomana no acceptar cap canvi durant una trucada telefònica, demanar sempre la identificació de la comercialitzadora i sol·licitar tota la informació per escrit abans de prendre qualsevol decisió.

Els gremiats que tenen delegada la gestió energètica al Gremi poden tenir la tranquil·litat que qualsevol comunicació sobre els seus contractes serà realitzada exclusivament pels gestors de l'entitat. Actualment, més de 250 empreses gremiades ja confien aquest servei a GremiCarn, que també ofereix la revisió de factures i l'assessorament energètic per garantir que cada empresa disposi de les condicions més adequades.

TARRAGONA

Casa Leonila rep el Premi Sant Blai 2026 per la seva trajectòria

El passat dissabte 7 de febrer, i dins del programa de les Festes de Sant Blai de Tortosa, juntament amb l'actuació del Duet Estela i un refrigeri ofert als assistents, va tenir lloc un lliurament molt emotiu per part de l'Associació de Veïns Centre-Nucli Històric de Tortosa al Patronat Escolar Obrer de la Sagrada Família i a favor del comerç de **Casa Leonila**, per tota la seva trajectòria familiar i professional com a carnisser del barri.

L'any 1954, Casa Leonila es posa en marxa sent llogatera d'una casella del Mercat Municipal de Tortosa. Però anys abans, la meva sogra ja exercia de carnissera i mandonguera al poble de Jesús, mentre que el seu fill, i marit meu, eren repartidors i venedors de llet fresca pels barris de Tortosa, com Remolins, el Rastre, Sant Blai, Cervantes i la plaça d'Alfons.

Va arribar un dia en què vam trobar l'oportunitat d'establir-nos al carrer Sant Blai, 40, en una casa de planta baixa i pisos on hi havia hagut una antiga carnisseria anomenada Lo Santet, que feia molt de temps que no funcionava. A cada planta hi teníem distribuïdes les diferents estances. Pujàvem i baixàvem moltes escales. Era una casa molt vella i el Joanet sempre anava reparant-ho tot mentre deia: «Casa vella, bony i forat!».

En Joanet va veure que el carrer Sant Blai era una artèria molt important de Tortosa, plena de comerços i establiments: bancs, col·legis, forns de pa, pastisseries, sabateries, rellotgeries, joieries, fotògrafs, botigues de queviures, de roba i complements, perfumeria, llibreria, una botiga d'electrodomèstics, un taller



d'electricitat, altres carnisseries i la parrròquia de Sant Blai.

I, al cap d'un temps, vam fer el gran pas. Vam aconseguir tenir una carnisseria amb cara i ulls, oberta a la clientela. Ens vam traslladar al local del carrer Sant Blai, 36, on encara som avui. Era un espai molt més gran, amb les instal·lacions que necessitàvem, càmeres frigorífiques pròpies i una gran vitrina refrigerada. Jo li preguntava: «Què farem amb tant espai a la vitrina?». I ell em responia: «En no res la tindrem ben plena, ja ho veuràs, Juanita!».

Portem tota una vida al carrer fent allò que ens agrada. Avui ja hi ha al capdavant la tercera generació. Al negoci hi he viscut alegries, l'arribada dels meus fills, que n'han continuat la tasca, el treball familiar en equip, batejos, casaments i també la tristesa pel comiat del Joanet.

Som cansaladers-xarcuters, som mestres artesans, som tradició i som de Sant Blai.

Gràcies per pensar en nosaltres i per aquest homenatge. I gràcies, sobretot, a la nostra clientela, perquè sense ella avui no seríem aquí.

Memòria de Joana o Juanita

BARCELONA LLEIDA TARRAGONA

GremiCarn participa en la 4a edició solidària de Fem Paelles a la Rambla

GremiCarn va participar el passat dissabte, 16 de març, en la 4a edició del concurs solidari Fem Paelles a la Rambla, una iniciativa impulsada per Amics de La Rambla i la Fundació Esclerosi Múltiple per recaptar fons destinats a la recerca científica i als serveis de neurorehabilitació per a les persones que conviuen amb aquesta malaltia.



En representació de GremiCarn, es van posar als fogons **Mireia Sellarès**, presidenta de GremiCarn Barcelona, i **Jordi Vivet**, vicepresident de GremiCarn Barcelona, elaborant una proposta amb clar accent del nostre ofici: arròs amb galta cuinada a baixa temperatura, botifarra fresca, botifarra negra i peus de porc, una recepta que va reivindicar la qualitat del producte, la tradició i el saber fer del sector carnisser i xarcuter.

L'esdeveniment, celebrat a La Rambla de Barcelona, va reunir 40 equips participants en una jornada festiva, gastronò-

mica i solidària que any rere any consolida el seu impacte social. Més enllà del concurs, la gran protagonista de la jornada va ser la solidaritat, amb l'objectiu de donar visibilitat a l'esclerosi múltiple i contribuir a millorar la qualitat de vida de les prop de 12.000 persones afectades a Catalunya.

Des de GremiCarn valorem positivament haver format part d'aquesta iniciativa, una acció que combina gastronomia i compromís social i que posa en valor la capacitat del sector per implicar-se en causes que generen un impacte real.

BARCELONA LLEIDA TARRAGONA

Estem actualitzant la base de dades per oferir-vos un millor servei

Des de GremiCarn estem duent a terme una campanya d'actualització de la base de dades per disposar d'una informació més completa i actualitzada dels socis.

Ja fa unes setmanes vam enviar-vos un correu electrònic amb el vostre número d'agremiat i un enllaç per revisar i actualitzar les dades de l'empresa. El procés és

ràpid i és important completar-lo per garantir que tota la informació d'interès us arribi correctament.

Disposar d'una base de dades actualitzada facilitarà les gestions amb el Gremi, permetrà fer arribar informació sobre ajuts, formació i novetats legislatives, i contribuirà a representar millor el conjunt del sector.

TARRAGONA

Els agremiats del Mercat Central, protagonistes del Tarragona Marida

La primera edició de Tarragona Marida va convertir el Passeig de les Palmeres en un espai dedicat al vi i la gastronomia. La fira va reunir milers de visitants, amb més de 6.300 degustacions de vi, prop de 2.200 tastos gastronòmics i 29 activitats.

Els agremiats del Mercat Central de Tarragona hi van participar amb les parades **Meritxell**, **La Selecta** i **Bertran** i **Virgili**, que van oferir degustacions per maridar amb els vins de les denominacions d'origen de la província, posant en valor els productes de proximitat i el comerç especialitzat.



Actualitat gremial

GIRONA

La Xarcuteria Roca rep el reconeixement d'Establiment Històric i el guardó del Tallant

La **Xarcuteria Roca**, de Ventalló, va rebre el reconeixement d'Establiment Històric de la Cambra de Comerç de Girona i el guardó del Tallant del Gremi de Carnissers i Xarcuters Artesans de les Comarques Gironines, en un acte que va posar en valor la trajectòria d'un dels establiments amb més història del sector.

Amb orígens documentats des de 1825, la família Roca acumula set generacions dedicades a la carnisseria, la criaça de porcs i l'elaboració artesanal d'embotits. Al llarg de dos segles, el negoci ha sabut mantenir l'essència de l'ofici, combinant les receptes tradicionals amb una aposta constant per la qualitat, el producte de proximitat i la innovació.

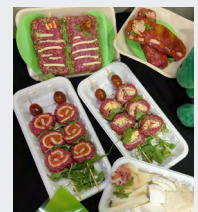
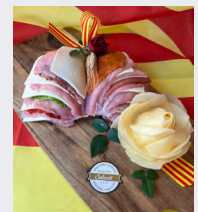
Durant l'acte, el Gremi va fer entrega del Tallant, símbol de la transmissió generacional de l'ofici, en reconeixement a l'esforç, la dedicació i el compromís de la família Roca amb la carnisseria i la xarcuteria artesanes. Per la seva banda, la Cambra de Comerç de Girona va distingir



l'establiment com a exemple de continuïtat empresarial i d'arrelament al territori. Actualment, la família continua al capdavant del negoci mantenint la seu històrica de Ventalló i ampliant la seva activitat amb altres establiments, sempre fidel al

model d'elaboració artesanal que ha caracteritzat la casa durant set generacions. Aquest doble reconeixement és un homenatge a una trajectòria que ha contribuït a preservar l'ofici i a posar en valor el comerç de proximitat.

Elaborats de Sant Jordi



TARRAGONA

La família Lafont protagonitza una nova sessió de "Biografies Ampostines"

La família **Carns Lafont**, coneguda per la seva carnisseria centenària La Txorise-
ra, va protagonitzar una nova sessió del
cicle "Biografies Ampostines", celebrada
al Museu de les Terres de l'Ebre. La con-
ferència, presentada per Pere Xavier La-
font Bort i la seva tieta Paquita Bort Pe-
ris, va permetre descobrir la trajectòria
d'una de les nissagues carnisseres més
emblemàtiques d'Amposta i repassar més
de 130 anys d'història familiar.

Durant l'acte, els assistents van conèixer
els orígens de l'activitat carnissera de la
família Lafont, fundada l'any 1892, així
com l'evolució del negoci al llarg de cinc
generacions. La conferència va posar en
valor la transmissió dels coneixements de
l'ofici, la importància del comerç de proximi-
tat i el paper que la família ha tingut en
la història recent de la ciutat.

La jornada també va incloure una exposi-
ció amb documents històrics, fotografies,

eines antigues de l'ofici, premis i altres
objectes conservats per la família des de
finals del segle XIX, així com un tast d'em-
botits elaborats segons receptes tradicio-
nals centenàries.

Coincidint amb aquesta jornada, el nostre
agremiat i Mestre Artesà Pere Xavier La-
font, cinquena generació al capdavant del
negoci, també va ser entrevistat a Ampos-
ta Ràdio. Durant la conversa va compartir
algunes de les vivències més singulars de
la família, com l'arribada dels seus avan-
tpassats des de Castelló, les històries vin-
culades als inicis del negoci o la conserva-
ció de receptes d'embotits de més de cent
anys d'antiguitat.

Amb 134 anys d'història, Casa Lafont con-
tinua sent un referent de l'artesania ali-
mentària a les Terres de l'Ebre, mantenint
viu un llegat construït generació rere ge-
neració gràcies a la dedicació de la família
i a la confiança dels seus clients.



BARCELONA



Tret de sortida de Barcelona, Capital Europea del Comerç Local

Des de GremiCarn Barcelona vam assistir
a finals del mes d'abril a l'acte d'inici de
la Capitalitat Europea del Comerç Local,
celebrat al Saló de Cent de l'Ajuntament
de Barcelona, una cita institucional que
marca l'inici d'un any clau per al sector
del comerç de proximitat a la ciutat.

L'acte va reunir representants institu-
cionals i europeus, amb la participació de la
tinenta d'alcaldia de Promoció Econòmica,
Raquel Gil, que van posar en valor el
model comercial de Barcelona i el paper
dels eixos comercials, i de Kristin Schrei-
ber, representant de la Comissió Euro-
pea, que ha sintetitzat l'esperit de la ca-
pitalitat amb el missatge "Petit comerç,
gran impacte". També hi ha intervingut
la comissionada Nadia Quevedo, que
ha presentat un programa amb més de
200 activitats arreu de la ciutat al llarg
de l'any.

Més enllà de l'acte inaugural, aquesta
capitalitat representa una oportunitat
estratègica per posar en valor el paper
essencial del petit comerç dins del mo-
del de ciutat. Per a Mireia Sellarès, presi-
denta de GremiCarn Barcelona, «formar
part d'aquest context és especialment
rellevant, ja que el nostre sector és un
dels pilars del comerç de proximitat, tant
per la seva funció econòmica com pel seu
arrelament social i territorial.»

Notícies sectorials



Alimentaria celebra una edició de rècord en el seu 50è aniversari

La darrera edició d'Alimentaria + Hostelco, celebrada del 23 al 26 de març al recinte Gran Via de Fira de Barcelona, va tancar les portes amb xifres de rècord coincidint amb el seu 50è aniversari. La fira va reunir 109.600 visitants professionals i 3.300 empreses exposidores, de les quals prop de 1.200 procedien de 70 països, consolidant-se com una de les principals plataformes internacionals de negoci per al sector agroalimentari.

El saló va destacar especialment pel seu elevat nivell d'internacionalització, amb

més de 2.700 compradors de 120 països i prop de 14.500 reunions de negoci entre empreses i professionals. La innovació, la digitalització, la sostenibilitat i les noves tendències de consum van centrar bona part de les activitats desenvolupades.

L'espai Intercarn va tornar a ser un dels grans protagonistes de l'esdeveniment, reunint les principals empreses del sector carni i convertint-se en un punt de trobada imprescindible per conèixer nous productes, establir contactes comercials i analitzar els reptes de futur de la indústria.

La producció mundial de carn moderarà el seu creixement durant el 2026

La producció mundial de carn arribarà als 391,3 milions de tones durant el 2026, fet que representa un creixement de l'1% respecte a l'any anterior, segons les darreres previsions de la FAO. Tot i mantenir-se en positiu, l'organisme assenyalava que el ritme d'expansió serà més moderat que en exercicis anteriors a causa de la incertesa geopolítica, l'augment dels costos de producció i la persistència de diverses malalties animals.

L'aviram continuarà sent el principal motor del creixement, amb un increment previst del 2,5%, mentre que la producció de carn de porc augmentarà un 0,6%, impulsada per les millores en productivitat i la modernització de les explotacions. En canvi, la producció de boví i d'oví disminuirà lleugerament per la reducció dels ramats en alguns dels principals països productors.

Pel que fa al comerç internacional, la FAO preveu que els intercanvis de productes carnis creixin un 1,1%, impulsats per les exportacions d'aviram i de porc. No obstant això, les tensions geopolítiques, les dificultats logístiques i l'encariment de l'energia continuaran condicionant els mercats internacionals.

L'informe també apunta que la demanda dels països importadors, la menor disponibilitat de carn de boví i d'oví i els brots de malalties animals mantindran una elevada volatilitat als mercats i pressionaran els preus internacionals de la carn durant els pròxims mesos. En aquest context, la FAO considera que l'evolució dels mercats continuarà condicionada tant pels factors geopolítics com per la capacitat del sector per garantir l'estabilitat del subministrament.

ANICE presenta unes xifres rècord a la seva Assemblea Anual

L'Associació Nacional d'Indústries de la Carn d'Espanya (ANICE) va celebrar la seva Assemblea Anual destacant el bon moment de la indústria càrnia espanyola. Durant el 2025, el sector va superar els 42.000 milions d'euros de facturació, va assolir un rècord de producció amb més de vuit milions de tones i va incrementar les exportacions fins als 11.627 milions d'euros.

L'entitat també va advertir dels reptes que afronta el sector, com les tensions geopolítiques, l'augment dels costos de producció i les malalties animals. La jornada es va completar amb el lliurament de la X edició dels Premis ANICE, que reconeixen la trajectòria i la contribució d'empreses i professionals del sector.

Interporc impulsa una campanya per promocionar l'entrepà de pernil arreu de l'Estat

Interporc ha posat en marxa la campanya "El bocata que te mueve", una iniciativa itinerant que recorrerà diverses ciutats espanyoles amb l'objectiu de posar en valor els beneficis nutricionals, culturals i socials de l'entrepà de pernil a través d'una experiència interactiva i divulgativa.

La campanya es desenvolupa a bord d'un food truck de més de 60 metres quadrats, que visitarà diferents comunitats autònomes, entre elles Catalunya. L'espai ofereix activitats dirigides a famílies, joves i esportistes, combinant divulgació, entreteniment i promoció dels productes del sector porcí de capa blanca.

Entre les activitats programades destaquen les sessions amb nutricionistes especialitzats, que explicaran el paper del pernil dins d'una alimentació equili-



brada, així com jocs i reptes interactius sobre benestar animal, producció ramadera, relleu generacional i alimentació saludable.

Les interprofessionals aprofiten el Mundial per promocionar el consum de carn

El Mundial de futbol ha servit perquè diverses organitzacions interprofessionals del sector carni impulsin campanyes de promoció adreçades als consumidors, aprofitant un dels moments de més consum compartit de l'any.

Per la seva banda, Interovic ha adaptat la seva coneguda iniciativa Paquito amb el llançament de la Paquito Burger, una hamburguesa elaborada amb carn de xai que es podrà degustar durant el torneig en col·laboració amb una cadena especialitzada.

Finalment, Interporc s'ha sumat a la cita esportiva amb la campanya "Orgullo Rural", que recorrerà diferents municipis vinculats als jugadors de la selecció espanyola amb una pantalla gegant i una food truck des d'on es repartiran entrepans de pernil.

Amb aquestes iniciatives, les interprofessionals volen apropar els seus productes als consumidors, vinculant-los a un esdeveniment de gran seguiment social i reforçant valors com la gastronomia, la proximitat i el món rural.



Provacuno convoca la setena edició del concurs fotogràfic "Objetivo Vacuno"

Provacuno ha obert el termini de participació de la setena edició del concurs fotogràfic "Objetivo Vacuno", una iniciativa que té com a objectiu posar en valor el sector boví a través de la fotografia. Professionals i aficionats podran presentar les seves imatges fins al 20 de setembre.

Aquesta edició incorpora tres noves categories: "Historias que alimentan", dedicada a la gastronomia i als plats elaborats amb carn de boví; "Relevo rural", centrada en el paper dels joves i el relleu generacional a la ramaderia, i "Planeta Vacuno Remix", destinada a fotografies en format vertical per a xarxes socials que mostrin la sostenibilitat i la convivència del bestiar amb l'entorn natural.

Els tres primers classificats de cada categoria rebran premis de 500, 250 i 100 euros. Cada participant podrà presentar un màxim de deu fotografies a través del web del concurs. Les imatges generades amb intel·ligència artificial no seran admeses, amb l'objectiu de preservar l'autenticitat d'un certamen que, any rere any, continua consolidant-se com un referent per donar visibilitat al sector boví.

Petits anuncis

Locals Traspassos

► **Es traspassa:**

Botiga de 70 m²
Carnisseria - Xarcuteria - Polleria sense obrador
Cambra gran, 2 supermostradors, armari frigorífic de 4 portes, 4 vitrines frigorífiques. Amb llicència Carnisseria - Xarcuteria i Polleria. Zona Poble Sec, a prop del Paral·lel. Mòbil 645.94.44.81
Preguntar per Rosa Maria.

► **Es traspassa:**

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, maquinària de carnisseria completa, despatx. Botiga reformada fa 8 o 10 anys. Interessats trucar al 660.60.63.59
Preguntar per Bartomeu.

► **Es traspassa:**

Parada de Carnisseria i Cansaladeria al Mercat de Sant Antoni (entrada Urgell / Tamarit), Barcelona, per jubilació. La Carnisseria i Cansaladeria Carme està activa des de l'any 1984, oferint productes de carnisseria, cansaladeria, xarcuteria i embotits. Compta amb una clientela fidel. La parada té una superfície de 5 metres de llargada i consta de dos números. Està completament equipada amb neveres, vitrines i utensilis necessaris per a l'activitat. Inclou un petit obrador amb aire condicionat i disposa d'una cambra general individual. Actualment el negoci està en funcionament. Preu: a convenir.
Contacte: Carme. Mòbil: 695.67.39.58 (trucades a la tarda)
Email: anakinconde@gmail.com

► **Es traspassa:**

Cansaladeria - xarcuteria en ple funcionament per jubilació. Aquest comerç es troba al Casc Antic de Tarragona ciutat i està totalment adaptat i equipat, amb una superfície total de 110 m², distribuïts de manera funcional en diferents sales i plantes: sala d'emmagatzematge i lavabo, espai destinat a l'atenció al públic i l'obrador amb neveres frigorífiques, caldera de cocció d'embotits i altres equips. És un negoci amb gran trajectòria i gran potencial, clientela fixa i, per tant, ideal per continuar amb l'activitat actual o per a professionals del sector carni/gastronòmic que vulguin desenvolupar un nou projecte propi. Interessats a informar-se de les condicions, trucar a Marc al 615 324 148.

► **Es traspassa:**

Cansaladeria - Xarcuteria per jubilació. Oportunitat única al Mercat de Sta. Caterina de Barcelona. Negoci en ple funcionament, amb clientela fixa i fidelitzada i un important flux de turistes durant tot l'any. Parada totalment equipada amb possibilitat d'obrador-magatzem, amb autorització sanitària d'elaboració, a 50 metres, ideal per ampliar la producció i facilitar el treball diari. Excel·lent ocasió per a professionals del sector que vulguin continuar amb una activitat rendible amb trajectòria. Contacte: Pere
Telèfon 677 212 413
Trucar de 18 a 20

► **Es traspassa:**

Local comercial a peu de carrer a Camp de l'Arpa del Clot (Sant Martí -BBarcelona)
El local compta amb 55 m² construïts i 40 m² útils, distribuïts de manera pràctica i funcional per a diferents tipus de negoci. Local en bon estat, aparador exterior, 4 metres lineals de façana, zona de magatzem, 1 bany, bona visibilitat comercial, compta amb una font completament nova per rentar-se les mans tant amb aigua freda com calenta, hi ha una cambra frigorífica en perfecte estat per a la conservació del producte i llicència d'activitat activa. Contactar per a més informació o concertar una visita escrivint o telefonant al 679 83 12 48.
Preguntar per Maria Adela.

► **Es traspassa:**

Xarcuteria - Cansaladeria. Mercat Sagrada Família. A prop de la porta d'entrada (2 números). En ple funcionament. Mòbil 600.24.79.479 / 652.35.01.62
Preguntar per Alberto.

► **Es traspassa:**

Per jubilació
Xarcuteria - Cansaladeria. Mercat de Sant Antoni (4 parades), en ple funcionament, a prop de l'entrada, ben situada. Mòbil 615.12.83.93 - 93.424.61.93
Preguntar per Mari.

► **Es traspassa:**

Cansaladeria - Xarcuteria - Carnisseria
Mercat de la Marina (L'Hospitalet Llobregat)
Amb ple funcionament, totalment equipada
Mòbil 691.76.45.68
Preguntar pel Leonado

Vendes Varis

- ▶ **Es ven:**
Amasadora
Mòbil 629.88.22.40
Preguntar per la Sra. Teresa
- ▶ **Es ven:**
Balança MICRA amb bateria,
balança DINA, pastadora,
congelador CONSTAN, màquina
d'embotir, talladora d'ossos.
Telèfon 977.54.48.98 / Mòbil
686.71.26.39
Preguntar pel Sr. Josep.
- ▶ **Es ven:**
Maquinària de segona mà, en
perfecte estat.
Serra de cinta Medoc ST
200/1600MM del 2021 de 230V
1 HP 5,1A 50Hz amb serres de
recanvi. Picadora CGT TYPE 09-11
220V-380 2,2KW 3HP 50HZ, amb
cutxilla i disc de recanvi. Pastadora
Tasla Mos Mix 35,0 35HP 0,19KW
220/380V.
Mòbil 649.52.75.88
Preguntar per Lluís Miquel.

- ▶ **Es ven:**
Forn de segona mà, per a cuina al
vapor amb 4 safates incloses de
1 x 1,15 m. Ideal per a coccions
lentes de baixes temperatures.
Capacitat de fins a 150 kg.
També per a tot tipus de
botifarres cuites, mortadel·les,
catalanes, pernil cuit, etc.
Molt bon preu.
Mòbil 620.88.75.55
Preguntar per Uwe Bader.
- ▶ **Es ven:**
2 vitrines refrigerades
professionals per a carnisseria.
Acer inoxidable - 4 metres. Alta
capacitat, ideal per a carnisseries,
xarcuteries o botigues gourmet.
Fabricades en acer inoxidable de
qualitat professional, amb gran
superfície d'exposició. Il·luminació
interior, cristall expositor frontal,
gran capacitat d'emmagatzematge i
exposició, de segona mà, disseny de
20 anys d'antiguitat.
Llestes per treballar (hi ha només
una secció que funciona amb
dificultat).
Interessats, contactar per missatge
o trucada al 679 83 12 48.
Preguntar per ADELA.

- ▶ **Es ven:**
Premsa de llardons automàtica.
Batedor per remenar llarg.
Mòbil 696.93.51.61
Preguntar per Xevi.
- ▶ **Es ven:**
Mostrador de 6,03 m de llarg,
model Tiana-105 de la marca Cruz,
amb vidres corbats Iris i cúpula
inox superior, 3 freds independents
en exposició i reserva refrigerada
inferior (4 motors independents).
Preparada per a servei tradicional
i servei lliure. També balances
(Dina) i (Raffels), aquesta última
amb pes fins a 150 kg, talladora
d'embotits, màquina d'esmlar
ganivets, cuina (Fagor) de 4 focs i
forn.
Mòbil 620.274.441
Preguntar per Dolors.
- ▶ **Es ven:**
2 piques amb taules d'acer
inoxidable incorporades.
1 taula d'acer inoxidable 1,5 x 60.
3 filtres.
Mòbil 627.54.41.67
Telèfon 93.777.17.08 /
93.777.13.93
Preguntar per Jordi.



COMERCIAL INSA

30 anys amb el professional de la indústria càrnia

ESPÈCIES, PREPARATS, BUDELLS, MALLS,
MAQUINÀRIA I PRODUCTES AUXILIARS PER
A LA INDÚSTRIA CÀRNIÀ

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

DISTRIBUIDOR DE



EL PALMAR (MURCIA)

Petits anuncis

▶ **Es ven:**

Per canvi d'activitat.
Arcons d'autoservei per a congelats, tapa corredora transparent.
Bon estat.
170 cm x 90 cm, 5 unitats, 400 €
220 cm x 90 cm, 8 unitats, 600 €
Telèfon 977.23.63.13
Preguntar per Fernanda.

▶ **Es ven:**

Per jubilació.
Màquina de trinxar nova marca BRAHER.
Taula inoxidable de 70 x 100.
Màquina d'embotir MAINCA de 10 kg.
Màquina de fabricació de pernil dolç.
Rentamans manual.
Envasadora casa Ramón.
Estanteria inoxidable per a cambra de 80 x 120 (6 prestatges).
Ganivets i ganxos d'acer inoxidable.
Mòbil 640.54.51.54
Preguntar per Neus.

▶ **Es ven:**

Talladores d'embotits i bistecs, embotidora, serra Guardiola, carros inox., aigüera, lligadora de ferradura, rentadora d'estris, màquina al buit gran, motllos, ganxos, taula de desossar pernil i altres.
Mòbil 609.48.22.95
Preguntar per Salvador.

▶ **Es ven:**

Envasadora al buit Baby 30,00 €
Picadora de carn GESAME, placa inox 5,5 mm 150,00 €
Pastadora 57 litres, trifàsic 380, 15,00 €
Màquina d'esmolador de cinta 40,00 €
Taula d'obrador inox. 1,70 x 1 m (0,33 policrat) 100,00 €
Mural KOTXA 1,85 x 0,85 220s 100,00 €
Embotidora 10 l inox. 380 V galvanitzat 150,00 €
Caldera inox 40 litres
Preguntar per
Xavier o Joan 93.640.06.26
Rita 658.80.64.55

▶ **Es ven:**

Per jubilació. De segona mà, en perfecte estat i manteniment.
Picadora de taulell Ortega. Màquina de tallar fiambres Beserk.
Envasadora al buit Sammic, ralladora de formatge gran amb safates per a verdures. 3 pernilers verticals. Mural expositor de 1,20 m Difri.
Mòbil 680.72.05.83
Preguntar per Carles.

▶ **Es ven:**

Envasadora de buit industrial marca Bosman.
Pastadora de carn industrial marca TALLERES VALL, S.A.
Picadora de carn industrial amb accessoris marca TALLERES VALL
Embutidora de carn industrial amb accessoris marca TALLERES VALL
Mòbil 605.38.46.32
Preguntar per Xavier.

Tot el que necessites ho trobaràs al teu gremi

BARCELONA

GremiCarn Barcelona

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

TARRAGONA

GremiCarn Tarragona

C. Pere Martell, 19 - Tarragona
660 723 052
gremicarnisserstgn@gmail.com
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

LLEIDA

GremiCarn Lleida

Av. Blondel, 11 - Lleida
660 723 052
lleida@gremicarn.cat
www.gremicarn.cat

Som la força del sector

carnissers
xarcuters
catalunya



Soluciones llestes *per al teu mostrador*