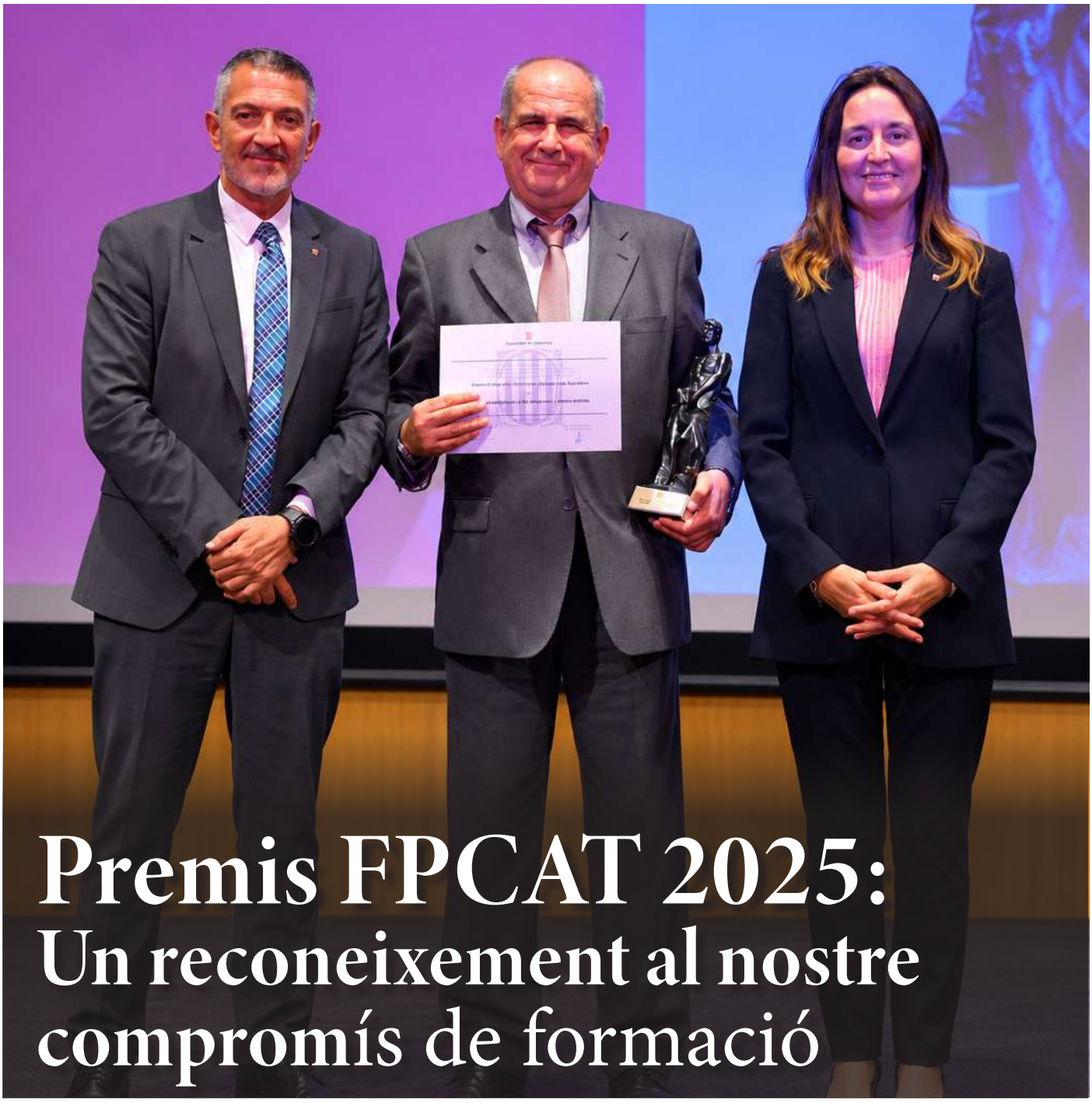
Tall

PUBLICACIÓ OFICIAL DEL
CARNISSERS XARCUTERS I AVIRAM
GREMI DE BARCELONA I COMARQUES

N. 171 · Juliol - Setembre 2026



Premis FPCAT 2025:
Un reconeixement al nostre compromís de formació

Meat Xperience:
Talent, innovació i passió pel nostre ofici

Verifactu:
L'aplicació del nou sistema s'allarga fins al 2028

Formació:
Nous cursos d'especialització professional

Impacta.
crea - comunica - impacta

EL TEU SOCI DIGITAL

T'AJUDEM A MILLORAR LA TEVA IMATGE DIGITAL



- Assessorament i gestió de xarxes socials
- Creació de pàgines web i botiga on line
- Actualització d'imatge i disseny gràfic
- Gabinet de premsa i publicitat

SOM ESPECIALISTES EN COMUNICACIÓ DIGITAL I CONEIXEM EL TEU SECTOR

www.impactagroup.es

info@impactagroup.es

678 967 349

Un any intens, un futur que construïm plegats



Antoni Gálvez
President del Gremi d'Empresaris Carnissers, Xarcuters i Aviram de Barcelona i Comarques

Benvolguts agremiats i agremiades,

Ens acostem al final d'un any intens, ple de reptes, projectes i moments que ens recorden la importància de treballar plegats per enfortir el nostre ofici. Un dels moments més especials ha estat rebre el reconeixement dels Premis FPCAT, en la categoria de "Bones pràctiques per a empreses i entitats", per la nostra trajectòria en formació, culminada amb el projecte de Formació Professional Ocupacional Dual de Carnisseria. És el resultat d'anys de feina per impulsar la formació, facilitar la incorporació de nous professionals i contribuir al futur del sector. Un camí que ha estat possible gràcies a les empreses que han obert les portes als aprenents i han apostat pel relleu generacional i a les entitats que han cregut en nosaltres.

També hem viscut una nova edició de Meat Xperience, un gran punt de trobada que posa en valor el talent i la professionalitat del nostre sector. Volem agrair a tothom els qui ens vau acompanyar i vau participar-hi, especialment a les persones que ho vau fer malgrat la pluja. La vostra presència i implicació contribueixen a fer créixer iniciatives que ens uneixen com a col·lectiu. I encara tenim molta feina per fer! Durant aquests mesos continuem impulsant jornades, formacions i projectes pensats per oferir-vos eines, generar oportunitats i ajudar-vos a millorar la competitivitat dels vostres negocis.

Però la nostra tasca va més enllà de promoure projectes i oferir serveis. També treballem incansablement per representar i defensar els vostres interessos i reivindicar mesures que tinguin en compte la realitat del nostre comerç. Un exemple és la pròrroga anunciada de VeriFactu, que dona més marge als negocis per adaptar-se a les noves exigències en matèria de facturació. Alhora, continuem treballant per abordar qüestions que ens preocupen, com l'augment de l'absentisme laboral, la càrrega administrativa i normativa, les dificultats per trobar professionals i la necessitat de disposar d'un marc que afavoreixi la continuïtat i la competitivitat dels nostres negocis. Sabem que el dia a dia exigeix molta dedicació, en un entorn ple de canvis i nous desafiaments. Per això, des del Gremi continuem treballant per acompanyar-vos i donar resposta a les vostres necessitats, amb una veu pròpia i compartint esforços amb altres organitzacions per aconseguir que les nostres reivindicacions siguin escoltades. Tanquem aquest any editorial amb orgull pel camí recorregut i amb la mirada posada en tot el que encara podem fer plegats. Al gener tornarem amb noves iniciatives per continuar acompanyant-vos en el vostre dia a dia.

Gràcies per la vostra confiança i per contribuir, cada dia, a mantenir viu el nostre ofici. Perquè el futur del nostre sector el construïm entre tots.

Fem Gremi, fem ofici!

Sumari

4 Meat Xperience · 6 Què fem al Gremi · 16 Formació és futur · 20 Joves emprenedors · 22 Agremiats - Casos d'èxit · 24 Ens assessorem · 26 Veus del sector · 28 Actualitat del sector · 30 També t'interessa · 34 Elaborem · 38 Venda i traspàs

Crèdits / Dipòsit legal:

Amb el suport de: Generalitat de Catalunya · El Govern de Tothom · Barcelona

MEAT XPERIENCE

Talent, innovació i passió per l'ofici

La segona edició de MEAT XPERIENCE va posar de manifest la força, la professionalitat i el compromís d'un sector que aposta pel futur de l'ofici.



Representants del sector, les entitats i les institucions durant l'acte d'inauguració de la MEAT XPERIENCE 2026.

Els dies 4 i 5 d'octubre, La Farga de l'Hospitalet de Llobregat va acollir la segona edició de MEAT XPERIENCE, la fira professional dedicada al sector de la carnisseria i la xarcuteria. Un punt de trobada per compartir coneixements, descobrir novetats, mostrar el talent dels professionals i continuar impulsant un ofici que combina tradició, innovació i una gran capacitat d'evolució. Durant la fira, els assistents van poder gaudir d'un programa amb demostracions gastronòmiques, concursos, tallers i ponències que van abordar diferents vessants de la professió. Des de les elaboracions artesanes fins a les noves eines de gestió, la digitalització o la formació, MEAT XPERIENCE va tornar a posar sobre la taula els reptes i les oportunitats del sector.

Tallers, concursos i coneixement compartit

El concurs Burger Masters va ser una de les activitats destacades d'aquesta edició, juntament amb les demostracions de tall de pernil i les propostes gastronòmiques que van permetre descobrir tècniques, elaboracions i noves maneres de treballar el producte.

Les sessions dedicades a la gestió dels establiments, la digitalització i la innovació també van oferir eines i idees per afrontar els canvis del mercat i adaptar els negocis a les noves necessitats dels consumidors. Però, més enllà de les activitats, el gran valor de MEAT XPERIENCE va



La formació, el talent i la passió per l'ofici van ser protagonistes amb la participació de professionals i alumnes que representen el futur del sector.

ser la participació dels professionals, d'arreu del territori que van compartir coneixements, experiències i habilitats. Volem agrair especialment a tots els que, malgrat les dificultats provocades per les pluges, van fer l'esforç de ser-hi.

La formació, protagonista d'un dels moments més emotius

Vam poder gaudir d'una demostració molt especial, en què els alumnes van mostrar els coneixements i les habilitats adquirits durant la seva formació, acompanyats de les seves professores la Yolanda Casternado i la Núria Folch.

Els joves van compartir les seves històries personals i els camins que els han portat a formar-se en aquest ofici. Les seves intervencions van emocionar els assistents i van posar de manifest que hi ha persones amb ganes d'aprendre, treballar i construir-se un futur professional i que només necessiten una oportunitat.

Aquesta experiència va tornar a evidenciar la importància de la formació i de la transmissió del coneixement per garantir la incorporació de noves generacions al sector.

Una edició amb circumstàncies excepcionals

Les pluges torrencials i les alertes meteorològiques van obligar a modificar els horaris i adaptar part del programa. La fira va poder obrir diumenge a la tarda i continuar dilluns, tot i que les restriccions de mobilitat van impedir l'assistència de molts professionals. Malgrat aquestes dificultats, la implicació dels participants, expositors i





col·laboradors va permetre tirar endavant bona part de les activitats previstes.

Des del Gremi volem expressar el nostre agraïment a tots els agremiats i agremiades, professionals, expositors, empreses, entitats i visitants que vau participar en aquesta segona edició, així com a totes les persones que ens vau fer arribar el vostre suport. MEAT XPERIENCE 2026 ens deixa demostracions de talent, experiències compartides i noves idees per continuar avançant.

Sobretot, ens reafirma en la importància de disposar d'un espai propi on els professionals puguin trobar-se, compartir experiències, aprendre els uns dels altres i continuar construint el futur de l'ofici.

MX

MEAT XPERIENCE 2026 ens deixa nous aprenentatges i la voluntat de continuar treballant plegats pel futur de l'ofici.

Premis FPCAT 2025: reconeguts pel nostre compromís amb la formació

Aquest reconeixement ens omple d'orgull i ens anima a continuar treballant pel futur del nostre ofici. Un premi que compartim amb les empreses agremiades i les entitats que ens han acompanyat en aquest camí.



El nostre president, Antoni Gálvez, rep el reconeixement de mans dels consellers Miquel Sàmper i Esther Niubó.

Hem rebut el reconeixement dels Premis FPCAT 2025 a les "Bones pràctiques en el compromís amb la formació professional", una distinció que posa en valor la feina que hem fet durant els darrers anys per donar resposta a les necessitats formatives del sector i facilitar la incorporació de nous professionals. És un moment molt especial que ens omple d'orgull i ens anima a continuar treballant pel futur del nostre ofici. Però, sobretot, és un premi que volem compartir amb totes les empreses que han col·laborat, perquè sense la seva implicació aquest recorregut no hauria estat possible.

Un reconeixement que compartim

Les empreses agremiades sou les que ens traslladeu les vostres necessitats, ens expliqueu les dificultats per trobar personal qualificat i ens impulseu a buscar noves solucions. També sou les que obriu les portes dels vostres establiments per acollir alumnes en pràctiques, compartiu els vostres coneixements i dediqueu temps i recursos a formar les noves generacions.

Aquesta col·laboració és imprescindible per acostar la formació a la realitat dels establiments i garantir que els futurs professionals adquireixin les competències que necessita el sector.

Aliances que fan possibles nous projectes

Aquest camí també ha estat possible gràcies a la confiança de nombroses entitats i institucions que ens han ajudat a transformar les necessitats del sector en oportunitats formatives reals. Volem expressar especialment el nostre agraïment a Mercabarna, Barcelona Activa, l'Institut dels Aliments, la Fundació Intermedia, la Direcció General de Comerç de Catalunya, el Departament d'Empresa i Treball, el Servei Públic d'Ocupació de Catalunya (SOC), PIMEC i Creu Roja, entre altres entitats que han confiat en nosaltres.

La FPO Dual, una aposta pel futur de l'ofici

Un dels resultats més significatius d'aquest treball és la FPO Dual de Carnisseria, un projecte que representa un pas endavant per recuperar la figura de l'aprenent i facilitar la incorporació de nous professionals. Aquest model combina formació i experiència laboral, connectant les necessitats de les empreses amb persones interessades a aprendre l'ofici. Alhora, ens ajuda a afrontar un dels principals reptes del sector: la manca de professionals qualificats i el relleu generacional.

Aquest reconeixement ens permet celebrar la feina feta, però també ens recorda que encara tenim molts reptes al davant. Continuarem escoltant les empreses, impulsant nous projectes i sumant complicitats per garantir la continuïtat del nostre sector.

Perquè darrere de cada iniciativa hi ha persones, empreses i entitats que hi creuen. I perquè el Gremi som tots i el futur el construïm plegats.


Jotri
A FOC LENT AMB TU
El brou que no falla mai
Fet amb carns i verdures seleccionades.
El sabor de sempre.
Girona Excel·lent
Segell de qualitat agroalimentària
Diputació de Girona
DDGI2030
DEMARCACIÓ SOSTENIBLE
T 972 396 561
contacte@cuinatsjotri.cat
www.cuinatsjotri.cat
@cuinatsjotri

Quan falta comerç als barris, cal preguntar-se per què!

L'anunci de l'Ajuntament de Barcelona d'impulsar una xarxa de comerços assequibles, amb una primera prova pilot prevista a la Marina del Prat Vermell, ha obert un debat sobre com garantir l'accés de les famílies a una alimentació saludable i assequible.



Si volem més comerç als barris, hem de facilitar que les empreses s'animin a obrir-hi.

Des del Gremi, compartim la necessitat d'ajudar les famílies que ho necessiten, però considerem que també cal preguntar-nos per què en determinades zones hi ha poca activitat comercial i què podem fer perquè aquesta activitat hi arribi.

Si volem més comerç als barris, creiem que les polítiques públiques haurien de facilitar que les empreses s'animin a obrir-hi. Menys burocràcia, més agilitat administrativa, facilitats per accedir als locals, simplificació normativa i incentius que facin viable la implantació de nous negocis poden ser eines per aconseguir-ho.

Obrir i mantenir un comerç implica assumir inversions, lloguers, sous, subministraments, impostos i moltes altres despeses. En els darrers anys, l'augment dels costos ha obligat moltes empreses a contenir els seus marges per poder mantenir preus i clientela. Per això, qualsevol comparació de preus hauria de tenir en compte la realitat econòmica del petit comerç. També volem posar sobre la taula una alternativa per donar suport directament a les famílies: targetes moneder per comprar productes frescos als comerços adherits. Aquesta fórmula permetria que les persones beneficiàries poguessin escollir què necessiten i on comprar, alhora que els recursos públics revertirien en el comerç de proximitat. Si aquestes targetes es destinessin a productes frescos, també podrien contribuir a facilitar una alimentació saludable i sostenible.

Creiem que ajudar les famílies i reforçar el comerç dels barris no són objectius incompatibles. Des del Gremi continuarem defensant els interessos de les empreses agremiades i del comerç de proximitat, no només posant sobre la taula les nostres preocupacions i reivindicacions, sinó també proposant alternatives i participant en el debat amb propostes concretes.

Perquè si volem barris amb més comerç, més serveis i més activitat, també hem de crear les condicions perquè les empreses hi puguin obrir i mantenir-se.

DES DE 1992

bencriada

L'AUTÈNTICA DE GIRONA

VEDELLA D'EXCEL·LÈNCIA



L'AUTÈNTICA DE GIRONA

QUALITAT

Carn de *femella*, més tendra i gustosa

CONFIANÇA

Des de *1992* servint les millors carnisseries

GARANTIA

Alimentació i criança *específica* i *controlada*

lamant_gastronomic · lamant.cat

L'AMANT

Més visibilitat per al nostre sector, més valor per al nostre ofici

Tallers, activitats divulgatives i presència en fires permeten apropar el nostre ofici a la ciutadania, fomentar el consum de carn i donar a conèixer les oportunitats professionals del sector.



Els tallers i activitats apropen el valor del producte, l'alimentació responsable i el coneixement dels professionals a grans i petits. Imatge: Taller Mercat Cardedeu

Fomentar el consum de carn, donar visibilitat al nostre sector i posar en valor el coneixement i l'experiència dels professionals són alguns dels objectius que guien les accions que impulsa el Gremi.

Al llarg de l'any participem en diferents activitats i espais per donar a conèixer el nostre sector, explicar el valor del comerç especialitzat i transmetre a la ciutadania el coneixement que hi ha darrere de cada producte. Ho fem arribant a públics diferents, des dels més petits fins a persones que busquen noves oportunitats professionals.

Tallers infantils d'hamburgueses saludables

El passat mes de setembre, al Mercat Municipal de Cardedeu, vam dur a terme el taller infantil «Aprèn a fer la teva hamburguesa saludable». L'activitat va començar amb un recorregut pel mercat per conèixer les parades de carnisseria, xarcuteria i polleria i descobrir les diferents possibilitats i varietats de carn. Després, els infants van posar-se mans a l'obra i van elaborar la seva pròpia hamburguesa. Aquest tipus d'activitats ens permeten donar a conèixer el producte, fomentar el consum de carn dins d'una alimentació variada i posar en valor el coneixement dels professionals que hi ha darrere del comerç especialitzat.

El taller també es va fer a Mercat de Mercats, i continuarà al desembre al Festival de la Infància. Són oportunitats per apropar el valor del producte i del nostre ofici a les noves generacions.

Compra amb seny i valors!

A Mercat de Mercats també vam voler adreçar-nos al públic adult amb la ponència «Compra amb seny i valors! Aprofitament alimentari, sostenibilitat i estalvi». Durant la sessió vam parlar d'aprofitament alimentari, producte de proximitat, sostenibilitat, reducció d'envasos i estalvi, i del paper que té el comerç especialitzat a l'hora d'assessorar sobre quantitats, formats, conservació i aprofitament dels aliments.

La ponència va incloure també l'elaboració d'una recepta d'aprofitament en directe, mostrant com podem donar una nova vida als aliments i treure'n el màxim profit. Amb aquesta mena d'accions, volem posar en relleu que comprar en un establiment especialitzat també significa comptar amb assessorament professional i coneixement del producte.

També oferim oportunitats professionals

El 21 i 22 d'octubre vam participar al Saló de l'Ocupació, al recinte de Montjuïc de Fira de Barcelona. La presència del Gremi en aquest tipus d'esdeveniments ens permet donar a conèixer les oportunitats laborals que ofereix el sector i contactar amb persones interessades a treballar o formar-se en el món de la carnisseria, la xarcuteria i

> La participació del Gremi al Saló de l'Ocupació permet donar visibilitat a l'ofici, captar nous professionals i connectar les empreses amb futurs treballadors.

l'aviram. El Saló és també un espai per posar en contacte les empreses amb persones que busquen una oportunitat professional i donar visibilitat a les ofertes de feina del sector. A més, vam aprofitar aquesta participació per donar a conèixer les possibilitats formatives de la FPO Dual de Carnisseria, un model que combina formació i experiència laboral i facilita la incorporació de nous professionals. Diverses empreses també ens van fer arribar les seves ofertes de feina i necessitats de personal perquè les poguéssim donar a conèixer i ajudar-les a trobar nous professionals. Aquesta col·laboració ens permet actuar de pont entre les empreses que necessiten incorporar personal i les persones interessades a iniciar una carrera en el nostre sector.

Continuem treballant pel nostre sector

Amb aquestes i altres accions, el Gremi continua treballant per donar visibilitat al sector, fomentar el consum de carn i posar en valor el paper dels professionals. Tallers, activitats divulgatives, participació en esdeveniments i accions de formació i ocupació formen part d'una mateixa línia de treball: fer visible tot el que hi ha darrere del nostre ofici i el valor que aporta el comerç especialitzat a la ciutadania.



A través de la FPO Dual i altres iniciatives formatives, el Gremi treballa per facilitar el relleu generacional i la incorporació de nous professionals.



Quan les empreses necessiten persones i les persones, una oportunitat

Connectem Persona i Feina posa en contacte empreses que necessiten incorporar personal amb persones preparades per treballar, oferint assessorament i acompanyament durant tot el procés d'incorporació.

La manca de professionals continua sent un dels reptes de les empreses. Al mateix temps, el procés de regularització extraordinària d'estrangeria 2026 obre una nova oportunitat per facilitar la incorporació al mercat laboral de persones que actualment es troben en situació administrativa irregular.

En aquest context, PIMEC i Creu Roja impulsen el programa Connectem Persona i Feina, una iniciativa que busca connectar les necessitats de les empreses amb persones que poden incorporar-se al mercat laboral i que necessiten una oportunitat.

Acompanyament durant el procés

Per a les empreses, el programa no consisteix únicament a posar en contacte candidats i vacants. PIMEC i Creu Roja ofereixen assessorament i acompanyament durant el procés, inclòs suport en els aspectes legals vinculats a la regularització extraordinària i a la incorporació de les persones a les empreses.

Això permet que pugueu plantejar les vostres necessitats i rebre suport per identificar persones que s'ajustin al perfil professional que esteu buscant. Ells tenen les persones. Nosaltres tenim els llocs de treball.

Aquesta és, en definitiva, la clau de la iniciativa

Les entitats participants treballen amb persones que poden estar interessades a incorporar-se al mercat laboral, mentre que les empreses del sector disposen de llocs de treball i necessitats concretes de personal.

Perquè aquesta connexió funcioni, però, és important que hi hagi una bona comunicació. Les empreses han d'explicar amb claredat quin perfil busquen, quines tasques haurà de desenvolupar la persona, quin horari ofereixen i quins requisits consideren necessaris. Com més precisa sigui aquesta informació, més fàcil serà orientar la selecció cap a persones que realment encaixin amb les necessitats de cada establiment.



Empreses que necessiten professionals i persones que busquen una oportunitat: Connectem Persona i Feina treballa per apropar aquestes dues realitats.

Una oportunitat que el sector pot aprofitar

La regularització extraordinària d'estrangeria pot facilitar l'accés al mercat laboral de moltes persones i, alhora, representar una via més perquè les empreses puguin incorporar professionals.

Des del Gremi volem donar a conèixer aquesta iniciativa i animar les empreses a comunicar les seves necessitats de personal per poder explorar les oportunitats que ofereix aquest programa.


Moixina
VEDELLA DE CONFIANÇA
MOIXINA
gustosa i tendre
Vedelles joves
criades a les nostres
granges de Catalunya
amb alimentació vegetal
i molta cura
BIENESTAR
ANIMAL
CERTIFICADO
WELFAIR™
WWW.MOIXINA.COM
933 364 040

VERIFACTU: digitalització sí, però adaptada a la realitat

Reclamem una implantació gradual de VERIFACTU que protegeixi autònoms, microempreses i comerç especialitzat, evitant inversions tecnològiques duplicades i adaptant-se a la realitat dels petits establiments.



El comerç especialitzat defensa una transformació digital que tingui en compte la realitat dels autònoms i les microempreses.

La transformació digital és imprescindible per continuar avançant cap a una gestió més eficient, transparent i moderna. El comerç especialitzat comparteix plenament aquest objectiu. Ara bé, qualsevol canvi normatiu ha de tenir en compte la realitat dels petits establiments perquè les noves obligacions no acabin generant una càrrega econòmica i administrativa difícil d'assumir.

El Gremi se suma al posicionament presentat conjuntament amb FEDEPESCA i CEOPPAN, que reclama una implantació de VERIFACTU coordinada amb la futura factura electrònica i adaptada a la realitat del petit comerç d'alimentació. Les tres organitzacions demanen revisar el calendari previst perquè autònoms, microempreses i petits comerços no hagin d'afrontar diverses inversions tecnològiques en un període molt curt de temps. La coincidència entre l'entrada en vigor de VERIFACTU i la futura factura electrònica podria obligar molts establiments a renovar equips i programari diverses vegades abans d'haver amortitzat les inversions anteriors.

La realitat del comerç especialitzat

La major part de les carnisseries, xarcuteries, peixateries i fleques són negocis familiars, autònoms o microempreses amb estructures reduïdes. Aquesta realitat és molt diferent de la de les grans empreses i requereix una aplicació proporcional de qualsevol nova obligació tecnològica. A més, molts establiments treballen amb sistemes integrats on bàscules homologades, TPV i programes de gestió funcionen conjuntament. L'adaptació al nou sistema VERIFACTU pot obligar a substituir equips que encara són plenament operatius o incorporar nou maquinari i programari, amb un cost especialment important per als negocis de menor dimensió. Per això, les organitzacions consideren imprescindible que la implantació tingui en compte les característiques fiscals, econòmiques i operatives del comerç especialitzat.

Coordinar les noves obligacions

Un dels principals objectius de la proposta és coordinar l'entrada en vigor de VERIFACTU amb la futura factura electrònica i amb el futur marc europeu ViDA, evitant que els petits negocis hagin d'afrontar adaptacions tecnològiques successives.

Aquesta reivindicació coincideix amb la preocupació expressada també per ATA, que ha advertit del cost que aquestes modificacions poden representar per als negocis que ja treballen amb sistemes integrats de venda i facturació. L'objectiu no és ajornar la digitalització, sinó garantir que aquesta es desenvolupi amb planificació, seguretat jurídica i criteris de proporcionalitat.

Una implantació adaptada als petits negocis

CEDECARNE, FEDEPESCA i CEOPPAN proposen aprofitar els pròxims mesos per revisar el model d'implantació de

> Coordinar VERIFACTU amb la factura electrònica evitaria inversions tecnològiques duplicades i facilitaria l'adaptació dels petits negocis.

VERIFACTU i adaptar-lo a les necessitats reals dels petits establiments. Entre les mesures plantejades hi ha la possibilitat d'establir exempcions per als col·lectius més vulnerables, un tractament específic per als negocis que utilitzen sistemes de venda basats en bàscules i mesures de suport econòmic que ajudin a renovar equips i programari. Les organitzacions també consideren especialment important tenir en compte la situació dels autònoms acollits al règim especial del recàrrec d'equivalència, així com valorar l'exoneració de VERIFACTU en aquells casos en què la càrrega econòmica sigui clarament desproporcionada respecte als objectius perseguits.

Digitalitzar sí, però de manera assumible

El posicionament compartit per les tres organitzacions no qüestiona la necessitat de continuar avançant en la digitalització del comerç. Ben al contrari, defensa que aquesta transformació és positiva sempre que es desenvolupi de manera coordinada, gradual i assumible. La tecnologia ha de servir per simplificar la gestió de les empreses, millorar-ne l'eficiència i facilitar el compliment de les obligacions fiscals, no per generar inversions repetides, duplicar costos o comprometre la viabilitat de milers de negocis que continuen sent una peça essencial del comerç de proximitat.

El Gremi dona suport a aquesta reivindicació i defensa una implantació de VERIFACTU adaptada a la realitat del comerç especialitzat, que permeti continuar avançant en la modernització del sector sense posar en risc la competitivitat dels petits establiments ni el servei de proximitat que ofereixen cada dia als consumidors.

Un cop més, s'han fet sentir les reivindicacions del sector i s'ha ajornat l'entrada en vigor de VERIFACTU fins al 2028. Us ho expliquem a l'article «Ens assessorem», a la pàgina 24.



Curs de tall professional de pernil: millora la tècnica i aprofita al màxim cada peça

Organitzem una formació pràctica de tall professional de pernil per perfeccionar la tècnica, millorar la presentació del producte i obtenir el màxim rendiment de cada peça, amb places limitades i grup reduït.



Els participants treballaran un pernil sencer i aprendran tècniques professionals per millorar el tall, la presentació i el rendiment de cada peça.

El proper dimecres 18 de novembre, de 14.30 a 19.00h, el Gremi acollirà una formació presencial de tall professional de pernil, impartida per un membre de l'equip professional de l'Associació Catalana de Talladors de Pernil.

El curs està pensat per perfeccionar les tècniques de tall i aprendre a obtenir el millor resultat possible, així com el màxim rendiment econòmic de cada peça.

Una bona tècnica permet millorar la presentació del producte, posar-lo en valor davant la clientela i aprofitar millor cada pernil.

Cada alumne treballarà amb un pernil sencer, posarà en pràctica les tècniques apreses i s'endurà a casa el pernil tallat i envasat. La formació inclou tot el material necessari i tindrà un màxim de 10 alumnes per garantir un aprenentatge pràctic i personalitzat.

Formació bonificada per a empreses

En el cas dels treballadors assalariats, aquesta formació presencial forma part d'un itinerari 100 % bonificat, que inclou també una formació online obligatòria a escollir entre diferents opcions, com ara tècniques de venda, aparadorisme i màrqueting, xarxes socials i màrqueting 2.0 o manipulació d'aliments i seguretat alimentària (APPCC).

La formació online es pot realitzar durant un mes, amb total flexibilitat horària, i inclou tutor personalitzat i certificat final. Per aplicar la bonificació, és imprescindible completar la formació i superar l'examen final.

CURS TALL DE PERNIL

- ***18 novembre de 14:30 a 19:00.*** *Màxim 10 alumnes. Presencial i online. Formació bonificada per a empreses.*

LA FORMACIÓ ÉS EL TEU FUTUR!



ELABORATS DE NADAL



ESCANDALLS PER A CARNISSERIES



CURS D'EMBOTITS CUITS



FANTASIA CÀRNICA I CREATIVA



PÂTÉ EN CROÛTE I DECORACIONS



CURS FORMATGES D'IBERCONSEIL



CURS DE "BURRITOS", PIADINES, PIZZES...



CURS NOUS SABORS I COLORS



FUSIÓ CARNISSERIA / PASTISSERIA



ELABORATS INNOVADORS



GESTIÓ EMPRESARIAL PER ALS NEGOCIS



ATENCIÓ AL CLIENT

MIRA TOTS ELS CURSOS A GREMICARNISSERS.CLASSONLIVE.COM

EL GREMI T'OFEREIX CURSOS ONLINE

- Impartits per professionals del teu sector.
- Són gravacions de cursos presencials que podeu veure quan vulgueu.
- Aprendreu a fer elaborats amb els quals incrementareu les vostes vendes.
- Trobareu formació sobre normativa obligatòria com l'etiquetatge i fitxes tècniques.
- El Gremi també us forma sobre màrqueting digital, perquè impulseu el vostre negoci amb eines senzilles i clares.

Tots els agremiats i agremiades teniu un codi de descompte en cursos formatius. Aprofiteu-lo!

Teniu tots els cursos a
https://gremicarnissers.classonlive.com/catalogo

Vols més informació? envia'ns un correu electrònic a
info@gremicarnissers.com o truca'ns al **601 317 744**

Establiment agremiat · GARANTIA DE QUALITAT

CARNISSERS XARCUTERS I AVIRAM
GREMI DE BARCELONA I COMARQUES

Curs d'elaborats: idees senzilles que marquen la diferència

La Yolanda i la Cinta, de Carns Cinta, ens ensenyaran a crear broquetes, farcits i altres elaboracions per posar en valor l'artesania i fomentar l'aprofitament alimentari.



Curs per aprendre a fer broquetes, farcits i altres elaborats que aporten valor al taulell, fomenten l'aprofitament alimentari i diferencien el comerç especialitzat.

El pròxim 23 de novembre, de 16 a 19 h, la Yolanda i la Cinta, de Carns Cinta, impartiran un curs d'elaborats per descobrir com, amb tècniques senzilles i una mica de creativitat, podem transformar diferents peces. Broquetes, farcits i altres elaboracions fàcils de preparar ens permeten sorprendre els consumidors i donar un toc diferent al nostre taulell.

A través d'aquestes propostes, aprendrem a donar valor afegit als nostres productes i a reivindicar l'artesania i el coneixement de l'ofici. També ens permetran valoritzar peces menys conegudes o menys demandades i ampliar l'oferta. A més, els elaborats són una bona eina per fomentar l'aprofitament alimentari: ens ajuden a treure més partit de les diferents peces de carn, aprofitar millor els recursos i reduir el malbaratament.

El curs es podrà seguir presencialment a l'aula del Gremi o en línia, perquè cada professional pugui escollir la modalitat que millor s'adapti a les seves necessitats. Les persones que hi assisteixin presencialment també rebran la gravació de la sessió, per poder consultar-la i revisar-ne els continguts sempre que ho necessitin. A més, també obtindran un dossier amb les receptes.

Una oportunitat per incorporar noves idees al taulell, diferenciar-nos i continuar demostrant que, a la carnisseria artesana, la qualitat, la creativitat i l'aprofitament van de la mà.

CURS ELABORATS

- ***23 novembre de 16 a 19h.*** *Yolanda i Cinta de Carns Cinta. Presencial i online.*

Escaneja el QR i demana per WhatsApp més informació sobre el curs.

Connectem carnissers i ramaders per crear noves oportunitats

La recerca de nous proveïdors de proximitat és una oportunitat per diversificar l'oferta, reforçar les relacions comercials i posar en valor la ramaderia extensiva.

Amb aquest objectiu, el 16 de novembre s'organitza una jornada de trobada entre carnissers de Barcelona i ramaders de Catalunya per conèixer de primera mà diferents projectes de ramaderia extensiva i explorar noves oportunitats de subministrament de carn de proximitat.

La iniciativa, impulsada per l'Oficina Conjunta de l'Alimentació Sostenible, l'Ajuntament de Barcelona i la Generalitat de Catalunya, compta amb el suport del Gremi.

La jornada inclourà una visita a l'explotació Mas les Gambires, a Sant Vicenç de Torelló, espais de trobada amb els productors participants i un dinar amb productes locals.

Els assistents també podran conèixer projectes de boví, oví, cabrum, pollastre criat en llibertat i ramaderia ecològica, entre altres opcions. La participació és gratuïta, inclou el transport des de Barcelona i les places són limitades. Una iniciativa per afavorir el contacte directe entre ramaders i carnissers, generar noves oportunitats comercials i acostar el comerç especialitzat a projectes compromesos amb la qualitat, la proximitat i el territori.

JORNADA DE TROBADA

- ***16 novembre.*** *Mas les Gambires, Sant Vicenç de Torelló. Trasllat des de Barcelona i dinar inclosos en l'activitat.*

Activitat gratuïta. Places limitades.

Escaneja el QR i accedeix al formulari d'inscripció per participar a aquesta activitat.



«Volíem conservar el coneixement de l'ofici i construir-hi un futur»

La qualitat del producte, l'elaboració pròpia i el tracte proper són els pilars d'un projecte que ha sabut donar continuïtat a una llarga tradició familiar sense deixar d'innovar.



Amb establiments a Centelles i Vic, Carnisseria Girbau aposta per l'elaboració pròpia, la qualitat i una comunicació propera per arribar a nous clients.

Carnisseria Girbau demostra que un relleu generacional també pot ser una nova oportunitat. Després de reprendre un negoci amb tradició familiar, en David Rodríguez Girbau i la Míriam Martín han sabut conservar l'essència de l'ofici incorporant noves idees, elaboració pròpia i una comunicació adaptada als nous temps. Parlem amb ells sobre emprendre, innovar i el futur de la carnisseria.

Com neix el vostre projecte? Quan vau començar i què us va portar a decidir-vos a emprendre?

La Miriam ja treballava com a carnissera a Can Girbau i en David és nebot dels anteriors propietaris. Hi havia, per tant, un vincle professional i familiar molt important. Quan els propietaris van decidir tancar les botigues per dificultats de personal, vam sentir que aquella història encara tenia recorregut. El setembre de 2025 vam fer el pas. Ens movia la voluntat de donar continuïtat al negoci, però també les ganes de desenvolupar una proposta pròpia. Volíem conservar el coneixement de l'ofici i la confiança dels clients, incorporant noves elaboracions, una comunicació més propera i noves maneres de comprar. Vam assumir el relleu amb la voluntat de construir-hi un futur.

Què us va fer apostar per una línia de productes sense gluten i per reduir al màxim els altres al·lèrgens?

Volíem que més persones poguessin gaudir dels nostres productes. Quan algú té una restricció alimentària, disposar d'opcions és molt important, i vam veure l'oportunitat d'oferir un millor servei. Per això apostem per una oferta sense gluten i treballem les receptes per reduir al màxim els altres al·lèrgens i additius, sempre que el producte ho permet. L'elaboració pròpia ens permet revisar

ingredients i adaptar les receptes sense renunciar a la qualitat, al bon gust i a les ganes de repetir.

Com ha estat la resposta dels clients i què creieu que explica aquesta bona acollida?

La resposta ha estat extraordinària i l'agraïment dels clients ens motiva molt. Ens confirma que aquesta aposta respon a una necessitat real. Creiem que la bona acollida ve d'oferir més opcions, cuidar el producte i escoltar els clients. El sense gluten és important, però volem que ens escullin sobretot per la qualitat dels elaborats i pel tracte. La confiança es construeix compra rere compra. Ens formem en màrqueting digital perquè comunicar també forma part del negoci. Tenim un ofici amb molt de valor i cal explicar-lo. A les xarxes mostrem el producte, les elaboracions i les persones que hi ha al darrere. Volem que el públic vegi la carnisseria com un ofici especialitzat i amb futur. Aquesta comunicació i els enviaments a Catalunya ens permeten arribar a nous clients sense deixar de ser un comerç proper.

Quins han estat els principals reptes del relleu generacional i què heu après durant aquest procés?

El començament va ser el repte més gran: assumir les inversions, la responsabilitat del negoci i la incertesa de no saber si tot l'esforç tindria resposta. Hi poses recursos, moltes hores i una gran implicació personal. També hem après a valorar l'experiència que rebíem i a prendre les nostres pròpies decisions. Avui tenim més clients que mai, fet que ens dona confiança per continuar. El principal aprenentatge és que la il·lusió ha d'anar acompanyada de constància, formació i capacitat d'adaptació. L'esforç no elimina les dificultats, però ajuda a superar-les i a fer avançar el projecte.

Quin missatge donaríeu a altres joves que es plantegen continuar un negoci familiar o emprendre dins del sector?

Que no confonguin un ofici tradicional amb un sector sense futur. Hi ha molt espai per aportar idees, millorar el servei i connectar amb nous clients sense renunciar a l'essència del negoci. Els diríem que es formin, que facin números i que no tinguin por d'invertir en el seu projecte. Emprendre comporta responsabilitats i maldecaps, però també grans satisfaccions: veure que un client gaudeix del teu producte, torna i valora la feina que hi ha al darrere. Estem molt orgullosos del que estem construint. Veure créixer aquest projecte i comprovar que té valor per als altres fa que tot l'esforç tingui sentit.

Escaneja el QR i segueix Carnisseria Girbau a Instagram per descobrir les seves elaboracions, novetats i el dia a dia de l'obrador.

teyle
TÉCNICA Y LEGALIZACIÓN, S.L.P.
Pg. de Gràcia, 20 5è. 3ra.
08007 Barcelona
Tfnos.: 93 322 22 93 – 93 419 22 93
Fax.: 93 532 37 99
e-mail: teyle@teyle.com

- LLICÈNCIES D'OBERTURA I D'ACTIVITAT.
- LLICÈNCIES D'OBRES.
- ASSESSORAMENT TÈCNIC.
- SOLUCIÓ D'EXPEDIENTS EN TRÀMIT.
- PROJECTES D'INSTAL·LACIONS
- (ELÈCTRICS, AIRE CONDICIONAT, FRED INDUSTRIAL, ETC...)
- AÏLLAMENT ACÚSTIC.
- SEGURETAT CONTRA INCENDIS.
- PLANS D'EMERGÈNCIA.
- CONSTRUCCIÓ INDUSTRIAL.
- NAUS INDUSTRIALS.
- VALORACIONS I PERITATGES.
- INFORMES I DICTÀMENS.

VISITES AL GREMI A HORES CONVINGUDES
Tel. 93 323 40 19

Prat Carnissers: cent vint anys d'ofici i una nova vida per a l'aprofitament alimentari

Des de 1905, quatre generacions han mantingut viu l'ofici familiar. Ara, amb Prat Peluts, s'hi suma una línia d'alimentació per a mascotes nascuda de la qualitat i la voluntat de no malbaratar res.



De la carnisseria de tota la vida a un nou aliment per a les mascotes, sense malbaratar res.

L'Oriol Safont representa la quarta generació de Prat Carnissers, una carnisseria del Mercat Municipal de Cardedeu amb més de cent anys d'història. Parlem amb ell sobre el relleu generacional, l'evolució de l'ofici i els reptes d'un comerç que ha sabut adaptar-se als nous temps sense renunciar a la seva identitat.

Ens diem Prat Carnissers. Venim d'una trajectòria dilatada: la primera referència escrita d'algú de la família dedicat a la carnisseria és un document notarial del 23 de febrer del 1905, quan el meu besavi va adquirir uns terrenys. Del meu besavi va passar al meu avi, del meu avi a la meva mare, i de la meva mare a mi mateix.

Com la majoria de col·legues carnissers, si bé fa 40 anys fèiem el mateix que els nostres predecessors, els últims anys ens hem hagut d'adaptar a les noves necessitats i idees de modernitat que exigeixen el client i els nous temps.

D'on sorgeix la idea de crear una línia d'alimentació per a mascotes des d'una carnisseria?

Era quelcom que ja tenia al cap des de feia temps, però faltava l'espurna que ho fes encendre. Teníem a casa un gosset que, per l'edat, va començar a necessitar menjar humit, no podia menjar pinso perquè li costava d'empassar. Vaig haver de trinxar trossets de carn i afegir-hi aigua o brou, i amb això es va resoldre el problema del nostre gosset.

Aquest va ser el detonant: si a casa ens havia anat bé, potser hi havia altres persones a qui pogués convenir una alimentació de qualitat per a la seva mascota, amb les proporcions adequades i un preu raonable. Ens hi vam posar a treballar uns mesos, analitzant el mercat, fins que va acabar quallant.

Què diferencia els vostres productes de l'alimentació per a mascotes que habitualment trobem al mercat?

Fem la dieta BARF, oferint l'aliment cru o cuit a baixa temperatura amb un roner, en una proporció del 70% de carn, 20% de menuts i 10% de vegetal. El que oferim a les mascotes surt de la nostra pròpia carnisseria, amb la mateixa qualitat i proximitat que oferim als nostres clients.

No és una llauna misteriosa de la qual no saps ben bé què porta. La carn i els menuts són nostres, i la verdura és de la verduleria ecològica del mercat.

> Aquesta línia neix de la idea de l'aprofitament alimentari: donar vida a un residu que abans es malmetia.

Com esteu donant a conèixer aquesta nova línia de productes? Quin paper hi tenen el packaging, la imatge de marca i la comunicació amb el client?

Ho estem donant a conèixer als clients que venen presencialment, amb diferents elements que visualitzen la línia al mateix establiment, i també a través de les xarxes socials, especialment Instagram.

El paper del packaging és evident, tant per la imatge de marca com per la comunicació amb el client: si ofereixes un producte de qualitat, l'has de presentar bé. Envasem el producte al buit i després el posem dins d'una bosseta de paper amb una finestreta que permet veure el producte de dins, rematada amb un adhesiu amb el logo de la marca: Prat Peluts, el nom que hem donat a aquesta línia.

Moltes carnisseries poden no disposar dels recursos per elaborar aquest tipus de productes. Poden contactar amb vosaltres per comercialitzar-los al seu establiment?

De moment no, i no per falta de ganes: és que no tenim prou producte. Aquesta línia neix de la idea de l'aprofitament alimentari, utilitzant aquelles restes de producte que no fem servir per a picades de consum humà, perquè són més fosques, més lletges o pel motiu que sigui, però que estan en perfecte estat.

És una producció limitada i ja estem pràcticament al límit. L'objectiu és donar vida a un residu que abans es malmetia i l'hem pràcticament assolit.

Quin és el vostre objectiu de futur amb aquest projecte? Creieu que l'alimentació per a mascotes pot esdevenir una nova oportunitat de negoci per al comerç especialitzat?

Sí, hi crec. En el nostre cas no busquem elaborar un producte per vendre'l a diferents punts de venda, sinó oferir un servei complementari als nostres clients. Però crec que per a qualsevol altra carnisseria o establiment és una bona oportunitat, com a activitat complementària des d'aquest plantejament.



S'ajorna l'entrada en vigor de Verifactu fins al 2028

Un dels temes que més neguit està generant entre els nostres agremiats és el Verifactu, i per això hi dediquem aquest article.

Com hem anat informant, a finals de 2025 el Govern va endarrerir un any l'entrada en vigor d'aquest sistema. Les empreses que tributen per l'Impost de Societats l'havien d'aplicar a partir de l'1 de gener de 2027, i la resta, autònoms inclosos, a partir de l'1 de juliol de 2027.

Ara l'Agència Tributària ha tornat a ajornar l'obligació, aquest cop fins a l'octubre de 2028. La data coincideix amb l'entrada en vigor de la factura electrònica obligatòria per a empresaris i professionals que facturen fins a 8 milions d'euros anuals. L'objectiu declarat és alinear els dos calendaris i facilitar que ambdós sistemes convergeixin des del punt de vista normatiu i tècnic. És una demanda que feien assessors, gestors, pimes i autònoms.

Que les dates coincideixin no vol dir que Verifactu i la factura electrònica siguin el mateix. Són dues obligacions amb origen, finalitat i funcionament diferents, i convé tenir-ho clar per evitar confusions.

Què regula cadascuna

Verifactu es basa en el Reial decret 1007/2023 i no regula la factura en si, sinó el programa informàtic amb què la fem. Fixa com ha de ser el programari de facturació perquè les dades que hi introduïm no es puguin alterar, esborrar o amagar.

La factura electrònica, en canvi, té el seu origen en la Llei 18/2022, coneguda com a «Crea y Crece». Regula el format de la factura i la manera d'intercanviar-la entre empreses. Per entendre-ho, Verifactu és el control de l'eina que utilitzem, i la factura electrònica és el document que s'envia i es rep.

Per a què serveixen

Verifactu és una mesura antifrau. Vol garantir que els registres de facturació són íntegres, que es conserven, que són accessibles per a l'Administració i que se'n pot seguir la traçabilitat. En el fons, es tracta d'impedir el «programari de doble ús», és a dir, aquell que permet esborrar vendes o portar una comptabilitat paral·lela.

La factura electrònica persegueix un altre objectiu: digitalitzar la relació comercial entre empreses i combatre la morositat. Com que la informació viatja en un format estructurat, també es pot saber en quin estat de cobrament es troba cada factura.

A qui afecta cadascuna

Verifactu afecta tots els empresaris i professionals que emetin factures amb un sistema informàtic, i això inclou les vendes a particulars: els tiquets de caixa, les factures de botiga o les emeses des d'una balança. Hi ha algunes excepcions, com les empreses que ja estan en el Subministrament Immediat d'Informació (SII) o en sistemes forals com el TicketBAI.

La factura electrònica només s'exigirà en les operacions entre empresaris i professionals (el que s'anomena B2B). Les vendes a particulars no requeriran factura electrònica, però el programa amb què es facin continuarà havent d'estar adaptat a Verifactu. Un mateix negoci, per tant, pot haver de complir les dues obligacions segons a qui vengui.

Què exigeix tècnicament cadascuna

Amb Verifactu cada factura que es genera crea un registre que no es pot modificar. Aquest registre porta una empremta digital (hash) i un codi QR perquè el client pugui verificar l'autenticitat de la factura. El programa pot funcionar de dues maneres: enviant els registres a l'Agència Tributària de manera immediata o conservant-los de manera segura perquè es puguin lliurar si l'Administració els demana.

Amb la factura electrònica, el document ha de ser un fitxer estructurat en un format electrònic que els ordinadors puguin llegir i processar directament. Un PDF enviat per correu no compleix aquest requisit, perquè és només una imatge del document.

Quan s'aplicarà

L'octubre del 2028 és, ara per ara, la data prevista per a Verifactu i per a la factura electrònica de les empreses i autònoms que facturen fins a 8 milions d'euros. Les empreses més grans haurien d'aplicar la factura electrònica abans, segons les informacions publicades, a partir

> Preparar avui els sistemes de facturació evitarà problemes, costos innecessaris i adaptacions d'última hora quan la normativa entri en vigor.

de l'octubre de 2027. Convé estar atents a l'evolució de la normativa, perquè encara s'han de concretar alguns aspectes.

Què hem de tenir present

L'ajornament dona marge, però no suprimeix l'obligació. Les exigències tècniques de Verifactu no han canviat, i els fabricants de programari ja han de tenir els seus sistemes adaptats. Per tant, qualsevol programa que es compri o es renovi d'ara endavant hauria de complir aquest reglament.

Els nostres programes de facturació aniran canviant, i no només en la relació amb els clients finals, com passa amb les balances o les caixes registradores. També ho faran en la relació amb els proveïdors, perquè la factura electrònica afectarà tant les factures que emetem com les que rebem.

Per això recomanem tenir-ho molt present a l'hora de fer compres o inversions en material informàtic, balances, caixes i programari de gestió. Abans de comprar res, convé preguntar al proveïdor si l'equip o el programa està adaptat a Verifactu i preparat per a la factura electrònica. Una inversió feta sense aquesta comprovació podria quedar obsoleta en pocs anys.

Continuarem informant de totes les novetats a mesura que es produeixin. Mentrestant, quedem a la vostra disposició per resoldre qualsevol dubte.



Article signat per Ricard Pell i Codina. Advocat



«Permetre importacions que no compleixen normes europees és hipocresia»

Gregorio Rodríguez, director del Foro Ganadero-Cárnico, defensa una veu única per al sector, reclama reciprocitat en les importacions i alerta sobre la manca de relleu generacional.



Gregorio Rodríguez, director del Foro Ganadero-Cárnico. Fotografia: El Economista.

Les diferents interprofessionals del sector integrades al Foro Ganadero-Cárnico van decidir unir esforços fa anys per fer front al corrent contrari al consum dels seus productes i avui afronten, amb una sola veu, grans reptes com la percepció del consumidor, la manca de relleu generacional o la competència deslleial.

Quina percepció té actualment la societat del sector carni?

La nostra primera gran acció va ser encarregar un estudi sobre aquesta qüestió a Sigma Dos per obtenir una fotografia real del punt de partida. Els resultats van ser reveladors: la població té una concepció del sector carni molt més favorable del que suggeria el soroll informatiu. La ciutadania no és hostil, sinó que se sent insuficientment informada i demana dades basades en el coneixement científic sobre el consum de carn. Les dades són contundents: el 98,5 % dels espanyols consumeix carn.

Quin és el veritable problema de comunicació que afronta el sector?

El veritable repte és la bretxa generacional. L'estudi detecta que el segment de menors de 30 anys mostra més distància i menys afinitat amb el sector, fruit del desarrelament rural. La nostra tasca no és convèncer l'1,5 % que ha decidit no consumir carn, sinó informar i connectar amb aquest jovent que, tot i consumir el producte, està sotmès a corrents d'opinió sense fonament tècnic. Hem de tancar aquesta bretxa informativa abans que el desconeixement es converteixi en rebuig.

Com treballeu per fer front a aquests corrents d'informació?

Hem constituït comitès científics independents amb investigadors de prestigi. Cada missatge que transmet el Foro té una base tècnica sòlida. No responem a les crítiques amb opinions; hi responem amb ciència.

Com avança la lluita per l'ús de termes com «xoriço» o «hamburguesa» per a productes que no són d'origen animal?

Aquest estiu vam viure un avenç important. El Parlament Europeu va limitar uns 18 termes, com ara «filet» o «rellom», exclusivament als productes d'origen animal. Tanmateix, termes com «hamburguesa» o «salsitxa» en van quedar fora. Continuarem treballant perquè prevalgui la lògica comercial i no hi hagi competència deslleial. Un producte ultraprocessat amb vitamines sintètiques afegides no actua de la mateixa manera en l'organisme.

El relleu generacional és un dels grans problemes del sector?

És una ferida silenciosa. Sectors com l'oví, el boví de carn o el conill estan perdent cens de manera constant. El més dramàtic és que es tracta d'una pèrdua invisible. Si la fàbrica de Ford a València anuncia acomiadaments, és una tragèdia nacional que ocupa les portades de tots els mitjans; si un ramader de 60 anys tanca l'explotació perquè el seu fill no troba atractiu l'entorn rural o perquè la burocràcia l'ofega, ningú no se n'assabenta més enllà de la família. Però, quan vulguem reaccionar i recuperar aquest teixit productiu perdut, serà impossible.

En un context d'inflació persistent, els consumidors entenen què hi ha darrere dels preus de determinats productes?

La gent desconeix els passos per fixar el preu d'un producte en un supermercat o una carnisseria. Si no hi ha distribució, ningú no porta els aliments a les ciutats.

Cadascuna de les baules que conformen el preu final és imprescindible. Cal tenir cura de totes les baules. Durant la pandèmia, el sector va demostrar una capacitat de resposta excel·lent; se'ns va percebre com a estratègics, però el reconeixement és fugaç. L'Administració ha de tenir cura del medi rural més enllà de les promeses electorals. Si volem autonomia alimentària, cal protegir els qui mantenen viu el territori els 365 dies de l'any.

Quina és la principal preocupació del sector davant de l'acord amb el Mercosur?

El comerç internacional s'ha de basar en la reciprocitat. No és admissible exigir al productor espanyol normatives estrictes en benestar animal i sostenibilitat mentre es permet l'entrada de carn que no compleix aquestes normes. Si l'Administració ho permet per beneficiar altres acords comercials, està hipotecant la seguretat alimentària i la salut pública.

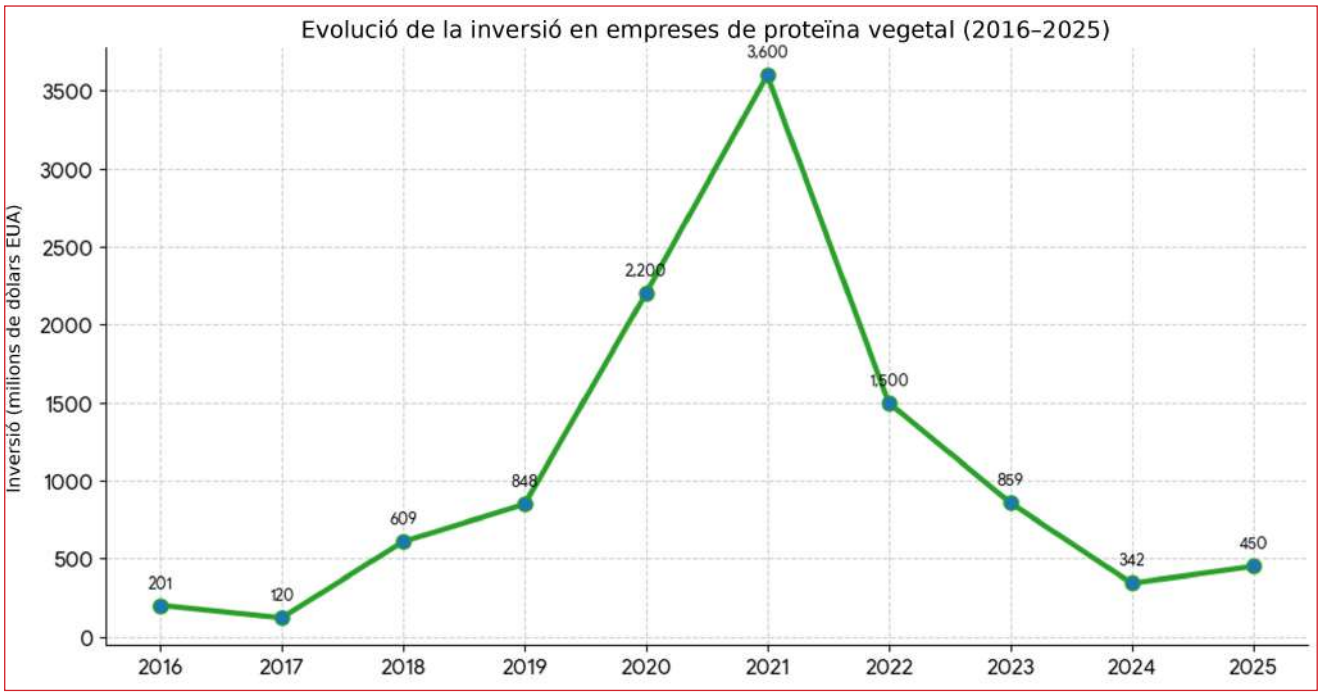
El model europeu és el més segur del món. A Espanya, les hormones promotores del creixement estan prohibides des de fa dècades, igual que determinats antibiòtics. Permetre importacions que no ho garanteixen és un exercici d'hipocresia.

Resum d'entrevista extreta d'El Economista Alimentación y Gran Consumo. Escaneja el QR per llegir-la completa.



Mals temps per a la lírica vegana: la bombolla plant-based esclata

Després d'anys de creixement accelerat, el mercat plant-based afronta una etapa marcada per l'ajustament de les expectatives inicials.



Evolució de la inversió en empreses de proteïna vegetal entre el 2016 i el 2025 als Estats Units. Una tendència que convida el sector carni espanyol a reivindicar el valor de l'ofici, la qualitat i la confiança del consumidor.

Un exultant Patrick Brown, fundador i aleshores CEO d'Impossible Foods, afirmava el juny del 2020: «La indústria de la carn desapareixerà en 15 anys». Fa uns mesos, el CEO de Beyond Meat, Ethan Brown, assegurava que «no és el moment per a la carn d'origen vegetal». Sis anys després, la realitat és molt diferent. Mentre el sector carni es manté sòlid, moltes empreses plant-based afronten tancaments, fallides, fusions i una forta reducció del finançament. Les vendes als canals retail i foodservice als Estats Units continuen a la baixa, el consum no creix com s'esperava i la diferència de preu respecte a la proteïna animal continua sent un obstacle. La crisi també ha afectat entitats com la EAT Foundation, impulsora de la coneguda «dieta planetària», que ha anunciat el tancament per manca d'un model de finançament sostenible.

Durant anys, informes, estudis i previsions van dibuixar un futur en què les proteïnes vegetals transformarien els sistemes alimentaris. Aquest discurs, impulsat per empreses i inversors, va generar grans expectatives sobre el futur de la ramaderia, la carn, la pesca, els làctics i els ous. Tanmateix, moltes d'aquelles previsions no s'han complert. Les expectatives de creixement han donat pas a una realitat molt més moderada, deixant en evidència els discursos que anunciaven una substitució imminent de la proteïna animal.

La dura realitat dels diners i la rendibilitat

Forbes ja advertia el 2022 que el sector rebia un finançament sense precedents gràcies a l'interès dels inversors.

Tot i això, moltes empreses no han aconseguit demostrar la rendibilitat esperada. Els analistes coincideixen que bona part del creixement es va sustentar més en les expectatives que en els resultats econòmics. Moltes startups continuen sense marges de benefici i han consumit ràpidament els seus recursos. Per això, la consolidació del sector sembla inevitable: les empreses que no aconsegueixin nou finançament hauran de reduir dimensió, fusionar-se o desaparèixer.

Més enllà de la carn, aliments impossibles

L'evolució de Beyond Meat i Impossible Foods exemplifica aquest canvi d'escenari. Beyond Meat ha evitat la fallida gràcies als seus inversors, que han convertit el deute en capital després que les accions passessin de 235 dòlars a menys d'un. Per la seva banda, Impossible Foods també ha modificat el seu discurs i fins i tot ha plantejat elaborar una hamburguesa híbrida amb un 50 % de carn de vedella. Peter McGuinness va reconèixer que el sector es va equivocar posicionant-se contra la carn tradicional: «Estàvem insultant les persones que mengen carn». Segons ell, el creixement només serà possible si també s'aconsegueix atreure aquests consumidors.

L'anàlisi del període 2016-2025 mostra un cicle complet d'expansió, correcció i estabilització. Després del màxim històric de 3.600 milions de dòlars invertits el 2021, la inversió va caure fins als 342 milions el 2024, iniciant posteriorment una estabilització en nivells molt més modestos. En aquest nou escenari, els inversors prioritzen empreses consolidades, amb ingressos demostrables als canals retail, foodservice o B2B. Aquesta situació dificulta l'accés al finançament dels projectes emergents que continuen requerint grans aportacions de capital.

Consolidació, o els que es queden pel camí

Aquest canvi de tendència ha accelerat la consolidació del sector. Des del gener del 2024, prop d'un centenar d'empreses de proteïnes alternatives han estat adquirides, fusionades o han tancat. Tot i això, els reptes per al sector ramader i carni continuen. Segons Julian Mellentin, de New Nutrition Business, el problema ha estat presentar aquests productes com els successors de la proteïna animal i no com una alternativa més. Aquest plantejament ha generat expectatives molt superiors a la realitat i ha acabat conduint a la decepció.



Article signat per José Manuel Álvarez del Foro Ganadero-Cárnico



HIGIENE ALIMENTÀRIA · AL·LÈRGENS

Actualitzada la guia per a la gestió dels al·lèrgens i el gluten

La nova guia actualitza els criteris per gestionar al·lèrgens i gluten, reforçant la seguretat alimentària i la informació al consumidor.



La nova guia és una eina pràctica per implantar la gestió dels al·lèrgens i el gluten als establiments alimentaris.

La gestió dels al·lèrgens alimentaris s'ha convertit en un aspecte essencial per a totes les empreses del sector alimentari.

Més enllà del compliment normatiu, garantir que la informació facilitada al consumidor és correcta i prevenir el contacte encreuat durant l'elaboració dels aliments és fonamental per protegir la salut de les persones amb al·lèrgies, intoleràncies alimentàries o malaltia celíaca.

Amb aquest objectiu, l'Agència de Salut Pública de Catalunya ha publicat una nova edició de la Guia per a la gestió dels al·lèrgens alimentaris i del gluten, que actualitza el document editat l'any 2009 i incorpora els canvis legislatius i les recomanacions tècniques desenvolupades durant els darrers anys.

Una eina pràctica per als plans d'autocontrol

La guia ofereix eines perquè les empreses alimentàries integrin la gestió dels al·lèrgens i del gluten dins dels seus plans d'autocontrol. No es tracta només d'identificar els ingredients que poden provocar reaccions adverses, sinó també d'analitzar tot el procés d'elaboració per detectar els punts on es podria produir un contacte encreuat i establir les mesures necessàries per evitar-lo o reduir-lo al mínim.

> “Una correcta gestió dels al·lèrgens protegeix el consumidor i reforça la seguretat alimentària.”

Un dels aspectes que destaca és la importància de disposar de procediments documentats que permetin controlar totes les fases del procés productiu, des de la recepció de les matèries primeres fins a l'emmagatzematge, l'elaboració, l'envasament i l'etiquetatge final dels productes. La formació del personal i la correcta neteja de les instal·lacions també hi tenen un paper determinant.

Informació rigorosa per al consumidor

La guia recorda que una informació clara i veraç és imprescindible. L'etiquetatge ha de reflectir fidelment la composició dels productes i informar correctament de la presència d'al·lèrgens, evitant tant omissions com advertiments preventius injustificats que puguin generar confusió entre els consumidors. Tot i el seu caràcter pràctic, el document no substitueix les obligacions legals dels operadors alimentaris. És una eina de suport que facilita la implantació dels sistemes d'autocontrol, però cada empresa continua sent responsable de complir la normativa vigent i d'adaptar els seus procediments a les característiques de la seva activitat.

Una oportunitat per reforçar la seguretat alimentària

Per als professionals, aquesta actualització representa una oportunitat per revisar els protocols interns, reforçar les bones pràctiques i continuar oferint productes segurs i amb totes les garanties. En un entorn on els consumidors són cada vegada més exigents i la informació alimentària té un pes creixent, disposar d'eines com aquesta contribueix a reforçar la confiança en el comerç especialitzat i en la professionalitat del sector.

Escaneja el QR i accedeix a la guia

PREVENCIÓ · SEGURETAT ALIMENTÀRIA

Prevenció abans de l'acció: com reduir el risc de plagues a les seves instal·lacions

En un negoci alimentari, la prevenció de plagues comença molt abans que aparegui un problema visible.

Hi ha aspectes de les operacions diàries que requereixen una atenció particular: les entrades i les portes, per prevenir possibles punts d'entrada; les zones d'emmagatzematge, que s'han de mantenir endreçades i accessibles per a la inspecció; els residus, que poden esdevenir una font d'atracció; la humitat i el drenatge, que són especialment susceptibles a certes plagues; i la recepció de mercaderies, un punt d'entrada potencial que sovint passa desapercebut. Mantenir aquestes zones sota control ajuda a reduir els riscos, però la prevenció també requereix una observació i un seguiment continus. Un seguiment adequat permet la detecció precoç de senyals d'alerta i permet prendre mesures abans que un incident pugui afectar els productes, les operacions comercials o la confiança dels clients.

A Elis Pest Control treballem amb plans a mida per a cada local, combinant la prevenció amb el control professional de plagues. Voleu saber quina és la millor manera de protegir el vostre negoci? Parleu amb un especialista d'Elis.



Escaneja el QR i accedeix al formulari per rebre assessorament professional.



CONSUM · DRETS DELS CONSUMIDORS

Un client demana un full de reclamació: com has d'actuar?

Els fulls oficials de reclamació són obligatoris als establiments comercials. Repassem què cal tenir preparat i com actuar davant d'una reclamació.



El full de reclamació permet tant al consumidor com a l'establiment exposar la seva versió dels fets.

Al Gremi rebem sovint consultes d'agremiats sobre els fulls oficials de queixa, reclamació i denúncia. Què ha de tenir l'establiment? Com s'ha d'actuar si un client en demana un? I què cal fer un cop s'ha emplenat? Repassem els aspectes principals que convé conèixer.

Què ha de tenir l'establiment?

Tots els establiments comercials han de disposar dels fulls oficials de queixa, reclamació i denúncia a disposició de les persones consumidores. A més, és obligatori tenir el cartell informatiu corresponent en un lloc visible de l'establiment.

Què fem si un client demana un full?

Davant d'una incidència, el primer pas és escoltar el client i intentar resoldre la situació mitjançant el diàleg. Moltes reclamacions es poden solucionar sense necessitat d'anar més enllà. Si, malgrat tot, el client vol presentar un full oficial, l'establiment té l'obligació de facilitar-l'hi. No es pot negar ni dificultar-ne l'accés. El consumidor haurà d'explicar els fets i indicar quina és la seva reclamació.

L'establiment també pot donar la seva versió?

Sí. El model oficial reserva un espai perquè l'establiment pugui exposar les seves observacions i la seva versió dels fets. És recomanable redactar-les de manera clara, objectiva i concreta, i conservar la còpia de l'establiment juntament amb tota la documentació relacionada amb la incidència.

Com es distribueixen els tres exemplars?

El model oficial consta de tres exemplars: un per a la persona consumidora, un per a l'organisme habilitat i un tercer per a l'establiment. L'establiment conserva sempre el seu exemplar. El consumidor podrà utilitzar la seva còpia i la destinada a l'organisme habilitat si decideix continuar la reclamació davant dels serveis públics de consum. Cal recordar que l'establiment no ha d'enviar automàticament el full a Consum pel simple fet que el client l'hagi emplenat.

I després què?

L'empresa ha de donar resposta a la queixa o reclamació tan aviat com sigui possible i, en qualsevol cas, en un termini màxim de 30 dies. Si el consumidor no rep resposta o no hi està d'acord, podrà adreçar-se als serveis públics de consum corresponents.

EN RESUM

- ***Fulls oficials:*** disponibles a l'establiment.
- ***Cartell informatiu:*** en un lloc visible.
- ***Si hi ha una incidència:*** intentem resoldre-la parlant amb el client.
- ***Si demana el full:*** l'hi facilitem i emplenem la part que correspon a l'establiment.
- ***Després:*** Donem resposta dins del termini establert i conservem la documentació.

Escaneja el codi QR i descarrega el cartell, fulls de reclamació, etc.

ASSESSORAMENT · EFICIÈNCIA ENERGÈTICA

Assessorament energètic gratuït per als establiments de BCN

Les empreses i els locals comercials de la ciutat poden sol·licitar una anàlisi de la seva eficiència energètica i rebre recomanacions per optimitzar el consum i els costos.

PIMEC, a través de l'Oficina de Transició Energètica (OTE) de Barcelona, ha posat en marxa una campanya d'assessorament gratuït adreçada als establiments de la ciutat. La iniciativa vol ajudar empreses i comerços a conèixer com consumeixen energia i quines actuacions poden millorar-ne l'eficiència.

El servei s'adreça a empreses i locals comercials ubicats a Barcelona. Un cop feta la sol·licitud, l'OTE es posarà en contacte amb l'establiment. L'anàlisi avaluarà l'eficiència energètica del local i donarà lloc a un diagnòstic personalitzat.

Aquest document inclourà recomanacions perquè cada establiment pugui valorar possibles millores i optimitzar el cost energètic.

La diagnosi permetrà identificar aspectes del consum que convé revisar i prendre decisions amb més informació.

Les recomanacions s'ajustaran a les necessitats detectades durant l'anàlisi. El servei és gratuït i forma part d'una campanya promoguda per PIMEC. El projecte està cofinançat per l'Ajuntament de Barcelona i PIMEC. Les empreses i els locals comercials interessats poden sol·licitar el servei omplint el formulari de l'OTE. Després d'enviar-lo, l'Oficina es posarà en contacte amb cada sol·licitant per donar continuïtat a la petició.

La iniciativa es comparteix des de la Mesa Sectorial de PIMEC, de la qual formem part.

pimec

Escaneja el QR i accedeix al formulari per rebre assessorament energètic gratuït.



01 Filet de vedella amb pasta de full

Filet de vedella farcit de pernil curat, mozzarella i ceba cruixent.



INGREDIENTS

- 1 filet de vedella
- Condiment Gustosì La BalkanPro*
- Ceba crispy* (ceba cruixent)
- Condiment Gustosì La Rossa*
- Preparat per arrebossar Panatura Truita Xips*
- 1 llesca de pernil curat i 1 llesca de mozzarella
- Pasta de full

ELABORACIÓ

- Pinteu el filet amb Gustosì La BalkanPro.
- Col·loqueu-hi al damunt una llesca de pernil curat, una de mozzarella i ceba cruixent.
- Enrotlleu el filet sobre si mateix i poseu-lo damunt la massa de full.
- Emboliqueu la carn amb la pasta de full i pinteu-ne la superfície amb Gustosì La Rossa.
- Decoreu els extrems amb Panatura Truita Xips.

Coeu-ho al forn a 190 °C durant 20 minuts, fins que la pasta de full sigui daurada i cruixent.

02 Conill desossat farcit

Conill farcit amb carn picada, bolets, formatge parmesà i crema de romaní.



INGREDIENTS

- 1 conill desossat
- 20 g de crema de romaní*
- 25 g de bolets deshidratats*
- 300 g de carn picada de porc
- 300 g de cansalada fresca
- 50 g de parmesà ratllat
- 1 ou i 50 g de pa ratllat

ELABORACIÓ

- Amaniu l'interior del conill amb la crema de romaní.
- Prepareu el farcit barrejant la carn picada, els bolets rehidratats, el parmesà ratllat, l'ou, el pa ratllat, la sal i les herbes.
- Farciu el conill i enrotlleu-lo.
- Emboliqueu-lo amb la cansalada fresca.
- Col·loqueu-lo dins d'una xarxa per a farcits i decoreu-lo amb unes branques de romaní.

Coeu-lo al forn a 180 °C durant aproximadament 45 minuts.

* Productes disponibles a La Botigueta del Gremi. Totes les receptes que proposem es poden fer amb qualsevol altre tipus de carns i amb altres ingredients i marinats.



ARA TAMBÉ
ONLINE

LA BOTIGUETA DEL GREMI

A La Botigueta del Gremi trobaràs tot el que necessites per al teu negoci. Preus exclusius per als agremiats!

Hamburgueseres, pilons, taules, safates, ganivets, prestatgeries, maquinària, espècies i condiments... i molt més!

Visita'ns al Gremi o al nostre web o truca'ns al 601 317 744
labotigueta.gremicarnissers.com

Carrer Comte Borrell, 190
08029 Barcelona

CARNISSERS
XARCUTERS I AVIRAM
GREMI DE BARCELONA I COMARQUES

03 Filet de porc amb cansalada

Filet de porc amb cansalada, amanit amb espècies i acabat amb sèsam i pebre rosa.



INGREDIENTS

- 1 filet de porc
- Gustosì L'Arrostita*
- Cansalada fresca a làmines fines
- Pebre rosa
- Llavors de sèsam blanc

ELABORACIÓ

- Netegeu acuradament el filet de porc.
- Disposeu les làmines de cansalada sobre la superfície de treball formant una capa uniforme.
- Col·loqueu-hi el filet al damunt, emboliqueu-lo pressionant lleugerament i lligueu-lo amb fil de cuina.
- Talleu el filet embolcallat en medallons d'un gruix uniforme.
- Pinteu-los per totes les cares amb Gustosì L'Arrostita.
- Acabeu la preparació decorant-la amb llavors de sèsam blanc i pebre rosa.

Coeu els medallons a la planxa o brasa durant 8-10 minuts

04 Rotllets de bou dos sabors

Làmines de carpaccio de bou farcides amb xicoira vermella o crema de romaní.



INGREDIENTS

- 200 g de carpaccio de bou
- 100 g de salsa de xicoira vermella*
- 50 g de crema de romaní*
- 250 g de ricotta d'ovella (o mató d'ovella)
- 30 g de parmesà ratllat
- Sal

ELABORACIÓ

- Prepareu el primer farcit barrejant la meitat de la ricotta, la meitat del parmesà, la salsa de xicoira vermella i una mica de sal.
- Prepareu el segon farcit amb la resta de la ricotta, el parmesà i la crema de romaní.
- Farciu cada làmina de carpaccio amb un dels dos preparats.
- Enrotlleu-les i lligueu-les amb fil de cuina.
- Amb aquestes quantitats s'obtenen aproximadament sis rotllets de cada sabor.

Es poden marcar lleugerament en una paella antiadherent, a foc viu, durant uns segons.

* Productes disponibles a La Botigueta del Gremi. Totes les receptes que proposem es poden fer amb qualsevol altre tipus de carns i amb altres ingredients i marinats.

Masia Tero

MeatXperience



Passió, tradició i futur per al sector càrnic:

Els passats 4 i 5 d'octubre, el Centre d'Activitats La Farga de L'Hospitalet va acollir la segona edició de la Meat Xperience, el gran punt de trobada nacional de la carnisseria, xarcuteria i establiments gurmet. Des de Masia Tero no hi vam poder faltar, reforçant el nostre compromís ferm amb la qualitat, la innovació i el comerç especialitzat.

Aquesta trobada ens ha permès connectar directament amb els nostres clients i comerços de confiança, escoltant les seves necessitats de prop i intercanviant impressions sobre el futur del taulell. A través del diàleg constant i de les ponències sobre digitalització i noves tendències de consum, reforcem la nostra línia de treball: oferir als nostres col·laboradors productes d'alt valor afegit, selectes, saludables i amb traçabilitat garantida, pensats per a un consumidor cada vegada més exigent.

Per a Masia Tero, la Meat Xperience 2026 ha estat un espai d'inspiració i retrobament amb el sector. Tornem amb el convenciment que el comerç de proximitat té un futur prometedor quan la tradició i el know-how es donen la mà amb la innovació.

Volem agrair a l'organització i a tots els qui vau apropar al nostre espai el vostre escalf i confiança. Continuem treballant per oferir-vos el millor, dia a dia.

MASIATERO











Venda i traspàs

Vols traspassar o vendre el teu negoci o vendre maquinària de segona mà? Publica el teu anunci gratuïtament amb el Gremi.

NEGOCIS

BARCELONA

Mercat de La Marina
Traspàs concessió polleria i ous.
Negoci consolidat en mercat municipal, en ple funcionament, amb clientela fidelitzada. 3 números de parada.
Sr. Javier: 659 168 301

Mercat Sagrada Família
Traspàs parada d'aviram i ous.
Molt bona situació, vista des del carrer. Reformada amb obrador l'any 2022.
Sra. Francesca: 679 616 416

Mercat Felip II
Traspàs de carnisseria.
En ple funcionament amb clientela fidel i consolidada. Traspàs per jubilació.
Sra. Montserrat: 687 739 624

Barri Baix Guinardó
Traspàs carnisseria, polleria, xarcuteria i cansaladeria.
En ple funcionament des de l'any 2012 i amb clientela consolidada. Maquinària completa, càmera central i obrador.
Sra. Cristina: 628 916 119

STA. MARIA D'OLÓ

Traspàs carnisseria.
Únic comerç del sector al poble. Negoci en ple rendiment. Botiga renovada i obrador preparat per treballar.
Sr. Rafa: 648 860 028

SANT JOAN DESPÍ

Mercat de les Planes
Traspàs carnisseria.
Tota la maquinària. Cinquena generació. 2 magatzems i 2 cambres.
Sr. Daniel: 651 880 834

VILANOVA I LA GELTRÚ

Mercat del Centre
Traspàs parada.
5,5 m lineals. Càmera gran, taulell, diverses màquines. Es traspassa per jubilació.
Sra. Consol: 610 896 464

Mercat del Centre
Traspàs carnisseria.
Per jubilació. En ple funcionament i totalment equipada. Magatzem independent.
Sr. Joan: 679 314 957

TARRAGONA

Els Pallaresos
Traspàs carnisseria.
Carnisseria totalment equipada i en actiu, ubicada en nau comercial, compartint espai amb vinacoteca.
Sra. Montse: 607 22 41 73

MAQUINÀRIA DE 2A MÀ

Bàscula Bizerba, pantalla tàctil, de sobretaula KH II 800, de gamma alta del 2019
Sr. Josep M.: 647 531 261

Forn elèctric per fer pollastre a l'ast. Nou. 4 espases per rostir pollastres, llum interior, rostit uniforme per aire forçat. Baix consum.
Sra. Pepi: 680 973 526

Escaneja el QR i consulta la informació ampliada de cada anunci.

Més informació a:

601 31 77 44
info@gremicarnissers.com



OPTICON

We scan, connect and communicate

ETIQUETES ELECTRÒNIQUES I SENYALITZACIÓ DIGITAL PER AL TEU COMERÇ

_Precisió i control centralitzats
_Alta flexibilitat en la visualització de contingut
_Ús de llarga durada
_Comunicació bidireccional d'alta velocitat
_Integració amb els sistemes existents

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

OS® sistemes i comunicacions

ZERMAT®

Solucions simples i fiables amb resultats impecables



El llescat i envasat al buit dels professionals més exigents

www.zermat.es