

OCT. - DIC. 2019 N° 795

# la carne.



*Felices Fiestas*

**WELCOME  
CARNIMAD**

# Esta Navidad te regalamos tiempo

Te presentamos dos nuevos servicios  
para que solo te tengas que ocupar  
de lo importante



## SOLICITAMOS Y GESTIONAMOS TU CERTIFICADO DIGITAL

La administración pública se muestra cada vez más exigente, en los procesos que tienen que ver con la gestión y con la tramitación y presentación de documentos.

Estas trabas en muchos casos se resolverían presentado el Certificado Digital, que ahora en \*Carnimad podemos solicitar y gestionar por ti.

**19,95€ + IVA**  
Precio por usuario

## NOS OCUPAMOS DE TODAS LAS NOTIFICACIONES TELEMÁTICAS

Como conoces, la administración obliga a que todas las comunicaciones se realicen por vía telemática y en los últimos años la demanda para realizar estas gestiones ha crecido en Carnimad.

Confía en nosotros. En Carnimad, para tu tranquilidad, nos ocupamos de gestionar todas las notificaciones telemáticas que tengas que realizar durante todo un año.

**49,95€ + IVA**  
Precio anual

\* Es necesaria la presencia física del interesado para la firma en su Administración Tributaria más cercana.

Si necesitas ampliar información o deseas contratar estos servicios, puedes contactar con el Departamento Fiscal-Contable **91 247 13 24** • [marmh@carnimad.es](mailto:marmh@carnimad.es) • [luisbp@carnimad.es](mailto:luisbp@carnimad.es)

## AGENDA DE AUTOCONTROL LA AGENDA SOSTENIBLE

#Somos 2030

El 25 de septiembre de 2015, 193 países, entre los que se encontraba España, se comprometieron con el cumplimiento en el año 2030, de 17 objetivos de desarrollo sostenible. Desde Carnimad nos sumamos a este compromiso como Organización, para proporcionaros herramientas para competir en entornos cada día más competitivos.



**PUEDES RECOGER LA AGENDA A PARTIR DE ENERO EN:**

### CARNIMAD

C/ Enrique Larreta, 5  
Primera Planta.

### EDUCARNE

C/ Barceló, 6 -  
Segunda Planta  
(Mercado Barceló).

### MERCAMADRID\*

Mercado Central de Carnes.  
Entrada principal, puerta 3.

\*Estaremos en Mercamadrid todos los martes del mes de enero y el primero del mes de febrero.

**Y TAMBIÉN PODEMOS ENVIÁRTELA.**

Llámanos y consulta condiciones: **91 547 13 24** • [info@carnimad.es](mailto:info@carnimad.es)

# OCTUBRE-DICIEMBRE

# Sumario

pág **04**

## ESPECIAL NAVIDAD

Este año dile a tus clientes que tú preparas la cena  
Tablas Gourmet de Charcutería

EN MI CASA NO SE TIRA NADA | **pág 16**

pág **18**

## DESDE HUNGRÍA: CARRILLERAS DE CERDO MANGALICA

CLUB DE PROVEEDORES | **pág 20**  
Nuevos acuerdos y descuentos

pág **22**

## MÁS DE 200 PROFESIONALES EN EL DÍA DEL CARNICERO Y EL CHARCUTERO

## PERFILES. RETOS Y FUTURO: OVINO, CAPRINO Y VACUNO

Entrevistas: Raúl Muñiz, Presidente de Interovic y  
Eliseo Isla, Presidente de Provacuno

pág **26**

pág **28**

## PLAN DIRECTOR

Coordinación de Actividades Preventivas en el sector de comercio minorista de la carne - Trastornos músculo esqueléticos en el sector del comercio minorista de la carne

¿INVITADOS INDESEADOS EN LOS MOSTRADORES DE NAVIDAD? ¡EVÍTALOS! | **pág 36**

pág **38**

## ¿ESTOY OBLIGADO A USAR GUANTES EN LA MANIPULACIÓN DE CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS?

PASO A PASO | **pág 46**  
Campanas de Navidad

AÑO LVII • NÚM. 795 Octubre-Diciembre 2019

Carnimad  
C/ Enrique Larreta, 5  
Primera Planta.  
28036 Madrid  
lacarne@carnimad.es  
www.carnimad.es  
Tel.: 91 547 13 24

María Sánchez Ruiz

Lola Barragán Flores

Lola Barragán Flores  
Laura Alegre Moreno

Luis Jiménez García  
luisjg@carnimad.es  
Tel.: 91 547 13 24

**SUSCRIPCIONES**  
Mar Martín Gómez  
marmg@carnimad.es  
Tel.: 91 547 13 24

VA Impresores  
D.L.: M-13257-1975/  
ISSN: 0214:249x



La entidad editora no se hace responsable, ni necesariamente comparte las opiniones y manifestaciones que aparecen en las distintas secciones de La Carne. Solo las opiniones y artículos firmados colectivamente por la redacción expresan el sentir de la entidad.

Síguenos    



# lacarne.

FELICES FIESTAS



## CONTENIDO

La Carne es una publicación trimestral de carácter técnico, dirigida al profesional especializado de la carnicería-charcutería y al sector cárnico en general -industria, mataderos, comerciantes, catering, restauración, etc.

## ALCANCE

La distribución es gratuita a todos nuestros asociados, y enviada por franqueo pagado a los suscriptores nacionales e internacionales.

## CARACTERÍSTICAS

48 páginas impresas en cuatricromía + portada plastificada.

Tamaño: 21 x 27

Impresión: Offset.

Encuadernación: Fresado y pegado a lomo.

Separata: Tablón de Anuncios.



Síguenos



## MEDIDAS Y TARIFAS 2020

Recargo elección de emplazamiento: 20%. Encartes, publireportajes y pequeños anuncios: a convenir. Contratación anual (4 números): 20% de descuento. Las tarifas no incluyen IVA. Consulte los descuentos según el volumen de contratación y tipología de inserción. Artes finales por cuenta del cliente.

### 1 PÁGINA

(medidas más sangre)

### 1 PÁGINA

(medidas más sangre)

### 1 PÁGINA

(medidas más sangre)

### 1/2 PÁGINA

(medidas más sangre)

(medidas más sangre)

(medidas más sangre)



# Queridos Reyes Magos:



Un año más haciendo el editorial de nuestra revista de diciembre, y pienso, este año me gustaría hacer una carta a los Reyes Magos pidiendo..., pero no, no, al mismo tiempo me surge la tentación de decir: “Virgencita que me quede como estoy”, y es que hemos conseguido tantas cosas este año que no sé si tengo derecho a pedir más.

Me siento razonablemente feliz, y digo razonablemente porque creo que, en este trabajo como en cualquier trabajo que a uno le motiva, nunca es suficiente. Que os lo digan a vosotros cuando seguís apostando cada día por hacer cosas nuevas, por asumir nuevos retos y por cambiar vuestra tienda o vuestro modelo de negocio.

En momentos así, me viene a la cabeza una frase que he escuchado muchas veces a mi padre, “hombre sin proyectos, hombre muerto”, y él a sus 81 años es un vivo ejemplo de hombre emprendedor y vitalista que me ha contagiado este afán por estar siempre intentando cosas nuevas y no darme nunca por vencida.

Y es que si echamos la vista atrás, es increíble todo lo que puede dar de sí un año, en el que quizás el hito más importante ha sido el cambio de nombre, antes FEDECARNE ahora CARNIMAD, un reto en el que nos hemos sentido apoyados por todos vosotros, en nuestro afán por acercarnos a un público más joven, con un lenguaje y un código más propio de las nuevas generaciones que sin duda deben convertirse en el relevo generacional para nuestro sector.

Para ello seguimos trabajando y tras la inauguración de EDUCARNE a principios de este año, ya hemos formado a la primera promoción de alumnos del Certificado de profesionalidad de carnicero y elaborador de derivados cárnicos, un deseo que hemos tardado muchos años en ver hecho realidad pero que ya es imparable.

Hemos tenido nuestro día, el día en el que el carnicero charcutero ha sido el protagonista, y no uno sino dos.

Amigos y colaboradores, nos han hecho ver que somos importantes para ellos. La primera invitación nos la hizo llegar una de las más importantes industrias cárnicas de este país, convirtiéndonos en sus invitados de honor en un día tan importante para ellos como su 65 Aniversario. Y la segunda, más reciente, la trasladada por Meat Attraction e IFEMA, en la que nos han dedicado un día, con representantes de máximo nivel que han compartido con todos vosotros sus experiencias y conocimientos.

*Es increíble todo lo que puede dar de sí un año, en el que quizás el hito más importante ha sido el cambio de nombre, antes FEDECARNE ahora CARNIMAD.*

Como veis tenemos muchas razones para sentirnos orgullosos de nuestro trabajo y del sector al que representamos, pero no nos quedaremos aquí, seguiremos trabajando intensamente para conoceros mejor, a vosotros y a vuestras empresas, y acercar cada vez más todo lo que sabemos hacer y se nos da bien hacer y ponerlo a vuestra disposición, con profesionalidad, subiendo el listón de la calidad que queremos ofrecer en nuestros servicios y en todo aquello que hagamos por y para vosotros.

Al final, sí que voy a hacer la carta. Queridos Reyes Magos, ayudadnos a seguir conociendo mejor a nuestros asociados y a trabajar para ofrecerles lo mejor de nosotros mismos y a poner al sector donde corresponde.


Atentos, porque se avecinan sorpresas en año nuevo, porque al igual que los niños saben que los Reyes harán lo posible por traerles lo que han pedido, yo sé que mis deseos se van a cumplir con ayuda del fantástico equipo de personas que trabajan en CARNIMAD y en su Junta Directiva.

Gracias a todos y Felices Fiestas!

**MARÍA SÁNCHEZ**  
Directora General



# El Catering



ESTE AÑO  
DILE A TUS  
CLIENTES  
QUE TÚ  
PREPARAS  
LA CENA

**El catering es una de las nuevas líneas empresariales que está pegando fuerte en el sector especializado de la carne y que hoy os animamos a descubrir aquí a través de las experiencias de profesionales que llevan ya un tiempo explorando esta oportunidad comercial y que en Navidad abre nuevas posibilidades de negocio.**

Elaborados artesanos, platos preparados, degustación... por sí mismos, ninguno de ellos es una vía que garantiza una vida de éxitos profesionales, pero de lo que sí estamos seguros, porque vemos ejemplos de ello todos los días en el sector, es que las empresas que están explorando estas opciones comerciales están empezando a recoger sus frutos.

Hoy, vamos a hablaros del catering.

Nada más leer esta palabra muchos os habréis asustado y habréis pensado “¿Cómo voy a dar yo un servicio tan potente desde mi pequeño establecimiento?”. Evidentemente y si esta línea de negocio va viento en popa, lo normal sería que tuvieras que ampliar tus instalaciones, contratar personal, hacer publicidad, pero vayamos poco a poco antes de lanzarnos a la piscina.



## QUÉ ES EL CATERING

Según la RAE, catering es un servicio de suministro de bebidas y comidas. Partiendo de aquí, estaríamos realizándolo desde el momento en el que preparamos una bandeja de quesos y embutidos para la cena de Nochebuena de un cliente, pasando por la realización de un menú festivo con primero, segundo y postre listo para emplatarse, y llegando hasta el suministro de comidas para grandes eventos, colegios y empresas.

*Es decir, que ya podéis quitar la cara de susto porque lo que os proponemos es empezar poco a poco a ofrecer este servicio y adaptarlo a vuestro momento vital y empresarial.*

*Siempre que el catering sea un servicio secundario aparte de vuestra actividad principal, con una Licencia de Charcutería y una de Platos Preparados ya podéis empezar a servir comidas a pequeña escala, dedicadle un espacio a la cocina, buscad un empaquetado atractivo y funcional... ¡y manos a la obra!*

Lo mejor es que veáis por vosotros mismos que esta opción es posible. Por eso, hemos buscado tres ejemplos de profesionales que están realizando catering y todos están muy contentos. ¡Conozcámoslos!

## CARNICERÍA CARMEN VERA. COMIDA A DIARIO, DE LA CARNICERÍA A LA MESA

★ **Sus recetas listas para consumir y sus elaborados artesanos acaparan ya en torno a un 20% de sus ventas.**



Hace dos años, Carmen Vera, se lió la manta a la cabeza y decidió apostar por los platos preparados. Para ello aumentó sus 107 m<sup>2</sup> hasta 180 m<sup>2</sup>, incorporando una cocina y adquiriendo un horno profesional, junto a la archiconocida Thermomix, además de 5 metros más a su mostrador.

Carmen asegura que, a día de hoy, su producto principal sigue siendo la carne fresca, pero que también tiene una clientela afianzada que acude a diario a comprar sus deliciosas recetas listas para consumir y que junto con los elaborados artesanos, acaparan ya en torno a un 20% de sus ventas.

En Carnicería Carmen Vera elaboran a diario de primero tres platos fijos -una pasta, una legumbre y una verdura-. De segundo, siempre tienen pollos o muslos asados, albóndigas y en muchas ocasiones codillos o manitas de cerdo, entre otros muchos productos del gran surtido que su nueva línea de negocio les permite elaborar.

**“El cliente de este tipo de servicio es muy variado”, asegura, “desde el que trabaja y no tiene tiempo para cocinar, hasta personas mayores que no pueden ya dedicar tanto tiempo a la cocina, pasando por jóvenes estudiantes que acuden a la carnicería atraídos por los económicos precios de estos platos tan caseros y sanos”.**

El éxito paulatino de los platos preparados de Carmen han permitido que el boca a boca haga el resto y, aunque su principal cliente es el particular que compra a diario, le han ido surgiendo nuevos encargos para servicios de mayor envergadura. Clientes que acuden a la tienda a buscar sus comidas listas para consumir para celebrar cumpleaños, bautizos, comidas de empresa, etc. Hasta el momento, el evento más grande que han montado, y para el cual se desplazaron y se encargaron del montaje, fue la graduación de un colegio con 700 comensales; ocasión para la que prepararon platos fríos, embutidos y canapés.

Visto lo visto, Carmen desde hace un tiempo elabora menús para festividades concretas; las más destacadas las Fiestas del Pilar de Zaragoza y las Navidades. Para dichas ocasiones, en Carnicería Carmen Vera parten de un menú muy económico (12 € en el Pilar y 18 € en Navidad) que puede ir aumentando su precio, según los clientes van pidiendo personalizaciones.

En las Fiestas del Pilar vendieron unos 60 menús, y para esta Navidad Carmen ya tiene previsto su fantástico menú festivo, que junto con una gran gama de tablas de queso y/o embutido y unos canapés, será el servicio estrella de las fiestas.



## Menú Navideño

CARMEN VERA

**Primero**

Cardo con salsa de almendras.  
Consomé con tropezones.  
Surtido de canapés y tabla de ibéricos.

**Segundos**

Rollitos individuales de ternera con salsa de verduras braseadas.  
Paletilla de Ternasco confitada a baja temperatura con guarnición.  
Jarretes de pavo con setas de temporada.

**Postre**

Tarta de queso.

**CARNICERÍA CARLOS CATALÁ.**  
**SU MENÚ NAVIDEÑO DE 26 €**  
**DARÁ DE COMER A 1 300**  
**COMENSALES EN ESTAS FIESTAS**

★ **Catering para todo tipo de eventos, que el cliente recoge en el establecimiento con un packaging muy cuidado, listo para consumir.**



Carlos Catalá es un joven cocinero reconvertido en carnicero gracias al amor por el oficio que le inculcó su padre, con quien regenta dos puntos de venta especializados en Aldaya (Valencia). El segundo de



ellos lo inauguraron hace un año y está enfocado mayormente a la cocina. Ofrecen platos preparados a diario y servicio de preparación de productos de catering para todo tipo de eventos, que el cliente recoge en el establecimiento perfectamente almacenados en recipientes, cajas y bandejas con un packaging muy cuidado y atractivo, listos para consumir.

Los encargos de catering a gran escala suelen ser para eventos normalmente de entre 70 y 100 personas, y lo normal es que ofrezcan 10-12 referencias, entrantes fríos o calientes para que el cliente los remate, un principal siempre de quinta gama y un postre; aunque en todo momento están abiertos a la personalización. Eso sí, en su servicio prima siempre el producto cárnico.


Esta nueva línea de negocio ha hecho que tengan que duplicar su plantilla -de 4 a 8 personas en poco más de 3 años-, y por supuesto, les ha obligado a ampliar sus instalaciones, no solo por necesidad espacial, sino también para responder a las exigencias higiénico-sanitarias, algo que Carlos valora mucho, pues dice que “aunque requieran un esfuerzo de adaptación, son totalmente necesarias para profesionalizar al sector y diferenciarlo”.

Al principio, con el salto a la cocina que ya comenzaron a dar en su primer establecimiento, el cliente que recibían en su carnicería era principalmente joven, pero el boca a boca de la satisfacción con el producto ha hecho que cada vez más gente de edad avanzada acuda también a comprar.

Carlos asegura que les gusta el trato con el cliente, la venta directa y cuidar muchísimo la calidad, así que prefiere crecer de forma paulatina y saber en qué momento parar. De hecho, esta Navidad ofrecen por tercer año consecutivo un menú especial para las fiestas por 26 €, que si bien en 2017 les sorprendió al venderse hasta para 80 comensales, en 2018 se multiplicó hasta los 700 y la previsión para 2019 es llegar al tope que han decidido ofrecer: 1 300.

**“El boca a boca siempre funciona en una localidad de 31 000 habitantes, pero además lo publicitan en su web, redes sociales y en tienda a través de un catálogo navideño que diseñan no solo incluyendo el menú, sino también todo tipo de platos ideales para esta festividad, como canapés, tablas de quesos y embutidos, etc.”**

No hay duda de que los menús especiales son un filón para Carnicería Catalá y, aunque el de las fiestas navideñas es el que más venden, no dejan pasar la oportunidad de realizar otros como el del Día de los Enamorados. Un suma y sigue que, según nos cuenta Carlos, ha sido posible gracias a la inversión de tiempo en organizarse, algo que antes les daba mucho trabajo y que a la larga les ha permitido optimizar los tiempos e ir mucho más desahogados.



**Menú Navideño**  
CARLOS CATALÁ

**Entrantes**

Lingote de foie y oro.  
Mousse de sepia.  
Pastel de langostino.  
Bandeja de quesos e ibéricos.

**Principal a elegir**

Carrilladas ibéricas  
al vino tinto con guarnición.  
Pollo campero relleno  
de castañas con guarnición.  
Salmón a la naranja con guarnición.

**Postre**

Esfera de naranja dorada con chocolates en texturas. + 12 uvas (Nochevieja)

**Maridaje a elegir**

Vino Mala Vida Tinto  
(Monastrell, Cabemet, Sauvignon,  
Syrah y Tempranillo) y  
Vino Blanco Sabores  
(Malvasia, Merceguera y Macabeo).



## HERMANOS DE LA TORRE. SEA CUAL SEA EL EVENTO, ELLOS LO ORGANIZAN

★ Llegaron al catering por casualidad y ahora se ha convertido en su principal fuente de facturación.

Javier, Luis y Cecilio son tres hermanos que dirigen una empresa familiar con la carne como producto estrella y tres líneas de negocio: ganadería, carnicería y catering. Fueron pioneros hace 35 años en implementar en sus carnicerías los platos preparados, pero al mundo del catering llegaron por casualidad y ahora esta se ha convertido en su principal fuente de facturación.

Hace 18 años, Cecilio, que es quien gestiona el servicio de catering, trabajaba en RR.HH; detectó la necesidad de muchos clientes de encargar platos preparados listos para el consumo para eventos y celebraciones, así que decidió empezar a dar el servicio como un plus a su actividad principal. Al poco, tuvo que dejar su trabajo para dedicarse plenamente a ello y, actualmente, la cantidad de trabajo que esto les genera es imparable.

De lunes a viernes, los encargos de menús por parte de particulares son una vía de negocio muy potente, junto con varios servicios que realizan de forma a fija a empresas y escuelas infantiles. Sin embargo, durante el fin de semana, los eventos de todo tipo copan su tiempo; teniendo además la exclusiva de catering en varias salas de Madrid. Para este último caso, suelen ofrecer cuatro precios estándar, que se adaptan a todos los bolsillos y cuyos platos el cliente puede personalizar en todo momento.

La diferencia principal entre los Hermanos de la Torre y nuestros protagonistas anteriores son los años rodados en el servicio, que les han hecho crecer tanto que, en eventos a gran escala, ya no solo se encargan del cocinado de los productos, sino que hacen una gestión integral del evento. Es decir, aunque ellos solo elaboren la comida, gestionan con

proveedores externos cualquier necesidad que le surja al cliente, como montaje de carpas, decoración, asesoramiento nutricional y hasta espectáculo. El evento más grande que han realizado ha sido la Black Night de Barceló con 7 500 personas, mientras que para el más lejano se desplazaron hasta el Pirineo de Lleida (aunque su zona habitual es el Corredor de Henares, Madrid capital y pueblos cercanos).

Para abordar todo esto, como es lógico, han necesitado ampliar espacio; contaban con un local de 500 m<sup>2</sup>, pero además han ampliado a otro para llevar la logística del catering y uno más para ampliar la cocina.

Y os estaréis preguntando qué hacen en Navidad. Pues nos cuenta Cecilio que unos 450 hogares consumen sus recetas entre Nochebuena y Nochevieja; aunque hace años que dejaron de hacer menús cerrados, porque los clientes los modificaban mucho; así que ahora directamente los preparan a medida. Y, al igual que Carlos, realizan un catálogo navideño con unas 30 referencias, para dar a conocer los platos especiales enfocados a esta festividad.

Para terminar este reportaje, nos quedamos con unas palabras de Cecilio que sin duda alguna hacen reflexionar:

**“Siempre va a haber crisis, pero hay que encontrar la manera de superarlas. Hace años la sobrepasamos apostando por los elaborados artesanos, luego las ventas volvieron a bajar y nos centramos en los platos preparados, y por último ha sido el catering lo que nos ha ayudado a mantenernos y crecer. La clave está en seguir innovando, actualizándose y adaptándose a los hábitos de consumo”.**

# FRIMAGÓN

FABRICACIÓN DE VITRINAS E INTERIORISMO COMERCIAL

*Feliz Navidad y Próspero  
Año Nuevo 2020*



-  PROYECTOS LLAVE EN MANO
-  FABRICACIÓN VITRINAS
-  INTERIORISMO COMERCIAL
-  PROYECTO 3D FOTOREALISTA
-  POSTVENTA 24h PROPIO
-  FABRICACIÓN CÁMARAS
-  INSTALACIONES FRIGORÍFICAS

[www.FRIMAGON.com](http://www.FRIMAGON.com)

 [INFO@frimagon.com](mailto:INFO@frimagon.com)

 +34 91 885 13 14

ESTA  
*Navidad*  
...

# TABLAS GOURMET DE CHARCUTERÍA



Xavi Bou Bosch, maestro charcutero especializado en queso, es el Gerente de Xarcuteriés Bosch, un negocio familiar con más de 156 años a sus espaldas, que cuenta con seis puntos de venta en Barcelona.

“Estandarizar es más arriesgado que personalizar, porque hoy en día nos encontramos con hábitos de consumo muy diferentes”

## ¿Qué consejos le das al cliente para comprar en Navidad?

Previsión. En estas fechas lo que buscan es quedar bien con sus invitados y siendo previsores podemos prepararles tablas personalizadas muy buenas. De hecho estandarizar es más arriesgado que personalizar, porque hoy en día nos encontramos con hábitos de consumo muy diferentes y personas con intolerancias y alergias.

## ¿Qué necesitas saber para hacer una tabla personalizada?

Es primordial tener buena comunicación con el cliente y, para empezar, hacerle unas preguntas básicas: presupuesto, número de comensales, si es un plato principal o un acompañamiento, si quiere diferenciar el embutido y el queso o hacer una tabla mixta,



y -muy importante- si quieren hacer maridaje. Esto último es un gran valor añadido a ofrecer por parte del profesional.

### ¿Qué nos recomiendas para sorprender a nuestros invitados estas fiestas?

Un buen aperitivo. Por ejemplo, salmón en lonchas enrollado con ensalada de cangrejo; dátiles rellenos de almendras y cubiertos de bacon para freír o hacer al horno; higos rellenos de foie; pimientos rellenos de queso de cabra; o unas Frankfurt pequeñas de tipo aperitivo... Aunque por supuesto hay básicos que nunca fallan.

Nuestras croquetas encantan a mayores y niños; también son un clásico nuestras bandejas de ibérico, a base de jamón, lomo, chorizo y salchichón.

También recomiendo tablas que se salgan un poco más de lo normal. En nuestro caso incluimos productos navideños exclusivos de estas fechas, como por ejemplo la de foie y patés, que

acostumbran a llevar producto francés y belga, además de otros de elaboración propia.

También se puede sorprender con una tabla de quesos más exclusiva, que incluya primero algún queso de pasta blanda algo ácido y láctico, seguido por un queso de cabra suave, otro de pasta cocida, alguno de pasta prensada como un manchego o un Idiazabal, y por último un Langres (ideal para combinar con un licor tipo Mar de Cava), una torta extremeña o un queso azul para maridar con vino dulce.

### ¿Nos prepararías una tabla de embutidos y otra de quesos, perfectas para esta Navidad?

“**¡Por supuesto!**  
A ver qué os parecen mis propuestas...”

## PARA LA TABLA DE EMBUTIDOS...

He hecho una selección de cocidos y curados, así que no hay un orden recomendado para ir comiendo, se trata de saborear según la preferencia del comensal.

- Hemos puesto un buen **lomo de cebo** de campo y una **paleta de bellota** cortada a máquina.
- El **salchichón** en este caso es de VIC con D.O.
- Y también he incluido un **chorizo** exquisito como es el Cular Magno de la Rioja.
- En los cocidos he puesto mucho producto típico de mi zona, de Cataluña, como es la **butifarra de huevo**, un **bull blanco y uno negro**. Por último, una mortadela italiana, a la que aconsejamos echar por encima un poquito de un buen aceite de oliva e incluso escamas de queso parmesano.





## PARA LA TABLA DE QUESOS...

He elegido un surtido variado, que el comensal pueda maridar y con el que pueda descubrir diferentes texturas y sabores.

- Lo lógico es empezar con el tierno de pasta blanda, **Novell**, un queso de leche pasteurizada de cabra de la Garrocha, suave pero con un toque láctico que abre el apetito.
- Después, podríamos seguir con el **Morbier**, un queso de vaca de pasta prensada no cocida, con un toque suave a nata, pero con el intenso aroma de la piel lavada, que lo hace singular.
- Seguimos con una **Tomme** francesa de leche cruda de vaca, un poco más intenso y lo contrastamos con un **Majorero** de cabra de leche cruda y un **Manchego**, en este caso he elegido Esperanza del Castillo Viejo, de leche pasteurizada.
- Después, sería el turno de uno de mis quesos preferidos, **El Comté**, de leche cruda de vaca con un sabor especial y algo dulzón, que rompe totalmente con los anteriores.
- En el centro, he añadido un **Pecorino** italiano de oveja, trufado, elaborado con leche pasteurizada, que junto con la trufa da un toque de gracia.
- Como último queso, he elegido un **Shropshire**, de la familia de los azules ingleses, con un sabor y color especiales, gracias al achiote. Marida perfectamente con un vino dulce o un Oporto.
- Para adornar, he combinado los productos con alguna flor de **tête de Moine** (queso suizo con mucho carácter) y algún trozo de membrillo y gelatina naranja.



[www.xarcuteriesbosch.com](http://www.xarcuteriesbosch.com)

# ¡Soluciones completas de pesaje y facturación para carnicería!

Pesaje | Etiquetado | Facturación



## PARA PESAR Y ETIQUETAR

Pantalla táctil de 15"  
Trabajo en red y por operador  
Impresión de tickets o etiquetas  
Modelo Doble Cuerpo o Colgante



## FACTURACIÓN Y GESTIÓN

Para facturar y gestionar: software ETPOS  
ETRemote: asistencia remota y monitoreo  
ETCLOUD-Backups: copias de seguridad automáticas  
Garantía de legalidad: actualizaciones según los cambios legales



## COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE


Permite comunicar sus promociones y productos  
Monitor 10.1" para el cliente  
Conexión al cajón de dinero y otros periféricos

5% de descuento para los asociados de Carnimad y de Cedecarne en todos nuestros equipos.



BMS5 JUNIOR BMS5 ARM

## JAMÓN CURADO DE GANSO EXTREMEÑO DE LA PATERÍA DE SOUSA

 [www.eduardosousafarm.com](http://www.eduardosousafarm.com)

El jamón es un manjar que no puede faltar en las celebraciones navideñas, pero cada vez más, la gente busca sorprender a sus invitados; por eso, en este número os proponemos el jamón curado de ganso extremeño (magret curado), que se obtiene tras un artesanal proceso consistente en el salado, secado y curado de las piezas en bodega, muy similar al del jamón ibérico de bellota. Además, se comercializa cortado a mano y envasado al vacío.



Este sorprendente producto pertenece a La Patería de Sousa, donde se cría el ganso extremeño en absoluta libertad, sin alimentación forzada y totalmente ecológica. Su sistema de producción consiste en aprovechar el ciclo natural de emigración de las aves, obteniendo una vez al año, al llegar el invierno, un delicioso producto.

*La empresa de Eduardo Sousa fue reconocida en el Salón Internacional de la Alimentación de París, SIAL 2006, con el Premio Coups de Coeur.*



# AMOR... AL PRIMER

## SALCHICHÓN DE BELLOTA IBÉRICO TRUFADO DE FISAN

 [www.fisan.com](http://www.fisan.com)

Dos afirmaciones son rotundas: la primera es que no hay mesa navideña sin ibéricos y la segunda es que todo con trufa está más bueno.

El Salchichón de Bellota Trufado Alta Gastronomía de Fisan representa, en palabras de la marca, “la perfección de las carnes nobles del cerdo de bellota, pluma, presa y secreto, seleccionadas cada campaña”. A su receta ya exitosa, y una vez que el producto ha reposado durante ocho meses en sus bodegas naturales, han incorporado trufa negra; que con el corte a cuchillo le otorga la perfección en el paladar.

*El producto se comercializa en elegantes lotes de 10 sobres cada uno con un peso de entre 1,2 y 1,5 kg.*





## STICKS Y CRISPIES DE ROKA

🌐 [www.cheesecrispies.com](http://www.cheesecrispies.com)

El mimo que todos dedicamos al cuidado de las presentaciones de los alimentos en comidas festivas es algo cada vez más normal, y el pan en todas sus versiones está dando mucho juego. Existen en el mercado infinitas variantes de sabores, colores y formatos distintos que bien utilizados, aportarán diferenciación a tus recetas, tapas o snacks.

Este año, os proponemos dos productos, ambos de la marca ROKA:

**Los Sticks de Queso Gouda y Semillas de Sésamo.** Son panecillos de sabor intenso, que pueden funcionar como aperitivo por sí solos, pero también, puedes darte el gusto de incrementar su sabor, mojándolos en salsas y cremas.

**Los Crispiers de Queso Cheddar con Pimienta Negra.** Su crujiente textura te sorprenderá, pero además... puedes combinarlos con patés, quesos y embutidos. ¡Todo les queda bien!

En esta ocasión, hemos seleccionado estos dos productos, pero te recomendamos que no te pierdas el resto de su catálogo.



# MORDISCO

DELICIAS PARA ESTAS FIESTAS

15



**SI CON TODO ESTO NO  
TE HAS CONVENCIDO...  
¿QUÉ MÁS QUIERES?**

## CHAMPÁN ROSA DEUTZ BRUT

🌐 [www.uvinum.es](http://www.uvinum.es)

El cava y el champán son dos de los productos más vendidos en Navidad y, muchas veces, es difícil acertar con uno que sea del gusto de todos. Además, en ocasiones queremos regalarlo y el packaging de dicho producto debe ser elegante, atractivo y si es original lo rematamos.

Pues bien, es posible que hayamos encontrado para estas Navidades ese champán perfecto que gustará a todos. Se trata del champán brut rosé de DEUTZ, que además de la originalidad y el sabor de su fina burbuja y de tener una presentación cuidada y elegante, es una bebida que difícilmente defraudará a los paladares más exigentes.

Muestra un color con muchos matices, de afirmados reflejos rosados y fina efervescencia; aromas frescos y golosos, con expresión de cerezas, moras, granadas y grosellas; notas frescas y frambuesas alegran la delicada boca en perfecta armonía con los aromas; y al final notas ácidas subrayan la finura de este equilibrado y romántico vino.





# Esta Navidad...

## ¡EN MI CASA NO SE TIRA NADA!

Todos tenemos un papel que desempeñar en la reducción de la pérdida y el desperdicio de alimentos.

¿Por qué no empezar estas Navidades? Como profesionales, comprometidos con el medio ambiente, podemos proponer algunas recetas con las que aprovechar las sobras y conseguir que nuestros clientes puedan reciclar y elaborar un nuevo plato, original y creativo.



### HOJALDRE RELLENO DE CORDERO Y SETAS DE CARDO

#### Ingredientes

- 400 g. de carne de cordero de las sobras de las cenas o comidas navideñas.
- 100 g. de setas de cardo.
- 50 g. de cebolla dulce.
- 50 g. de pimiento rojo.
- 1 diente de ajo picado.
- 1 vaso de vino blanco.
- 10 g. de pimentón de la vera.
- 6 hojaldres para rellenar.
- Sal, pimienta, orégano, laurel y aceite de oliva virgen.

#### Elaboración

1. En una cazuela ponemos un chorrito de aceite de oliva, y añadimos la cebolla dulce, el pimiento rojo y el ajo bien picaditos, una pizca de orégano, una hoja de laurel, y dejamos sofreír.
2. Una vez hecho el sofrito, añadimos la carne de cordero previamente troceada y dejamos rehogar durante 10 minutos.
3. Añadimos el vino blanco y una cucharada de pimentón dulce, y dejamos cocer durante 5 minutos.
4. A continuación incorporamos las setas de cardo limpias y cortadas en trozos pequeños y dejamos cocinar hasta formar una farsa, que será el relleno del hojaldre.
5. Calentamos los hojaldres durante un minuto en el horno a 180°C.
6. Y por último rellenamos con la farsa los hojaldres y presentamos en el plato que más nos guste.



## PIMIENTOS VERDES RELLENOS DE CARNE

### Ingredientes

- 6 pimientos verdes.
- 300 g. de carne de las sobras navideñas.
- 2 cebollas medianas.
- 2 huevos crudos.
- Aceite de oliva.
- ½ vaso de vino blanco.
- Salsa de tomate, harina, sal y caldo de carne.

### Elaboración

1. Asamos los pimientos y posteriormente los pelamos, quitando los rabos y las pepitas.
2. Rehogamos una cebolla picada, muy menuda, en una sartén y una vez dorada, añadimos la carne previamente troceada. Sazonamos todo con sal y pimienta.
3. Cuando el sofrito esté listo añadimos el huevo batido.
4. Con esta farsa, rellenamos los pimientos y los cerramos con un palillo.
5. Rebozamos los pimientos pasándolos por huevo y pan rallado, y los freímos. Al sacarlos los colocamos en una cazuela de barro.
6. Con la otra cebolla hacemos una salsa, rehogándola en el aceite de freír los pimientos. Cuando empiece a dorarse, echamos un poco de harina y la dejamos tostar un momento. También añadimos el vino blanco, la salsa de tomate y medio litro del caldo de carne; echamos sal y dejamos cocer unos diez minutos, para, seguidamente, pasar por la batidora.
7. Cubrimos los pimientos con la salsa y dejamos cocer unos minutos a fuego lento, moviendo de vez en cuando la cazuela para que no se peguen.



## CANELONES DE LECHAZO CON BOLETUS

### Ingredientes

- Carne de lechazo sobrante de las cenas o comidas navideñas.
- 4 dientes de ajo.
- 1 vaso de vino blanco.
- 4 láminas de canelones.
- 1 boletus grande.

### Elaboración

1. Troceamos la carne de lechazo de las sobras.
2. Con los huesos del lechazo que nos hayan sobrado hacemos un caldo, dejándolos cocer junto con un puerro, una zanahoria y un poco de perejil, durante una hora. Posteriormente lo colaremos.
3. Doramos los ajos y añadimos la carne previamente troceada, y el vino. Cubrimos con agua y dejamos cocer durante 2 horas.
4. Cocinamos los canelones según sean planchas precocinadas o no.
5. Rellenamos los canelones con la masa elaborada.
6. Cortamos el boletus en filetes y los cocinamos vuelta y vuelta con un poco de aceite y sal.
7. Una vez montados los canelones, añadimos el caldo ya colado y acompañamos con los boletus a la plancha.

# DESDE HUNGRÍA



## CARRILLERAS DE CERDO MANGALICA

Por María Santervás.

Área de Calidad, Seguridad Alimentaria y Medio Ambiente de Carnimad. Licenciada en Veterinaria y Máster en Seguridad Alimentaria -Colegio de Veterinarios de Madrid-

**Mangalica significa en húngaro “carne de cerdo con mucho tocino” y precisamente de Hungría es originaria esta raza que tan de moda empieza a estar en establecimientos de carnicería y que, sin embargo, ha estado olvidada por los ganaderos durante muchos años, llegando casi a su extinción en los 90, cuando apenas se contaban 200 ejemplares.**

**Su carácter andador y su alimentación natural a base de maíz, trigo y pastos, unido a la madurez que alcanza, hacen a su carne idónea para la elaboración de productos curados de la más alta calidad.**

La raza de cerdo Mangalica pertenece al mismo tronco genético que el cerdo ibérico, y, como él, está perfectamente adaptada a la cría en extensivo, en la que a diario camina grandes distancias mientras se alimenta de trigo, pastos, maíz, raíces y bulbos. Este ejercicio hace que la grasa se infiltre entre su musculatura de una manera profunda y uniforme, y esta infiltración es responsable, a su vez, del sabor delicado de la carne de cerdo Mangalica y del éxito que se produce tras el proceso de curación de sus jamones y paletas. Es por tanto fundamental para esta raza la crianza en sistemas extensivos: no tolerando bien la estabulación y requiriendo el ejercicio diario para desarrollar adecuadamente tanto aspectos físicos, como sociales y de comportamiento.

Debido a este sistema de crianza, el precio de este tipo de carne es elevado. De esta forma, los animales de raza Mangalica pasan un año llevando

este modo de vida antes de llegar al peso óptimo para el sacrificio, que oscila entre 140 y 160 kg.

### LO RECONOCERÁS POR UNOS RASGOS MUY CARACTERÍSTICOS

Un aspecto muy característico y diferenciador de esta raza es su pelo abundante y rizado (por ello es conocida con el sobrenombre de “cerdo-oveja”), lo que hace posible que pueda soportar en invierno temperaturas de 25 grados bajo cero, características de su zona natural de origen.

El color de su pelo, similar a la lana, puede ser rubio (el 80% de los ejemplares a día de hoy son de esta variedad), rojo, negro (ya extintos), o negro y blanco (variedad golondrino), dando así nombre a sus diferentes variedades.

Posee un elevado porcentaje de grasa, que puede llegar hasta el 70% de la canal completa del animal. Este es uno de sus principales rasgos diferenciadores, que además garantiza su sabor característico e inconfundible.

Su grasa está constituida principalmente por ácidos grasos poliinsaturados (omega 3 y omega 6), conocidos por su función protectora del corazón, por lo que el cerdo Mangalica se posiciona, en este aspecto, en mejor lugar que otras razas de cerdo.

Además, contiene ácidos grasos monoinsaturados (de ellos, el ácido oleico ayuda a controlar el colesterol malo y a regular el bueno) y grandes cantidades de vitaminas del grupo B, hierro y zinc, lo que la convierte en una carne ideal para niños, ancianos y personas convalecientes.

## EN LA GASTRONOMÍA

En la cocina asiática, donde las carnes grasas son, tradicionalmente, más valoradas que en la gastronomía europea, la carne fresca de cerdo Mangalica se utiliza cada vez más en sus platos tradicionales, cocinándola al vapor, empanada y frita. Su equiparación en algunos casos a la carne de buey Kobe japonés por su infiltración grasa, unido a su particular sabor, hace de la carne de Mangalica un producto muy atractivo para chefs de alta cocina y buscado por gourmets de todo el mundo.

Por su parte, los jamones de cerdo Mangalica se caracterizan por su sabor delicado y una grasa de infiltración fina y fundente (no “rascan” la garganta al comerlo). Su curación puede alargarse más en el tiempo que la de otros tipos de jamones, oscilando el tiempo de secado entre los 24 y los 36 meses. El resultado final presenta al corte un color rojo intenso y un veteado de grasa infiltrada muy llamativo recordando su aroma habitualmente a frutos secos, permaneciendo bastante tiempo en el paladar. También podemos encontrarnos otros derivados cárnicos curados obtenidos de esta raza, como pueden ser el cabecero de lomo, el lomo, la panceta, etc.

**En definitiva, el cerdo Mangalica, sus jamones, paletas y embutidos son alternativas perfectas para estas fiestas. Os dejamos con una receta ideal de esta carne para las reuniones navideñas, con la que podéis sorprender a vuestros clientes.**

## CARRILLERAS EN SALSA (receta para 4pax)

- 600 g. de carrilleras de cerdo Mangalica.
- 2 cebollas grandes.
- 3 zanahorias.
- Un vaso de vino tinto.
- Una hoja de laurel.
- Un diente de ajo grande.
- Aceite de oliva virgen extra.
- Sal.
- Pimienta negra.
- Un vaso de agua.

1. En una cazuela, calentar aceite de oliva virgen extra en cantidad suficiente para que cubra el fondo.
2. Trocear las carrilleras en porciones no muy grandes. Salpimentar y sellar a fuego fuerte en la cazuela.
3. Retirar las piezas de carne y, en ese mismo aceite, freír un ajo grande pelado y entero, la cebolla en trozos grandes y la zanahoria en rodajas de un dedo de grosor.
4. Cuando la cebolla esté pochada, volver a incorporar la carrillera y la hoja de laurel, y cubrir con vino tinto y agua.
5. Dar un hervor rápido y, a continuación, bajar el fuego al mínimo y dejar cocer durante dos horas.
6. Pasado ese tiempo, sacar de la cazuela la carne y la mitad de la verdura. Con la otra mitad y el caldo de cocción, hacer una salsa.
7. Calentar la salsa para que quede bien ligada.
8. Emplatar cubriendo el fondo del plato con la salsa y colocando a continuación una ración de carne y verduras.



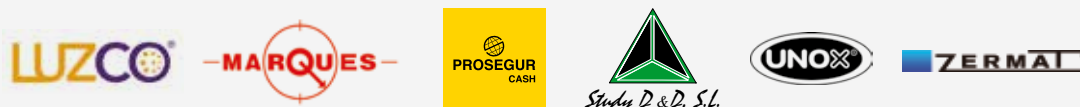
# Club PROVEEDORES



## GRACIAS Y BIENVENIDOS AL CLUB PROVEEDORES

### LA MAYOR COMUNIDAD DE EMPRESAS ESPECIALIZADAS DEL SECTOR CÁRNICO

Estas Navidades, queremos agradecer a proveedores, socios y amigos la confianza depositada en nosotros. En el año 2019, con el deseo de premiar la fidelidad depositada en Carnimad por nuestro colectivo, hemos firmado nuevos acuerdos con nuevas empresas especializadas que han puesto a tu disposición ventajosas condiciones a la hora de contratar nuevos servicios o adquirir productos y materiales específicos para el Sector.



Durante el año 2020, continuaremos intensificando esfuerzos para sigas disfrutando de ventajas competitivas que te distinguan. Entra ahora en el CLUB PROVEEDORES y descubre un mundo de ventajas.



[www.carnimad.es/club-proveedores/](http://www.carnimad.es/club-proveedores/)





15 años optimizando sus comercios



**ZUAZU**  
Pamplona

[augustavitrinas.com](http://augustavitrinas.com)

91 755 79 28



# MÁS DE 200 PROFESIONALES

## EN EL DÍA DEL CARNICERO Y CHARCUTERO

Queremos dar las gracias a Frimagón por su participación y colaboración en dicho evento.

Meat Attraction, en colaboración con EDUCARNE celebró el 17 de septiembre en el marco de la tercera edición de la feria, el Día del Carnicero y Charcutero.

El evento se abría con una agenda de actividades dedicada íntegramente a la carnicería y charcutería especializadas, y protagonizada por Anthony Puharich y Darren O'Rourke, CEO y Maestro carnicero respectivamente de la carnicería australiana Víctor Churchill Butcher –considerada la mejor del mundo-. Compartieron escenario con otros invitados de excepción, entre los que destacaron el influencer de la carne Pepe Chuletón, con una ponencia sobre carnes maduradas y la carnicera artesana Ana París, que impartió una masterclass de elaborados innovadores.

La exitosa jornada, inaugurada por el Director de Certámenes Agroalimentarios de IFEMA Raúl Calleja contó con más de 200 asistentes en las gradas, atraídos por un atractivo cartel con el australiano, Anthony Puharich a la cabeza.

El mensaje de bienvenida corrió a cargo de Carlos Rodríguez que agradeció a la Organización la creación por primera vez de un evento dedicado al oficio de la carnicería-charcutería, animando a nuestros profesionales a unirse y trabajar pro la defensa del sector cárnico, como preludeo a las actividades que se sucederán.

### ELABORADOS INNOVADORES CON ANA PARÍS

A las 11 de la mañana en el espacio Factoría Chef, comenzaba la Masterclass de elaborados innovadores impartida por la maestra artesana Ana París, en los que primaron la originalidad y

la variedad de carne e ingredientes en recetas de sugerentes nombres como Chuleta Fantasía, Campanas de Navidad o Yin Yang.

Ana incidió en que “no se puede poner nada a la venta, sin haberlo probado antes” y añadió que “hay que hacer todo con coherencia e intentar buscar la armonía entre los sabores”.





## DESDE SIDNEY, ANTHONY PUHARICH EN DIRECTO



La segunda actividad, plato fuerte de la jornada, corrió a cargo de Anthony Puharich, CEO de Victor Churchill Butcher -la mejor carnicería del mundo-, y Darren O'Rourke, su Maestro Carnicero y Responsable del Área de Formación. El tándem australiano ofreció una demostración de corte de cordero y elaboración de distintas piezas cárnicas que posteriormente el público pudo degustar.

Mientras Puharich compartía con los asistentes sus experiencias y filosofía empresarial, el Ministro de Agricultura, Luis Planas, subió a saludarle, atraído por el interés de conocer al creador de la mejor carnicería del mundo.

**Rodeados del aroma que desprendía el cocinado de las salchichas elaboradas por Darren, Puharich finalizaba su intervención diciendo que “el mundo no necesita más banqueros o abogados, sino más granjeros, ganaderos y más artesanos”; y con el deseo de que “en el futuro los alimentos no salgan de un tubo de ensayo y de un laboratorio porque eso no es comida de verdad”.**

## EL REY DE LOS CHULETONES CERRABA LA MAÑANA

Al más puro estilo Pepe, con el lomo al hombro y con la frase “Hoy no he venido a enseñaros a cortar, hoy hablaré de maduraciones de carne”, iniciaba la última intervención de la mañana.



El “Rey de los Chuletones” o “Carnicero de las Redes Sociales”, como también se le conoce, respondió a muchas preguntas sobre su éxito y conocimiento sobre chuletones, aunque afirmó que **“no existe una ley para madurar. Esta depende de la magnitud del bicho y en función de ello le das la maduración que necesite”.**

## LA FORMACIÓN, LA LLAVE PARA EL PRESENTE Y FUTURO DEL SECTOR

**“Charcutería y Platos Preparados. Empresas especializadas por descubrir y explorar. Su gestión, sus productos, categorías y futuro”**, fue el título del primero de los encuentros de la tarde, en una mesa moderada por Lola Barragán, Directora de Comunicación de Carnimad.

En ella participaron Eugeni Moreno, Director Comercial de Mitjans, una de las personas que más conoce a los profesionales del sector en España, pues visita más de 500 puntos de venta al año; Juanjo Gil, Encargado de la Charcutería de Octavio en el Mercado de San Antón, con más de 30 años de experiencia en el oficio y especialista en quesos; y Trinidad Gómez, Directora de SERTINA, que aportaron el conocimiento especializado en platos preparados, acercándonos al catering, como una oportunidad de futuro para la carnicería, charcutería y pollerías especializadas.

La mesa redonda que llevaba el nombre **“Revolucionarios del sector dibujan juntos el futuro de la carnicería y charcutería”**, y que ha sido moderada por María Sánchez, Directora General de Carnimad y Directora del Centro de Formación, Innovación y Desarrollo, Educarme, puso fin a la intensa agenda del día.

Entre sus participantes, como no podía ser de otra manera, estaba de nuevo Anthony Puharich, CEO de Victor Churchill Butcher; al que le han acompañado dos grandes promesas del sector en España, los jóvenes carniceros Carlos Catalá, Gerente de Carnicería Catalá; y Álex Castany, Gerente de Carnicería Sanmarti 1850.

**Subrayar como dato sobresaliente, que los seis invitados de la tarde, coincidieron en señalar la formación, como la clave para el presente y futuro del sector.**

**La cuarta edición de Meat Attraction, ya tiene fechas. Del 16 al 18 de febrero del 2021, el sector se volverá a reunir para mostrar sus novedades. ¡¡¡Os esperamos!!!**



**FRIMAGON, S.L,** nace en **1976** como empresa especializada en **FRIO INDUSTRIAL.**

En 2004, Manuel González Cenisergue como gerente de FRIMAGON, S.L, quiso ir un paso más allá. Especializándose en la REFORMA INTEGRAL DE LOCALES COMERCIALES DE ALIMENTACION, afrontando cada proyecto con entusiasmo y profesionalidad. Su principal motivación, crear tiendas de ensueño, únicas y especiales.

Contamos con fábrica propia, equipada con maquinaria de última generación, utilizando los mejores materiales del mercado, consiguiendo que nuestras vitrinas frigoríficas sean un referente en el sector de la alimentación. Además contamos con un servicio POSTVENTA para el adecuado mantenimiento de las mismas.

Nuestras VITRINAS están especialmente diseñadas para priorizar la CALIDAD DEL FRIO y así lograr la mejor conservación de sus productos. Son completamente personalizables, se adaptan a su local, imagen de marca, necesidades de espacio y funcionalidad.

FRIMAGON, S.L, ha consolidado un equipo de trabajo totalmente cualificado en el sector, innovando y mejorando en la calidad de sus servicios, ofreciendo a cada cliente un asesoramiento individualizado adaptado a sus necesidades.

Ayudamos a nuestros clientes a crear establecimientos atractivos, cuidamos cada detalle entregando un proyecto completamente llave en mano. Donde nuestros clientes solo tengan que entrar y comenzar a trabajar, en un entorno funcional y dinámico.



[www.FRIMAGON.com](http://www.FRIMAGON.com)





Fabricadas con materiales que facilitan su limpieza y ofrecen una gran durabilidad.



Garantizamos el Ahorro Energético con las tecnologías de conservación de Frío que ofrecen nuestras vitrinas.



Cada vez son más los clientes satisfechos con nuestras vitrinas. El crecimiento de su negocio es una de nuestras prioridades.



Incorporamos la iluminación necesaria según el tipo de tienda para sacar el máximo partido al producto.



Trabajamos con materiales que ayudan a reducir el impacto medioambiental.



Sistemas de refrigeración ventilado que mantendrá en adecuadas condiciones de humedad y temperatura los productos.



PROYECTOS LLAVE EN MANO



FABRICACIÓN VITRINAS



INTERIORISMO COMERCIAL



PROYECTO 3D FOTORREALISTA



POSTVENTA 24h PROPIO



FABRICACIÓN CÁMARAS



INSTALACIONES FRIGORÍFICAS

NUESTRAS **VITRINAS** SON EL **ESCENARIO**  
DONDE SU **PRODUCTO** ES EL **PROTAGONISTA.**





# PERFILES

RETOS Y FUTURO  
DEL OVINO Y EL VACUNO

**RAÚL MUÑIZ**

Presidente de INTEROVIC

“**Nuestro principal reto es posicionar el ovino y caprino donde realmente merece estar.**”



**El nuevo Presidente de INTEROVIC, culmina un 2019 lleno de cambios, con ilusionantes proyectos en el horizonte y con el foco puesto en incidir en la importancia del origen nacional para poner en valor la carne de ovino y caprino frente al consumidor.**

**P. ¿Cómo ha asumido su llegada a la Presidencia de la Interprofesional?**

Con gran responsabilidad y con el objetivo de trabajar en beneficio de todo el sector ovino y caprino. Llevo más de quince años dedicados a esta ganadería por lo que la conozco en profundidad y con gran detalle. Es un sector con grandes posibilidades y desde la Interprofesional trabajaremos para el beneficio de todos.

**P. ¿Cuáles son sus retos en la Interprofesional a corto y medio plazo?**

Nuestro principal reto es posicionar el ovino y caprino donde realmente merece estar. Es un sector que en los últimos años ha sufrido una importante crisis económica, provocada principalmente por el descenso en el consumo de su carne. Sin embargo, se trata del sector cárnico más sostenible que hay gracias a la multitud de beneficios ambientales, sociales y económicos que esta ganadería y el pastoreo ejercen sobre el territorio. Fomenta la biodiversidad, asienta la población en las zonas rurales y previene los incendios. Para dar a conocer todo esto y asegurar su futuro seguiremos trabajando e invirtiendo en campañas de comunicación para afianzar su consumo en los hogares españoles.

Además, otra de nuestras apuestas es la internacionalización. Con un 30% de crecimiento anual supone una gran oportunidad comercial para nuestras empresas. Actualmente estamos trabajando para la apertura de mercados tan importantes como China, Japón o Singapur. Lo que, sin duda, una vez conseguidas estas aperturas supondrán un hito para todo el sector empresarial.

Pero esto solo es posible si el sector se mantiene unido, si participamos todos, y si todos trabajamos en una misma dirección.

Reconocimientos como el Premio Alimentos de España, que recientemente nos ha concedido el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, nos dan esperanzas y nos recuerdan que la línea que estamos trabajando es la adecuada.

**P. ¿Qué tienen previsto para la campaña de Navidad?**

Por tercer año consecutivo volveremos a apostar por el origen nacional de nuestros productos. A través de la campaña “Más cerca es mejor”, queremos ayudar al consumidor a identificar el cordero de origen nacional frente al de otros países. Y es que contamos con un producto mucho más fresco e indirectamente el consumidor también está contribuyendo al desarrollo rural de nuestro territorio, nuestras razas autóctonas y la sostenibilidad del sector.

La campaña la podremos ver a partir del mes de diciembre principalmente en el punto de venta, redes sociales y medios de comunicación. Esperamos superar los diez millones de impactos.

**P. Describa con solo tres palabras sus primeros meses al mando de la Interprofesional.**

Ilusión, responsabilidad y organización.

## ELISEO ISLA

Presidente de PROVACUNO

Tras sus primeros meses al frente de la Interprofesional de la carne de vacuno, la Organización sigue empujando la apertura de mercados internacionales e impulsando el mercado interno, como ahora en Navidad, unas fechas claves para continuar promocionando la calidad de nuestras carnes de vacuno.



### P. Eliseo, ¿cómo ha asumido la Presidencia de la Interprofesional más joven?

La planteo como un enorme reto y una gran responsabilidad personal para responder a la confianza que todas las organizaciones que forman esta organización han depositado de manera unánime en mi persona.

A su vez, también la veo con gran ilusión y esperanza, ya que es una herramienta que nos ayuda a todos los que participamos en este sector a dar prestigio a nuestra carne y visibilizar la labor y el trabajo de las más de 100 000 familias que directamente viven de nuestro sector y en nuestro medio, eminentemente rural.

Además, estamos empujando muy fuertemente el proceso de internacionalización de nuestro sector, trabajando en la apertura de nuevos destinos de nuestra carne en terceros países, lo cual pensamos que, junto con la actividad en el mercado interno, ayudará a la sostenibilidad de todo el sistema.

### P. ¿Qué retos y que objetivos se ha marcado la Interprofesional?

Básicamente tres:

- A nivel nacional, frenar el descenso de consumo de la carne de vacuno para, a continuación, irlo potenciando, trabajando en mejorar la imagen del sector y de la carne, tan injustamente atacada por diferentes frentes.

Una muestra de ello es la primera campaña que hemos puesto en marcha “Fans del Vacuno” y los documentales como parte de la misma, que es un esfuerzo para dar a conocer a la sociedad la vida e historia de sus protagonistas.

**Debemos realizar un trabajo de visibilización de nuestra realidad de cara al consumidor para trasladarle lo que hacemos.**

- En el área internacional, proseguir con el trabajo que empezó con la puesta en marcha de PROVACUNO, por un lado, dando a conocer a determinadas zonas del mundo -Asia, Norte de África, Oriente Medio principalmente-, las excelencias y características de nuestra carne, apoyando en nuestro tipo de animal joven alimentada a grano – característica de calidad diferencial en estos mercados- todo ello enmarcado en el Modelo de producción europeo. Y por otro, la apertura de mercados, principalmente los asiáticos de enorme potencial por la juventud de su población y su incremento constante de renta.
- A nivel global, avanzar en el desarrollo de las líneas estratégicas en I+D+i de la interprofesional como son la sostenibilidad, la competitividad tecnológica, la alimentación y la nutrición y salud.

### P. ¿Qué tienen previsto para la campaña de Navidad?

En Navidad como en los momentos importantes nuestro producto y sobre todo los cortes más nobles del vacuno son protagonistas indiscutibles en todas las mesas. En esta época del año tan señalada y donde la comida es parte fundamental continuaremos desarrollando las acciones de la campaña en la que estamos inmersos e incidiremos al consumidor sobre la calidad de nuestro producto y el placer y disfrute que supone consumir nuestra carne así como lo que conlleva su consumo.

### P. Describa con solo tres palabras sus primeros meses al mando de la Interprofesional.

Si me pedís tres palabras creo que pueden ser: ilusión, trabajo y unión, que además definen como visualizo el desarrollo de PROVACUNO en los próximos años.



V PLAN DIRECTOR EN  
PREVENCIÓN DE RIESGOS  
LABORALES DE LA COMUNIDAD  
DE MADRID (AÑO 2019)  
CONVENIO ESPECÍFICO ENTRE  
LA COMUNIDAD DE MADRID  
(INSTITUTO REGIONAL DE  
SEGURIDAD Y SALUD EN EL  
TRABAJO) Y FEDERACIÓN  
MADRILEÑA DE DETALLISTAS  
DE LA CARNE (CARNIMAD)

# COORDINACIÓN DE ACTIVIDADES PREVENTIVAS

## EN EL SECTOR DE COMERCIO MINORISTA DE LA CARNE

La salud laboral y PRL debe ser una responsabilidad social empresarial y una inversión desde varias perspectivas como es la mejora de las condiciones de los trabajadores o la reducción de absentismo laboral y accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Cerrar los ojos por tanto a esta situación, no puede resultar nunca una decisión acertada en el desarrollo empresarial.

CICLO DE JORNADAS DE  
CONCIENCIACIÓN DENTRO DE LA  
PARTICIPACIÓN DE CARNIMAD  
EN EL PLAN DIRECTOR DE  
PREVENCIÓN DE RIESGOS  
LABORALES

Durante los días 1, 8 y 16 de octubre, Carnimad ha llevado a cabo un Ciclo de Jornadas sobre Coordinación de Actividades Empresariales (CAE) de carácter preventivo dirigidas a empresarios del sector que desarrollan su actividad en comercio

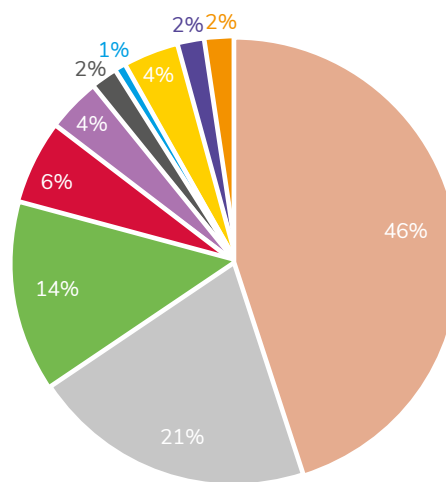
agrupado (Mercados Municipales, Galerías Comerciales, Centros comerciales etc..) y en la que hemos contado con la participación y asistencia de asociados de Carnimad y otros agentes involucrados como son concesionarios y gestores de Mercados, Servicios de Prevención Ajeno (SPA), Mutuas de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales y el Instituto Regional de Seguridad y Salud en el Trabajo (Comunidad de Madrid).

La presentación de las jornadas corrió a cargo de Fernando Niharra, Director del Área Jurídica de Carnimad y coordinador del proyecto quien, después de agradecer a los presentes su asistencia y sensibilidad con este tema ha aprovechado la

oportunidad para recordar, con unas pinceladas generales, la importancia que tiene la salud laboral dentro de la política y estrategia de las empresas. La fotografía del sector minorista de la carne refleja, según datos de Carnimad un tejido empresarial compuesto por micropymes de las que un 44% de las empresas no tienen trabajadores y un 50% tienen menos de 5 trabajadores.

**DISTRIBUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS SEGÚN EL NÚMERO DE EMPLEADOS**

EMPLEADOS	Nº	%
No tiene empleados	555	46
1 empleado	249	21
2 empleados	163	14
3 empleados	67	6
4 empleados	51	4
5 empleados	21	2
6 empleados	8	1
De 7 a 10 empleados	43	4
De 11 a 20 empleados	26	2
Más de 20 empleados	21	2
<b>TOTAL</b>	<b>1 204</b>	<b>100</b>

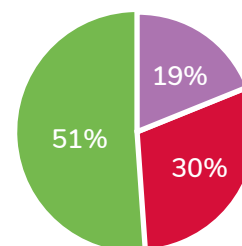


— La realidad es, en cualquier caso, que con independencia de su dimensión, todas las empresas tienen el deber y la necesidad de invertir tiempo y asignar recursos a la PRL, no tanto por algo obvio como es que resulta obligatorio legalmente. La salud laboral y PRL debe ser una responsabilidad social empresarial y una inversión desde varias perspectivas como es la mejora de las condiciones de los trabajadores o la reducción de absentismo laboral y accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. La gran y mediana empresa tiene asimilado desde hace tiempo esta necesidad dentro de sus procesos y ha asumido con naturalidad la inversión en PRL como algo esencial para su competitividad. Cerrar los ojos por tanto a esta situación no puede resultar nunca una decisión acertada en el desarrollo empresarial.

Además, según datos de Carnimad, el 50% de las empresas del sector desarrollan su actividad en comercio agrupado (Mercados Municipales, Galerías Comerciales...).

**DISTRIBUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID**

Total Comunidad de Madrid	Nº de establecimientos	%
Mercados	481	19
Galerías	781	30
Tiendas de calle	1 322	51
<b>TOTAL</b>	<b>2 584</b>	<b>100</b>

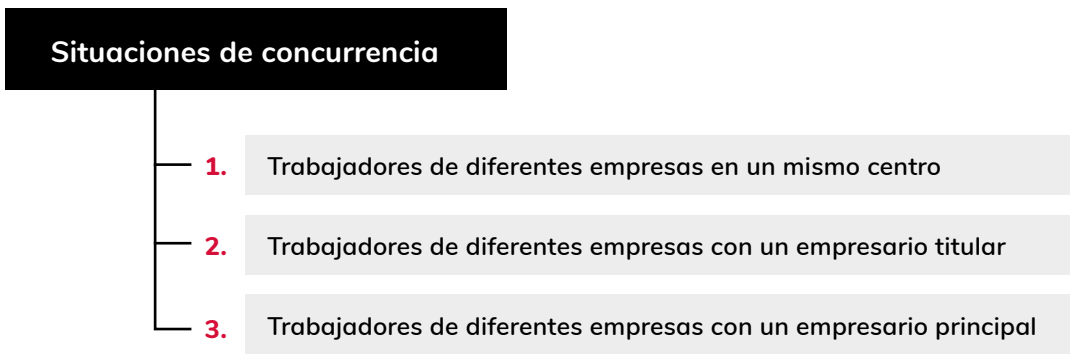


En estos comercios, por pequeños que sean, incluso en el caso de empresarios autónomos que no tengan trabajadores a lo largo del día entran y salen varios trabajadores de empresas proveedoras/clientes/gestores del mercado etc..., que interaccionan con los propios trabajadores del establecimiento. La concurrencia de trabajadores de distintas empresas puede producir situaciones de riesgo debido entre otras razones, a la aglomeración de personas en un lugar o la realización de algunos trabajos complejos como la carga y descarga de materiales.

A continuación Mari Carmen Villalba, Técnico Superior de Prevención de Riesgos Laborales de Carnimad, comenzó su presentación mostrando a los asistentes algunos planos de los 46 Mercados de Madrid en los que se puede observar la variedad de actividades empresariales diferentes que coexisten en el mismo centro como, a modo de ejemplo, carnicerías, charcuterías, herbolarios, pollerías, tienda de lotería, casquerías, grandes superficies, pescaderías, panaderías, floristerías y por supuesto las zonas comunes y de servicios accesorios y complementarios de los mercados.

## COORDINACIÓN DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES

La Coordinación de Actividades Empresariales se regula en el artículo 24 de la Ley de 8 de noviembre, de prevención de Riesgos Laborales desarrollada posteriormente por el Real Decreto 171/2004 y significa que **siempre que en un mismo centro de trabajo existan (concurran) trabajadores de distintas empresas y con el fin de que las actividades que se desarrollan no interfieran ni generen daños en la seguridad y la salud de los trabajadores allí presentes debe establecerse una coordinación.**



- **El centro de trabajo** es cualquier área edificada o no en la que los trabajadores deben permanecer o a la que acceden por razones de su trabajo. En el caso que nos ocupa el Mercado o Centro Comercial.
- **El empresario titular** del centro de trabajo es la persona que tiene la capacidad de poner a disposición y gestionar el centro de trabajo. Sería el Concesionario o Gestor titular de Mercado o Centro Comercial.
- **El empresario principal** es quien contrata o subcontrata con otros la realización de obras o servicios correspondientes a la propia actividad

de aquél y que se desarrollen en su propio centro de trabajo. Pueden ser los Comerciantes y titulares de puestos y el propio gestor del centro según el tipo de actividad.

Los objetivos de la Coordinación son, en primer lugar, la aplicación correcta de los métodos de trabajo por las empresas concurrentes en el centro de trabajo, en segundo lugar, el control de las interacciones de las distintas actividades desarrolladas en el centro de trabajo (sobre todo si pueden ocasionar riesgos graves o muy graves para los trabajadores) y por último la adecuación entre los riesgos existentes de los centros de trabajo y las medidas aplicadas.






# frivegar, s.a

**Ideas** que forman soluciones,  
instalaciones que dan **vida** a tu negocio



Cuando una empresa  
marca la **diferencia**  
es porque cuenta con  
el mejor **equipo**



-  FRÍO INDUSTRIAL
-  PESAJE
-  MAQUINARIA
-  MOBILIARIO



[frivegar@frivegar.com](mailto:frivegar@frivegar.com)



Telf: 91 475 88 66

Fax: 91 500 10 70



[www.frivegar.com](http://www.frivegar.com)



C/Eje 1-2 Zona Comercial Nueva  
Locales 9 al 14, Mercamadrid  
28053. Madrid

Para ello, todas las empresas concurrentes- incluso los empresarios autónomos que NO tengan trabajadores por cuenta ajena- deberán cooperar en la aplicación de la normativa sobre Prevención de Riesgos Laborales. Para ello deben:

1. Establecer medios de coordinación cuando sean necesarios.
2. El empresario titular deberá proporcionar información adecuada y suficiente, y por escrito sobre los riesgos específicos que puedan afectar a otras empresas concurrentes, así como medidas preventivas frente a estos riesgos y medidas preventivas ante situaciones de emergencia.
3. El empresario principal debe exigir a las empresas contratistas y subcontratistas la evaluación de riesgos, la planificación preventiva, la formación e información de los trabajadores que desarrollen su actividad en el centro de trabajo, el certificado de reconocimientos médicos y el justificante de entrega de los equipos de protección individual.

4. Informar a los trabajadores propios sobre los riesgos y medidas preventivas a tener en cuenta por la concurrencia de varias empresas en el mismo centro de trabajo.
5. Por último debe establecerse una coordinación de las medidas de emergencia del centro.



## CONCLUSIONES

Todas las jornadas concluyeron con un enriquecedor coloquio en la que los asistentes coincidieron en el siguiente diagnóstico de situación y conclusiones:

- Se trata de un aspecto muchas veces desconocido, pero de gran relevancia sobre el que hay que tomar conciencia y trabajar.
- Es una necesidad, dada la microdimensión de nuestras empresas, la cooperación de empresarios en este, igual que en otros muchos ámbitos para mejorar la eficiencia de las empresas y por tanto una mayor competitividad.

- • • **DESDE CARNIMAD** abogamos por la creación de sinergias y cooperación entre los empresarios que desarrollen su actividad en un mismo mercado o centro comercial que facilite una mayor eficiencia en la gestión de la PRL y la CAE.

“El Instituto Regional de Seguridad y Salud en el Trabajo colabora en esta publicación en el marco del V Plan Director de Prevención de Riesgos Laborales de la Comunidad de Madrid 2017-2020 y no se hace responsable de los contenidos de la misma ni de las valoraciones e interpretaciones de sus autores. La obra recoge exclusivamente la opinión de su autor como manifestación de su derecho de libertad de expresión”.

V PLAN DIRECTOR EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES DE LA COMUNIDAD DE MADRID (AÑO 2019) CONVENIO ESPECÍFICO ENTRE LA COMUNIDAD DE MADRID (INSTITUTO REGIONAL DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO) Y FEDERACIÓN MADRILEÑA DE DETALLISTAS DE LA CARNE (CARNIMAD)



## CARNIMAD ELABORA UN ESTUDIO SOBRE TRANSTORNOS MÚSCULO ESQUELÉTICOS EN EL SECTOR DEL COMERCIO MINORISTA DE LA CARNE

En las conclusiones del estudio se recogen las recomendaciones dirigidas a las empresas y a los trabajadores del sector con el objetivo de reducir los riesgos laborales de origen músculo esquelético, como a modo de ejemplo y entre otras, el calentamiento pre jornada, el estiramiento post jornada, el automasaje y el entrenamiento de la condición física.

Dicho estudio está a disposición de quien quiera consultarlo en [www.carnimad.es](http://www.carnimad.es)

Carnimad, Carniceros Charcuteros de Madrid, ha realizado en colaboración con GESEME S.A (Servicio de Prevención Ajeno) un estudio sobre trastornos músculo esqueléticos en el sector de comercio minorista de la carne, que se ha denominado **“Manual de buenas prácticas ergonómicas del sector de detallista de la carne”** enmarcado dentro de su participación en el Plan Director de Riesgos Laborales 2019.

En el sector existen factores que determinan un incremento, tanto entre trabajadores del régimen general como autónomos, de los riesgos músculo esqueléticos y enfermedades derivadas de los mismo. Estos factores son:

- Bipedestación prolongada.
- Posturas forzadas de miembro superior (hombros, brazos, muñecas).
- Manipulación manual de cargas.

- Otros adicionales como la exposición al frío y la humedad, la edad de los trabajadores del sector, el tipo de relación laboral, o factores psicosociales que determinan un incremento de los riesgos músculo esqueléticos y enfermedades derivadas de los mismo.

En concreto la realización del estudio, que tiene una orientación biomecánica y centrado en las lesiones del sistema musculo esquelético de los propios trabajadores en relación a las tareas que desarrolla en su trabajo ha constado de dos fases:

- En una primera fase se ha realizado una observación directa de tareas propias del puesto de carnicero, entre 60 trabajadores de 35 empresas asociadas a Carnimad.
- En segundo lugar se ha aplicado una herramienta denominada electromiografía o EMG en 4 puestos de carnicero. La EMG se usa por científicos, médicos o fisioterapeutas para observar la activación muscular mediante la colocación en la piel de unos sensores encargados de registrar los datos.

Del estudio resultan el siguiente cuadro de riesgos ergonómicos en el sector detallistas de la carne:

RIESGO ERGONÓMICO	CAUSA	TMT
<b>Manipulación de cargas</b>	Manipulación del género	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hernias discales</li> <li>• Lumbalgias</li> <li>• Pinzamientos nerviosos</li> <li>• Activación de puntos gatillo</li> </ul>
<b>Bipedestación</b>	Mantenimiento de la postura de pie durante un largo periodo de tiempo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Varices</li> <li>• Problemas circulatorios</li> <li>• Dolor articular</li> </ul>
<b>Posturas forzadas</b>	Alcanzar piezas de carne del mostrador refrigerado  Entregar el producto al cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hernias discales</li> <li>• Lumbalgias</li> <li>• Pinzamientos nerviosos</li> <li>• Activación de puntos gatillo</li> </ul>
<b>Movimientos repetitivos</b>	Tareas de corte del género  Uso de maquinaria (sierra, picadora, etc)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendinitis en multitud de zonas anatómicas (tendón del supraespinoso, epicondilo, etc.)</li> </ul>

En la electromiografía se han analizado tareas propias del puesto de carnicero como el uso de la sierra de cinta, picadora, corte manual, agrandar y ablandar filetes, deshuesar, manipular género, manipular género del expositor, afilar el cuchillo... A continuación para cada una de las mismas se ha observado la activación muscular, para determinar con exactitud cuál es el riesgo de lesión en cada zona anatómica (muñeca, codo, hombro, región cervical o región lumbar).

Además, en las conclusiones del estudio se recogen las recomendaciones dirigidas a las empresas y a los trabajadores del sector con el objetivo de reducir los riesgos laborales de origen músculo esquelético, como a modo de ejemplo y entre otras, el calentamiento pre jornada, el estiramiento post jornada, el automasaje y el entrenamiento de la condición física.

- • • **DESDE CARNIMAD consideramos que la reducción de trastornos músculo esqueléticos no sólo mejora las condiciones laborales de los trabajadores tanto autónomos como por cuenta ajena, sino que en el largo plazo se traducirá en una reducción de bajas médicas en el sector.**

“El Instituto Regional de Seguridad y Salud en el Trabajo colabora en esta publicación en el marco del V Plan Director de Prevención de Riesgos Laborales de la Comunidad de Madrid 2017-2020 y no se hace responsable de los contenidos de la misma ni de las valoraciones e interpretaciones de sus autores. La obra recoge exclusivamente la opinión de su autor como manifestación de su derecho de libertad de expresión”.



## Marcamos Tendencias



Oficinas centrales  
Camino de la marjal, s/n  
46470 Albal (Valencia)



96 126 74 56



[www.steel-inox.com](http://www.steel-inox.com)



[comercial@steel-inox.com](mailto:comercial@steel-inox.com)

# ¿INVITADOS INDESEABLES EN LOS MOSTRADORES?

## ¡EVÍTALOS!

Es indiscutible que con la llegada de la Navidad aumentan las ventas y el nivel de trabajo diario en nuestras carnicerías y charcuterías. Por desgracia, esto puede implicar que inconscientemente descuidemos las buenas prácticas de manipulación o sobrecarguemos los mostradores y cámaras evitando la correcta circulación del aire entre los productos, aumentando así la posibilidad de contaminaciones cruzadas y alcanzando temperaturas inadecuadas.

**Por María Manso.**

Licenciada en Veterinaria y Máster en Seguridad Alimentaria -Colegio de Veterinarios de Madrid-.

Todo esto puede tener serias consecuencias para la salud de nuestros clientes y puede reducir la calidad de nuestros productos al generar crecimiento de microorganismos.

¿Pero hasta qué punto conoces los microorganismos y sus consecuencias? Te damos una breve descripción de los más relevantes en carnicerías y charcuterías.



### **Listeria monocytogenes**

Esta bacteria es especialmente peligrosa en personas inmunodeprimidas alcanzando una mortalidad del 15,6%. Las fuentes de infección más comunes son alimentos listos para el consumo que no van a recibir un cocinado previo. Además, hay factores que favorecen el desarrollo de la bacteria como productos con altas actividades de agua y alto pH, largas vidas útiles en refrigeración (a menudo envasados al vacío), rotura de la cadena de frío, contaminaciones cruzadas (crudo-cocinado) y deficientes condiciones de limpieza y desinfección.



### **Echerichia coli**

Esta enterobacteria (presente en el tracto gastrointestinal), presenta cepas altamente patógenas causantes de enfermedad, siendo una de las más peligrosas y mortal la O157H7 (genera síndrome urémico hemolítico y colitis hemorrágica). La categoría de alimentos donde esta bacteria supone un mayor peligro es la carne de vacuno cruda o poco cocinada, especialmente si está picada, también se puede encontrar en leche cruda, vegetales contaminados, zumos sin pasteurizar, etc.



### **Yersinia spp.**

Quizás una de las bacterias menos mencionadas pero igual de importante, principalmente la Yersinia enterocolitica y la Yersinia pseudotuberculosis. Los animales de la especie porcina son el principal reservorio animal encontrándose en intestino, heces, amígdalas o ganglios linfáticos submaxilares. Las fuentes de infección más importantes son la carne de cerdo y derivados (crudos o poco cocinados), leche cruda y vegetales regados con aguas contaminadas.

# DOS S DE NAVIDAD?



## Salmonella

Esta bacteria se encuentra comúnmente en el intestino de las aves y mamíferos sanos. Es capaz de sobrevivir en ambientes aerobios y anaerobios (con y sin presencia de oxígeno) y crece en amplios rangos de temperatura (15-65,5°C). La mayor fuente de infección son huevos contaminados, pero también cremas y dulces, carne de cerdo, pollo y derivados, y ensaladas y vegetales. La infección se produce a través de alimentos contaminados e insuficientemente cocinados.



## Campylobacter spp.

La campilobacteriosis es la enfermedad humana de origen alimentario que cuenta con mayor número de casos declarados en la Unión Europea. Es una bacteria altamente resistente en el medio

ambiente, permaneciendo hasta 3 meses en superficies húmedas, estiércol o agua. La fuente de infección más común es el consumo de carne de pollo contaminada (normalmente por el propio intestino del ave) poco cocinada o cruda.



## Staphylococcus aureus

Esta bacteria está muy presente en nuestra piel (manos, alrededor de fosas nasales y boca principalmente), por lo que unas malas prácticas por parte de los manipuladores de alimentos pueden fácilmente contaminar estos. El problema surge cuando se ingieren estos alimentos crudos o poco cocinados. Además, a pesar de la contaminación, los alimentos pueden presentar un olor y sabor normales.



## SÍNTOMAS

Aunque pueden existir variaciones en los síntomas según el microorganismo implicado, en general todos ellos pueden producir desde síntomas leves como vómitos, diarreas (algunas hemorrágicas), dolor abdominal y fiebre, hasta síntomas graves, especialmente en personas inmunodeprimidas, como abortos, septicemia, deshidrataciones severas y muerte.



## MEDIDAS PARA EVITAR SU PRESENCIA Y PROLIFERACIÓN

- Evitar las contaminaciones cruzadas entre productos de distinta naturaleza (mediante separadores en mostrador, distintos tajos y utillaje, espacios separados o diferenciados en las cámaras, etc.).
- Lavarse las manos frecuentemente.
- Seguir un adecuado protocolo de limpieza y desinfección de equipos, utillaje e instalaciones.
- No sobrepasar la línea de carga de mostradores y cámaras.
- Evitar roturas de la cadena de frío y asegurarnos de que los productos se mantienen a las temperaturas máximas permitidas realizando el control de temperaturas de nuestros equipos dos veces diarias, tal como establece nuestro Sistema de Autocontrol.
- Contar con proveedores de confianza y prescindir de aquellos que cometan malas prácticas o nos traigan el producto a temperaturas inadecuadas, realizando la verificación mediante un termómetro de pincho, contacto o láser en la recepción de mercancías.



## NUESTRA EXPERTA

**María Santervás.** Área de Calidad, Seguridad Alimentaria y Medio Ambiente de Carnimad. Licenciada en Veterinaria y Máster en Seguridad Alimentaria -Colegio de Veterinarios de Madrid-.

## ¿ESTOY OBLIGADO A USAR GUANTES EN LA MANIPULACIÓN DE CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS?

El uso de guantes en los establecimientos especializados del sector cárnico preocupa por igual a profesionales y a consumidores. Conoce si estás o no obligado a usarlos y qué tipo de guantes usar.



### PUNTO DE PARTIDA

Hace unos días, un asociado, bastante preocupado realizó una consulta telefónica al equipo de Calidad y Seguridad Alimentaria y Medio Ambiente.

Un cliente le había solicitado una hoja de reclamaciones con motivo de la no utilización de guantes desechables durante la manipulación de productos cárnicos. Nos manifestaba no tener claro si la legislación obliga o no a utilizar guantes mientras se despacha en el establecimiento o si por el contrario puede manipular los productos con la mano desnuda.

Decidamos o no utilizar guantes, siempre debemos acatar las normas implantadas por nuestra Guía de Prácticas Correctas de Higiene:

- Debajo de los guantes nunca utilizaremos relojes, pulseras, anillos ni uñas postizas
- Debemos lavar las manos y uñas de manera adecuada.
- Cuando utilizamos guantes debemos tener siempre en cuenta que son un vehículo muy importante de contaminación microbiológica, por lo que es imprescindible sustituirlos cada vez que manipulemos con ellos distintos objetos o elementos del establecimiento (cajas, carretillas, etc.), siempre que cambiemos de especie (es decir, si primero servimos pollo a un cliente, y a continuación nos pide ternera), y, por supuesto, cuando manipulemos dinero.
- Por ello, si utilizamos guantes, nos aseguraremos de tener una cantidad suficiente de ellos para ir realizando todos esos cambios diarios, y debemos valorar también el coste que esta práctica supone a nuestro negocio.
- Si nos decidimos por su utilización, los guantes nunca serán de látex, ya que es un material que causa alergias en un porcentaje importante de la población.
- Tampoco debemos utilizar guantes de vinilo, puesto que el contacto de este material con aceites y grasas (como es nuestro caso) puede favorecer migraciones de materiales plásticos y tóxicos (ftalatos) a los alimentos y a la piel del manipulador y, con ello, contaminaciones del producto. Por tanto, el material de elección debe ser siempre el nitrilo. En cuanto al color, elegiremos aquellos que bajo ningún concepto puedan confundirse visualmente con los



### LA SOLUCIÓN

**En primer lugar, aclararemos que los carniceros y charcuteros no están obligados a utilizar guantes higiénicos desechables para realizar la manipulación de la carne y productos cárnicos.**

En el caso de los productos frescos de nuestras carnicerías, estos deben ser cocinados completamente antes de su consumo, por lo que este tratamiento térmico (horno, plancha, cocción, ...) asegura la destrucción de los posibles microorganismos que pueda haber en ellos.



# TU CASO A ESTUDIO

alimentos, se encuentren estos crudos o cocinados. Así, nos decantaremos por adquirir guantes azules, morados o negros, y nunca blancos, amarillos ni transparentes.

**Si, por el contrario, optamos por no utilizar guantes en nuestro establecimiento, debemos poner las siguientes pautas en práctica:**

- Nos lavaremos las manos con jabón y agua caliente, y las secaremos completamente con toallas de papel de un solo uso, cada vez que toquemos piezas pertenecientes a distintas especies, dinero, manipulemos cajas de plástico con mercancía, salgamos del establecimiento a fumar o comer y, por supuesto, siempre que volvamos del aseo.

Sólo así garantiremos la máxima seguridad microbiológica en nuestros productos.



39

## Y EN LA CHARCUTERÍA

En este espacio habitualmente despachamos derivados cárnicos cocidos o curados y quesos, que suelen consumirse sin ningún tipo de tratamiento térmico previo, por lo que debemos extremar las medidas de higiene que tomamos al servirlos.

- Así, es recomendable la manipulación de los loncheados con manos muy limpias o pinzas de acero inoxidable diseñadas especialmente para ello.
- Las pinzas, al igual que las manos, se limpiarán después de cada servicio ofrecido.
- Además, no podemos olvidarnos de la loncheadora: a esta máquina le realizaremos dos limpiezas a fondo cada día, además de ir retirando la suciedad grosera siempre que sea necesario.
- Cuando la limpiemos, nos aseguraremos que todas las partes de la loncheadora queden perfectamente limpias, desinfectadas y secas antes de proceder de nuevo a su montaje.



### RECUERDA QUE:

Si tienes una herida o corte en la mano o un dedo, debes limpiarlo, desinfectarlo, cubrirlo, y proteger el vendaje con un guante o dedil que cambiaremos como hemos explicado anteriormente. Llevaremos el guante durante el tiempo necesario mientras esté la herida abierta.

# TU FORMACIÓN, EN EDUCARNE

**¿QUIERES QUE TU EXPERIENCIA  
COMO CARNICERO, CHARCUTERO,  
POLLERO Y/O CASQUERO SE TE  
RECONOZCA OFICIALMENTE?**

**Es hora de que el oficio y vuestros años de experiencia sean reconocidos. Ahora, entre todos los profesionales del sector podemos hacerlo posible.**

La Comunidad de Madrid, ha habilitado una web donde puedes solicitar que se reconozca tu experiencia. Para que el proceso siga su curso y se convierta en realidad necesitamos que un gran número de profesionales del sector cumplimentéis con vuestros datos el breve formulario habilitado en dicha web.



La inscripción no te compromete a nada ni conlleva ningún coste. Entra en:  
[http://gestiona.madrid.org/ciap\\_inter/secure/index.jsf](http://gestiona.madrid.org/ciap_inter/secure/index.jsf)  
o amplia información en Educarne:  
91 033 94 17 – [info@educarne.es](mailto:info@educarne.es)

## ¿Qué es el certificado de profesionalidad?

Son certificados regulados que sirven como instrumento de acreditación oficial de las cualificaciones profesionales del catálogo nacional de cualificaciones profesionales en el ámbito de la administración laboral.

### ¿PARA QUÉ SIRVE?

- Estos certificados acreditan el conjunto de competencias profesionales que capacitan para el desarrollo de una actividad laboral identificable en el sistema productivo sin que ello constituya regulación del ejercicio profesional.
- Tienen carácter oficial y validez en todo el territorio nacional y en la Comunidad Europea. Son expedidos por el SEPE y los órganos competentes de las Comunidades Autónomas.

### ¿CÓMO OBTENERLO?

Se obtiene a través de dos vías:

- Superando todos los módulos que integran el certificado de profesionalidad.
- Siguiendo los procedimientos establecidos para la evaluación y acreditación de las competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral o de vías no formales de formación.

## EMPRESARIOS DEL SECTOR CÁRNICO DE MEDELLÍN HAN PROTAGONIZADO LA PRIMERA EDUCARNE EXPERIENCE



**Las Educarne Experience son experiencias formativas abiertas a profesionales no solo de Madrid y de España, sino de cualquier punto geográfico del mundo,**

**que el Centro de Formación, Innovación y Desarrollo, Educarne, diseña a medida y de forma totalmente personalizada para sus participantes.**

Un grupo de nueve empresarios de la Escuela de la Carne de Colombia visitaron Madrid del 16 al 20 de septiembre, para vivir una experiencia formativa y profesional organizada por Educarne, gracias a la que, a través de una completa agenda de actividad, pudieron adquirir una visión 360° del sector cárnico español y el oficio de carnicero-charcutero en nuestro país.

## EDUCARNE HA FIRMADO UN ACUERDO CON LA ESCUELA INTERNACIONAL DE CORTADORES DE JAMÓN

El Convenio que permitirá al Centro de Formación, Innovación y Desarrollo, Educarne con sede en el Mercado de Barceló, ampliar su oferta formativa con la incorporación de nuevos cursos de calidad, impartidos por empresas de prestigio internacional.

La Escuela Internacional de Cortadores de Jamón es una Institución especializada en la Formación ligada al Jamón, su Corte y disciplinas afines. Tras años de andadura las siglas EICJ son sinónimo de didáctica cuidada, de oferta educativa exclusiva y de resultados que no saben de imitaciones.




**NO TE PIERDAS LA FORMACIÓN QUE HEMOS PREPARADO. ¡COMENZAMOS EN ENERO!**

### ENERO


#### VISITA A LA DEHESA

Cata guiada por un experto en Análisis Sensorial del Jamón. Una visita clave para entender este ecosistema mediterráneo y saber de verdad, qué encierra la palabra "Bellota".

**Lugar:** D.O. Pedroches

 12 de enero 10:30 a 18:30

 6 horas


 205 € (Incluye viaje ida y vuelta desde Madrid, a la Dehesa de los Pedroches)

#### CURSO CORTADOR PROFESIONAL DE JAMÓN.

A todos los profesionales que se dedican a la charcutería y que quieren hacer del jamón su producto más rentable.

**Dirigido por:** Jesús Serrano.

**Lugar:** Hotel Silken Puerta de Madrid.  
C/ Juan Rizo, 5 Madrid

 27 de enero de 09:00 a 14:00  
y de 16:00 a 21:00

 10 horas

 235 €

# NOTICIAS

200 JÓVENES NOS VISITARON EN LA I FERIA DE EMPLEO Y ALIMENTACIÓN



**El equipo de RRHH de Carnimad y de Educarne, estuvieron en la I Feria de Empleo y Alimentación, organizada por la Agencia para el Empleo de Madrid, con tres salidas y propuestas profesionales adaptadas a los perfiles de los visitantes.**

En total recibimos un centenar de currículums, de distintos perfiles, entre los que destacaron un amplio porcentaje de profesionales de seguridad alimentaria, un dato que evidencia el reconocimiento a una larga trayectoria de evolución e innovación en el sector.

FOMENTAR LA EMPLEABILIDAD DE LAS PERSONAS EN RIESGO DE EXCLUSIÓN ES TAREA DE TODOS



La Fundación Randstad y Educarne, se han unido para formar a alumnos con discapacidad y en riesgo de exclusión social y facilitar así, la incorporación laboral en el área de la carnicería y de la charcutería, creando oportunidades de formación y empleo para todos.

LA DIRECTORA GENERAL DE COMERCIO DE LA COMUNIDAD DE MADRID EN CARNIMAD



La Directora General de Comercio y Consumo de la Comunidad de Madrid, Marta Nieto, ha visitado Carnimad, para compartir con el equipo interesantes reflexiones sobre el comercio de proximidad.

Juntos, seguiremos trabajando por el presente y el futuro del sector especializado de la carne y de sus profesionales.

CEDECARNE, SE HA REUNIDO CON EL DIRECTOR DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA, JOSÉ MIGUEL HERRERO, EN LA SEDE DE LA ORGANIZACIÓN



El 13 de noviembre, recibimos en la sede de Cedecarne al Director General de la Industria Alimentaria del MAPA, José Miguel Herrero Velasco y a la Subdirectora General de Control y de Laboratorios Alimentarios, Ana Díaz.

El encuentro ha servido para abrir líneas de colaboración. Cedecarne, por su parte ha asumido el compromiso a colaborar con la Dirección General de la Industria Alimentaria en todos aquellos asuntos que tengan como foco el sector cárnico y por su parte el Ministerio, el reto de seguir apostando por fomentar la interlocución con los representantes del sector.

## UN CARNICERO EN LOS PREMIOS ALIMENTOS DE ESPAÑA



**En la XXXI Edición de los Premios de Alimentos de España, Cedecarne y el Maestro Carnicero, Manuel Medina fueron invitados protagonistas.**

El steak tartar está de moda y nadie mejor que un maestro carnicero, como Manuel Medina, para aconsejar, cortar y presentar esta receta clásica en este foro que premia los mejores alimentos de España.

Medina aprovechó el escenario para ensalzar a sus colegas y ponerles en valor, recomendando a los invitados acudir siempre a su carnicero, para realizar un buen steak tartar.

## LAS PYMES DEBEN PARTICIPAR EN EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE LAS NORMAS COMUNITARIAS



**El Director del Área Jurídica de Carnimad, Fernando Niharra, ha asistido en Bruselas, los días 2 y 3 de octubre, a las jornadas de formación sobre "Estrategias de asuntos públicos e interlocución con las instituciones Europeas".**

En España no existe una cultura arraigada de "Lobby" como en otros países. Sin embargo, las instituciones europeas son ampliamente permeables y receptivas a las propuestas de empresas y organizaciones empresariales, para lo cual se trabajará en fijar mecanismos de interlocución claros en esta área.

## 50 NIÑOS HAN SIDO DETECTIVES POR UN DÍA



**"Detectives de la Carne", es un proyecto lúdico festivo impulsado por Interovic y Provacuno, para dar a conocer a los más jóvenes la importancia de consumir carne de ovino, caprino y vacuno en el menú familiar dentro de una dieta equilibrada.**

La acción enmarcada en la Semana de la Carne, acogió a 50 escolares en el mes de septiembre, en Educarne y en su visita por el Mercado de Barceló, un maestro carnicero, enseñó a los más pequeños a reconocer los distintos cortes de carne. Tras una mañana de juegos y aprendizaje, los jóvenes "detectives" degustaron sabrosas minihamburguesas de ternera y bocadillos de pierna de cordero.

## CEDECARNE EN I-MEAT



La Feria exclusiva del sector de la carnicería, charcutería y tiendas de gastronomía que se celebró el pasado 6 y 7 de octubre en Cornellá, ha reunido un año más a los carniceros españoles con los proveedores especializados, permitiendo compartir experiencias y sinergias para afrontar las realidades del sector.

El Embajador de Cedecarne, Pepe Chuletón, estuvo en el stand de la Organización. Un espacio que sirvió durante el encuentro como plataforma para dar a conocer el nuevo proyecto de la Confederación.

**SIGUE LA ACTUALIDAD DEL SECTOR EN EL APARTADO NOTICIAS DE NUESTRA WEB**



# PREGUNTAS Y RESPUESTAS



## CALIDAD Y SEGURIDAD ALIMENTARIA

**¿Está permitido el uso del huevo para elaborar en nuestros establecimientos?**

Así como en los establecimientos de restauración está permitido el uso del huevo siempre y cuando se garantice un tratamiento posterior que permita alcanzar 75°C en el centro del producto, en nuestras carnicerías con obrador no está permitido el uso del huevo, precisamente por la venta de nuestros elaborados en fresco y el riesgo que atañe el crecimiento de microorganismos como Salmonella (Orden 1531/2005, por la que se regulan las condiciones y el procedimiento de autorización de los establecimientos de comercio al por menor de carne fresca y sus derivados en la Comunidad de Madrid).

Por ello, siempre que queramos emplear este producto en nuestros elaborados tendrá que ser en forma de ovoproducto como la huevina u otros productos encolantes, o en su caso, huevos cocidos adquiridos de fabricantes autorizados.



**En caso de querer elaborar steak tartar en nuestro establecimiento, un elaborado que tradicionalmente lleva huevo crudo como ingrediente, recomendamos que sea el cliente el que añade el huevo justo en el momento previo al consumo.**



## MARKETING Y COMUNICACIÓN

**¿Debo subir vídeos a mi Instagram de empresa?**

¡Por supuesto que sí! El vídeo es una tendencia en alza y es recomendable para cualquier red social, pero además Instagram es un canal tremendamente visual y un vídeo en él siempre captará la atención del público.

Sin embargo, debes tener en cuenta que hay distintos tipos de vídeo que puedes subir a Instagram:

- **Stories:** estos vídeos desaparecen a las 24 horas y tienen una duración máxima de 15 segundos. Se utilizan para mostrar acciones del día a día o para transmitir pequeños detalles de eventos o actos especiales. También puedes utilizarlos para informar de que has colgado una nueva publicación.
- **Publicación:** en una publicación normal de tu perfil, puedes subir un vídeo, en formato vertical y horizontal, además no desaparece y se queda de forma permanente en tu cuenta. Sin embargo, la duración debe ser siempre inferior a un minuto, ya que Instagram se basa en transmitir de forma visual, rápida y sencilla. Es una opción ideal si quieres colgar un vídeo corto que tus seguidores puedan consultar en cualquier momento.
- **IGTV:** esta posibilidad es relativamente nueva en Instagram y ha nacido como una alternativa a Youtube; se trata de una especie de canal en el que poder hacer marketing de contenidos, subiendo vídeos también en formato vertical, pero con una duración de hasta 10 minutos, y de hasta una hora si tu cuenta es muy popular.

Al canal se puede acceder directamente desde la aplicación, y es una opción ideal para humanizar tu empresa mostrando un paso a paso, un cómo se hace, un vídeotutorial o incluso hacer storytelling. ¡Descubre todo lo que te proporciona esta opción de cara a tu marca!

# LUZCO®

FÁBRICA + INGENIERÍA + INSTALACIÓN + ILUMINACIÓN PARA LA ALIMENTACIÓN

Luz como nunca, profesionalidad como siempre



CONTACTA CON LUZCO

[luzco@luzco.es](mailto:luzco@luzco.es)

91 632 20 02

Parque empresarial Prado del Espino  
Calle Artesanos 6-8 (28660)  
Boadilla Del Monte, Madrid

[www.luzco.es](http://www.luzco.es)



# PASO A PASO



## BOCADILLO DE LOMO DE ORZA CON PATATAS POCHADAS

Por Elena Almena de Gourmetika y El Jamoncito de Arganzuela

### Ingredientes por bocadillo:

- Dos rebanadas de pan rústico (unos 120 g.).
- 80-100 g. de lomo de orza adobado en aceite.
- 50-60 g. de patatas pochadas o preparado de patatas con cebolla.



### Preparación

- Corta dos rebanadas de pan rústico. Ten en cuenta que los ingredientes que van dentro son grandes, por lo que te recomendamos no cortarlas muy gruesas, para facilitar así su ingesta.
- Encima de una rebanada, añade primero una fina capa de patatas pochadas que cubra toda la superficie.
- Después, escurre el exceso de aceite de los filetes de lomo de orza; y sobre las patatas pon 2-3 filetes, según el tamaño del pan.
- Cierra el bocadillo con la rebanada que te queda y... ya está. ¡Así de fácil!

### Consejos

- Este bocadillo es una opción gourmet para los días en los que el frío aprieta y tienes poco tiempo para cocinar. En cuanto llegue el otoño, ten siempre los envasados en la despensa y podrás improvisar este bocadillo gourmet en un momento.



#### Valor nutricional por bocadillo:

Calorías: 581 kcal  
Proteínas: 19.3 g.  
Hidratos de Carbono: 45.8 g.  
De los cuales azúcares simples: 1.6 g.  
Grasas: 34.1  
De las cuales saturadas: 9.4 g.  
Fibra: 7 g.

Destaca el contenido en grasa monoinsaturada: 16 g. que aporta la carne de cerdo fundamentalmente por el contenido en ácido oleico de esta carne.





Por la carnicera artesana Ana París de Xarcuteria-Carnisseria París

## CAMPANAS DE NAVIDAD

### Ingredientes:

- Una hoja de hojaldre (230 g.).
- 300 g. Carne picada al gusto.
- Una loncha de jamón york (10 g.).
- Una loncha de queso (10 g.).
- Colorante alimentario rojo.
- Purpurina alimentaria.
- Hojas y grosellas para decoración.

### Material

- Molde de tipo aro de unos 2 cm de alto y unos 11 de ancho (se puede adaptar, según el gusto, pero entonces habrá que modificar también las cantidades del producto).
- Rodillo y pincel.

### Elaboración

- Ponemos la lámina de hojaldre – con su papel- sobre el molde redondo y alrededor del mismo.
- Rellenamos de picada, jamón york y queso.
- Ponemos sobre el producto preparado otra lámina de hojaldre con su papel y pasamos el rodillo por encima, para que ambos hojaldres queden pegados.
- Despegamos el hojaldre sobrante.
- Sacar la elaboración del molde con cuidado, ayudándonos del papel que hemos dejado pegado y que ahora separaremos también.
- Pintamos la esfera con el colorante.
- Con el hojaldre que queda, recortamos un semicírculo con la ayuda del molde circular previamente utilizado, al que le hacemos dos o tres hondas en la parte interior.
- Colocamos esto último sobre el hojaldre pintado de rojo.
- Decoramos con hojas y grosellas, y añadimos una blanda debajo del elaborado.
- Rociamos con purpurina un lado de la campanita.

### Cocinado

- En horno a 190 grados durante 18-20 minutos.

### Valor nutricional:

Calorías: 746 kcal.  
 Proteínas: 48 g.  
 Hidratos de carbono: 59,5 g.  
 De los cuales azúcares simples: 2,5 g.  
 Grasas: 34,3 g.  
 De las cuales saturadas: 15 g.  
 Fibra: 3,6 g.



Una cosa es decir que trabajamos en PRO de su negocio.  
Otra es hacerlo:

# Cuenta Expansión Negocios PRO

# 1 / 6

Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

## Bonificamos su cuota de asociado

Banco de Sabadell, S.A. se encuentra adherido al Fondo Español de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito. La cantidad máxima garantizada actualmente por el mencionado fondo es de 100.000 euros por depositante.

**10%** + **Gratis** + **0** + **Gratis**

de su cuota de asociado máximo 50 euros.\*

Servicio Kelvin Retail, información sobre el comportamiento de su negocio.<sup>1</sup>

comisiones de administración y mantenimiento.<sup>2</sup>

Tarjetas de crédito y débito gratuitas, sin cuota de emisión ni mantenimiento, válido para una tarjeta de débito y una de crédito por titular en caso de persona física y por autorizado en caso de que el titular sea una persona jurídica.

Y muchas más ventajas. La **Cuenta Expansión Negocios PRO** es la cuenta pensada para que despachos profesionales, autónomos, comercios y pequeñas empresas se hagan grandes.

**Llámenos al 900 500 170, identifíquese como miembro de su colectivo, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.**

\*Abonamos el 10% de la cuota de asociado con un máximo de 50 euros por cuenta para cuotas domiciliadas en una cuenta de la gama Expansión, para nuevos clientes de captación. La bonificación se realizará un único año para las cuotas domiciliadas durante los 12 primeros meses, contando como primer mes el de la apertura de la cuenta. El pago se realizará en cuenta el mes siguiente de los 12 primeros meses.

1. Contará con un servicio periódico de información actualizada sobre el comportamiento de su comercio, sus clientes y su sector, para ayudarle en la toma de decisiones. También le ofrecemos el TPV en condiciones preferentes.

2. Rentabilidad: 0% TAE.

Servicio no financiero de asistencia jurídica telefónica y portal web exclusivo, cuota anual del servicio gratuita el primer año. Coste anual a partir del segundo año de 40 euros + IVA, salvo en el caso de colectivos profesionales con convenio Banco Sabadell, en cuyo caso la cuota anual del servicio es de 20 euros + IVA. CRISTALWARE CONSULTING SERVICES S.L.U. es la entidad encargada del servicio de orientación jurídica telefónica y PEOPLE VALUE, S.L. es la entidad encargada del servicio de descuentos y beneficios. Los citados servicios serán prestados de acuerdo con las condiciones que dichas entidades tengan establecidas en cada momento, sin intervención ni responsabilidad alguna de Banco de Sabadell, S.A. El banco es ajeno a cualquier incidencia y/o circunstancia derivada o relacionada con la prestación de los servicios, los cuales, en todo caso, están sujetos a que se mantengan vigentes los acuerdos suscritos entre el banco y las indicadas entidades. El servicio de orientación jurídica telefónica no abarcará las cuestiones o posibles incidencias de la actividad del cliente que puedan afectar a sus relaciones con empresas del grupo Banco Sabadell, filiales o participadas.

Las excelentes condiciones arriba mencionadas de la Cuenta Expansión Negocios PRO se mantendrán mientras se cumpla el requisito establecido en el contrato. Debe haber un ingreso mínimo de 700 euros mensuales. Este requisito es de cumplimiento mensual y si al segundo mes no se cumple, automáticamente la Cuenta Expansión Negocios PRO pasará a ser una Cuenta Profesional. Se excluyen los ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular. Oferta válida desde Octubre 2018.

[bancosabadell.com](http://bancosabadell.com)

Banco de Sabadell, S.A., Avda. Óscar Esplá, 37, 03007 Alicante, inscrito en el Registro Mercantil de Alicante, tomo 4070, folio 1, hoja A-1566980, NIF A080000143. Condiciones revisables en función de la evolución del mercado. Serán de aplicación las que estén en vigor en el momento de la formalización. Documento publicitario. Fecha de emisión: Marzo 2019

Captura el código QR y  
conoce nuestra news  
'Professional Informa'



**LUZ PERFECTA**  
Sistemas Sound Lighting

Since 1987



*Especialistas en  
certificado  
energético*



**Envíenos la factura de la  
luz y le hacemos  
gratuitamente el proyecto  
de eficiencia energética**

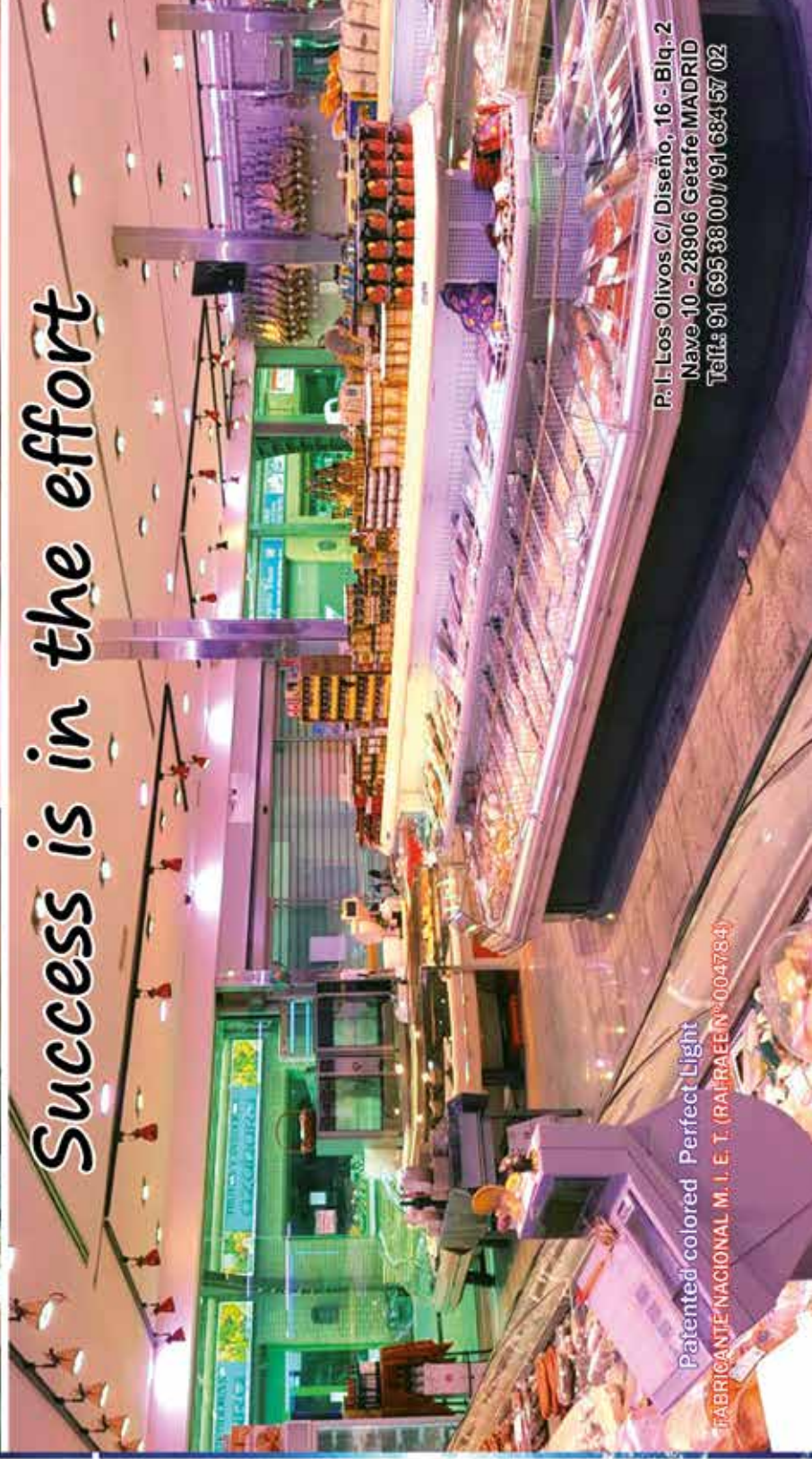
Financiación facilitada y  
previa autorización por  
Banco Santander SA



[www.luzperfecta.es](http://www.luzperfecta.es)  
[luzperfecta@luzperfecta.es](mailto:luzperfecta@luzperfecta.es)



*Success is in the effort*



Patented colored Perfect Light

FABRICANTE NACIONAL M. I. E. T. (RAIFRAEIN®004784)

P. I. - Los Olivos.C/ Diseño, 16 - Bld. 2  
Nave 10 - 28906 Getafe MADRID  
Telf.: 91 695 38 00/91 684 57 02

# VITRINAS CRUZ EN MADRID

**Rehabitare** ofrece un servicio de extraordinaria calidad con los precios más competitivos.

Con el mismo nivel de exigencia con el que comenzamos hace 40 años y con el que seguimos creciendo, contigo.

GRUPO  
REHABITARE

MADRID  
Fernando Vidal Rivero  
637 747 308

**CRUZ**   
Diseño y desarrollo de negocios

BARCELONA  
934 650 065  
cruzsl.net