27,37

PANORAMA PANADERO



JORDI SOLE TURA

PANADERO ANTES QUE MINISTRO

AÑO XI * Nº 139 * SEPTIEMBRE 1992

HORNOS
de carros rotativos.
de carro fijo.
de convección.
modulares.
mixtos.
cámaras de fermentación.

HORNOS MODULARES.
Pastelerías, Pizzerías, etc.



HORNOS MIXTOS.
Cocción sobre refractario
y sobre bandejas.



HORNOS DE CARROS ROTATIVOS.
Superficie de cocción de 8 a 55 m2,
con 1,2 y 4 carros en la misma cámara.
Calentamiento por electricidad,
gas, gasóleo o fuel-oil.



HORNOS DE CARRO FIJO.
Especial para boutiques
o terminales de cocción.





HORNOS DE CONVECCION.
De 4 y 8 bandejas.

CAMARAS
DE FERMENTACION.
Equipadas con control
de temperatura,humedad
y recirculación de aire.



HORNOS
Bertam, s. l.

Barrio Martindegui, 19 / Apartado 42 / 20120 Hernani (Guipúzcoa) Spain
Teléfono (943) 557308 / Fax (943) 330335

SUMARIO

JORDI SOLE TURA

PANADERO ANTES QUE MINISTRO



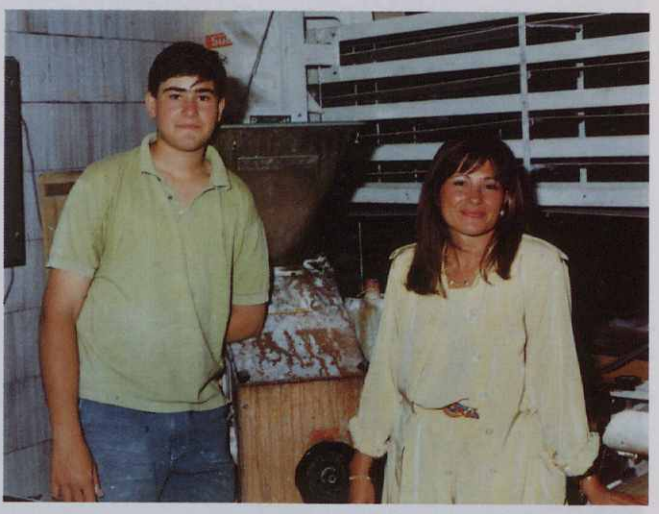
Hasta los 21 años trabajó, sin sueldo, en el negocio familiar. Eran tiempos de posguerra y Jordi Solé Tura, actual Ministro de Cultura, tenía que ayudar a la economía familiar. Abandonó el oficio para ponerse a estudiar Derecho y su vida dio, entonces, un giro espectacular. Cambió su uniforme blanco de panadero por otro mucho más sobrio y oscuro, el de ministro. Dejó la pala del obrador para sujetar con firmeza una cartera ministerial.
(Pág. 6)

CASTILLA-LEON CAMBIA DE PRESIDENTE



La Federación Castellano-Leonesa de Fabricantes de Pan (FECALPAN), se reunió para elegir a Juan José Marín como presidente, en sustitución de Jerónimo Iglesias, quien debido a motivos personales no ha podido atender la Federación en estos últimos meses como se merece la región, lo que motivó que se creara una presidencia colegiada.
(Pág. 59)

LA HISTORIA DE UNA MUJER Y LA PANADERIA



En las páginas de esta revista hemos hablado muchas veces de los homenajes que los gremios hacen a las mujeres panaderas, pero en esta ocasión hemos querido ir más allá en ese trabajo diario. La vida para Mercedes Escudero no ha sido fácil, pero gracias a la panadería ha sabido sacar adelante una familia tras un desgraciado accidente que se saldó con la muerte de su marido. Mercedes es hoy una mujer feliz gracias a la panadería, a la que debe tantos malos ratos como alegrías.
(Pág. 49)

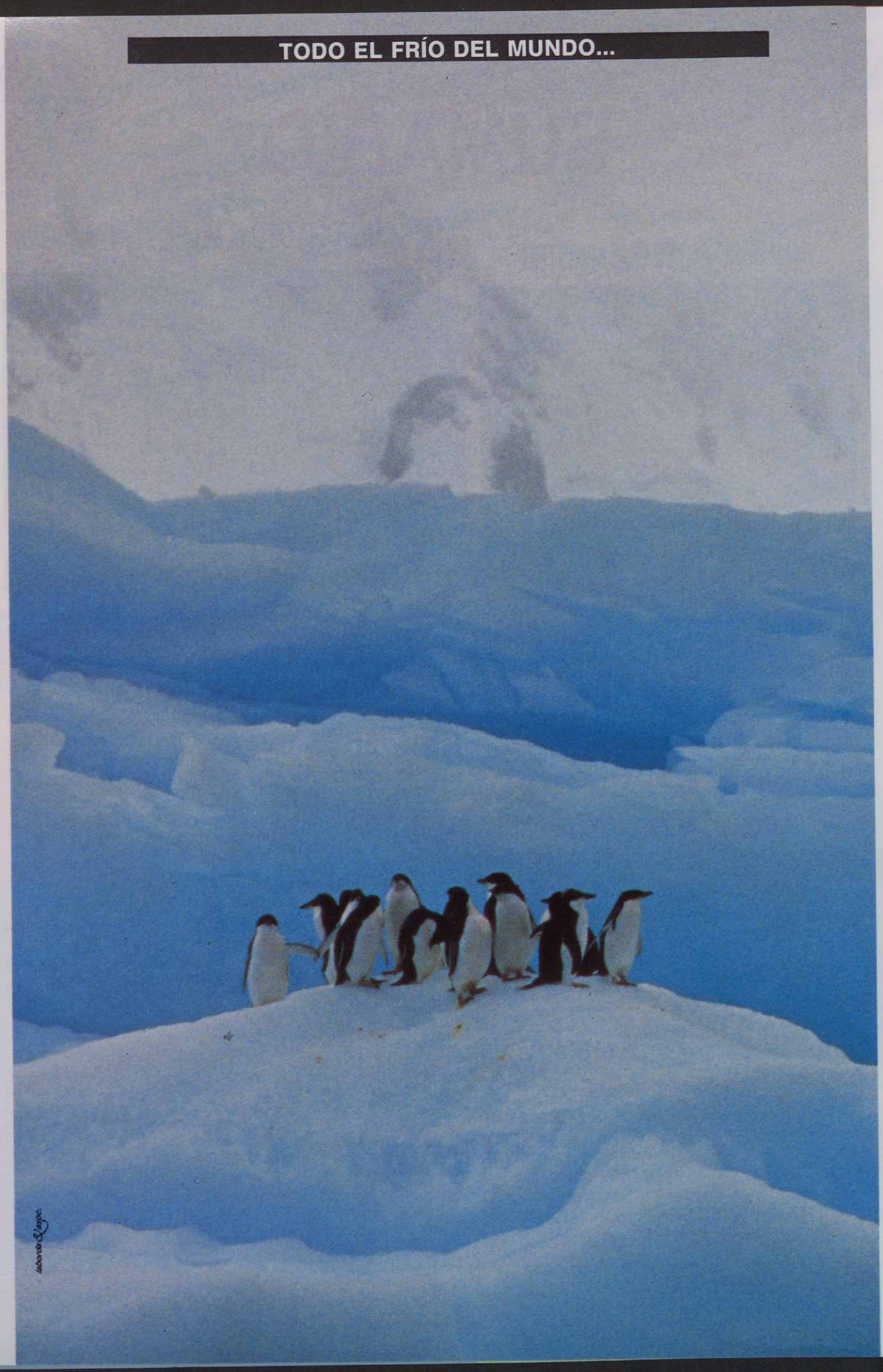
EL CONSUMO DE ALIMENTOS LIGHT

Los productos "light" han sido la base de una alimentación urbana desde hace algún tiempo por ese culto al cuerpo y la fiebre del adelgazamiento. En Europa desciende el consumo de este tipo de alimentos y se vuelve a una alimentación tradicional y a los productos normales y "enteros". Mientras, en España, los alimentos ligeros todavía están de moda.
(Pág. 14)

LLAMENOS A CUALQUIER HORA

LLAMENOS A CUALQUIER HORA, INCLUSO FESTIVOS.
RECOGEREMOS SU LLAMADA EN NUESTRO CONTESTADOR AUTOMATICO,
TLF. (91) 521 51 94.
UTILICE NUESTRO FAX PERMANENTE PARA SUS COMUNICADOS,
TLF. (91) 521 21 77.

TODO EL FRÍO DEL MUNDO...



TODA LA TECNOLOGÍA MAQUIPAN EN CONTROL DEL FRÍO, EN SUS MANOS.

MAQUIPAN PRESENTA LO ÚLTIMO EN ARMARIOS Y CÁMARAS DE ULTRACONGELACIÓN, CONGELACIÓN Y CONSERVACIÓN.

PARA QUE UD. OBTENGA EL MAYOR RENDIMIENTO A SU PRODUCCIÓN, RENTABILIZANDO AL MÁXIMO SU STOCK.



PARA QUE UD. PUEDA PROGRAMAR SU TRABAJO INDEPENDIENTEMENTE DE LOS CAMBIOS DE LA DEMANDA.

A PARTIR DE AHORA, TODO EL FRÍO DEL MUNDO, A SU SERVICIO.

Marque (26) en la pág. 38

MAQUIPAN

"Labor de confianza"

☐ Deseo más información

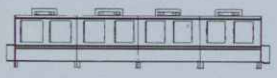
Rellene, si lo desea, el cupón respuesta con sus datos personales y envíelo a:

NOMBRE .....

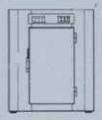
DIRECCIÓN .....

TELÉFONO .....

MAQUIPAN S.A. C/ Durán y Reynals nº 7. Tel. 711 55 13
08192 Sant Quirze del Vallès. Fax 711 71 59 - Barcelona - España



– Túnel modular de congelación



– Armario

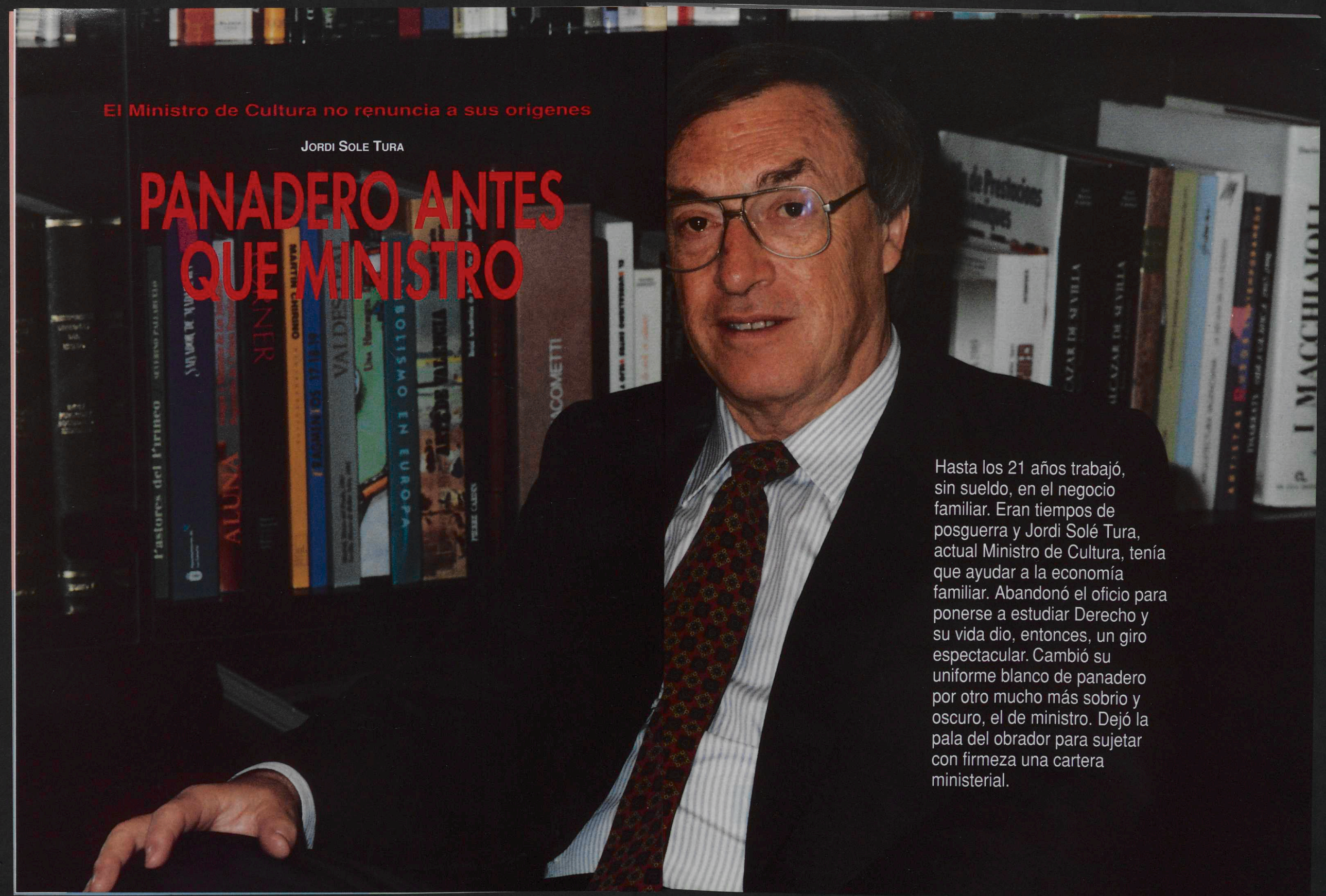


– Cámara

El Ministro de Cultura no renuncia a sus orígenes

JORDI SOLE TURA

PANADERO ANTES QUE MINISTRO



Hasta los 21 años trabajó, sin sueldo, en el negocio familiar. Eran tiempos de posguerra y Jordi Solé Tura, actual Ministro de Cultura, tenía que ayudar a la economía familiar. Abandonó el oficio para ponerse a estudiar Derecho y su vida dio, entonces, un giro espectacular. Cambió su uniforme blanco de panadero por otro mucho más sobrio y oscuro, el de ministro. Dejó la pala del obrador para sujetar con firmeza una cartera ministerial.

Nuestra Tecnología para Vuestra Calidad.

Armarios y mostradores para la parada de levadura programada controlados por Microthermocomputer.

FRIO

CALOR

UR%



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO EN ESPAÑA

BAEXPORT

Oficina Central
Rda. Sta María, 97
Tel. (93) 718 12 51/718 11 59
729 02 54 - Fax (93) 719 10 66
08210 Barberà del Vallès (Barcelona)

Delegación Centro Sur
Bravo Murillo, 19
Tel. (91) 594 30 92/594 12 59
593 84 23 - Fax (91) 594 00 69
28015 MADRID



Microthermocomputer es sólo Thermogel

Thermogel®

TECNOLOGIA DEL FREDDO
21012 CASSANO MAGNAGO (VA) ITALY
via Ferdinando Santi, 3/7
Tel. 0331/205848 - Fax. 0331/280055

Marque (96) en la pág. 38

Pero sigue manteniendo amigos de aquella época, "muy buenos amigos", que no dudan en transmitirle las inquietudes del sector. Y conserva algo que le acompañará donde vaya: el olor del pan recién hecho, "un olor maravilloso, no solo por los recuerdos que me trae sino porque para mí, sigue siendo uno de los alimentos más espléndidos que existen".

—Sabemos que su vinculación con el sector de la panadería y la pastelería le viene por tradición familiar. Sin embargo, usted reconoce que no llegó a ser un buen panadero. ¿Puede explicarnos que le llevó a dedicarse a este oficio? ¿En qué consistía su trabajo y cuánto tiempo estuvo desempeñándolo?

—Me dediqué a este oficio por razones económicas, dada la precaria situación en que nos encontrábamos, en la inmediata postguerra. Empecé a trabajar como panadero a los 12 años y estuve dedicándome al oficio, en tiempo completo, hasta los 21 o 22. Luego, a tiempo parcial, estuve unos años más. Incluso cuando ya estaba terminando la carrera de Derecho, todavía ayuda a veces en el horno.

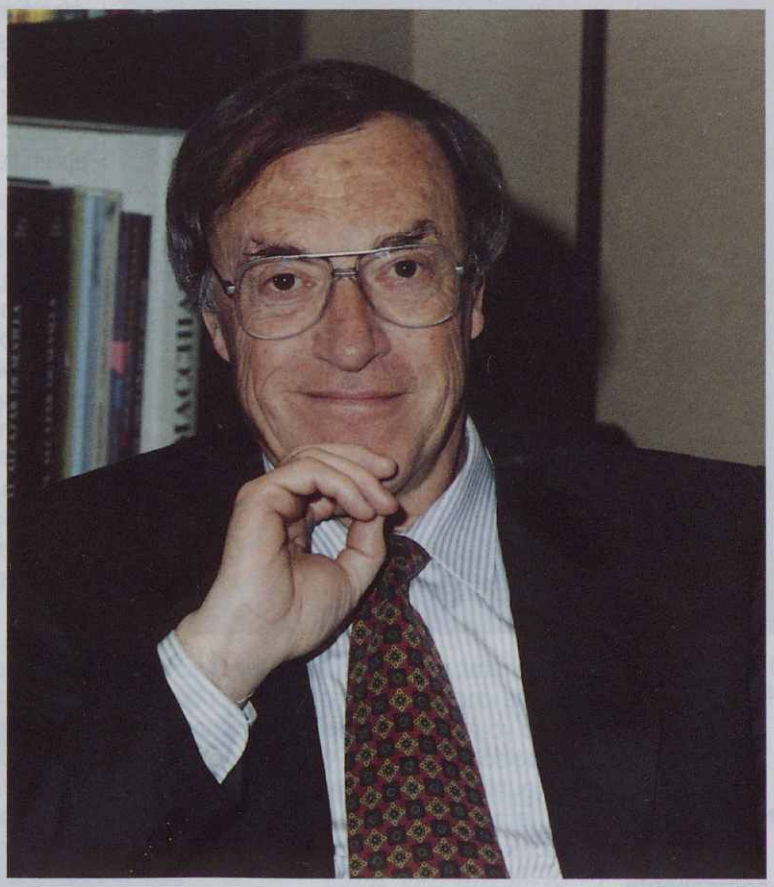
— ¿Qué le llevó a cambiar de actividad?

—En parte, mi insatisfacción con ese tipo de trabajo, pero, sobretodo, la situación que entonces se vivía en el pueblo y, en general, en toda la sociedad española. Siempre fui una persona inquieta, muy aficionada a la lectura. Me interesaba todo, me escuchaba todo lo que decía la radio. Incluso, puedo decirle que, durante las noches de trabajo en la panadería, aprendí idiomas por mi cuenta, con la ayuda de la radio. Cuando dominé bien el inglés y el francés, llegó un momento en que me sentía estrecho, no me sentía a gusto en la situación en que estaba y quería cambiar de actividad. Fue una decisión muy difícil, porque empezar a estudiar a los 21 años, cuando no había pasado la primaria... Fue una decisión que me costó tomar, pero cuando la tomé, la tomé con todas sus consecuencias.

TRABAJO NOCTURNO

— De los recuerdos que conserva de aquella época, ¿hay alguno que le cause especial satisfacción?

— Del oficio en sí mismo, la verdad, no tengo grandes recuerdos. Pero sí guardo uno muy importante. Trabajaba conmigo un viejo panadero que tenía una larga experiencia en el oficio. Él me contaba muchísimas cosas de su juventud. Sus charlas fueron una de mis fuentes para conocer una realidad lejana y me ayudaron mucho a entender la situación que estábamos viviendo en la posguerra. También recuerdo con satisfacción que, durante las largas pausas del trabajo nocturno, me dedicaba a hacer volar la imaginación.



El Ministro de Cultura, Jordi Solé Tura, empezó a trabajar como panadero a los 12 años y se dedicó al oficio hasta los 22

Y hacer volar la imaginación siempre es interesante.

— ¿Y soñó alguna vez que llegaría a ocupar un puesto de tanta responsabilidad?

— Soñaba muchas cosas. No sé. No recuerdo si llegué a soñar con que ocuparía algún cargo como el que ocupo actualmente. En todo caso, jamás lo escribí.

— Tiene usted un hermano. ¿Continúa él con el negocio familiar?

— No. Mi hermano dejó el oficio hace algunos años. Luego estuvo trabajando en una fábrica textil y, actualmente, está jubilado.

— Probablemente conserve amigos de aquella época. ¿Aprovechan su condición de ministro para transmitirle sus inquietu-

►

Marque (96) en la pág. 38

des, sus quejas?

— Conservo muchos amigos de aquellos años, muchos y muy buenos. Cuando nos vemos, me transmiten sus inquietudes, sus quejas, pero también sus elogios.



"El olor del pan recién hecho es un olor maravilloso. No sólo por lo que me recuerda, sino también porque es un componente esencial de la alimentación"

En general, es gente que ha evolucionado, que ha conocido, como todos los demás, como yo mismo, los cambios profundos de la sociedad española y, por consiguiente, sus puntos de vista siempre me interesan. Reflejan con exactitud lo que piensa mucha gente.

AQUEL SUELDO

— ¿Podría decirnos cuál era su sueldo en aquella época? Salvando las distancia, ¿cree usted que estaba mejor pagado como panadero que como Ministro?

— Sueldo, propiamente, no tenía. Mi familia me daba una cantidad para ir tirando y, desde luego, salvando todas las distancias, estoy mejor pagado como ministro, aunque no esté especialmente bien pagado.

— ¿Qué le sugiere el olor del pan recién hecho?

— Es un olor maravilloso. No sólo por lo que me recuerda, sino también porque, en sí mismo, es uno de los componentes esenciales de la alimentación. Sigo siendo un gran amante del pan y, cuando está bien hecho, cuando acaba de salir del horno, cuando es realmente artesanal, es uno de los alimentos más espléndidos que existen.

— ¿Qué "uniforme" ha llevado con mayor comodidad, el de panadero o el de ministro?

— No es un problema de comodidad, sino de asunción de lo que uno está haciendo y, desde luego, es más estimado el de panadero que el de ministro.

— ¿Qué le ha resultado más difícil de manejar, la pala del obrador o la cartera de ministro?

— Nunca fui un buen especialista con la pala del obrador y, la cartera de ministro, bueno, es un oficio que todavía estoy aprendiendo. Pero lo más difícil es lo último.

— Y, ¿qué le ha hecho "sudar" más, el horno de la tahona o los problemas que tiene planteados la cultura española?

— Sudar, en sentido físico, desde luego el horno. Pero en el sentido en que usted me lo pregunta, sin duda alguna, la cultura española.

— ¿Ha ido alguna vez a comprar el pan los domingos?

— Sí, alguna vez he ido. Desgraciadamente, ahora tengo menos libertad de movimientos.

> Entonces trabajaba conmigo un viejo panadèr que tenía larga experiencia en el oficio y a veces me contaba muchísimas cosas de su juventud. Sus charlas fueron una de las fuentes para conocer una realidad lejana

— Cataluña es una de las zonas de España con más tradición panadera y pastelera. ¿Mantiene vivas esas tradiciones? ¿Regala por Pascua una mona a su ahijado?

— Desde luego, las conservo en la medida en que puedo. Regalamos Monas de Pascua y, además, mantengo una tradición: todos los años, el día de los Santos, hago "panellets", que me salen bastante bien, dicho sea de paso.

MINISTROS PANADEROS

— Curiosamente, dos ministros, usted y el señor Borrell, comparten su origen catalán y su vinculación familiar al mundo de la panadería. ¿No le parece algo más que una coincidencia?

— Es, efectivamente, una coincidencia, pero tiene razón en la pregunta. Debe de haber algo más. Lo que a mí me interesa ►

UNIPAN

LA MEJOR CALIDAD, NATURALMENTE

La de un producto que aporta soluciones prácticas a las exigencias del mercado. Por que a partir de hoy, al elaborar su masa usted sólo necesitará sal, levadura, agua y UNIPAN.



Una innovadora materia prima que además de la harina, contiene todos los componentes utilizados hasta ahora, facilitando el proceso de elaboración y aumentando el valor alimenticio de su masa. Y sin ingredientes químicos.

Porque es una auténtica solución natural, elaborada con la mejor variedad de semillas, que garantiza una perfecta hidratación y se adapta a los métodos y especialidades de cada profesional. Y todo ello, para obtener finalmente un producto sin competencia, de máxima calidad y con el sabor auténtico de la panadería y bollería tradicionales.

El definitivo sello de calidad que le distinguirá ante sus clientes y convertirá sus elaboraciones en HARINA DE OTRO COSTAL.

Y con la garantía de UNIMOL.



Una compañía nacida de la fusión de importantes empresas harineras, para aportar soluciones innovadoras a las cada vez mayores exigencias del mercado del PAN.

UNIPAN TRADICIONAL: UNIPAN Barra Superior, UNIPAN Rústico Superior, UNIPAN Fermentación controlada, UNIPAN Gran Fuerza. UNIPAN PANES ESPECIALES: UNIPAN Pan Integral, UNIPAN Pan de Soja, UNIPAN Cinco Cereales, UNIPAN Pan de Centeno, UNIPAN Pan Chapata, UNIPAN Pan de Campaña, UNIPAN Pan de Molde. UNIPAN PASTELERIA Y BOLLERIA: UNIPAN Bizcocho, UNIPAN Brioche, UNIPAN Croissant, UNIPAN Pizza, UNIPAN Crema Pastelera.

Harinera Villamayor S.A. 974-21 06 06. Andrés Serrano S.A. 96-545 36 48.
Harinera Mediterránea S.A. 968-50 70 82. Harinera Talaverana S.A. 925-80 13 90.
Harinera Camacho S.A. 95-584 60 01. La Modelo S.A. 95-568 40 00.

Marque (81) en la pág. 38

HORNO DE SOLERA REFRACTARIA CON FACHADA EN ACERO INOXIDABLE



CONSTRUCCION SOLIDA PARA UNA LARGA DURACION; NO ENVEJECE

RELACION OPTIMA CALIDAD-PRECIO EN LA LINEA HABITUAL GASHOR-WINKLER

SIEMPRE CON LA GARANTIA DE UNA DE LAS MEJORES MARCAS Y SU SERVICIO TECNICO

Marque (11) en la pág. 38

GASHOR

winkler

wachtel

EQUIPOS DE PANIFICACIÓN, S. C. LTDA.
Apartado 28 - 20150 VILLABONA (Guipúzcoa)
Tel.: (943) 69 01 00
Fax: (943) 69 22 76

Delegaciones en:
28011 MADRID • P.º Extremadura, 254 - Tel.: (91) 463 97 98 - Fax: (91) 479 74 01
41003 SEVILLA • La Hiniesta. Ronda Capuchinos, 2 - Puerta D y F - Tel.: (95) 441 47 02 - Fax: (95) 441 90 51
46009 VALENCIA • Obispo Fabián y Fuero, 24 - Tel.: (96) 348 95 64 - Fax: (96) 346 95 64

es ver cómo, personas que procedemos de este medio, ahora tenemos unas responsabilidades que, en principio, son muy diferentes a las que parecía reservarnos nuestro origen común. Esto quiere decir que nuestra sociedad tiene más movilidad, que las posibilidades son mayores a las



Todos los años el día de los Santos, hace "panellets" y presume de que no le salen mal

que existían entonces y que hay una conjunción de factores que, a veces, uno no controla. Quiero decir que, con el esfuerzo personal se pueden obtener objetivos importantes.

CALIDAD Y BUEN GUSTO

— Cada vez se cuida más el buen gusto y la presentación tanto en los panes como en los pasteles. ¿Puede influir en ello una cuestión cultural?

— Me parece muy importante que se cuiden estos aspectos. Evidentemente, es una cuestión cultural, porque toda la cultura del pan, la cultura de la repostería, tiene profundas raíces en todas las culturas populares y, sin duda, su presentación es un elemento clave. Fíjese, por ejemplo, la importancia que tiene la "baguette" en Francia.

— Panaderos y pasteleros se enfrentan diariamente a la competencia de las grandes superficies comerciales. ¿Qué estrategia les aconsejaría para no quedarse en desventaja?

— Me es muy difícil contestar a esta pregunta, porque comprende muchos aspectos. Pero yo les aconsejaría, primero, que procuren asociarse; segundo, que modernicen la presentación del producto; tercero, que lo hagan de la mejor calidad posible; y, cuarto, que hagan un pan que realmente atraiga por su presentación y calidad.

— El consumo de pan ha disminuido alrededor de un 60% en los últimos diez años. ¿A qué cree que se debe? ¿Nos falta cultura gastronómica para entender que este alimento es fundamental en nuestra dieta?

— Quizá, se pueda deber a que el pan se ha tenido como un alimento de base en dietas poco desarrolladas. Pero también a que, en cuanto a su consumo, se ha tendido a considerarlo como un alimento de tipo secundario. Pero, sin ninguna duda, ha influido mucho toda la argumentación de que el pan engorda. Estas son, seguramente, las causas de que su consumo se haya reducido hasta cifras preocupantes, pero creo que en los últimos años se está produciendo un cambio en la situación. Se están haciendo nuevos tipos de pan, que se presentan de otra manera y, seguramente, con una campaña de publicidad bien hecha se podría contrarrestar esa corriente negativa.

Empecé a trabajar como panadero a los 12 años y estuve dedicado al oficio, en tiempo completo, hasta los 22 años. Luego, a tiempo parcial, algunos más, hasta que finalicé la carrera de derecho

— En un momento como el actual, en el que el pan y los pasteles tienen que competir duramente con los productos bajos en calorías, ¿se atrevería a darnos un slogan a favor de los primeros?

— Sí. Podría ser algo así como: "El pan es uno de los primeros alimentos que inventó la humanidad y, si ha durado hasta ahora por algo será".

— Por último, señor Ministro, ¿qué regalo para el sector pondría en el roscón de Reyes?

— El mejor regalo sería que el sector se desarrollara mucho. Es decir, que se consumiese más pan y eso no es fácil.

Nieves Torreblanca ■

Marque (11) en la pág. 38

VUELVEN LOS ALIMENTOS TRADICIONALES

AUMENTA EL CONSUMO

DE AZUCAR Y DULCES

Los productos "light" han sido la base de una alimentación urbana desde hace algún tiempo. En Europa desciende el consumo de este tipo de alimentos y se vuelve a una alimentación tradicional y a los productos normales y "enteros". Mientras, en España, los alimentos ligeros todavía están de moda.



Hay un motor básico que mueve a los consumidores de hoy en día y que va a alcanzar cada vez mayor protagonismo: los sentimientos. Un creciente número de personas compran alimentos "saludables" o incluso dietéticos por dos motivos fundamentales: sentirse bien y, consecuentemente, por vivir más tiempo.

De hecho, a medida que se incrementa la esperanza de vida, aumenta el miedo a envejecer y al dolor que ello supone. Y frente al inevitable proceso de envejecimiento, los consumidores de los países más desarrollados comienzan a ver en los nuevos alimentos dietéticos o saludables un medio de rejuvenecer no sólo sus cuerpos, sino su propia actitud ante la vida.

Los profesionales de la nutrición coinciden con las asociaciones de consumidores en señalar que los productos "ligeros" no son recomendables. Ninguna buena dieta, recomendada por un especialista, contiene este tipo de alimentos, como mucho, se permiten las bebidas refrescantes sin azúcar, pero con moderación.

Bien conocedores de las últimas tendencias de consumo, los fabricantes alimentarios estadounidenses han comenzado a aprovecharse del filón de oro que supone lo "saludable" y lo "nutritivo" como gancho a la hora de lanzar sus nuevos productos.



En este sentido, cabe destacar cinco grandes líneas o tendencias que van a influir de manera determinante en la nueva generación de alimentos de los años venideros: el deseo de sentirse bien; la longevidad; los alimentos equilibrados; los productos activos, los productos activos y los alimentos terapéuticos.

El deseo de sentirse sano y a gusto con el propio cuerpo, que hace que la persona se preocupe por cuidarse, ocasiona curiosamente que los consumidores añadan a su dieta una serie de productos "saludables", a menudo sin preocuparse por el precio, mientras que no eliminan los alimentos perjudiciales e inconvenientes. El hecho de añadir productos considerados como dietéticos a cualquier tipo de régimen alimenticio proporciona al consumidor un sentimiento de tranquilidad consigo mismo.

Sin embargo, el consumidor del futuro no buscará solamente alimentos que tranquilicen su conciencia, sino que demandará productos que afecten a su estado anímico y mental. De hecho, algunas firmas alimentarias han descubierto la sutil e importantísima relación entre comida y ánimo. Algunas infusiones se comercializan actualmente bajo la etiqueta de que ayudan a eliminar el estrés.

Existen innumerables e insospechadas posibilidades para productos más comunes. Diferentes estudios señalan, por ejemplo, que hidratos de carbono como fideos, arroz o patatas pueden ser eficaces a la hora de aliviar el estrés. Tampoco debemos olvidarnos del pan, con un alto contenido en hidratos de carbono. Y proteínas como huevos, queso o pescado, pueden hacer que una persona se mantenga más viva y despierta, con más actividad mental. Igualmente la hierbabuena, el romero y el tomillo parecen actuar como estimulantes.

Los japoneses son, por tradición, excelentes conocedores de elixires de juventud y belleza, y no han desaprovechado las nuevas tendencias de consumo. De hecho, en este país ya se encuentran productos como el "PF21", una bebida para deportistas rica en proteínas que contiene colágeno derivado de tuétano de huesos y tejido conjuntivo.

En Europa desciende el consumo de alimentos "light", y se vuelve a una alimentación tradicional, en la que aumenta el consumo de

VIVIR MAS

"R.J." es otra bebida que se anuncia como un tónico de belleza que mejora la piel. Y otra compañía japonesa comercializa los "Daily Work", "Hard Work" y "After Work", bebidas que contien hojas de ginkgo, ostras e ingredientes que recubren el estómago. Del mismo modo, la también firma nipona Shimizu ha patentado el empleo de menta en los sistemas de ventilación de oficinas porque se considera que la menta estimula y despierta.

El deseo de vivir más es otro de los factores que influyen a la hora de comprar sano. La población de los países más ►

Beta

AMASADORAS EN ESPIRAL

Modelo 50



CONSTRUCCIONES MECANICAS MARCO
BAÑOLAS (Gerona)

Comema®

Calle Mata, s/n. - Tel. (972) 57 03 19 - Fax: (972) 57 27 54
BANYOLES (Gerona) - ESPAÑA

Marque (51) en la pág. 38

desarrollados ha aumentado considerablemente su esperanza de vida, y muchos consumidores desean encontrar soluciones eficaces a sus problemas de salud sin recurrir necesariamente a la medicina. Productos dietéticos de venta en supermercados incluyen en su composiciòn elementos como el cinc, betacaroteno y otros nutrientes que proporcionan fuerza y energía, y potencian la memoria y la respuesta inmunitaria.

Asimismo, los alimentos equilibrados emergen con fuerza como protagonistas de tendencias venideras. Los consumidores están empezando a ser conscientes de que es necesario equilibrar la ingesta de grasas, proteínas e hidratos de carbono. Precisamente todos estos nutrientes se encuentran en platos tan habituales como una hamburguesa, pero en la proporción equivocada.

LOS VEGETALES

Los nuevos productos equilibrados tratan de medir los nutrientes en las proporciones idóneas, y muchos de ellos están enriquecidos con aditivos como germen de trigo, yogur, vegetales o zumos de frutas. Precisamente los grandes del sector, Kellogg y General Mills han creado sus más recientes cereales para el desayuno bajo estas premisas.

El deseo de vivir más tiempo se traduce también en un creciente interés en los productos activos y terapéuticos, los cuales alcanzarán gran popularidad en un futuro no muy lejano. Se trata de alimentos con propiedades medicinales que regulan las diversas funciones del organismo, protegiendo frente a la enfermedad o favoreciendo la actividad. En Estados Unidos se han llevado a cabo numerosos estudios sobre estos productos, obteniéndose diversos efectos que pueden ser muy populares el día de mañana mencionados en la etiqueta de diversos alimentos.

Por ejemplo, se dice que el ajo contribuye a combatir el cáncer de estómago, disminuye el riesgo de ataques al corazón y reduce el colesterol. los cítricos neutralizan los agentes cancerígenos, y las zanahorias y otros vegetales ayudan a eliminar toxinas. Por su parte, la semilla de lino es idónea para el tratamiento de cáncer de boca y piel. Igualmente, la raíz de regaliz combate el cáncer, alivia los resfriados y disminuye el dolor de artrítis. El diente de león es excelente contra la indigestión, y el jengibre contra los mareos.

Los japoneses ya comercializan el "Stress Gum", un chicle que cambia de color según el nivel de estrés de la persona que lo consume. También algunas compañías norteamericanas han descubierto la importancia de reforzar sus bebidas y productos lácteos con bifidus para fortalecer las bacterias beneficiosas que a menudo se pierden en el sistema digestivo.

PRODUCTOS ACTIVOS

Pese al interés despertado por estos productos activos, todas las investigaciones apuntan a que el progreso será lento. De hecho, los alimentos que poseen características específicas asociadas a la salud están siendo permanentemente estudiados. Sin embargo, pueden ser un día la clave hacia un marketing más eficaz.

Mientras tanto, en España vivimos la fiebre de los alimentos ligeros o light, que las últimas investigaciones ponen en entredicho. Según la jefa de la Unidad de Nutrición Clínica y Dietética del hospital madrileño de La Paz, la doctora Carmen Gómez Candela, "es muy significativo que ya haya un anuncio en televisión que dice 'ya está bien de light'. Yo creo que empieza a estar en la conciencia de la gente que se trata de productos excesivamente manipulados"



En la vuelta a la alimentación tradicional el azúcar y el dulce son una parte esencial

Es una equivocación basar una dieta en productos "light" con el fin de quitar esos kilos de sobra en lugar de seguir una alimentación equilibrada y razonable: "esperan que les solucionen el problema desde fuera y se dedican a comprar alimentos 'ligeros', como mayonesa o galletas, por su cuenta, como si eso condujera a alguna parte", afirma la doctora Gómez Candela.

Ningún alimento etiquetado de "ligero" podrá equipararse nunca a un sabor tradi- ►

HORNOS
SATURNINO DE LA OLIVA
S.A.

FABRICA DE HORNOS PARA PANADERIA BOLLERIA Y FRUTOS SECOS

895 73 11
C/. del Pilar, s/n. Tels. (91) 895 73 12
Fax: 895 71 50
SESEÑA, Toledo ESPAÑA



Se fabrican ROTATIVOS de uno y dos carros, de varias medidas de bandejas 60 × 40 hasta 1.100 × 1.000 mm.



Sobre pedido nos adaptamos a producciones desde 120 barras por carro hasta 340, que es el horno con más capacidad por cámara del mercado.

ASISTENCIA TECNICA



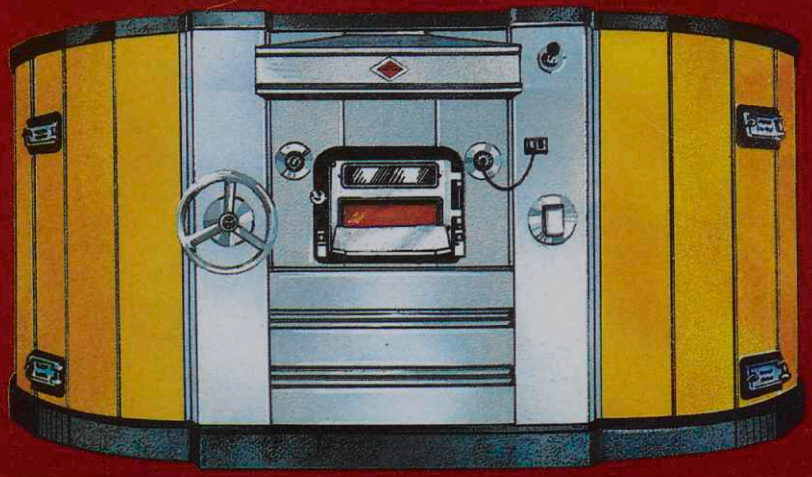
PAN GRANDE

HORNOS GIRATORIOS

Cocción continua, fuegos indirectos, metálicos, fachadas de acero.
Fácil conservación y manejo, sin averías ya que todo su sistema mecánico va al exterior.
Se fabrica hasta 5 metros.

HORNOS GIRATORIOS
Se fabrican hasta 5 metros de diámetro

PAN EN BARRAS



Marque (38) en la pág. 38

cional, por mucho que se empeñen en ello sus fabricantes. Ningún aditivo es capaz de igualar el sabor de la leche, el vino, la mantequilla, etc.

El concepto de la comida sana y ligera sin colesterol, grasas ni azúcar nació en la década de los 60 del americano Gayelord Hauser. A partir de entonces Estados Unidos se sitúa a la cabeza de consumidores de productos "light", fenómeno que se extendió rápidamente por todos los países industrializados. Sin embargo, en la actualidad, Europa está iniciando un movimiento de vuelta a la comida tradicional, encabezado por Francia.

Con el título "Privado de dulce o a la vuelta de la prohibición", se estrenaba en Francia en diciembre de 1991 una película muy taquillera en la que se hacía una parodia de todo este tema. Dada la fecha de su estreno, lo que se pretendía era hacer ver que unas navidades, y en definitiva, la vida misma, no sería lo mismo si existe la preocupación por los alimentos sin azúcar o el colesterol.

La legislación española contempla estos alimentos por un acuerdo interpretativo de la Comisión Interministerial para la Ordenación Alimentaria del 17 de agosto de 1990. Establece las condiciones para que un producto sea calificado de "ligero": que no sean artículos destinados a una alimentación especial, que existan productos de referencia en el mercado y que hayan sufrido una reducción, como mínimo, del 30 por 100 del valor energético con respecto al original. Hace una mención especial a los platos preparados, que no deben superar las 300 calorías por ración.

Los expertos denuncian que las etiquetas de este tipo de alimentos dan una información bastante incompleta, y la que da puede ser engañosa en ocasiones.

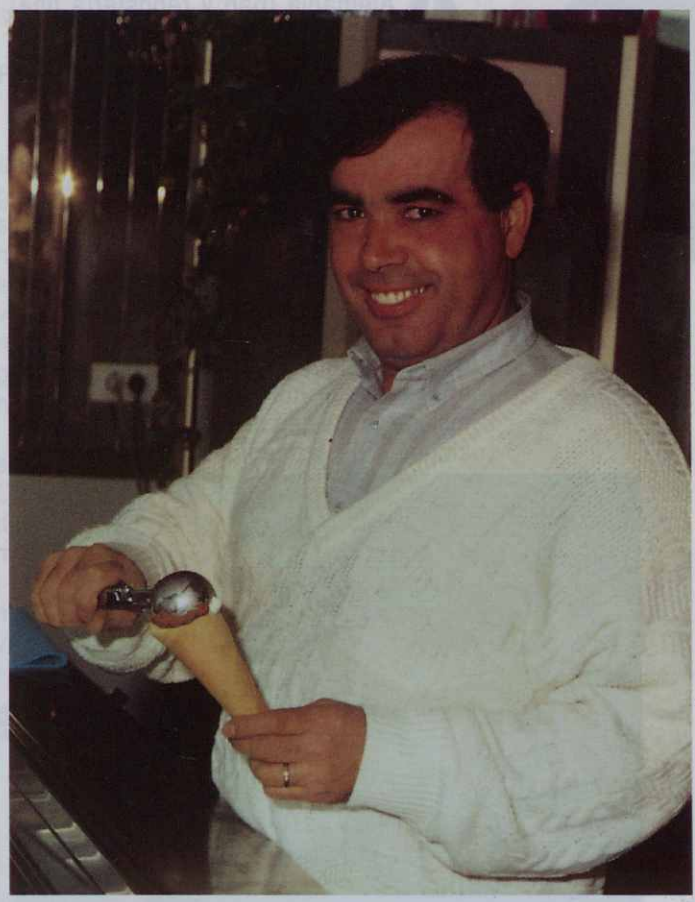
Este tipo de alimentos tiene mayor índice de consumo entre las mujeres, aunque con el tiempo los varones acaban aceptándolo. Quizás por ésto, el filósofo francés ha dicho que "el 'light' todavía no es un concepto de nutrición, sino de cosmetología".

FIN DE LA ALIMENTACION 'LIGHT'

La periodista francesa Helène Wargnier, se sometió a diferentes dietas de adelgazamiento y consumió todo tipo de alimentos "light", y dada su experiencia en el tema se decidió a escribir un libro con su compañera Jacqueline Maillat, titulado "El mito de lo 'ligero', las falsas promesas de los productos 'light'". Asegura que "el auge de lo 'light' se ha acabado y ya se ha notado en 1991 una pequeña baja". Descubren una serie de engaños y afirman que "es más sencillo y razonable comer de todo pero en cantidades comedidas. Resulta injusto que la sociedad moderna venere a la mujer esbelta, aunque se sabe que sólo el 15% de la población femenina nace con posibilidades fisiológicas de parecerse a Raquel Welch".

Los profesionales en nutrición insisten en que la clave de una buena alimentación está en una dieta equilibrada y variada, acompañada de ejercicio físico regular.

En cuanto a los hábitos alimenticios de los españoles, en los últimos años ha disminuido sensiblemente el consumo de pan, pasta y cereales, que ha pasado de atraer el 18,5% del gasto en alimentación en 1958, al 7,5% en 1991. También ha descendido el gasto en huevos y hortalizas. Por el contrario, ha aumentado el gasto en frutas, leche, queso, mantequilla, bebidas no alcohólicas, azúcar y dulces. En lo referente a este último tipo de alimentos se ha pasado del 4,2% en 1958, al 6,2% durante el pasado año. Lo cual demuestra que en esa vuelta a la alimentación tradicional, el azúcar y el dulce son parte esencial.



España vive hoy la fiebre de los alimentos light, mientras Europa se cuestiona su valor

IMPULSAR EL CONSUMO (II)

Por: José María Fernández del Vallado,
Secretario General de Ceopan



A mediados de los 70, el consumo en Alemania (pan y repostería fina) bajó hasta 60 Kgs por habitante y año, de los casi 90 que se consumían en 1960. Este descenso supone un 23% en 15 años y, una vez detectado y puestos los medios para evitar que continuara descendiendo, la Panadería alemana ha superado en estos momentos (año 1990) los 80 kgs por habitante y año.

Una de las causas fundamentales para haber conseguido incrementar la cantidad de pan consumida ha sido la incidencia que la Confederación Alemana ha hecho ante la clase médica, con el objeto de mejorar la imagen del pan entre los profesionales de la Medicina. El proceso de perfeccionamiento profesional para médicos tenía tres fases:

1º. Elevar el nivel de conocimientos de los médicos en cuestiones dietéticas relacionadas con el pan.

2º. Mejorar en general la imagen del pan.

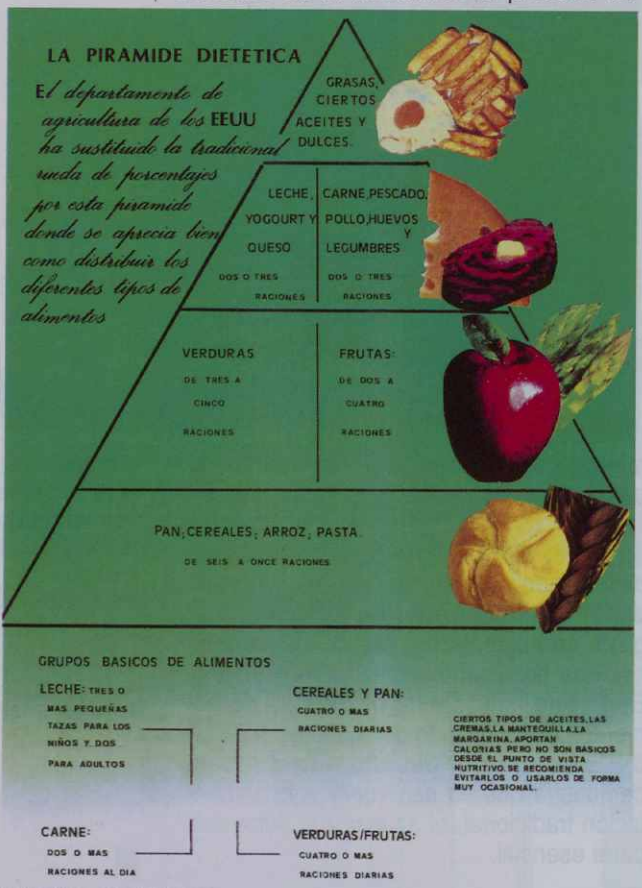
3º. Motivar en lo relativo a las consultas a pacientes:

a) No desaconsejar el pan (primera etapa).

b) Recomendar el consumo de pan (segunda etapa).

Estos mismos fenómenos se han dado en otros países de nuestro entorno, que también han conseguido frenar las tendencias descendentes del consumo para posteriormente conseguir incrementarlo.

La clase médica, los expertos en nutrición y las autoridades sanitarias están contribuyendo (por convicción propia, a la vista de las investigaciones más recientes) a fomentar el consumo de pan. Todas las políticas nutricionales de los países más desarrollados recomiendan comer más pan, ya que se ha demostrado que el consumo de los hidratos de carbono y las fibras que contiene ayudan a prevenir enfermedades del aparato digestivo (como por ejemplo, estreñimiento, cáncer de colon,...) y también las enfermedades cardiovasculares.



ESTHER SERFATTY MARTINEZ

DIETAS DE ADELGAZAMIENTO

Loa alemanes han llegado incluso a recomendar el pan para las dietas de adelgazamiento, ya que se consiguen efectos beneficiosos (mayor sensación de saciedad; menores tasas de colesterol y triglicéridos), sin tener que modificar sustancialmente los hábitos de alimentación anteriores.

Quizás la mejor noticia que nuestro sector ha podido recibir en estos últimos años es el hecho de que el Departamento de

Agricultura del Gobierno de los Estados Unidos ha elegido una pirámide como representación gráfica de la dieta ideal y en la base de esta pirámide se incluyen los alimentos que se deben consumir en mayores cantidades,siendo estos alimentos: "el pan, los cereales, el arroz y la pasta" (ver figura).

De los datos aportados en la primera entrega de este artículo (descenso de consumo de un 34% en 15 años en España), se puede deducir que la situación es bastante grave en nuestro país de lo que ha sido en los países con los que nos estamos comparando.

No obstante, no se puede olvidar que también partíamos de una situación peor, motivada por la imposición gubernamental de precios máximos para el pan; y que las tendencias experimentadas en los mercados de otros países europeos se vieron muy acentuadas en el nuestro a mediados de los 70, dada la especialísima situación política que se vivió en España en dicha década.

ANALIZAR CAUSAS

Para poder encontrar soluciones es imprescindible analizar las causas que motivaron este brutal descenso en el consumo. A mi juicio las fundamentales han sido:

1º.— Unas modificaciones vertiginosas de los hábitos alimentarios, que nos han hecho imitar, sin ninguna crítica, dietas anglo-sajonas que ahora se ha demostrado son mucho más perniciosas que nuestra dieta mediterránea.

2º.— Un grave desconocimiento de las cualidades dietéticas del pan por parte de una gran número de médicos y farmacéuticos, que han provocado una peligrosa desinformación de los consumidores.

3º.— Una falta de profesionalidad de buena parte de los propios panaderos, que no han sabido ofrecer al consumidor una oferta variada y de calidad de sus productos, lo que hubiera evitado la aceptación, —o, incluso, la búsqueda—, de productos alternativos.

4º. Una publicidad agresiva de los competidores naturales del pan fresco, frente a una actitud pasiva por parte de nuestro sector.

RESPUESTA FRIA

Todas estas causas fueron detectadas en su momento, y desde Ceopan y un gran número de Asociaciones Provinciales se intentó ponerles remedio. Desgraciadamente, la respuesta del sector ha sido siempre muy fría, lo cual, además de provocar la lógica desmoralización entre los responsables del mismo, ha hecho que el problema se haya ido agravando hasta niveles alarmantes.

Está claro que, de haber contribuido el sector a los remedios propuestos por Ceopan en su momento, la situación actual, con toda seguridad, sería mucho más halagüeña.

En la próxima y última entrega haremos memoria de todas estas propuestas y veremos las que cabe hacer en estos ■



Unipack.
Un solo operario.
Ahorro de espacio.

PRECIOS SOLUPACK

MAQUINAS DE EMBALAJE Y FILMS RETRACTILES

SOLUPACK, S.A.
Apartado 211 - 20280 FUENTERRABIA (Guipúzcoa)
Teléfono (943) 63 12 96 - Fax (943) 62 75 13

Buscamos Distribuidores

Empresa_____

Dirección_____

Apellido_____ Función_____

Telf._____ Fax_____

Interesado como UTILIZADOR ☐ DISTRIBUIDOR ☐

Marque (45) en la pág. 38



AMASADORA ESPIRAL BOK

Características técnicas
Amasadora de 80 Kg. Rápida y silenciosa con cambio automático y selector de tiempo.



PESADORA HEÑIDORA MODELO TEJA

Características técnicas
Sistema de succión al vacío mediante émbolo de carrera regulable con un peso variable de 30 a 1.000 gramos. Velocidad graduable de 20 a 40 piezas por minuto.
Pesado y heñido al mismo tiempo. No castiga la masa. Circuito cerrado de aceite.

Marque (58) en la pág. 38



CAMARA ESTATICA MODELO FRANCIA (54 CANJILONES)

Características técnicas
Perfecta silenciosa adaptable a cualquier tipo de máquina.
Carga: derecha o izquierda indistintamente.



FORMADORA FG.2 CON CENTRADOR PLANO Y RODILLO ACHATADOR

Características técnicas
Capacidad de producción: adaptable a cualquier cámara, con posibilidad de regulación del espesor de la masa y con doble recorrido para el perfecto estirado de las barras de pan.

Taball

POR SEGUNDA VEZ

Ipasfer
INTERNACIONAL DE EMPRESAS
IMAGEN, PRESTIGIO y EXPANSION

BALLESTER LEONARDO, S. L.
Padre Antón Martín, 16
Tel. oficina 355 08 30 y 371 41 63 (4 líneas)
Tel. taller 371 45 68
Fax 371 86 51
46011 VALENCIA (España)

HORNEADO ASISTIDO

POR ONDAS DE BAJA FRECUENCIA



El calentamiento dieléctrico o calentamiento mediante ondas del espectro electromagnético ha encontrado una amplia variedad de aplicaciones que van desde el soldado de láminas de plástico (cloruro de polivinilo-PVC) hasta el secado de un amplio espectro de productos agroalimentarios.



Sus usos más difundidos son las microondas y las ondas de radio de frecuencia. Debido a ventajas de orden técnico o económico estos nuevos sistemas de calentamiento volumétrico se han impuesto en algunos sectores como alternativa preferida a los sistemas de calentamiento tradicionales.

La diferencia entre aquellos y éstos puede ilustrarse comparando un horno microondas con un horno tradicional. En éste irradia el calor irradia desde el foco caliente emisor y se transmite a través del aire hasta llegar a la superficie del alimento que se calienta así de fuera a dentro, al mismo tiempo que lo hace el interior del horno. Por el contrario en el microondas un magnetrón emite ondas electromagnéticas que vibran a una frecuencia intermedia entre las ondas de radio y los rayos infrarrojos.

FROTAMIENTO DE MOLECULAS

Las microondas son ondas frías que atraviesan los alimentos y hacen vibrar las ►



Manuel Llanos Company
Ingeniero Agrónomo

BONGARD

LIDER EN EUROPA EN LA FABRICACION Y EQUIPAMIENTO DESTINADOS A LA PANADERIA Y PASTELERIA PARA INSTALAR SU FILIAL EN ESPAÑA, BUSCA

DIRECTOR PARA LA FILIAL

(Ref. 1)

(Con una experiencia mínima de 3 años en funciones similares)

COMERCIALES

(Ref. 2)

(Justificando una experiencia en el sector de 3 años)

TECNICOS

(Ref. 3)

(Con sólidos conocimientos en los sectores de: Hornos, Máquinas y Frio)

DISTRIBUIDORES

(Ref. 4)

(Fuertemente implantados en su zona y con un buen servicio técnico)

OFRECEMOS A LOS CANDIDATOS:

- Una gama completa de productos en HORNOS MAQUINAS Y FRIO.
- Una remuneración adecuada y contratos atractivos para los candidatos de valor.

Envíen su carta manuscrita con su datos personales (C. V.) y una foto tamaño carnet con su Ref, a la atención del Director de Personal de:

BONGARD IBERIA, S.A.
67810 Holtzheim • FRANCE

BONGARD
INTERNATIONAL
EQUIPMENT

moléculas dipolo de éstos. El calor se produce por el frotamiento entre las moléculas originado por la vibración de las microondas que lo atraviesan. Por eso los microondas son hornos fríos. Las moléculas dipolo son las que poseen una carga eléctrica positiva en uno de sus extremos y otra negativa en el otro. Son moléculas dipolo entre otras la de los azúcares, las grasas y el agua.

Las microondas actúan calentando el interior de los alimentos, es decir, en todo su volumen y por eso se conocen también como sistemas de calentamiento volumétrico, frente a los sistemas tradicionales de calentamiento superficial.

Las microondas calientan hasta unos 4 cms. de profundidad, encontrándose la zona más caliente a un centímetro y medio de la superficie.

El microondas fue inventado por el señor Spencer, un investigador norteamericano que estando trabajando en su laboratorio con un emisor de ondas electromagnéticas introdujo un tubo de ensayo unos granos de maíz y en pocos segundos los vio convertidos en palomitas, bajo los efectos de las ondas. De esta observación fortuita nació la idea de utilizar las radiaciones electromagnéticas como medio de calentar los cuerpos formados por moléculas dipolo como son los alimentos.

MEJORA DE LA CALIDAD

Los sistemas de secado por radio frecuencia se emplean en el secado de envases formados por materiales textiles entre otros y como un postsecado rápido de productos de panadería y confitería. Su



principal ventaja es que el secado del producto no depende de las propiedades de conductividad del substrato y por consiguiente el grado de secado es el mismo en todo su volumen, no existiendo gradiente térmico de fuera a dentro como ocurre con los hornos tradicionales. Esta uniformidad se traduce en muchos casos en una mejora de la calidad del producto.

Mientras que los microondas calientan haciendo vibrar las moléculas dipolares, las ondas de radio frecuencia calientan por conductividad iónica. Según el tipo de substrato sobre el que se va actuar puede convenir emplear para su secado uno de los dos sistemas, aunque en la mayoría de los casos es posible el uso alternativo de ambos. En general cuanto más baja es la frecuencia de las ondas mayor poder de penetración y de secado se consigue.

Para dotar de un sistema de secado por ondas de baja frecuencia a un equipo de horneado de panadería, galletería o pastelería, hay que tener en cuenta como actúa el horneado tradicional sobre los distintos productos.

Por ejemplo en el horneado del pan se producen en la masa panaria un conjunto de complejas reacciones químicas y biológicas, acompañadas del secado por el calor de irradiación del horno que al actuar de fuera a dentro produce una corteza crujiente y una miga esponjosa. Pero en el horneado de las galletas, para conseguir un producto crujiente, se requiere un secado uniforme en toda la masa de la galleta, con una redistribución de la humedad inicial del producto que entra en el horno.

Se comprende que, en principio, el sistema de microondas o radio frecuencia, para el secado rápido y uniforme de un producto de panadería, galletería o confitería sea más fácilmente aplicable a unos productos que a otros.

MAYOR RENDIMIENTO

No obstante, incluso en el horneado del pan se podría combinar el sistema tradicional (para conseguir una mayor temperatura en la superficie que en el interior), con un sistema de radio frecuencia o microondas, que en muy poco tiempo eleva la temperatura de la masa a 100º C, con el fin de producir la pasteurización del producto y conseguir una drástica reducción en el tiempo de horneado. De esta forma se puede obtener un mayor rendimiento en el proceso, ya sea, aumentando el número de hornadas por unidad de tiempo, o consiguiendo el mismo rendimiento de horneado en hornos más pequeños.

Hasta hace poco se tropezaba con la dificultad de que los materiales de que estaban hechos los contenedores en don- ►

HORNO DE TERMINALES DE COCCIÓN

20 MODELOS DIFERENTES
TODAS LAS CAPACIDADES



JORPAN S.A.®

Beneficiese comprando directamente a fábrica

* Fabricación y diseño propios.
* Patentado.
* Calidad y precios incomparables.
* Hornos rotativos y estáticos para carros, a gas, gasoil o eléctricos. * Construidos en acero inoxidable tanto en su exterior como su interior. * De una y dos bocas. * Máximo aprovechamiento del espacio.
* Cuadro eléctrico orientable. * Para panadería y pastelería.
* Normal y puertas automáticas.

* La gama más amplia del mercado en tamaños de bandejas.

	80×100
60× 70	80× 80
50× 70	70× 80
45× 60	60× 90
40× 60	60× 80
	66×110

FABRICACION DE HORNOS Y MAQUINARIA PANADERIA-PASTELERIA

Alfonso XII, 357 - 08912 Badalona - Barcelona (España) TEL. 93/399 20 61

FAX. 93/399 21 61 - ASISTENCIA TECNICA - TEL. 93/487 13 31 ext. 1213

Marque (59) en la pág. 38

de se produce el horneado-secado del pan no dejaban pasar los dos tipos de ondas.

Los materiales transmisores de microondas resultan aislantes para las radiaciones caloríficas. De esta forma se obtenían unos panes de corteza pálida y apenas crujiente.

Recientemente "EA Technology" de Chester (Gran Bretaña) ha conseguido desarrollar un sistema que permite el uso de un contenedor robusto y económico, capaz de transferir calor a la superficie del pan y producir el color y estructura propios de la corteza, y al mismo tiempo deja pasar las ondas de radio frecuencia para secar hasta su grado óptimo la miga del interior.

COMBINAR ONDAS

Además del ahorro de tiempo y con él la mayor economía del sistema, la combinación de ondas de radio frecuencia con ondas caloríficas, presentan otras ventajas. Por ejemplo la facilidad de llevar la masa panaria a temperatura de pasteurización en muy poco tiempo y sin que se eleve la temperatura exterior tanto como en los sistemas de horneado tradicionales.

Algunos trigos europeos poseen un elevado contenido del enzima alfa-amilasa. El secado por microondas calienta rápidamente la masa hasta 90º C consiguiendo una gran uniformidad en el grado de secado y la inactivación del enzima alfa-amilasa, lo que resulta en una mejor calidad de pan.

La nueva "EA Technology" puede también ahorrar una cierta cantidad de levadura y producir mediante las ondas de radio



frecuencia una rápida expansión de la masa panaria, probablemente como resultado de la producción de vapor de agua en el interior de las celdillas que ocupan un



buen volumen dentro de la masa como consecuencia de la producción del gas dióxido de carbono por acción de la levadura.

En galletería el secado asistido por ondas de radio de frecuencia también se propone conseguir galletas de las mismas características que por los métodos de horneado convencionales. En los ensayos participaron varios fabricantes que suministraron diversos tipos de galletas fabricadas convencionalmente a "EA Technology". Estos con el sistema de horneado asistido por un secado con ondas de radio frecuencia que pudieron conseguir los mismos tipos de galletas con un considerable ahorro de tiempo (aproximadamente la mitad).

MAYOR VERSATILIDAD

El nuevo sistema con ondas de frecuencia permite asimismo conseguir artículos diferentes por su forma y textura de los tradicionales.

Esta versatilidad aportada por el nuevo sistema es también muy de tener en cuenta por cuanto puede facilitar el desarrollo de nuevos tipos y líneas de productos comerciales. Tanto en panadería, como en galletería y pastelería, los nuevos sistemas de horneado-secado asistidos con ondas de baja frecuencia, presentan importantes ventajas con relación a los sistemas convencionales; entre estas ventajas no es la menor un importante ahorro de tiempo, por lo que se traduce en un mayor rendimiento y economía de los equipos y procesos.

EL TRIGO



Entre los vegetales cultivados, el trigo ocupa el primer lugar por su antigüedad y por la importancia que tiene en la alimentación. En los tiempos prehistóricos era cultivado en Europa y era el cereal más importante de los antiguos pueblos egipcios, persa y griego. En forma de pan constituye el principal alimento de los pueblos civilizados.

Por: Jesús Calaveras, Técnico Molinero;
Director Técnico de Lys Alimentación



Los países que cultivan más trigo son Rusia, U.S.A., India, Canadá, China..., y la producción mundial de este cereal se dedica a los siguientes usos:

— Pan: 58%

— Pastas para sopa, galletas y pastelería: 17%

— Usos industriales: 0'5% (Fécula de patata, dietética...)

— Para siembra: 12'5%

— Piensos compuestos: 12%

En resumen diremos que la clasificación general de los cereales por continentes se resume en lo siguiente: América; su principal cereal es el maíz; Asia produce principalmente arroz; Europa trigo y cebada; y en Africa trigo y el sorgo.

Por tanto diremos que el trigo es el cereal más importante en Europa, América del Norte y Oceanía, consumido por el hombre principalmente en forma de productos horneados. El arroz que casi en su totali-

dad (un 91%) es consumido en Oriente teniendo importancia también en América del Sur. El maíz es el cereal por excelencia en América Central, Méjico y Honduras. El mijo y sorgo constituyen el alimento básico en grandes áreas de Africa. Este último es un cereal muy poco cultivado en el mundo pero en algunas tribus africanas ha sido la base de su alimentación; siendo sus principales características, la resistencia al calor y la sequía.

El hombre es el principal consumidor del trigo pero existe un consumo indirecto destinado para la alimentación animal de gran importancia. Hasta ahora los subproductos como salvado y tercerillas eran utilizados para piensos compuestos, pero la degeneración de muchas variedades y el bajo precio de las cosechas han llevado a muchos agricultores, a utilizar el trigo para piensos compuestos que en algunos casos han estado mejor pagados.

Este problema no se solucionará hasta que nuestro sector no se mentalice de la producción de variedades de calidad y hasta que no se establezcan normas para pagar el trigo según su calidad, cosa que hasta hoy se está haciendo de forma descuidada.

Además de estos consumos en alimentación animal donde el maíz sigue siendo el más importante, existe la distribución de la cebada para la industria cervecera y del maíz como materia prima para la obtención industrial de almidón.

CLASIFICACION DEL TRIGO

Trigos vítreos y harinosos: (Clasificación según la textura del endospermo)

Esta clasificación depende de la textura del endospermo:

— Vítrea (acerada, pétrea, cristalina, córnea): (Son granos traslúcidos).

— Harinosa (feculenta, yesosa): (son granos opacos).

Un grano puede ser totalmente vítreo o harinoso pero también hay granos semivítreos y semiharinosos.

El peso específico de los granos vítreos generalmente es mayor.

El carácter vítreo o farináceo es hereditario pero también es afectado por el medio ambiente.

— El carácter harinoso: Se favorece con las lluvias fuertes, suelos arenosos ligero plantación muy densa.

— El carácter vítreo: Se favorece con el abono nitrogenado o con fertilizantes.

Trigos fuertes y flojos: (Clasificación según el tipo de pan).

— Trigos fuertes: Tienen la facultad de producir harina para panificación con piezas de gran volumen, buena textura de la miga y buenas propiedades de conservación, tienen por lo general alto contenido de proteína.

— Trigos flojos: Dan harina con la que solamente se pueden conseguir pequeños panes con miga gruesa suelen ser bajos en proteínas.

Trigos duros y blandos: (Clasificación según la variedad botánica).

— Trigos Duros (Durum):

— Suele ser grano largo y estrecho, duro, los extremos más o menos apuntados con un borde dorsal saliente, albume córneo y de sección algo triangular.

— Por su gran cantidad de gluten y las propiedades coloidales de la misma se emplea preferentemente para la fabricación de macarrones, spaghetti y otras pas- ►



USTED TIENE UN GRAN NEGOCIO A SU ALCANCE.

LYS SE LO FACILITA
PROPORCIONANDOLE UN
EXTENSISIMO SURTIDO EN
BOLLERIA Y PASTELERIA FINA
ULTRACONGELADA



LYS
ALIMENTACION, S.A.

Einstein, 6 - T. (91) 661 40 51 / 661 67 71 - Fax (91) 661 64 55 - 28100 Alcobendas (MADRID)

Marque (88) en la pág. 38

tas alimenticias.

— Suele tener peso específico elevado.

— Es un trigo semolero (sémolas).

— Por ejemplo (Maya, Grano).

— Los trigos duros producen harina gruesa, arenosa, fluida y fácil de cerner.

— Según Berg (1947), la dureza es una característica que se trasmite en los cruzamientos y se hereda siguiendo las leyes de Méndel.

— La dureza afecta a la facilidad con que se desprende el salvado del endospermo.

Trigos Blandos (Vulgare).

— La harina que de ellos se extrae es utilizada para la panificación. Por sus características analíticas pueden ser diferentes, dependiendo de la zona donde se siembra.

— Por ejemplo (Pane-Ariane)

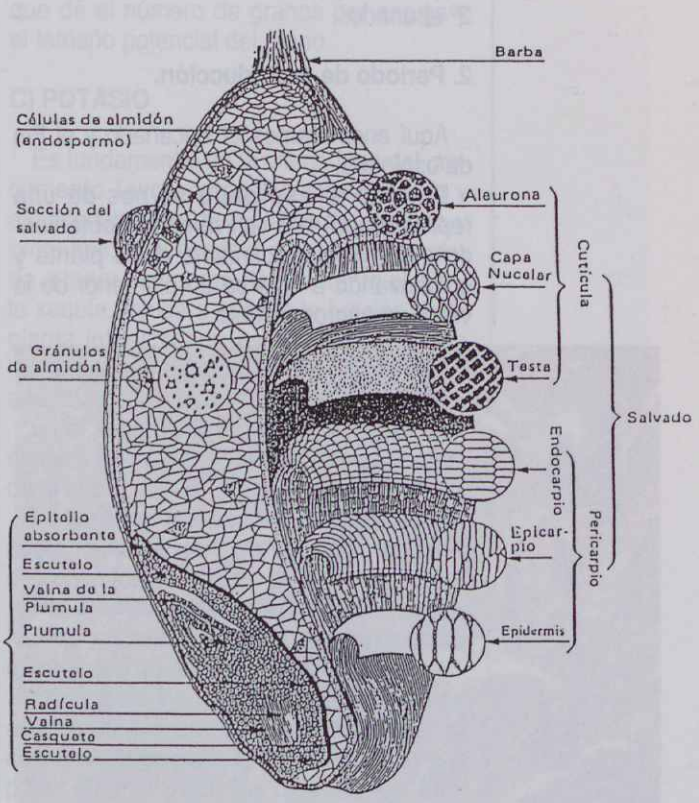
Trigos de invierno y verano: (Clasificación según el tiempo de siembra).

Según el tiempo en que crece, el trigo se clasifica en:

— Trigo de primavera: Que se siembra al comienzo de la primavera, crece en verano y se cosecha a finales de agosto según las zonas. Evitando así que las heladas e indemencias climatológicas frenen su desarrollo natural y no lo dejen madurar.

— Trigo de invierno: Sembrado en otoño, crece de forma lenta e inverna cuando llega el frío para cosecharse al siguiente verano.

SECCION LONGITUDINAL DE UN GRANO DE TRIGO



CICLO DEL CRECIMIENTO

El ciclo de desarrollo de los cereales se da en tres etapas o períodos:

1) Período vegetativo.
2) Período de reproducción.
3) Período de maduración.

1. Periodo vegetativo.

Dentro de este período encontramos las etapas de Germinación, Ahijamiento y comienzo del Encañado.

a) Germinación.

El grano en este proceso de Germinación está influido por unos factores ambientales, externos a la semilla: Temperatura, Agua y Oxígeno; y también por unos factores internos de la semilla: vitalidad (edad del grano, microorganismos) y capacidad de absorción de agua.

Para que produzca la germinación del grano debe absorver un 40-65% de su peso en agua, absorción que se realiza a través del germen.

La planta a lo largo de este período pasa a tener una vida activa en la que aparecen el tallito y la radícula. Se desarrollan también las raíces primarias" y en el momento en el que hay 5 o 6 raíces se desarrolla el "nudo de ahijamiento".

b) Ahijamiento.

Este período tiene una duración que depende de la temperatura; así por ejemplo en lugares cálidos el ahijamiento será insuficiente y se deberá hacer una siembra más abundante.

Por otra parte la intensidad del ahijamiento dependerá de la variedad, de la riqueza en Nitrógeno y Fosfato del suelo y de las condiciones climatológicas del año.

Con la aparición de la cuarta hoja se engruesa el nudo, dando la impresión de haber 4 o 5 nudos, a partir de cada uno de ellos saldrá un tallo secundario, las "raíces primarias" dejan de crecer e incluso desaparecen dando paso al desarrollo de las raíces secundarias a partir de la base del nudo de ahijamiento.

Es necesaria en esta etapa una gran abundancia de Nitrógeno y Fósforo en la nutrición de la planta. Se da así el 1º abonado.

c) Comienzo del encañado.

Se desarrollan ahora los nudos y entrenudos en algunos tallos herbáceos que empiezan a crecer.

Se necesitan grandes proporciones de fertilizantes, sobre todo nitrógeno ya que este período junto con el ahijamiento es un ciclo crítico para el abonado; Se da así el 2º abonado.

2. Periodo de reproducción.

Aquí encontramos el Encañado y el Fin de espigado.

Durante el **espigado** se nos da una reproducción más activamente, obteniendo el máximo crecimiento de la planta y comenzando a notarse en el interior de la vaina un engrosamiento.



Un mes antes de la floración es cuando la planta necesita más cantidad de agua y es en esta época cuando comienzan a formarse los órganos de reproducción, una vez formados estos órganos puede comenzarse a realizar la fecundación, la semilla es cuando más reservas acumula, ciclo que ya finalizará en la maduración. Durante el espigado se puede observar que las espiguillas contienen de 2 a 6 floresdonde tendrá mucha importancia la evapotranspiración para que obtengamos más o menos espiguillas que fértiles.

3. Periodo de maduración.

Se produce el fin del espigado y la recolección.

— Maduración:

Al principio tiene lugar en el desarrollo de la semilla una multiplicación celular intensa, con lo que se consigue un aumento de peso debido al agua.

La cantidad de proteínas que se dan durante este período no tiene diferencias en las últimas etapas de la maduración, pero bien de una forma continua hay un aumento de glúcidos. Este ciclo se madura cuando ésta haya alcanzado del 10 al 15% de humedad.

En esta etapa se puede dar la semilla asurada si las temperaturas son muy elevadas y el viento es seco y fuerte, con lo cual los últimos movimientos del agua dentro de la semilla se perjudica obteniendo granos arrugados y menguados.

En este período se da también un avanzado proceso de fotosíntesis durante el cual se va formando el almidón siendo ya las últimas reacciones de la misma en las hojas tendentes a secarse y en la espiga produciéndose así un movimiento de glúcidos y de las proteínas hacia la espiga.

Al comienzo de la maduración las sustancias elaboradas por la planta emigran hacia la semilla donde cesa de crecer el sistema radicular.

La emigración y movimiento de las proteínas deja de realizarse cuando la cubierta del grano toma un color definitivo y pierde su color verde.

Solamente la cubierta del grano coge su color definitivo cuando dentro de la planta ha cesado la circulación del agua caso que se puede dar por exceso de calor y esto dará un grano vítreo por que no se ha podido completar la polimerización.

CRECIMIENTO DE LOS CEREALES

El crecimiento de una planta depende de la humedad o cantidad de agua, del tipo de suelo, de la concentración en el suelo de nutrientes, concentración de CO2, de la temperatura, duración del día e intensidad de luz.

ALGUNOS NUTRIENTES BASICOS PARA EL CRECIMIENTO

La cantidad de nutrientes presentes en una planta de trigo dependen directamente de la cantidad que tenga el suelo. Así bien suelen ser trigos de pocas proteínas y minerales aquellos que nacen en suelos poco fértiles.

Quince son los nutrientes básicos (unos en mayor cantidad que otros) que necesita el trigo para poder desarrollarse y crecer

normalmente.

Los principales son Carbono, Oxígeno, Hidrógeno, Calcio, Magnesio Azufre, Potasio, Fósforo y Nitrógeno. Hemos de decir que los dos primeros, la planta los obtiene de la atmósfera y que el resto son absorbidos del suelo, previamente disueltos por el agua.

Los nutrientes que tienen menor importancia y esto es porque son pequeñas cantidades las que necesita, son: Hierro, Cobre, Molibdeno, Zinc, Boro y Manganeso

Además de estos nutrientes que son elementos necesarios, las propiedades físicas del suelo y su ph (de 5'5 a 6'5) son imprescindibles para la obtención de un suelo fértil.

A) FOSFORO

Nutriente necesario para el desarrollo del cereal ayudando a:

— Tener una mayor resistencia al frío.
— Mayor crecimiento de las raíces.
— Adelantar la maduración.

Para que se asimile el Fósforo es necesario disolverlo en agua.

En exceso no es perjudicial y compensa el exceso de Nitrógeno.



Si no se poseyera fósforo no se daría la formación de las proteínas. Está muy vinculado al nitrógeno ya que ambos son el factor principal del crecimiento de la planta. Por ejemplo, para que tengamos 3.000 Kgrs./ha. de rendimiento el cultivo necesita extraer de 70 a 95 Kg./Ha. de potasio.

B) NITROGENO

Con el Nitrógeno la planta crece antes, tiene mayor resistencia a las enfermedades, retrasa la maduración y ayuda a mudar las hojas. Es por naturaleza el encargado de alargar la vida de la vegetación.

Es absorbido por las raíces en forma de nitratos.

Si hay nitrógeno en exceso se producirá el encamado con lo cual los rendimientos son muy pequeños.

Por ejemplo, para que tengamos 3.000 kgr./Ha. de rendimiento y obtener un trigo que contenga el 12% de proteínas, debe ser absorvido 105 Kgrs. de nitrógeno por hectárea. Este nutriente va a ser el que dé el número de granos por espiga y el tamaño potencial del grano

C) POTASIO

Es fundamental en la última fase del crecimiento favoreciendo la movilización y almacenamiento de hidratos de carbono y proteínas, la presencia de potasio ayudaría a tener mayor resistencia frente al frío y la sequía, ayuda a regular la función de la planta interviniendo así en la síntesis de las proteínas, dando fuerza a los tejidos y a la raíz.

Es el encargado de intervenir en la fotosíntesis, asegurando una mejor utilización de la luz.

Favorece el desarrollo radicular y aumenta la resistencia a las enfermedades criptogámicas.

Por ejemplo, para que tengamos 3.000 kg./Ha. de rendimiento el cultivo necesita extraer de 70 a 95 Kg./Ha. de potasio.

En síntesis, hemos de indicar una media de cantidades que necesita absorver un cultivo de trigo para tener un suelo fértil y poder obtener 3.000 Kg. de grano por hectárea.

LA PLANTA

El trigo corresponde a las monocotiledóneas, del orden de las glumiforas, familia graminaceas, género triticum.

— Reino: Eucariontes (vegetales): Célula con membrana nuclear.
— Subreino: Cosmofitas: Vegetales con tejidos conductores diferenciados.
— División: Espermafitas o Fanerógamas: Planta con semilla y flor.
— Subdivisión: Angiospermas: Los óvulos están en el interior del pistilo.
— Clase: Monocotiledóneas: Su principal característica es la presencia en su semilla de un sólo cotiledón.
— Orden: Glumíforas.
— Familia: Gramíneas (peicidales).
— Género: Triticum.
— Especie: Triticum Durum.













SICOP

Salón Internacional de Panadería, Confitería e Industrias afines

SEVILLA, 20-24 de Enero de 1993

PALACIO DE EXPOSICIONES Y CONGRESOS

JUNTA DE ANDALUCIA
Consejería de Economía y Hacienda

IBERIA

RENFE



FIBES

PROSEMA

·FICOP·

EMPRESAS PARTICIPANTES:

– ALTA TECNOLOGÍA EN PANIFICACIÓN, S.L.
• A.M. EDICIONES
• ARKADY ADM IBÉRICA, S.A.
– AROMITALIA IBÉRICA, S.A.
• BAEXPORT, S.A.
• BEGESA, S.A.
• BELLSOLA, S.A.
– BOUTON ESPAÑA, S.L.
– BURNS PHILP FOOD, S.A.
– CACAO BARRY
– CINEMÁTICA ALIMENTARIA, S.A.
• CLOQUER, S.A.
• COMEMA, S.L.
• COMPTE & RIVERA, S.A.
PRODUCTOS NORTE
– CONFILETAS, S.L.
• COSTAFREDA Y CÍA., S.L.
SUGARLINE, S.A.
• CROISSANT EXPRESS, S.A.
– CHOCOLATES DULCINEA, S.A.
• DCI, SOCIEDAD ANÓNIMA
• DEBELIS, S.A.
– DESTILERÍAS WIFREDO RIZO, S.L.
• DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, S.A.
• DÖHLER ALIMENTACIÓN, S.A.
– DUBOR CANARIAS, S.L.
– DUBOSA ANDALUCÍA, S.A.
• ENRIQUE HERENCIA SERRANO
• ENRIC GABARRO
– E.S.M.A. ETUDE SELECTION DE MATERIEL ALIMENTAIRE
• ESPECIALIDADES LLOPART, S.A.
• EQUIPOS DE PANIFICACIÓN, S.A.
GASHOR OOMS
– EUROFOURS IBÉRICA, S.A.
• EUROPASTRY, S.A. «FRIPAN»
– FABRIC. MAQUINARIA PARA PANADERÍAS CARDI, S.L. / UNIMOL, S.A.
• FORBO-S. BLANCH, S.A.
• FRIDA ALIMENTARIA, S.A.
– GELICA, S.L.
– GENERAL GANADERA, S.A.
• GIST BROCADES, S.A.
• HEMA, S.A.
• HIJO DE F. SOLE GRAELLS, S.A.
• HORNOS BERTAM, S.A.
– HORNOS ELÉCTRICOS LAGO, S.A.
• HORNOS FORMEX, S.A.
• HORNOS LAGO, S.A.
• HORNOS TAYSO, S.A.
• HORVAL HORNOS, S.A.L.
– I. A. G. IBÉRICA, S.L.
• IMPORTACIONES VERMUYTEN
– INCO GROUP, S.A.
• INDUSTRIAL SALVA, S.A.
– INDUSTRIAS RUEDA
• INDUSTRIAS TORRENTS, S.A.
• INGENIERÍA DE PANIFICACIÓN, S.A.
– JEAN IVES SEVERIN
–EL GORRO BLANCO–
• JULLAR, S.A.
• LASEM ALIMENTACIÓN, S.A.
• LYS ALIMENTACIÓN, S.A.
– MANTEQUERÍAS SANTI, S.A.
– MAPAIN ESPAÑA, S.L.
• MAQUIPAN DECORACIÓN, S.L.
• MAQUIPAN, S.A.
• MARTÍN LLOVERAS, S.A.
– MECAHORMA
• MOLPA, S.A.
• MONDIAL FORNI ESPAÑA, S.A.
– MONTAGUD EDITORES, S.A.
• MOSA ALIMENTARIA, S.A.
• NOVA ROMA
– NUDESPA, S.A. NUEVOS DESARROLLOS PANADEROS, S.A.
– PANEM IBÉRICA, S.L.
• PANIBÉRICA DE LEVADURA, S.A. (C.G.L.)
• PASTISART, S.A.
• P. PRAT, S.A.
• PROTEMIX, S.A.
• RIVAS MAQUINARIA, S.A.
– ROCHINA WESCHO
• RUBHIMA, S.A.
• SADEPAN, S.A.
• SERMONT, S.A.
• SOLUCIONES FRIGORÍFICAS, S.A.
• S.P.A. MA., S.A.
– STE. SAN ANDRÉS, S.A.
• SUBAL, S.A.
• T500 PURATOS, S.A.
• TECNOFOODS, S.L.
• TERMOPAN, S.A.
– T.F. LIRPA, S.C.P.
• VILBO EDICIONES Y PUBLICIDAD, S.A.
• VIMAR INDUSTRIAL, S.A.
– ZEELANDIA INTERNACIONAL, B.V.

• SOCIO DE FICOP

Para más información:

Sobre las Asociaciones del sector y su política ferial.

FICOP
Mallorca, 286
08037 Barcelona (España)
Tel. (93) 207 25 16
Fax (93) 207 16 11

Sobre la participación en SICOP'93

PROSEMA
Ronda Universidad, 14, 4ª planta
08007 Barcelona (España)
Tel. (93) 301 72 86
Fax (93) 301 89 98
Télex 97359 PSMA-E

(Sólo pueden reproducirse individuos de la misma especie).

En el trigo el % total de los minerales es del 1'8%.

El contenido mineral según Langendorf sobre 100 gramos de trigo es:

Calcio (Ca)	43'7 miligramos
Potasio (K)	502 mgr.
Sodio (Na)	7'8 mgr.
Magnesio (Mg)	173 mgr.
Hierro (Fe)	3'3 mgr.
Fósforo (P)	406 mgr.
Azufre (S)	350 mgr.
Cloro (Cl)	55 mgr.

El contenido de compuestos fosforados:
Fitina y otros fosfoinóxidos

Tiene un período vegetativo

Siembra → Comienzo del encañado

Germinación (aparición de) →
- Cotiledónea
- 1ª hoja
- 2ª hoja
- 3ª hoja

Nasciencia (aparición de la 4ª hoja)
Ahijamiento
Desarrollo
Encañado

Tiene un período de reproducción que comprende desde el encañado al fin del espigado.

Tiene un período de maduración que comprende desde el espigado a la recolección.

Los cereales por ser monocotiledóneos presentan características propias de esta clase:

1.- Tienen raíces fasciculadas. (Típica de los cereales con muchas raíces. Unas raíces superficiales y otras profundas que pueden llegar hasta 2 metros de profundidad, si el tipo de suelo es suelto.

Aproximadamente la mitad de las raíces miden de 0 a 20 cm. Su desarrollo principalmente depende de la textura del terreno, la época de la siembra y la cantidad de lluvia caída durante su primera etapa de nacimiento.

2.- Tienen tallo en caña: nudos aparentes y entrenudos huecos. Se queda hueco y los nudos duros y fuertes. Tiene dos variedades, una rizomática y otra aérea llamada caña, de 0'80 a 1'5 metros de largo, presentando nudos. Del tallo original nacerán los tallos hijos que parten de los brotes axilares que tiene el tallo maduro. Durante el encañado es cuando el tallo se alarga y puede llevar de 5 a 8 hojas envainadas a lo largo de un entrenudo.

3.- Hojas paralelinervias que se insertan sin peciolo en el tallo. Presenta vaina que abraza al tallo. La hoja termina en punta.

4.- Las flores se disponen en inflorescencia en espiga, alrededor de un eje o raquis. Son generalmente hermafroditas (algunas contienen un sólo carpelo. Estas flores son autógamas, es decir que se autopolinizany autofecundan, la excepción



está en las flores unisexuales como las de maíz que sólo pueden tener polinización cruzada. su flor tiene pistilo y tres estambres (es una flor desnuda). La flor del trigo es hermafrodita (con dos sexos).

5.- Espiga, está compuesta por un eje llamado raquis, el cual tiene nudos cortos, de cada uno de los cuales arrancan espiguillas, dispuestas en forma distinta sobre el raquis, tiene un eje central con el raquis, en cada diente del raquis se une una espigilla.

La espiga se forma a partir del brote terminal del nudo del ahijamiento, es decir, cuando termina el desarrollo del tallo es cuando comienza la espiga envuelta en la última hoja y es cuando se inicia la fase del espigado.

El número de espiguillas que nacen a ambos lados puede ser de 15 a 25, recubriéndose entre ellas.

Fecundación: es autógena y una vez realizada se separan las glumas dejando salir las antenas de los estambres.

Las **raíces** del trigo son fibrosas y numerosas que se extienden tanto en profundidad como en superficie, es por eso que el cultivo repetido del trigo en una misma tierra donde no se haga una rotación, empobrece la superficie eliminando los nutrientes básicos para su crecimiento.

Existen dos clases de raíces, las prima- ►

La Parisienne.
Calidad al máximo nivel.



La levadura fresca LA PARISIENNE cumple con todos los requisitos para satisfacer al profesional más exigente. Por calidad de fermentación. Por su volumen y sabor. Es la levadura ideal que garantiza seguridad en todo tipo de procesos.

Levadura LA PARISIENNE, calidad al máximo nivel.

Levadura fresca.

- Levadura de gran calidad con alto poder fermentativo.
- Excelente seguridad en todos los tipos de procesos.
- Gran regularidad de la levadura.
- Larga conservación incluso en las condiciones más desfavorables.
- Elaborada y garantizada por el productor de levadura más importante del mundo.

© AFP & FLINEA S.A.

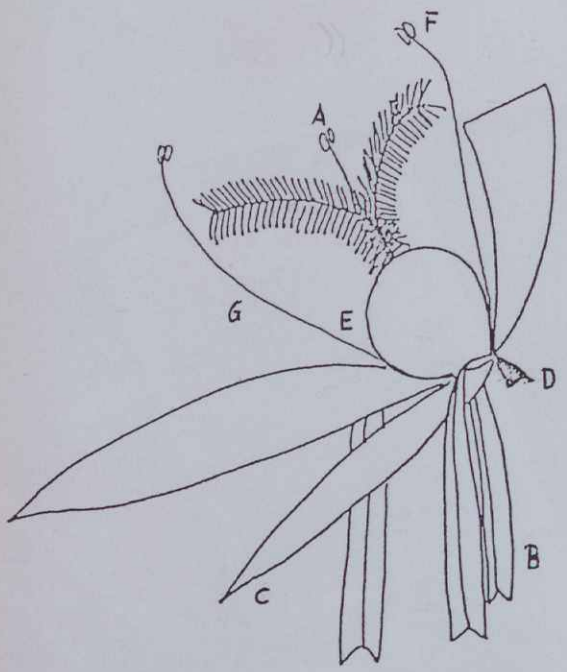
Gist-brocades

Marque (5) en la pág. 38

Ponsich, 22 - 08820 EL PRAT DE LLOBREGAT (Barcelona)
Tel.: (93) 379 94 51 Fax: (93) 370 97 09

rias (seminales) y las secundarias (adventicias). Por tanto en la etapa de germinación nace la primera raíz primaria que simplemente es un alargamiento de la radícula y posteriormente nacen varias raíces secundarias desde el embrión, creciendo a las diez horas la primaria y las secundarias a una velocidad similar. A los dos días nacerán otras dos o tres raíces primarias formando el bloque de nacimiento en raíz, pero no todas sobreviven hasta la maduración. Lo que sí se admite es que algunas raíces seminales se mantienen vivas hasta la última etapa de vida en la planta y que son las adventicias quienes se van rotando, ayudando a las primarias en su función de absorción de nutrientes ya que son mucho más numerosas apareciendo después del desarrollo del embrión.

FLOR DEL TRIGO



A. Estigmas
B. Estambres
C. Glumas
D. Receptáculo floral
E. Ovario
F. Antera

Estás suelen ser más gruesas que las seminales y al principio no se ramifican estando totalmente cubiertas de pelos absorbentes pero posteriormente se ramifican y los pelos radiculares se quedan en la zona apical cumpliendo con la función de absorción de agua y sales minerales en disolución.

El tallo de la planta de trigo tiene un tallo principal y varios secundarios (macollos). El tallo original nace del embrión y del tallo original nacerán los tallos hijos que parten de los brotes axilares que tiene el tallo maduro. Como todas las plantas de la familia Gramínea, el tallo es una caña, formada por nudos que son pequeños y macizos donde están las yemas de donde nacerán las hojas y por entrenados que generalmente son huecos y mucho más largo como puede en los Triticum Vulgare, variedad típica para panificación pero hay otros casos donde el entrenado o internodio es macizo ya que en él se encuentra la médula, sucediendo esto para el Triticum Durum en la gran mayoría de los casos.



La longitud de los entrenados es distinta entre los 5 a 8 que suele tener un tallo. Lo que se puede confirmar es que el primer entrenado, que es el más bajo el que vulgarmente se llama basal por estar en contacto con la superficie, es el más corto.

Nunca se puede determinar una longitud exacta de los entrenados pero de varios estudios daremos longitudes orientativas, para dos tipos de 1'12 metros.

Triticum Vulgare	Triticum Durum
Entrenando A 3'5	2'9
B 6'4	8'6
C 11'1	13'4
D 22'3	21'2
E 34'2	29'1
F 34'5	36'8
longitud (cm)	longitud (cm)

EN PANORAMA
ESTAMOS DE OFERTA porque, además de ofrecerle la más rabiosa actualidad los doce meses del año, con su suscripción a Panorama Panadero se garantiza la recepción de la Agenda Panadera, nuestro monográfico sobre Legislación y el utilísimo Catálogo de Panadería.



SOLICITUD DE INFORMACION TECNICA

Destaque con un círculo el número que aparece al pie del anuncio o de los anuncios interesados, envíenosIo y obtendrá inmediata respuesta.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75
76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105

Observaciones .....

.....

Don .....

con domicilio en .....

provincia de .....

calle o plaza ....., núm. .....

Código Postal ..... Teléfono ..... *(Firma)*

PP-139

BOLETIN DE SUSCRIPCION

NIF .....

Don .....

con domicilio en .....

provincia de ..... calle o plaza .....

número ..... Código Postal ..... Teléfono .....

se suscribe a la Revista PANORAMA PANADERO por un año, cuyo pago efectuará mediante reembolso a mi cargo, por el precio de 6.500 pesetas, IVA incluido.

..... de ..... de 1991

(Firma)

PP-139

RECORTE EL BOLETIN QUE LE INTERESE Y ENVIELO A PANORAMA. C/. ALMIRANTE, 9 - 28004 MADRID



El diámetro del tallo es variable pero desde la base que es más ancho va haciéndose más delgado de forma proporcional.

La fertilidad del suelo, climatología y la densidad de la siembra son quienes nos van a determinar la cantidad de tallos secundarios que nacen del principal y así sucesivamente; es por este motivo por lo que nos podemos encontrar trigos con muchos tallos y otros poco densos.

Si la siembra es poco densa, el terreno fértil, las temperaturas bajas sin darnos heladas y la siembra se hace temprana, se nos garantiza más tallos secundarios.

Las hojas son paralelinervias es decir que se insertan sin peciolo en el tallo.

La hoja nace en el nudo y una de sus dos partes; la vaina abraza el tallo, formando una protección para el entrenado que lo envuelve varios centímetros, y antes de llegar al nudo superior se abre hacia los lados formando la lámina que es la segunda parte de la hoja.

Dos son sus partes: Vaina y lámina.

La desviación de las láminas es alterna ya que una va hacia la izquierda y la siguiente hacia la derecha. Tiene dos estructuras accesorias, la lígula y las aurículas. Si las aurículas tienen en sus laterales bellosidades nos quiere decir que es un trigo parapanificación.

La longitud de la hoja es progresiva en aumento, siendo las últimas algo más cortas.

Las hormonas que posee la vaina son las que refuerzan las hojas para que no caiga o se tuerza.

Todo el conjunto floral está encerrado en el anterior que es quien le facilita la protección, formada por dos glumelas (lenuna y pálea)

El lenuna se caracteriza porque es la inferior y la sobresale por encima, la unión de varias flores forman la espiguilla, que generalmente son tres o cuatro aunque inicialmente son aproximadamente 8 que son absorvidas por otras.

COMPOSICION QUIMICA DEL GRANO

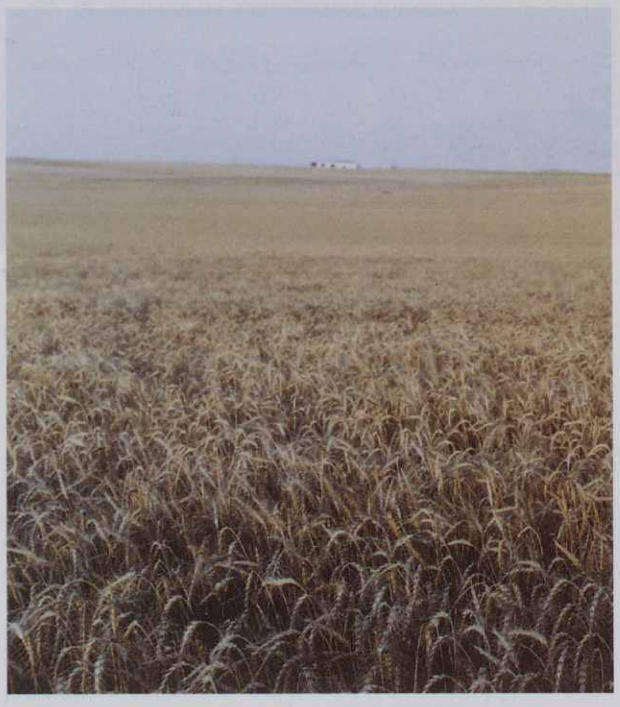
— Es un cereal con surco. (Arroz, sorgo, maíz no tienen surco)

— El H2O está unido dentro del trigo en enlaces de hidrógeno y formando redes tridimensionales.

— Las proteínas se presentan con estructura cuaternaria.

— El grano maduro de los cereales está formado por hidratos de carbono, vitaminas, lípidos, proteínas y sales minerales, las cuales son componentes básicos para una dieta humana.

— Los valores proporcionales de estos compuestos tienen bastantes diferencias entre unos trigos y otros y no encontramos una composición exacta debido a la gran cantidad de variedades de trigos.



— Las partes morfológicas del grano y su composición varían en sus cantidades dependiendo del proceso de molturación que se lleve en su fábrica, así bien estos datos incluso varían de un molino a otro.

A) Grano total

Datos para extracción del 75%:

Minerales (1'8%): Calcio, potasio, sodio, hierro, etc.
Lípidos (2%): Acidos grasos, triglicéridos y fosfolípidos.
Humedad (14%): Agua
Almidón(61%): Exterior (15%), Medio (20%), Interior (65%) — Hidratos de Carbono
Proteína (12'4%): Glutenina, gliadina, enzimas.
Polisacaridos(8'8%): Glucosa, maltosa, fibra.

B) Composición vitamínica

— Vitamina B y E (0'3%). El trigo es rico en vitaminas del complejo B (1, 2, 3) de vital importancia para nuestro cuerpo, estas vitaminas son liposolubles.

— La B1 (Tiamina) se encuentra sobre todo en el escutelo del grano, y la falta de esta vitamina nos produce la enfermedad del Beri-Beri (Asia).

— La B6 (Piridoxina) se encuentra sobre ►

todo en la aleurona y el germen.

— La vitamina E está en el germen su falta altera la fertilidad humana y ayudan al buen funcionamiento de los músculos.

— La B participa en el equilibrio nervioso de nuestro cuerpo.

Ahora bien, los americanos utilizan harinas enriquecidas con vitamina D, A.

	Endospermo	Salvado + Aleurona	Germen entero
Pridoxina B6	6	73	21
Ridoflavina	32	42	26
Acido pantoténico	43	50	7
Niacina	12	86	2
Tiamina B1	3	33	64

C) Líquidos en el grano

Endospermo	1'2% (0'8% o 1'5%)
Capas + Aleurona	4'0% (3 a 5%)
Germen entero	9'0% (6 a 11%)

D) Minerales en el grano

Harina comercial (76%)	(0'6%— 1'5%)
Salvado + Aleurona	(7'4%)
Germen entero	(6'0%— 11%)

E) Composición química

Pericarpio 4%	Epidermis, Mesocarpio, Endocarpio		4%	Capas (salvado) envolventes
	Episperma		3%	7%
Semilla 96%	Endospermo	Aleurona	7%	Endospermo (Harina-Almidón)
		Paremquima	83%	90%
	Germen		3%	Germen (Grasas) 3%

DATOS ANALITICOS DE UNA CAMPAÑA CON EXCESO DE LLUVIAS

Los problemas germinativos vienen dados porque durante la campaña han existido considerablemente lluvias tanto en invierno (período necesario para el crecimiento de la planta), como en verano; con lo cual la calidad de los trigos baja si durante esta época caen muchas lluvias; influyendo claramente en las características reológicas del grano.

Estas lluvias darán problemas de ensilado por su alto contenido en humedad. Además podemos observar que al recolectar se pierde cantidad de granos debido a que una lluvia intensa poco antes de cosechar hará caer las espigas y el empeine de la cosechadora no podrá recoger tan fácilmente las espigas.

Con muchas lluvias tres son los problemas básicos:

— Trigos germinados (Germen dañado, alterado)

— Trigos maculados (Germen ennegrecio).

— Trigos descoloridos (Exceso de color).



Las facetas de los trigos con estos problemas son muy visibles en las características harino-panaderas:

— Los trigos tienen menor peso específico, con las lluvias los granos son más voluminosos pero de menor densidad.

— Los índices de maltosa generalmente son elevados, para con todas las variedades de trigo.

— La cantidad de proteínas bajan y en correlación la cantidad de gluten también baja.

No afectando tanto a la calidad del gluten como si, a la cantidad.

— Por supuesto unas lluvias tardías antes de cosechar, nos dará altos valores de humedad, con los problemas que estos lleva al ensilar.

— Como es norma general en los trigos españoles el índice de Zelenson algo bajos pero en una campaña trigera con problemas de germinación estos valores se hacen más aceptables.

— El número de caída nos dará más bajo con riesgo de estar por debajo de 150 con lo que tendremos trigos germinados. Este es un serio problema si consideramos que en España este número de caída está entre 290 y 350, llegando en algunos casos a 400.

— Sobre el Alveógrafo:

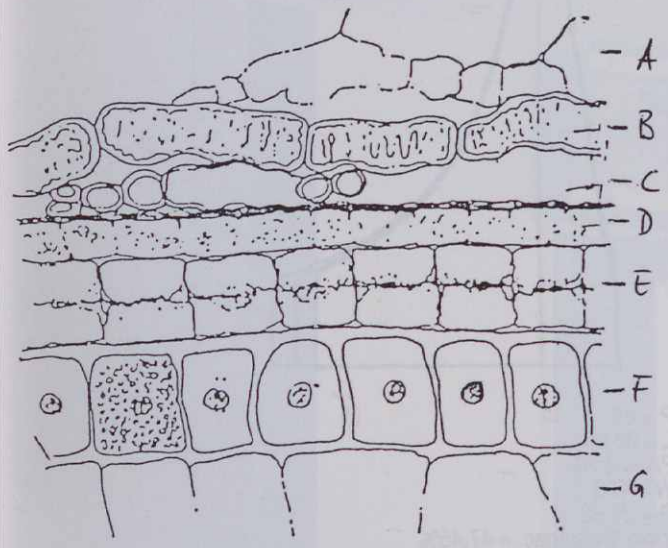
La fuerza (W) baja y los valores de 400 y 420 que años anormales se dan en trigos fuertes como los Rinconada y Yéco-

ras, un año conmuchas lluvias al final de campaña; difícilmente se encuentran.

En harinas panificables de 100 y 120, ha bajado considerablemente la fuerza.

El P/L dará bajos valores porque los trigos son más extensibles.

SECCION TRANSVERSAL DE UN GRANO DE TRIGO



A. Capa transparente del pericarpio
B. Capa verde de las células en cruz del pericarpio
C. Células de tubo
D. Testa
E. Epidermis nuclear
F. Aleurona
G. Endospermo

Existe algo de degradación, aunque este dato no siempre podemos aplicarlo a estos años lluviosos porque la degradación proteínica puede venir dado por otros factores



como por ejemplo:

— Garrapatillo (no es normal en estas campañas con pluviometría alta)

— Molturación de trigos con mohos.

— Molturación de trigos apenas sin madurar, muy jóvenes.

— Por el propio efecto enzimático de los trigos en su composición química.

El Farinógramo nos determina partidas de trigo con una capacidad de absorción de agua mucho más bajas que otros años.

Estos datos son representativos para campañas como las del año 1978 y 1988 donde el exceso de humedad fue muy perjudicial.

De este estudio obtenemos una conclusión bastante clara y es que años con excesivas lluvias (sobre todo cuando el grano está ya madurado), tanto la proteína, como la fuerza bajan y el gluten pierde calidad.

Hablaremos de algunos ejemplos de diversos trigos de la campaña 1987/88, trigos obtenidos de la cosecha andaluza. ►

salva

LE ESPERAMOS EN LA IBA 92
BERLIN DEL 9 AL 17 DE MAYO

50 años de continua superación

glass panadería

• Vitrinas expositoras y mostradores para panadería.

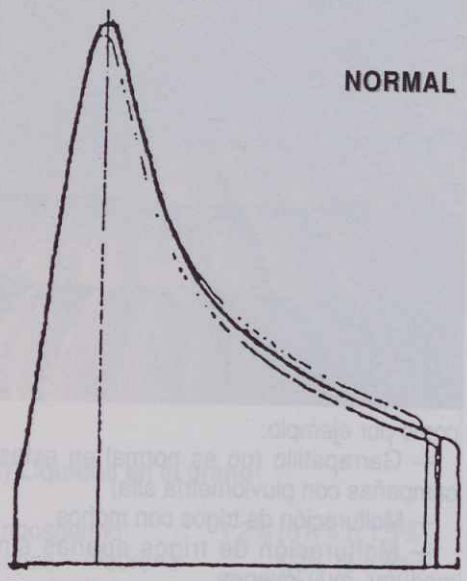


trial Salva, S.A.
a. Nacional, n.º 1, Km.477 - E-20100 LEZO
do. Correos n.º 70 - E-20100 RENTERIA
3) 493 000*
(943) 49 02 61
00 RENTERIA

Delegaciones
Barcelona ☎: (93) 680 07 26
Madrid ☎: (91) 641 41 35
San Sebastián ☎: (943) 28 03 05
Sevilla ☎: (95) 469 31 01
Valencia ☎: (96) 366 51 12

Marque (44) en la pág. 38

A. Trigo Cajame
Alveograma Chopin:



P = 90,56
L = 105,75
P/L = 0,85
W = 295
G = 22,83
Grado Extrac. = 79,74%

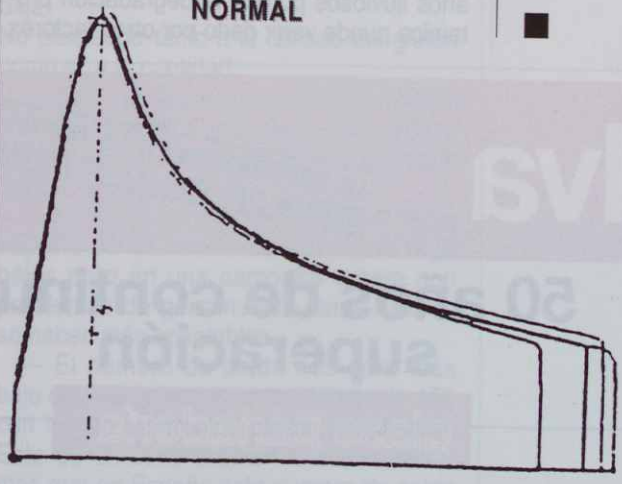
Humedad Trigo:	7,21
Humedad Harina	17,48
Peso Específico	78,90
Gluten Húmedo	22,1
Falling Number	417
Proteinas sss	9,1%



P = 66
L = 86,28
P/L = 0,76
W = 155
G = 26,62
Indic. Degradac. = 47,45%

B. Trigo rinconada

Alveograma Chopin:
Humedad Trigo: 8,80%
Humedad Harina: 16,48%
Peso Específico: 77,65
Gluten Húmedo: 25,3%
Gluten Seco: 8,2%
Falling Number: 275
Proteinas sss: 11,55%

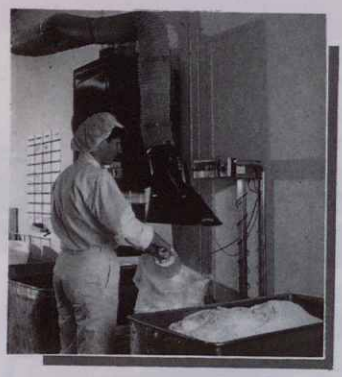


	NORMAL		REPOSO
P	90,56%		66
L	105,75		86,28
P/L	0,85		0,76
W	295		155
G	22,83		26,62
Gr. Extrc	79,74%	Ind.Degra.	47,45%

Nederman®



Extracción directa de gases, vapores y polvos tóxicos



El aire que respiramos es únicamente puro al 100% si las sustancias tóxicas que producimos son capturadas en el punto en el que se originan.
En procesos de soldadura de todo tipo, industria química y farmacéutica, alimentación, industria plástica y en otras muchas actividades se producen gases, vapores y polvos tóxicos. Nederman es la solución eficaz para la extracción o filtrado de estas sustancias tan perjudiciales para nuestra salud.
Brazos articulados, filtros electrostáticos móviles o fijos, aspiradores de gas y polvo...

Nederman Ibérica s.a.

Buganvilla, 2. 28036 MADRID
Tel.: (91) 767 07 66. Fax: (91) 767 09 13

Marque (65) en la pág. 38

¡¡DESPIERTE!!

Y SUS NOCHES SERAN UN SUEÑO

CAMARA DE CONTROL DE FERMENTACION



Marque (94) en la pág. 38

LA TECNICA MAS AVANZADA... CERCA DE VD.

- CAMARAS DE CALOR Y HUMEDAD
- CAMARAS DE CONSERVACION
- CAMARAS DE CONGELACION
- MINICAMARAS, ARMARIOS, EXPOSITORES
- ARMARIOS CONGELACION RAPIDA
- VITRINAS FRIGORIFICAS Y NEUTRAS

InduPan® HORNOS Y MAQUINARIA PARA PANADERIA Y PASTELERIA

frigual, s.l. Duero, 36 - Tel. 731 08 04 - FAX 731 18 87 - 08223 TERRASSA



Marque (10) en la pág. 38

TOUPAN TOUPAN CRONO VOLCAN BREAD UP
CRONO LUX CRONO PAN FORTE CLASS FORTE LUX
FRAPANT JOKER S500 FORTE S500 FORTEMAGNUM
S500 KIMO S500 SURACTIV T5000 T E 500 SUPER

C/ Alejandro Goicoechea (esq. Isaac Peral) - Pol. nº 1
Tel. (93) 372 80 61 - 08960 SAN JUST DESVERN (Barcelona)

T500 PURATOS

JUSTICIA GRATUITA, INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL Y COSTAS PROCESALES

Por: Alberto López Méndez Villamil, abogado

Trataremos en este capítulo algunos aspectos relacionados con los procesos que se siguen a causa de las relaciones laborales entre los trabajadores y las empresas. En este sentido haremos una direnciación entre dos conceptos que a veces se confunden, como son la gratuidad de la justicia y la insolvencia, y hablaremos sobre la clasificación profesional de los trabajadores en virtud de la función que realizan y de su categoría laboral, los incumplimientos contractuales y el pago de las costas que se producen en un procedimiento laboral, además del comentario de algunas sentencias.

BENEFICIO DE LA JUSTICIA GRATUITA

En algunas ocasiones esta figura jurídica se confunde con la insolvencia. Son dos instituciones completamente distintas: la insolvencia acordada en trámite de ejecución de Sentencia conforme determina el artículo 273 de la Ley de Procedimiento Laboral y el beneficio de Justicia Gratuita a que se refiere el artículo 25, también de la citada Ley de Procedimiento Laboral.

La insolvencia se acuerda por el Organo correspondiente tras la realización de todas las gestiones tendentes a la averiguación oportuna, sin tramitación contenciosa y, sólo a los efectos de hacer posible el obtener los cauces sustitutorios de la responsabilidad empresarial o paralizar provisionalmente un procedimiento que no tiene posibilidad alguna de éxito. Ello supone que tal declaración se encuentre vigente en otras ejecuciones sin tener necesidad de reiterar los trámites consiguientes de averiguación de bienes, con la posibilidad siempre de volver a examinar la cuestión, dado su carácter de provisionalidad.

Respecto al beneficio de Justicia Gratuita en concreto, alcanza por imperativo legal al no pago de honorarios de abogado y al no abono de la condena en costas y, muy especialmente, en el ámbito laboral en el que nos movemos, a la exención de depósitos y consignaciones para recurrir que, obtenido el beneficio de Justicia Gratuita, supone equiparar esta situación a la del trabajador recurrente.

En el sentido de no abono de honorarios de Letrado ni de condena en costas se ha pronunciado la Sentencia de 18 de octubre de 1991 del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana, sede de lo Social.

Las Sentencias del Tribunal Constitucional de 7 de noviembre de 1983 y del Tribunal Supremo, Sala de lo Social, de 20 de octubre de 1987 determinan que la consignación es una medida de tipo cautelar que tiene por objeto asegurar la ejecución de la Sentencia y reducir el planteamiento de recursos que tan solo tienen por objeto dilatar el procedimiento, con el consiguiente perjuicio para una parte.

Ello conecta con el tema que tratamos, en el sentido de que, al haberse obtenido el beneficio de la Justicia Gratuita, no cabe hablar de consignación, y los efectos serán los mismos que si tal consignación se hubiera producido, si bien en la práctica quizá la medida cautelar no se logre con la amplitud que el legislador ha pretendido.

CLASIFICACION PROFESIONAL

En virtud de lo establecido en el artículo 23.3 del Estatuto de los Trabajadores y la Ley de Procedimiento Laboral en los artículos 27.1 y 137, se ha pronunciado una Sentencia de 2 de noviembre de 1991 del Tribunal Superior de Justicia de la Rioja, Sala de lo Social, que establece que tiene que adecuarse la función y la categoría del trabajador con el salario oremuneración a percibir y que, en cuanto a trabajadores de superior categoría o que están realizando trabajos de una categoría superior, necesariamente han de abonarse por el empresario los salarios correspondientes hasta adecuar la remuneración en función y relación íntima con el trabajo efectuado o que se venga realizando.

Es de hacer notar el interés de esta doctrina, toda vez que con frecuencia nos encontramos con supuestos en los que el trabajador realiza, aunque sea de forma esporádica, trabajos de superior categoría y se pretende el compensar estos trabajos con un periodo vacacional más amplio, cuando esto no es posible, ya que lo que procede, como indicamos, es que la remuneración a percibir se encuentre adecuada ►

AMASADORAS A ESPIRAL

KEMPER

FABRICACION ALEMANA





VENTAJAS

- Ciclo de trabajo automático.
- Mínimos tiempos de amasado.
- No calienta la masa 1º por minuto.
- Optimo volumen para todas las masas, desde las de puro centeno hasta las de trigo duro.
- Posibilidades desde 15 hasta 125 kgs. de harina con perol fijo y desde 75 kgs. hasta 250 kgs.de harina con perol extraíble.

CON LA GARANTIA SERMONT

Laminadora SSO Automat

SEEWER RONDO

0,5 mm. DE LAMINADO FINAL
UNA REALIDAD SOLAMENTE ALCANZADA POR RONDO



- MESAS LIGERAS DE DURALUMINIO
- VELOCIDAD SINCRONIZADA
- 4 PROGRAMAS DE DESCENSO AUTOMATICO DE LOS CILINDROS
- REGULACION DEL ESPESOR FINAL DE LAMINADO

sermont s.a.

Sepúlveda, 140 bis - Teléfono (93) 423 15 10
08011 BARCELONA

a la función que se realiza, aunque sea de manera transitoria.

INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL GRAVE

Este incumplimiento por parte del trabajador tiene una doble vertiente en cuanto a su sanción. Así, en algunas ocasiones la sanción puede ser impuesta en el sentido de suspensión de empleo y sueldo durante un periodo determinado de tiempo, y en otros supuestos, dada la entidad del incumplimiento contractual y la gravedad del mismo, la sanción sería la prevista en el artículo 54.2 apartado a) del Estatuto de los Trabajadores, es decir, el despido de la empresa que de probarse constituiría un despido procedente sin derecho a indemnización alguna.

Es importante señalar que, para el caso del despido en el supuesto que contemplamos, se basa en las faltas repetidas e injustificadas, por ejemplo, de asistencia al trabajo y, de hecho no requiere la previa sanción por las faltas anteriores aisladas, ni tan siquiera la mera advertencia.

El cometer este tipo de faltas de asistencia, o de faltas de puntualidad, al tratarse de una conducta continuada y habitual, nos lleva necesariamente a la consideración de las faltas de asistencia o de puntualidad, no pudiendo apreciarse la prescripción aislada de las más antiguas, puesto que se trata de sancionarlas en su conjunto. En este sentido se han pronunciado las Sentencias del Tribunal Central de Trabajo de 24 de mayo de 1988 y la Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de diciembre de 1989.

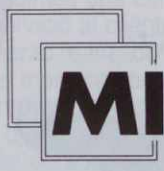
COSTAS EN EL PROCEDIMIENTO LABORAL

Si bien como principio general se puede considerar la gratuidad en materia laboral, es de hacer notar que en la ejecución si existe la obligatoriedad del abono de costas y también tenemos que considerar el contenido del artículo 232 del Real Decreto Legislativo 521/90 de 27 de abril de 1990, en cuanto a los recursos de Suplicación y Casación, estableciéndose que la Sentencia impondrá las costas a la parte vencida en el Recurso, excepto cuando goce del beneficio de la justicia gratuita. Las costas incluirán los honorarios del abogado de la parte adversa que hubiera actuado en el recurso.

El precepto legal comentado establece que lo determinado en el punto anterior de tal artículo 232 de la Ley de Procedimiento Laboral no es de aplicación cuando se trate de proceso sobre Conflicto Colectivo, en cuyo supuesto, cada parte se hará cargo de las costas causadas a su instancia. Finalmente, el artículo comentado establece que la Sala podrá imponer el pago de las costas a la parte que en dicho proceso hubiera recurrido con temeridad, es decir, a sabiendas de que evidentemente el Recurso no podía prosperar o articulando el mismo con ánimo totalmente dilatorio en perjuicio de la otra parte en el proceso.

Una Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Social de 17 de noviembre de 1991, abunda en este criterio y determina que, al tratarse de un Conflicto Colectivo, cada parte deberá hacerse cargo de las costas causadas a su instancia. En el supuesto que contempla esta Sentencia no se observa la concurrencia en ninguna de las partes litigantes de temeridad procesal, que hubiera dado lugar a un descabellado Recurso o a un Recurso con ánimo de ganar tiempo.

Sería muy conveniente que el legislador en alguna ocasión se decidiera a imponer costas a trabajadores que demandan sin motivo alguno y con ánimo de probar suerte. En este sentido habrá de regularse por medio de los preceptos legales correspondiente el tratar de evitar esta circunstancia anómala, que muchas veces se da en la práctica, y que, evidentemente en muchas ocasiones daría lugar a que antes de iniciarse un proceso se pensara muy detenidamente, dado que la pérdida del mismo entrañaría la imposición de unas costas, que en este momento no se da. ■



MICON s.l.

INGENIERIA DE VANGUARDIA ADAPTADA A SU INDUSTRIA

Fabricamos:

- LINEAS DE HOJALDRE A SU MEDIDA
- MAQUINA AUTOMATICA DE CHURROS DE LAZO Y RECTOS
- BAÑADORAS DE CHOCOLATE, TUNELES DE FRIO Y FUNDIDORES
- AMASADORAS DE ESPIRAL VARIOS TAMAÑOS
- INYECTADORAS DE CREMA Y CHOCOLATE AUTOMATICAS
- PRENSAS PARA PLASTONES
- ATEMPERADORES DE COBERTURA

CUALQUIER MAQUINA AUTOMATICA PARA COMPLEMENTO DE SU INDUSTRIA A SU MEDIDA

→ CALIDAD → SERVICIO TECNICO → PRECIOS

Polígono Industrial Ardoz - C/ Iridio, 11
Tef. (925) 54 02 51 - Fax (91) 691 24 99 - 45200 ILLESCAS (Toledo)

Embalar el pan... ¡Vaya "pastel"!

NO SE PREOCUPE SR. PANADERO SORETRAC LE SOLUCIONARA LA «PAPELETA»



MINI-PACK
4 Tamaños

SORETRAC le ofrece EL MAXIMO SERVICIO con films perforados o no perforados, impresos sobre pedido, neutros en existencias permanentes en todos sus almacenes, en bobinas de lámina, en bobinas de semi-tubo y también en bolsas.





MAQUINA
SOLDADORA «L»
Manual
Semi-automática
Automática
3 Tamaños



MAQUINA
SOLDADORA «L»
Y TUNEL
DE RETRACCION



BAGUETIRA



Con esta gama de máquinas y con este máximo servicio de films, SORETRAC le permite embalar todos los tipos de pan.

EL PAN
DE CALIDAD
VA RETRAIDO

LLAMADA GRATIS
TELEFONO 900 (900) 40 04 5?

EN CANARIAS:
SORETRAC CANARIAS
"EL CEBADAL" - Sao Paulo, 21
35008 LAS PALMAS (GRAN CANARIA)
Telfs. 27 42 28/27 40 74
Telex: 96910 SOCA-E

SORETRAC

Edificio Belasco, núm. 38 / 20300 IRUN (Guipúzcoa) ESPAÑA
Telf.: (943) 62 95 99 - 6 líneas
Télex: 36070 SORE-E / Fax: (943) 62 75 13

Marque (46) en la pág. 38

MERCEDES ESCUDERO

LA HISTORIA DE UNA MUJER Y LA PANADERIA



Por nada del mundo podría imaginar Mercedes que algún día iba a hacerse cargo de una panadería. Sus conocimientos sobre este trabajo eran tan escasos como los de cualquier ciudadano de a pie que nunca ha visitado una panadería por dentro, hasta que decidieron montar una panadería en Nombela, un pequeño pueblo de Toledo muy cercano a Madrid donde nació y se crió su marido. Junto a él, Mercedes aprendió a hacer una masa, a cocer el pan y otras tareas a las que ayudaba en el obrador, cuando sus labores en la casa y el cuidado de los niños lo permitían.

"Los comienzos", recuerda Mercedes, "fueron bastante duros, porque carecíamos de experiencia y tampoco teníamos clientela, pero con trabajo y dedicación conseguimos una calidad en los productos y un servicio al cliente que compensó todo el esfuerzo realizado".

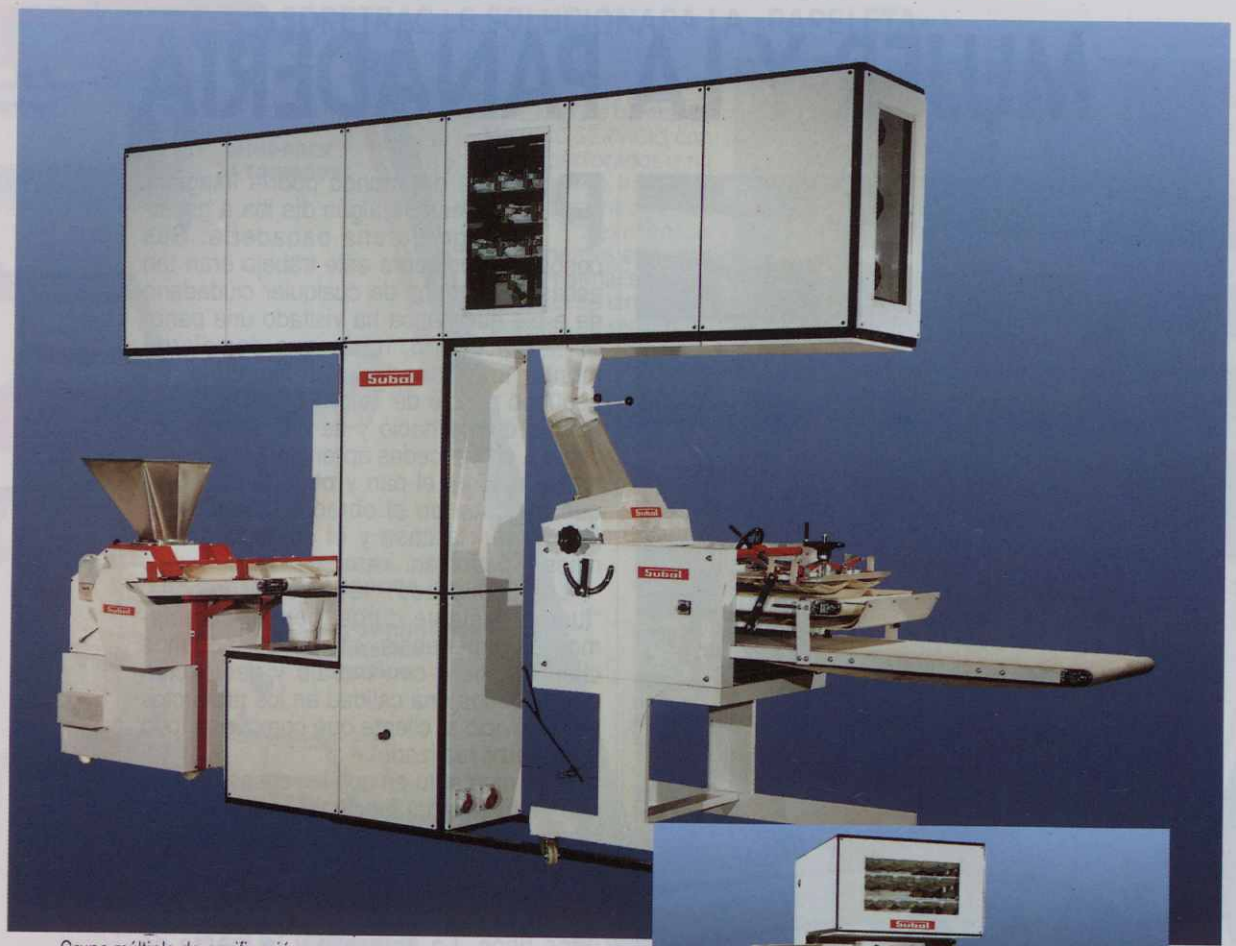
En el momento en que las cosas parecía que empezaban a funcionar, y después de cinco duros años de trabajo sin apenas salir del obrador, la desgracia se cruzó en el camino de esta familia, y Mercedes se vio en la necesidad de sacar adelante unos hijos. La entereza y la fuerza de voluntad de Mercedes han conseguido lo que a mucha gente le parece imposible, y "todo gracias al trabajo que hemos realizado en la panadería y al esfuerzo de toda la familia".

En el pueblo, y algunos familiares, pensaron que la aventura de la panadería había concluido, pero la fortaleza de una mujer y la necesidad de continuar con el ►

La vida de Mercedes Escudero no ha sido un camino de rosas. Abandonó su cómodo trabajo como traductora en unos grandes almacenes de Madrid hace nueve años para iniciar una nueva vida junto a su marido en un pequeño pueblo de Toledo, Nombela, donde instalaron una panadería. Todo cambió radicalmente tras la muerte de su marido en un desgraciado accidente.

Subal

SISTEMA RACIONAL



Grupo múltiple de panificación



Grupo automático de panificación

Nos guiamos por la lógica y la más alta tecnología para obtener sistemas racionales de una operatividad absoluta, para que Ud. pueda también ofrecer a sus clientes la mayor calidad en su producto.
La experiencia, la gran calidad de nuestra maquinaria, reconocida a nivel mundial y una más que amplia capacidad para adaptarnos a cualquier espacio y/o presupuesto, nos convierte en una empresa digna de toda confianza, capaz de afirmar que está muy cerca de sus clientes, con un servicio técnico en cada zona durante las 24 horas del día y que vela por los intereses de los mismos, ofreciendo unos precios acordes con la calidad de los productos ofrecidos.

Subal

ZONA CENTRO-NORTE: LUIS MIGUEL VEGA: Tel. (91) 890 22 84 (Par.)
El ESCORIAL (Madrid): Tel. (91) 896 04 87 (Ofi.)
ZONA CENTRO-SUR: JUAN JOSE ZARCO: Tel. (91) 268 07 63
ALFONSO LOPEZ: Tel. (91) 327 20 30
Servicio Técnico 24 horas y Repuestos:
LUCAS GONZALEZ CHICA: Tel. (91) 327 06 79

FABRICA Y OFICINAS:
C/ Villa de Madrid, 17 Pol. Ind. Fuente del Jarro
46988 PATERNA (Valencia)
Tel. (96) 138 86 12 - Fax (96) 138 78 81

REPUESTOS: Tel. (96) 134 03 02

Marque (3) en la pág. 38

METODO & ASOCIADOS

negocio familiar se aliaron con Mercedes, que hoy es una mujer feliz y toda una experta panadera.

Las primeras dificultades surgieron a la hora de pagar el horno Revent que acababan de comprar, pero gracias al apoyo y la confianza que en ella depositó la delegación de Begesa en la zona centro, y en concreto su representante en la zona, la operación se pudo realizar.

Adaptarse a la nueva vida no ha sido nada fácil, aunque para ella no eran desconocidas las tareas del obrador, pero no es lo mismo ayudar un poco que tener que llevar diariamente todo el trabajo y la responsabilidad que implica la producción de pan. Ahora, con la experiencia acumulada y con la ayuda de la maquinaria que han adquirido, reconoce que tiene tiempo para todo, incluso para salir el sábado por la tarde un rato con sus hijos o alguna amiga.

En un pueblo tan pequeño no han faltado los cotilleos ni los malos pensamientos de la gente que no tiene nada que hacer o con "mala sombra", como dice ella. Ahora todo eso está superado, y piensa que el próximo verano podrá cerrar algunos días para que sus hijos tengan las vacaciones que se merecen.

Con la ayuda de su hijo Raimundo y a base de muchos madrugones, disgustos y alguna masa que no salía bien, la panadería ha ido a más, y en estos momentos la producción es bastante elevada para los

Raimundo ha sido una gran ayuda para Mercedes, pero dice que sin la cámara no trabajaría



habitantes que hay zona, aunque aumenta notablemente en vacaciones y los fines de semana por su proximidad a Madrid.

Estos duros años han pasado y la panadería de Mercedes Escudero empieza a notarlo. No sólo ha aumentado la producción, sino que también lo ha hecho la calidad del pan y algunos productos de bollería que elaboran. El entusiasmo que ha demostrado su hijo Raimundo y la cámara de fermentación controlada Panem que adquirieron hace algunos meses, la cosa ha cambiado. Raimundo tiene quince años, y nos comenta que "si no fuera por la cámara el no trabajaría en la panadería, porque hay que madrugar mucho".



La diferencia está en las horas de sueño que "esta maravillosa máquina nos ha proporcionado, y que además poder dormir más, nos ofrece la posibilidad de racionalizar el trabajo con un pan siempre de la misma calidad", comenta Mercedes.

La decisión a la hora de adquirir la cámara fue complicada por el desconocimiento de este sistema de trabajo. En distintas ocasiones le habían hablado de estas cámaras de dormir, como algunos las llaman, pero hasta que dedició probar no ha podido saber realmente lo que son capaces de hacer. "En el momento en que llegamos al obrador hay los carros que hemos preparado el día anterior listos para meter al horno" dice Mercedes, "y mientras se cuecen iniciamos el proceso normal para el resto de la producción del día". Una vez finalizado el trabajo, se prepara el pan del día siguiente, se mete en la cámara, se programa y la máquina empieza a funcionar. Con un proceso tansencillo se obtienen unos resultados muy positivos y

Mercedes piensa que la panadería es un trabajo duro, pero la mujer también puede hacerlo

►

METODO & ASOCIADOS

E. GABARRÓ

1940-1990

Tels. (93) 441 52 1
442 52 8
Fax (93) 441 28 0
Av. Paral·lel, 105-10
08004 BARCELON

La Util





MAQUINA PARA LIMPIAR Y ENGRASAR LATAS N-L

- Totalmente en acero inoxidable.
- Con cuatro rodillos extraíbles.
- Engrase regulable.

Y ADEMAS... NUESTRA GAMA DE MAQUINAS PARA PASTELERIA Y PANADERIA

ARMARIO DE FERMENTACION



AAF-1

CORTADORAS DE PAN Y CANAPES



T-P ROLS

COCEDOR DE CREMA



CR-50

AMASADORA ESPIRAL



ES-40

Marque (2) en la pág. 38

ese tiempo se puede dedicar a otras cosas. Gracias a la cámara de fermentación Mercedes reconoce que tiene más tiempo para realizar algo de bollería y ahora empieza a hacer algunos panes que antes en Nombela no se conocían.

El interés de Mercedes por su negocio le ha hecho cambiar de mentalidad y ahora se siente un poco más empresaria. En la medida en que sus posibilidades económicas se lo han permitido, ha renovado parte de la maquinaria del obrador y realiza nuevos tipos de panes que introduce entre las variedades de su producción.

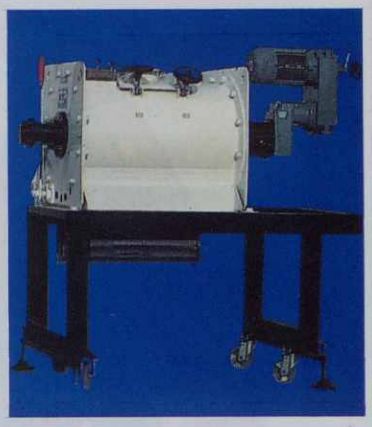
Con la ayuda de algunos demostradores y amigos, y con grandes dosis de paciencia, Mercedes ha aprendido a hacer panes gallegos, chapatas, payes y otras variedades que sus clientes solicitan. Después de la elaboración viene el reparto, ya que en el despacho se vende un porcentaje mínimo del pan que se cuece a diario. Las urbanizaciones cercanas y otros puntos, a veces no tan cercanos, consumen el pan que reparten Mercedes y los suyos. Piensa que el trabajo de la panadería es duro, "pero la mujer también está capacitada para hacerlo igual o mejor que los hombres".

Después de tantos sufrimientos que la familia de Mercedes ha pasado en los últimos años, el futuro parece que se presenta un poco más esperanzador. Las principales dificultades se han superado, y Mercedes Escudero es una mujer orgullosa de ser panadera que comienza a pensar en el futuro de su negocio. ■



TALACION DE ENSILADO Y DOSIFICACION PARA LA INDUSTRIA
MENTARIA, QUIMICA Y FARMACEUTICA.

y además





ICRODOSIFICADOR
ARA POLVO
ICRODOSIFICADOR
OLUMETRICO Y
ONDERAL CON
OMOGENEIZADOR
ORZONTAL O VERTICAL
ARA POLVO.
ENDIMIENTO DE 0,5
10 KG/MIN.

SISTEMAS AVANZADOS DE MICRODOSIFICACION
Y MEZCLADO DE INGREDIENTES.



MICRODOSIFICADOR
PARA LIQUIDOS
DOSIFICACION CONTINUA
CON CONTROL ELECTRONICO
PARA LEVADURAS,
HUEVOS, AROMAS
Y LIQUIDOS PASTOSOS.

MEZCLADORES PARA POLVO
O PRODUCTOS GRANULADOS.
TIPO RAPIDO.
TIEMPO DE MEZCLA DE 1 A 3
MINUTOS.
MONTAJE PREHOMOGENEIZADOR
CON POSIBILIDAD DE AÑADIR
LIQUIDOS.

Mecahorma s/a

J. Ajuriaguerra, 19 - 2º LL
48009 BILBAO
Teléfono: (94) 424 37 01
Fax: (94) 424 36 84

ue (100) en la pág. 38

PARA SER L PRIMERO HAY QU CREAR PRO RESO



Evolucionar, avanzar; en una palabra, progresar: he ahí el principal objetivo de todo buen profesional, tal y como usted lo desea y tal como lo entendemos en **CROEXSA.**

En **Bollería y Pastelería Ultracongeladas,** progresar es participar de las nuevas tendencias hacia una alimentación más sana, más práctica, más internacional, satisfaciendo plenamente al consumidor.

Para que juntos -usted y CROEXSA- marquemos siempre la diferencia.

100% MARGARINA VEGETAL
100% CROEXSA

BENEFÍCIESE DEL PROGRESO OPTE POR CROEXSA

CROEXSA®
Croissant Express

Polígono Fontsanta. Avda. Barcelona, 91
08970 - SANT JOAN DESPÍ (Barcelona)
Teléfono (93) 477 12 12 - Fax 373 01 51

BILBAO	GERONA	LA CORUÑA	LERIDA	MADRID
(94) 440 63 14	(972) 64 18 50	(981) 53 98 28	(973) 21 11 33	(91) 698 29 31
MALAGA		**TARRAGONA**		**VALENCIA**
(952) 24 09 30 / 24 08 96		(977) 67 72 36 / 67 72 32		(96) 132 34 63 / 132 35 54

Marque (76) en la pág. 38



Generaciones

Micro. El horno de gran rendimiento y bajo consumo, gracias a un estudiado sistema de funcionamiento a convección que proporciona una cocción uniforme.



El fácil manejo de su centralita computerizada con 30 programas, permite que se adapte a todo tipo de producción.

mondial forni españa, s.a.

C/. Progreso, 363 - 08912 Badalona (Barcelona) - Tel. (93) 387 42 50

Marque (22) en la pág. 3

NOTICIAS

SEVILLA

LA FEDERACION CON MUCHAS GANAS DE TRABAJAR

Dentro del plan de Estrategia de la Confederación Española de Organizaciones de Panadería, se celebró en Sevilla una Asamblea General de la Federación Sevillana de Panaderos en la que se pretende fomentar el acercamiento de la Confederación hacia los empresarios de la provincia, a la que asistieron el presidente nacional de Ceopan, Enrique Martínez Mortes, el secretario general de la Confederación, José María Fernández del Vallado, así como el presidente de la Federación Andaluza de Panadería, Rafael Santos Romero, y numerosos miembros de la junta directiva de la Federación Sevillana, encabezados por su presidente, Nicasio Castro.

Momentos antes de esta Asamblea, la junta directiva de la Federación mantuvo una reunión con el presidente y el secretario general de Ceopan en la que se expusieron los principales problemas que tiene planteada la panadería sevillana en estos momentos. Temas como el polémico convenio colectivo, el primero que tiene la panadería sevillana, y el descanso dominical, fueron los que dominaron esta agradable charla.



La mesa presidencial del acto, compuesta por Anselmo Franco, Nicasio Castro, Enrique Martínez Mortes, Rafael Santos Romero y José María Fernández del Vallado

En la Asamblea, celebrada en un hotel sevillano el pasado verano, los industriales panaderos asistentes tuvieron ocasión de contactar con la cúpula de Ceopan y exponer sus opiniones en un animado coloquio.

El presidente de Ceopan, Enrique Martínez Mortes, hizo un repaso a lo que es Ceopan y animó a todos los presentes a asumir sus responsabilidades para con la panadería, ya que son los propios panaderos los que con unión deben solucionar la problemática del sector. Por su parte, el secretario general de Ceopan, José María Fernández del Vallado, hizo referencia a la necesidad de promocionar el consumo de pan.

Nicasio Castro, presidente de la Federación Sevillana manifestó a *Panorama Panadero* que se presentará a las elecciones que la Federación celebrará en el mes de noviembre, decisión que se produce tras una charla con Enrique Martínez Mortes, quien le animó a continuar al frente de la panadería sevillana. En su opinión, la reunión "ha salido bien, aunque no tanto como me hubiese gustado, por la falta de interés de muchos industriales".

En el turno de ruegos y preguntas se habló sobre el convenio colectivo de panadería para la provincia de Sevilla, que ha sido denunciado ante la Magistratura por una empresa sevillana, y se resolvieron todas las dudas, ya que es algo novedoso en la provincia y el panadero se encuentra sorprendido.

En cuanto a la Escuela de Panadería de Sevilla, Nicasio Castro manifestó que todo está dispuesto para que comience el primer curso en el mes de octubre, una vez finalizada la Expo.

Respecto a la distribución de pan en la Expo, la empresa EMPAFEPAN S.A., de la que Nicasio Castro es ahora consejero delegado, ha llegado a un acuerdo con CODA para suprimir los avales y trabajar con porcentajes, además de ofrecer el pan más reciente.

ALICANTE

LA FEDERACION DE EMPRESARIOS APOYA LA FORMACION

La Confederación de Empresarios de la Provincia de Alicante (COEPA), tiene como objetivo la representación de los intereses de los empresarios de las distintas asociaciones existentes en la región alicantina. En el caso específico del gremio de panadería, COEPA ofrece a este sector, al igual que a cualquier otro de la provincia, cobertura jurídica, asesoramiento fiscal y laboral, así como servicios gratuitos en la formació profesional en colaboración con el INEM. El sindicato de la patronal alicantina defiende los intereses de sus industriales frente a las exigencias de la Administración; por ejemplo, COEPA defiende la reducción de puntos en el pago a la Seguridad Social de los empresarios alicantinos.

El sector panadero tiene consideración como comercio y como industria. Se trata de un ramo mixto que en ocasiones se encuentra en la disyuntiva de tener que prestar atención a leyes que se contradicen. Tal es el caso de la aplicación de la Ley Boyer, que defiende el libre comercio y la Ley aprobada por el Parlamento Valenciano, que en estos momentos se encuentraen el Tribunal Constitucional pendiente de ser refrendada por el mismo.

En el apartado industrial, COEPA es la encargada de transmitir a la Administración las peticiones de los empresarios, y en su aspecto comercial los intereses de los panaderos son defendidos por la Federación Alicantina de Comercio para la Pequeña y Mediana Empresa. Sin embargo, en la actividad de la Federación en relación con el gremio se produjo una pérdida de contacto tras el fallecimiento y cese de los últimos presidentes. Pero el pasado mes de julio la Federación celebró elecciones para conseguir su relanzamiento a partir de la elección de los cargos del presidente y de los miembros que componen la junta directiva.

En la Federación Alicantina de Comercio están integrados los comercios sectoriales y los intersectoriales. La petición general de los comerciante es que se compensen las distintas zonas comerciales de la ciudad para que la competencia entre los hipermercados y los pequeños y medianos comercios se vea equilibrada. El delegado de la Asociación de Panaderos de la Asociación de Alicante, Trinitario Muñoz, manifestó que ahora intentarán trabajar con la Federación para mejorar la situación comercial de los panaderos.

CURSILLO DE GESTION EMPRESARIAL

La Asociación de Panaderos de la Provincia de Alicante, a través de su delegado, Trinitario Muñoz, ha promovido la creación de un cursillo de gestión empresarial dirigido al gremio panadero. La idea surgió tras la celebración de una conferencia en la Cámara de Comercio de Alicante, a cargo de COEPA, relativa a las consecuencias de la aplicación del Tratado de Maastricht. En el coloquio se departió sobre la invasión que representará para España la llegada de otras empresas de alta competitividad procedentes del resto de países europeos y de la necesidad de defender y llevar a la práctica el aspecto formativo de los empresarios en la provincia de Alicante.

Para afinazar la estrategia a seguir por los industriales se pensó en la convocatoria de unos cursos que englobasen la preparación en las tareas de venta y marketing que deben seguir los empresarios del sector.

El cursillo, de carácter gratuito, dará comienzo durante el mes de septiembre y se prolongará por espacio de mes y medio para conseguir una preparación del empresario panadero en tareas de escaparatismo, embalaje en panadería, técnicas de ventas, control de calidad y psicología del cliente. La formación también incluye el aspecto sanitario a fin de que el panadero determine la composición de los ingredientes que emplea, lo que a su vez le permitirá facilitar este tipo de información a su clientela. Además, se tratará el tema de la nutrición, un asunto sobre el que cada día existe mayor concienciación entre los españoles. Asimismo, en el curso se atenderá el que los panaderos conozcan las técnicas orientadas a extraer mayor rentabilidad a sus negocios.

El temario incluye estudios de marketing y ventas, clases que impartirá el ingeniero industrial Manuel García. Entre el personal docente se encuentran también especialistas en dietética y farmacia procedentes de Valencia, entre otros profesionales.

La encargada del cursillo en COEPA, María Dolores Nuñez de Cela, anunció que la convocatoria dispondría entre quince y dieciocho plazas. Para optar a ellas basta con ser afiliado a la Asociación de Panaderos y, en consecuencia, estar dado de alta en la Seguridad Social. El curso cuenta con la subvención de COEPA y la colaboración del INEM. La encargada del cursillo declaró que al restrigir el número de participantes se persigue crear un grupo de personas homogéneas en conocimientos. Ella considera que todo lo que sea preparación y reciclaje formativo permitirá a los panaderos de la provincia estar a la altura de otros de los países europeos, pues "no sólo se trata de vender pan, sino de saber que su actividad es un negocio, por lo que prima la necesidad de dar un enfoque empresarial al mismo".

COLABORACION

De otra parte, COEPA está dispuesa a facilitar la formación siempre que le sea solicitada su colaboración. María Dolores Nuñez matizó que "tienen que ser los propios empresarios los que conozcan sus necesidades y soliciten ayuda a la Confederación mediante la Asociación a la que pertenecen. Por ello, debe ser la Asociación la que conciencie a su gente de que nunca es suficiente a la hora de equipararse a otros empresarios extranjeros".

La Asociación de Panaderos de Alicante había dejado por un tiempo de relacionarse directamente con COEPA, pero la nueva junta directiva, encabezada por Miguel Rovira, decidió reiniciar los contactos con COEPA. El nuevo delegado de la Asociación en COEPA, Trinitario Muñoz, una vez iniciados los contactos con la Confederación, asegura estar satisfecho del sistema de funcionamiento. Uno de los logros de COEPA ha sido la reducciónde Impuesto de Actividades Económicas en varios puntos respecto al dos por ciento que fijó el Ayuntamiento de Alicante.

J.M.

CASTILLA-LEON

LA FEDERACION CON NUEVOS AIRES

La Federación Castellano-Leonesa de Fabricantes de Pan (FECALPAN), se reunió en Salamanca para elegir a Juan José Marín como presidente, en sustitución de Jerónimo Iglesias, quien debido a motivos personales no ha podido atender la Federación en estos últimos meses como se merece la región, lo que motivó que se creara una presidencia colegiada entre los miembros de la junta directiva para solucionar los problemas que pudieran surgir, tanto a nivel regional como nacional.

Antes de esta reunión se produjeron una serie de convocatorias de Junta General, que eran aplazadas, y ante estos problemas se celebró una reunión en Segovia en la que se firmó un documento en el que se presentaba como candidato a la presidencia de la Federación a Juan José Marín, presidente de la Asociación de Segovia.

En la reunión que se celebró en los locales que tiene la Federación de Organizaciones Empresariales en Salamanca, ante la ausencia de Jerónimo Iglesias, hizo las veces de presidente Hilario Sanz Pérez, presidente de la Asociación de Soria, quien apuntó que esta reunión se celebraba porque se consideraba necesario para el bien de la Federación. Faltaron a la reunión representantes de Salamanca, León y Avila, y al no estar el presidente, no se expuso el habitual informe.

Como representante de Ceopan acudió el secretario general, José María Fernández del Vallado, quien disculpó la ausencia del presidente nacional y trajo un mensaje de



En la reunión que se celebró en Salamanca estuvieron presentes la mayoría de las asociaciones de Castilla-León

Jerónimo Iglesias, que no pudo asistir a la reunión a última hora, en el que en su condición de presidente de la Asociación de Panaderos de Salamanca apoyaba la candidatura de Juan José Marín a la presidencia de la Federación y le deseaba todo lo mejor, ya que un trabajo bien hecho siempre beneficiará a la panadería de la región.

El nuevo candidato tomó la palabra y dijo que después de varias reuniones aplazadas la junta directiva había depositado la confianza en su persona para presidir la Federación, al haberse producido un abandono en FECALPAN por motivos personales de su presidente. Esto ha provocado que las distintas asociaciones de panadería de Castilla-León se pongan en marcha con la intención de mantener el nivel que hasta hace poco tiempo se había adquirido con la buena gestión de Jerónimo Iglesias.

Juan José Marín aseguró que es necesario "estar representados a nivel nacional, y no hay más remedio que aunar los criterios de todos para poder conseguir los objetivos que nos planteemos. Intentaré por todos los medios estar a disposición de todos, en colaboración con el resto de las provincias, para solucionar los graves problemas que nos afectan".

La Asamblea, a la vista de que no existían otras candidaturas, procedió a la votación, en la que se eligió a Juan José Marín como presidente de FECALPAN. A partir de estos momentos, la secretaría de la Federación recae en Segovia, por lo que Pedro Arahuetes pasa a ser el nuevo secretario.

El programa de Juan José Marín se basa en dotar a la Federación de unos medios con los que se puedan comprobar cuáles son las necesidades y qué es lo que se puede hacer para solucionar los problemas de algunas provincias, sobre todo por la gran diversidad de panaderías que se dan en Castilla-León. Además, es necesario conseguir una Ley de Comercio y hacer cumplir esa Ley. A nivel nacional, transmitir todas las inquietudes de la región a Ceopan para tratar de buscar soluciones. Todo esto se debatirá en próximas reuniones, donde también se fijará una fecha en la que se hará un homenaje a Jerónimo Iglesias, por su labor al frente de la Federación, a la que se espera siga apoyando con su gran experiencia.



Juan José Marín será el presidente de la Federación

J.A.P.

HUESCA

SAN HONORATO CON LA NATURALEZA ARAGONESA

La Asociación de Panaderos de Huesca tiene el privilegio de encontrarse en una de las provincias más bellas de España, y como ellos lo saben, organizan sus tradicionales fiestas de San Honorato en una localidad diferente cada año, con lo que tienen asegurada la asistencia de muchos panaderos que, de esta forma, salen de la rutina diaria hacia el turismo y conocen los distintos lugares de esta bella provincia.

Este año ha correspondido a la localidad de Ainsa, lugar privilegiado por su ubicación al pie del Pirineo Aragonés que, además de la belleza natural de su paisaje, tiene un especial encanto por bien cuidadas que están sus calles y sus casas, con una maravillosa Plaza Mayor, objetivo preferido por las sensibles cámaras fotográficas de los abundantes turistas que tienen



que cobijarse en la agradable sombra de sus pórticos, debido al implacable sol con que el verano tuvo a bien obsequiarnos. La Charanga de Robles amenizó los actos con su marchosa música, para variar el recital de jotas aragonesas, casi siempre extraordinarias, que nos ofrecieron en anteriores ocasiones.

La Misa en honor de San Honorato llenó el templo parroquial de Ainsa de panaderos procedentes de todos los puntos de la provincia y de directivos de otros gremios de Cataluña, Valencia y del resto de Aragón, que se desplazaron para la ocasión.

La asistencia también desbordó las previsiones para la comida de hermandad que se celebró a continuación y fueron necesarios los buenos oficios de los miembros de la Directiva y del secretario para acomodar debidamente a todos los asistentes. Al final de la comida tomó la palabra el presidente de los panaderos de Huesca, Domingo Marín, quien hizo un breve repaso a la situación en que se encuentra la Asociación y pidió a todos colaboración en el trabajo del gremio.

Jorge Sánchez, presidente de la Asociación de Zaragoza y de la Federación Aragonesa, dio muestras de un fuerte talante directivo, que no rehuye afrontar los problemas y pidió el apoyo de Huesca para poder dar a la Federación Aragonesa el protagonismo que le corresponde en la panadería nacional.

Finalizó el capítulo de parlamentos el presidente de Ceopan, Enrique Martínez Mortes, quien tuvo unas emocionadas palabras de recuerdo hacia el inolvidable presidente fallecido, Jesús Porta. Animó a los jóvenes directivos de la provincia de Huesca, con quienes con anterioridad mantuvo una reunión en la que se produjo un cambio de impresiones, a participar en tareas comunes en bien de la panadería. Además, el presidente anunció las próximas elecciones que se celebrarán en octubre en la cúpula de Ceopan y el plan de ordenación del Comité Ejecutivo, que constará de nueve zonas que cubren el territorio nacional, y cada una de ellas tendrá un representante en la ejecutiva.



Numerosa asistencia a todos los actos de San Honorato



La charanga amenizó el aperitivo que se ofreció en la Plaza Mayor de Ainxa

este lugar en su agenda como visita obligada.

En esta Plaza Mayor, para que los asistentes no perdiésemos detalle, la Asociación de Panaderos de Huesca ofreció un aperitivo, que tuvo

Para el caso de Aragón, anunció su agrupamiento con Madrid, de donde tenía que salir el miembro designado y que él estaba seguro de que ya se contaba con la persona más indicada.

La fiesta de los panaderos de Huesca dejó un grato recuerdo entre los asistentes, con el comentario unánime de imaginar qué otro paraje de la provincia escogerán para el

GOLD CUP



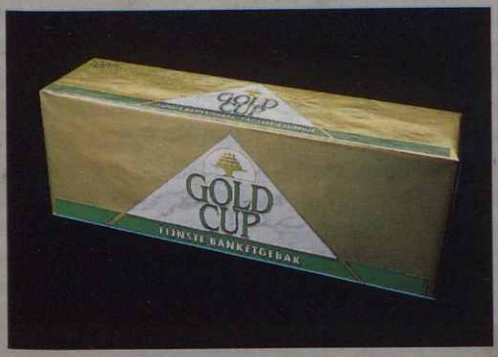
Gold Cup
Hojaldre





Gold Cup
Croissant





Gold Cup
Pâtisserie
Surfine (crema)





Gold Cup
Pastas



El placer de la creación

Marque (42) en la pág. 38

Distribuidores: **Aragón:** Sapasa (976) 38.69.11 **Alicante:** Alsella SA (96) 565.64.22
Cataluña: Catalana de Levaduras SA (93) 383.61.76 **Madrid:** Dispropan SA (91) 609.45.28
Cantabria: Coexpa SL (942) 89.48.20 **Pais Vasco:** Distribuciones Enara SA (943) 46.09.14
Valencia: Sualba SL (96) 363.20.37 **Andalucía:** Andaluza de Levaduras SA (95) 452.79.01

Vandemoortele PROFESSIONAL

MARGARINA 100% VEGETAL

VANDEMOORTELE IBERICA SA
tel (91) 564.06.32
fax (91) 563.16.34

ALICANTE

MODIFICACION DE ESTATUTOS Y POLEMICA POR EL DOMINGO

La Asociación Provincial de Fabricantes y Expendedores de Alicante aprobó por mayoría absoluta, en su última reunión, la modificación de los estatutos en conformidad con la Ley 19/77 y el Real Decreto que la desarrolla 873/77, una Ley que fue derogada por la Ley Libertad Sindical excepto para las asociaciones empresariales que, como en el caso de la Asociación de Panaderos de la Provincia de Alicante, continua en vigor. Con la modificación de los estatutos que, regulaban el funcionamiento de la Asociación hasta la primera quincena de julio del 92, se ha cambiado la denominación de la asociación que ahora pasa a llamarse Asociación Provincial de Panadería y Pastelería de Alicante, según recoge el artículo primero de los mencionados estatutos. De esta asociación, se especifica en el artículo 2, podrán ser miembros "mediante afiliación voluntaria de aquel que realice actividades dentro de la provincia de Alicante".

La Junta General Extraordinaria convocada por la asociación de Alicante también ratificó el cargo del presidente de la asociación, con setenta y cinco votos a favor, dos en contra y dos nulos, de los ochenta y siete afiliados presentes. Por tanto, Miguel Rovira continua siendo el presidente provincial de Alicante por un período de cinco años. Aunque con la modificación estatutaria la función del presidente quedará controlada por la junta directiva así como por las comarcales.



La Asamblea debatio la modificación de los Estatutos y trató el problema del descanso dominical

En los nuevos estatutos se contempla, en el apartado 14, la modificación de los órganos de la Asociación. Con ellos los órganos funcionarán internamente de forma democrática. La Junta General pasa a ser un órgano supremo y en cada convocatoria de la misma el asociado tendrá un voto. La Junta General tiene competencia en la aprobación o modificación de los estatutos, aprobación de las cuentas anuales, elegir cargo de presidente, fijar la cuantía de las cuotas y acordar la disolución de la Asociación. Además se ha establecido la celebración de un total de ocho juntas comarcales, cuyo ámbito de actuación se enmarca territorialmente en las zonas de Alicante, Bajo, Medio y Alto Vinalopó, Alcoy, Marina Baja y Alta, Vega Baja del Segura y la Hoya de Castalla.

A esta última demarcación se ha anexionado recientemente las localidades de Biar, Campo de Mirra, La Cañada y Bañeres, que pertenecían al Medio Vinalopó. El presidente de la comarca de Castalla, Juan Manuel Rico, explicó que la adhesión se ha hecho por la proximidad territorial existente entre estas localidades.

En los estatutos aprobados el pasado mes de julio se indica que la afiliación de panaderos y pasteleros podrá ser suspendida por la Junta Directiva siempre que el asociado realice actividades contrarias a lasdirectrices y la política general de la Asociación. Asimismo, en el artículo noveno, referido a la solicitud de ingreso, se fija el número de documentos necesarios para optar a miembro de pleno derecho: licencia municipal, tramitación del Registro Sanitario, permiso de apertura, carnet de manipulador de alimentos y las inscripciones en Conselleria de Agricultura, Pesca y Alimentación, e Industria. Anteriormente, recuerda el presidente provincial de Alicante, podía apuntarse cualquier persona sin más.

Los estatutos contemplan la posibilidad de dar a conocer la situación económica y financiera de la Asociación. Anticipándose a esta medida, a principios de año, ya se presentó la memoria del ejercicio económico de 1991. Para Miguel Rovira éste es un punto importante. Por ello, él ha solicitado el nombramiento de un tesorero que controle la actividad económica, pues dice que no quiere que cuando deje su cargo se diga que él hizo lo que quiso.

Además, con la adecuación de los estatutos se regula la composición de la Junta Directiva, compuesta por veinticuatro miembros, "es decir, por los tres delegados de cada una de las ocho juntas comarcales", en la que obligatoriamente deberá estar presente el presidente de la Asociación provincial alicantina.

VENTA LOS DOMINGOS

En la celebración de la última Junta General Extraordinaria que tuvo lugar en Alicante, la directiva dispuso de asesoramiento jurídico para proceder a la votación de los puntos que formaban parte del orden del día. Para ello se contrató a un abogado, el mismo que ha prestado sus servicios para la adecuación de los estatutos según las normas en vigor. En su presencia, los panaderos aprobaron la regulación del cierre dominical para la venta de pan. Esta proposición no es aplicable, sin embargo a los panaderos no afiliados ni a aquellos que fabriquen pero no vendan pan los domingos y días festivos. El jurista, Carlos Pérez, explicó a los panaderos desde el punto de vista legal, que carecen de fuerza para presionar a aquellos panaderos no asociados que venden pan los domingos. "Aunque esto conlleve el peligro de que el que quiera fabricar pan esos días, deje la asociación".

El abogado matizó que aquellos empresarios que se dediquen a la venta de pan y pasteles en sus establecimientos los domingos sólo podrán vender productos de pastelería. De aquí que se hayan negociado dos convenios con las organizaciones sindicales, el de panaderos y el de pasteleros. El problema surgirá cuando los empleados decidan acogerse al descanso dominical, con lo que será el propio fabricante el que tenga que elaborar los productos de pastelería. Pero la posición de la mayor parte de los panaderos es el intentar

conseguir que se deje vender y fabricar pan los domingos y días festivos. Conseguirlo sería todo un logro, sobre todo teniendo en cuenta que este asunto es motivo de conflicto continuo desde hace más de una década. Según uno de los panaderos presentes en la reunión, más que prohibir habría que enseñar a los panaderos a cerrar los domingos. "Hay que descansar y no perjudicar al resto" afirmó. Desde otro punto de la sala alguien propuso que todos trabajasen los domingos y así, los cuatro que ahora les perjudican tendrían que cerrar en cuestión de poco tiempo.

Entre las posibles soluciones al conflicto motivado por la fabricación de pan los domingos, en la reunión se habló de la necesidad de unidad entre los panaderos de las provincias de Castellón, Valencia y Alicante, para conjuntamente elevar una protesta ante las Cortes nacionales. Los panaderos consideran que el camino más acertado sería dirigirse directamente a los cinco grupos políticos representados en el Parlamento con el propósito de solicitar la creación de una ley que prohibiese la venta de pan los domingos.

Hasta la fecha los trámites seguidos por la directiva de la Asociación Provincial han sido fallidos, Miguel Rovira matizó que "Comercio asegura que no tiene suficientes inspectores para vigilar las irregularidades del sector, y desde Trabajo contestan que los domingos son ellos los que no trabajan". Miguel Rovira incluso ha enviado una carta al gobernador civil de Alicante, Pedro Valdecantos, de la que como respuesta se ha dicho que se dirija a la Confederación Regional. Por todo ello, el abogado sugirió que el presidente provincial de Alicante expusiese el caso en la Confederación Regional para así activar cualquier acción que permita acabar con la ya larga polémica.

En algunas localidades alicantinas, como San Vicente del Raspeig, el Ayuntamiento resolvió el asunto controlando rigurosamente que no se fabricase pan los domingos. Pero esta medida resulta antipopular por lo que la mayoría de alcaldes no quieren dirimir en favor de ninguna de las partes. Además, según el abogado Carlos Pérez, los Ayuntamientos son incompetentes para resolver el conflicto, pues cada municipio tiene su propia legislación. "Sólo la creación de una ley desde la Generalitat Valenciana podría prohibir la venta los domingos".



Miguel Rovira resultó reelegido como presidente

Ante el conflicto existente, la Junta Directiva pidió la elaboración de un informe jurídico para determinar si se podía emprender alguna acción legal contra las empresas panificadoras que hacen pan los domingos. El jurista manifestó que la Ley de Ordenación del Comercio y de la Generalitat Valenciana se limita a marcar unas directrices respecto al horario y apertura de las panaderías, pero esta es una ley no sancionadora. El reglamento que la desarrolla sí imponesanciones, pero algunos panaderos prefieren pagar una multa y seguir fabricando pan los domingos.

BAJA PRODUCCION

De otro lado, Miguel Rovira declaró a Panorama Panadero que este año el período vacacional se ha presentado más flojo que en años anteriores para los empresarios panaderos. Esto es así porque las zonas eminentemente turísticas de la provincia registran un descenso del turismo nacional y de otros países de Europa. Con ello, las localidades, generalmente, favorecidas por la afluencia de veraneantes, la recesión turística se ha sentido con fuerza.

Julia Moraga

Salva

50 años de servicio y confianza

modular

- Horno de módulos superpuestos y de fácil ampliación, según el crecimiento de su negocio.
- Capacidad desde 2 hasta 6 bandejas por módulo.



trial Salva, S.A.
a. Nacional, n.º 1, Km.477 - E-20100 LEZO
do. Correos n.º 70 - E-20100 RENTERIA
43) 493 000*
(943) 49 02 61
00 RENTERIA

Delegaciones
Barcelona ☎: (93) 680 07 26
Madrid ☎: (91) 641 41 35
San Sebastián ☎: (943) 28 03 05
Sevilla ☎: (95) 469 31 01
Valencia ☎: (96) 366 51 12

Marque (44) en la pág. 38

MADRID

ASAMBLEA DE TRAMITE Y ELECCIONES EN OCTUBRE

Nos encontramos en periodo electoral. La Asamblea General Ordinaria de la Asociación Provincial de Fabricantes de Pan de Madrid decidió que las elecciones se celebrarán el día 29 de octubre, en una reunión protagonizada por la falta de temas a tratar, a excepción de los presupuestos y la escasa asistencia de asociados.

El tema principal de esta Asamblea fue la decisión de la fecha para celeabrar las elecciones, después de cuatro años de mandato de Miguel Angel Díaz Moreno, su actual presidente. Otros puntos destacados fueron la subida de las cuotas de un seis por ciento, la aprobación presupuestaria para el próximo ejercicio, y la preparación de una campaña de publicidad para impulsar el consumo de pan.



La Asociación de Madríd celebra elecciones en octubre



La Asociación prepara una campaña de publicidad en la que se destacarán los valores nutritivos del pan

SITUACION DEL MERCADO

En el orden del día figuraba la lectura y aprobación del acta anterior, que no tuvo ningún problema para que fuera aceptada entre los presentes. A continuación el presidente hizo lectura de su informe sobre la situación del mercado de Madrid, en el que dijo que "todas las gestiones de la Asociación en el año en curso se han dirigido a conseguir una buena imagen del pan" y se han celebrado reuniones con distintos tipos de fabricantes para solucionar algunas diferencias existentes.

Dentro de las promociones se incluye un estudio del profesor Varela, con el que se ha obsequiado al colectivo médico para intentar concienciar al consumidor de las bondades del pan.

Para la firma del convenio colectivo provincial se han mantenido diversas reuniones con las partes afectadas y también se ha visitado al nuevo director general de Comercio y Consumo de la Comunidad de Madrid para exponerle la problemática que afecta al sector.

"La actuación de la Asociación" dijo Miguel Angel Díaz Moreno "ha tendido a contactar con distintos miembros de la Administración, con quienes existen buenas relaciones. El problema está dentro de la propia Asociación, donde existe gente que pone al pan unos precios que destrozan el mercado".

El secretario de ASEMPAN, José María Fernández del Vallado, informó que la huelga del 28 de mayo que los sindicatos convocaron para acabar con el *decretazo*, en el sector de la panadería tuvo escasa incidencia, lo que desde las organizaciones empresariales se valora como un retroceso de las acciones sindicales.

Una gran parte de las pequeñas empresas de la Comunidad de Madrid abrieron, así como las medianas y grandes, aunque con menor incidencia.

En el estudio sobre la capacidad de producción en la panadería española se ha detectado que un 25% de la capacidad instalada no se usa, una cantidad algo menor que en otras regiones españolas. En este estudio también se pueden apreciar datos sobre el consumo de distintas variedades de pan y el incremento de venta de algunas especialidades.

La recuperación del consumo que se ha producido en algunos países europeos tras la preocupante caída, también debe producirse en España, que en estos momentos parece estar frenando ese descenso. Esto se ha conseguido con apoyo del colectivo médico, con mayor calidad del pan y con publicidad de los productos que elabora a diario el panadero. Según los últimos datos, se ha frenado el consumo y a partir de ahora se espera una lenta recuperación.

CAMPAÑA DE PUBLICIDAD

"En nuestras manos está el hacer una campaña de promoción del pan" dijo José María Fernández del Vallado, "que en líneas generales está preparada, y que atiende al lema de que el pan es bueno para la dieta".

Según informó el secretario de ASEMPAN, se va a enviar una carta a todos los industriales madrileños en la que se explicará la campaña y se efectuará un sondeo para saber quiénes estarían dispuestos a colaborar en esta campaña, ya que se calcula que en Madrid se pierden entre quince y veinte mil millones de pesetas al año por el descenso en el consumo de pan.

En otro orden de cosas, la presidencia de ASEMPAN informó a los asistentes que el presupuesto para el año 1992 sería cercano a los 47 millones de pesetas. Además, se aprobó la liquidación presupuestaria del ejercicio anterior, y se acordó una subida de las cuotas de un seis por ciento. La fecha de las elecciones quedó fijada para el día 29 de octubre, y en el turno de preguntas, ocasión para hablar de los problemas eternos de competencia.

¿QUIEN ABASTECERA A ELDA DE PAN?

El representante comarcal de panaderos de Elda, Pedro Agulló, ha manifestado su preocupación por el hecho de que el sesenta y cinco por ciento de las panaderías de la ciudad tienen intención de cerrar durante el mes de agosto. Esta situación se ha producido a causa de la descoordinación existente entre los panaderos eldenses y la apatía demostrada por el concejal de Mercado, Luis Mira, que todavía a finales del mes de julio no había determinado los servicios mínimos que garanticen el abastecimiento de pan en una población de cerca de seiscientos mil habitantes.

Este verano la cifra de panaderías que cerrarán sus puertas durante el mes de agosto se ha incrementado prácticamente en un veinte por ciento respecto al año anterior. El aumento de panaderías cerradas hace presumible el poder aventurar que a lo largo de un mes la población eldense va a tener problemas a la hora de abastecerse de pan. Por ello serán muchos los que acudirán a primeras horas de la mañana hasta la panadería más próxima para comprar su ración diaria de pan.

SERVICIOS MINIMOS

Este es el primer verano que la concejalía de mercado deja para el último momento las previsiones de cobertura de servicios mínimos en la ciudad. El pasado año, antes de que se suscitase el problema, Luis Mira se ocupó de que en el mes de junio todos los panaderos contasen con citaciones en las que se establecía los servicios mínimos de Elda. Con todo, el cierre de panaderías se fijó en un sesenta por ciento.

Una minoría de los panaderos comunicaron con suficiente tiempo la fecha de cierre de sus empresas, con lo que de esta manera se aseguraban los días de descanso para ellos y sus empleados. Con este anuncio el Ayuntamiento no podía obligarles a abrir sus establecimientos durante determinados días del mes de agosto, en conformidad con un Decreto-Ley que regula la actividad gremial de los panaderos. Según la normativa vigente, las autoridades municipales deben asegurarse del abastecimiento de pan entre la población; con este fin, los servicios mínimos se establecen entre aquellos empresarios que previamente no hayan anunciado al Ayuntamiento el cierre del negocio por vacaciones.

Los panaderos de Elda han manifestado que el Consistorio tiene la obligación de preocuparse del abastecimiento de pan a toda la población. Sin embargo, este año el concejal de Mercado, Luis Mira, no ha cumplido a su debido tiempo con tal tarea, mientras que el pasado año en el mes de junio ya se había controlado la situación. Luis Mira ha prorrogado por tanto su obligación hasta que le ha "pillado el toro". La concejalía a su cargo se ha limitado a efectuar algunas llamadas a un contado número de panaderos de Elda. Entre ellos se cuenta alguno que sí envió a su debido tiempo, un comunicado en el que se notificaba la fecha de cierre vacacional. Es decir, que la concejalía de Mercado avisa precisamente a aquellos que ya han regulado su situación conforme a la normativa del sector.



Los panaderos de Elda desean tener vacaciones en el mes de agosto, lo que puede crear desabastecimiento

El concejal de mercado, Luis Mira, matizó que este verano, al igual que cada año, se desatan problemas entre los panaderos por la falta de acuerdo entre ellos. El sostiene que ésta es una cuestión que deberán aclarar ellos mismos. Tal vez por ello, el edil esperase pacientemente a que los interlocutores de la Asociación de Panaderos le comunicaran sus intenciones para el mes de agosto. El estaba dispuesto a apurar el tiempo para decidir qué panaderías han de permanecer obligatoriamente abiertas en ese mes. "Si hay algún problema, el Ayuntamiento decidirá antes de que la ciudad quede desabastecida". Aunque si la decisión tardara en llegar, podría ocurrir que muchos panaderos tomasen la determinación de dar el cerrojazo a sus negocios por vacaciones.

Los panaderos de Elda no funcionan de una manera coordinada. Prueba de ello es la escasa asistencia a las reuniones que se celebran. Por ello la resolución corre a cargo de la concejalía de Mercado. Dada esta situación, los panaderos eldenses temen que ante la desidia municipal la cifra de panaderías cerradas durante el mes de agosto supere el sesenta y tres por ciento.

RESPONSABILIDADES

Dentro de una cadena de responsabilidades, los primeros serían las autoridades municipales, que habrían de anticipar el turno de vacaciones de las panaderías de Elda. Pero en último término serán los consumidores, como siempre ocurre, quienes sufran las consecuencias. Sobre todo teniendo en cuenta que Elda atraviesa una crisis industrial de considerable envergadura, lo que permite avanzar que el mes de agosto serán los privilegiados quienes puedan permitirse el lujo de pasar unos días de descanso fuera de la ciudad. Elda este verano cuelga el cartel de ocupado y, claro, los que quedan también necesitan este bien de primera necesidad, el pan.

Julia Moraga

CEE

COLABORACION ENTRE DIFERENTES SECTORES ARTESANOS

El 21 de mayo último, como consecuencia de la iniciativa de la dirección general XXXIII de la Comisión de la CE, responsable de la política del artesanado y de las pequeñas y medianas empresas, ha tenido lugar una consulta de las organizaciones del artesonado y de las Pymes del sector alimentario, y que tuvo por tema: "La reglamentación y la normalización europea".

Representantes de diferentes direcciones generales de la Comisión de la CEE han comentado las medidas de la Comisión en el sector alimentario. Un particular acento se planteó sobre la nueva aproximación de la comunidad con vistas ante todo a concentrarse en lo que se refiere al derecho alimentario en materia de salud, de protección de los consumidores y de garantía de los controles eficaces. En el futuro, la comisión ha reafirmado su posición a favor de reglamentaciones más horizontales, evitando así, establecer un nivel europeo de las recetas. Las organizaciones del sector alimentario se han declarado evidentemente favorables a esta iniciativa. Dirigiéndose a los representantes del Comité Europeo de normalización (CEN), el artesanado se ha expresado en favor de una normalización:

-por un lado para las máquinas destinadas a la producción alimentaria.

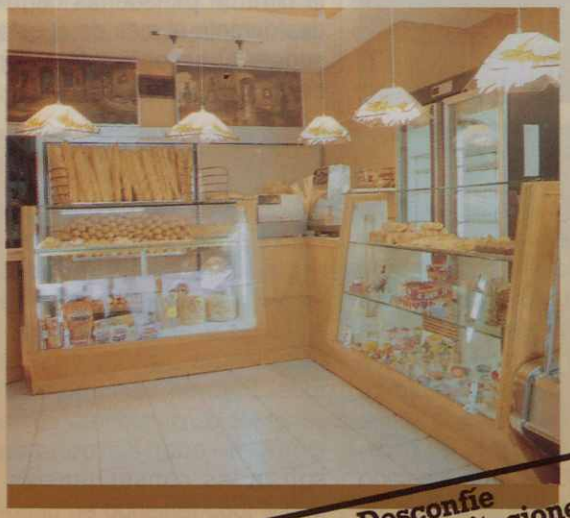
-por otro lado, en cuanto al control para las tomas de muestras y los métodos de análisis.

Por el contrario, las organizaciones presentes, se han opuesto firmemente a toda tentativa de normalización en los terrenos de calidad o de presentación de géneros alimentarios, gestión que conduciría pronto o tarde, a limitar las riquezas culinarias.

ACOGIDA FAVORABLE

La Confederación de organizaciones nacionales de la panadería, pastelería, chocolatería, confitería y heladería artesanales de la CEE (CEBP), así como la Confederación internacional de la carnicería y de la charcutería han acogido favorablemente esta consulta y han subrayado que, hasta el momento, la Comisión no había tenido suficientemente en cuenta los métodos de trabajo y las preocupaciones de las empresas artesanas alimentarias.

En la medida de lo posible, estas dos asociaciones reforzarán de ahora en adelante su colaboración y ello para todas las cuestiones relativas al sector del artesanado alimentario. Además, éstas preveen acciones y tomas de postura comunes para así defender más eficazmente los intereses de las empresas artesanas del sector alimentario.



Desconfíe de posibles imitaciones ofrecemos CALIDAD

CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES COMERCIALES

CORTÉS, s.a.

C/ Sauri, 23 - Artes y Oficios, 34
Tels. (93) 337 56 15 - 337 55 00
08901 L'HOSPITALET (Barcelona)

Estanterías giratorias y fijas especiales para panaderías

(Patente de invención N.º 225627)

Instalación y decoración parcial y completa de panaderías, pastelerías y comercios en general.
Fabricación propia de:
- Mostradores, vitrinas y expositores.
- Carpintería de madera y aluminio.
- Letreros, rótulos y capotas.
- Trabajo de albañilería y electricidad.
- Dimensiones y medidas según necesidades de espacio.
- Diseñamos y realizamos su idea.

Llámenos...
...trabajamos para usted.



Marque (64) en la pág. 38

SANIDAD

LA CELULASA, CAUSANTE DE ASMAS ALERGICAS



Recientes investigaciones llevadas a cabo por el Servicio de Inmunología y Alergia del hospital Ramón y Cajal han logrado determinar que la celulasa, una enzima que se añade artificialmente a la harina, es la causante de repetidos casos de asmas alérgicas que venían padeciendo hasta la fecha trabajadores del sector repostero y panadero.

Los trabajadores inmersos en el sector de la fabricación de pan se han visto azotados desde siempre por diversos procesos alérgicos inherentes a la propia naturaleza de los productos que manipulaban en la elaboración cotidiana del pan, véase la harina y derivados.

Después de más de una década de conocer los efectos alérgicos que sobre los trabajadores producía la manipulación de harina a la que se había añadido la enzima alfa-amilasa, los servicios de Alergia e Inmunología del hospital madrileño Ramón y Cajal observaron con interés profesional que varios de los pacientes que acudían a su consulta con avanzados procesos de asmas bronquiales pertenecían al sector panadero o repostero, siempre en puestos que les obligaban a un continuo contacto con la harina.

Partiendo de esta base, el alergólogo Miguel Hinojosa dirigió las investigaciones hasta descubrir que la celulasa, una enzima que se añade de manera artificial a la harina, era la causante del desconcertante asma bronquial. Por este exaustivo y completo trabajo, el doctor Hinojosa obtuvo el reconocimiento científico más importante que puede otorgarse a esta especialidad, el premio que otorga la Academia Europea de Alergología e Inmunología Clínica.

El propio informe del Ramón y Cajal habla por sí mismo para tranquilizar a unos y otros. Los consumidores del producto final elaborado con harina que contenga celulasa no pueden contraer la alergia en ningún caso. En cuanto a los trabajadores, sólo los que manipulen e inhalen el polvillo de la harina pueden llegar a contraer el asma bronquial; siempre considerando que sus efectos no son en absoluto peligrosos, y que los tratamientos implantados hasta el momento por el hospital Ramón y Cajal sobre pacientes afectados, han resultado muy satisfactorios. Por otra parte, ya se está trabajando intensamente en la dirección de lograr una vacuna que solucione por completo el problema.

Aparte del ya comentado poder alergénico, la celulasa no supone ningún otro riesgo añadido para la salud, y se añade a la harina junto con otra serie de enzimas naturales, para lograr mayor duración, mejor consistencia, etc.

Todos los afectados hasta el momento por esta alergia han continuado desarrollando su trabajo con absoluta normalidad, a la vez que respondían satisfactoriamente al tratamiento impuesto por el equipo médico del hospital Ramón y Cajal. Probablemente las soluciones pasen por trasladar al personal alérgico a otra sección que requiera un contacto menos directo con la harina, en prescindir de la celulasa como enzima añadida a la harina, o en lograr la vacuna definitiva para esta afección. En cualquier caso, los trabajadores afectados por esta curiosa alergia insisten en no dar importancia al problema, seguir con su tratamiento, y continuar en su puesto de trabajo.

V.S.

Salva

50 años de avance tecnológico

metro

- Horno de convección y reducidas dimensiones.
- Rapidez de carga y descarga.

Modelos:
METRO K-15: Horno de carro fijo.
METRO K-10: Horno de cámaras.



dustrial Salva, S.A.
Ctra. Nacional, n.º 1, Km.477 - E-20100 LEZO
Apdo. Correos n.º 70 - E-20100 RENTERIA
(943) 493 000*
n.º (943) 49 02 61
20100 RENTERIA

Delegaciones
Barcelona ☎: (93) 680 07 26
Madrid ☎: (91) 641 41 35
San Sebastián ☎: (943) 28 03 05
Sevilla ☎: (95) 469 31 01
Valencia ☎: (96) 366 51 12

Marque (44) en la pág. 38

COMERCIO

22.496 TIENDAS CERRARON EN EL ULTIMO QUINQUENIO

Toda la evolución del consumo alimentario español durante 1991 se caracterizó por el creciente auge de los productos de prestigio, según se pone de relieve en el Panel de Consumo Alimentario en España de 1991, que presentó el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Por canales de venta, la tienda tradicional sigue copando los mayores porcentajes de ventas, aunque progresivamente va perdiendo posiciones (22.496 tiendas desaparecieron en estos últimos 5 años en España) en favor de las grandes superficies, que durante esos mismos años se han establecido 194 nuevos supermercados grandes y 62 nuevos hipermercados, con la consiguiente repercusión que ello tiene en las ventas que realiza cada canal, según el anuario Nielsen que también aparece en este informe.

El Panel de Consumo es un buen instrumento para productores, distribuidores y profesionales del sector ya que permite adivinar hacia dónde evoluciona el consumo de alimentos". Por su indudable interés para nuestros lectores rescatamos las conclusiones que se extraen de este informe.

El consumo total de alimentos se valora en 7,4 billones de pesetas, con un incremento del 7% con relación a la campaña anterior. De este desembolso total, 5,5 billones de pesetas fueron gastados en el abastecimiento doméstico (73,9%); 1,8 billones de pesetas de dispendio correspondieron a la hostelería y la restauración, y el 2,1%, el equivalente a 0,16 billones de pesetas, a centros institucionales. Este aumento del gasto estuvo avalado por un mejor posicionamiento de productos más sofisticados, mejor acabados y con un mayor valor añadido, lo cual quiere decir que el consumidor español gasta más porque se alimenta mejor.

En esta evolución del consumo se observa un progresivo aumento del sector de hostelería y restauración, pese a que el consumo doméstico sigue copando los mayores porcentajes con un gasto medio por hogar de 141,595 pesetas, un 6,5% más que en 1990, con un incremento per cápita de 8.600 pesetas.

Por tipo de productos, la carne copó el 24,2% del gasto general, los productos de pescado el 11,8%, las frutas y hortalizas el 11,1% y la leche y todos sus derivados, un 9,7%. La evolución del gasto también hasido diferente según las zonas geográficas. El Noroeste y Canarias son las regiones que menos han modificado su gasto (1%), Centro Sur y Castilla y León aumentaron su porcentaje en un 3%, aunque no alcanzaron la media nacional.

El dato más destacable en este apartado se registró en la zona Norte, Andalucía y Levante, con una media de incremento del 5%. También se observó una evolución diferente en los núcleos de población. Las localidades con un censo de población entre 2.000 y 10.000 personas aumentaron el consumo de alimentos en un 8% mientras que las que cuentan con una población entre 100.000 y 500.000 habitantes tan solo gastaron un 2,3% más que en 1990. Los grandes núcleos urbanos siguen copando los mayores porcentajes a nivel de consumo. Por tipología, las clases menos acomodadas aumentaron su dispendio en un 5% mientras que el estrato medio-alto tan sólo gastó un 2,5% más que la campaña anterior.

BAJA LA TIENDA

Por canales de ventas, la tienda tradicional sigue copando los mayores porcentajes de ventas, aunque progresivamente va perdiendo posiciones en favor de las grandes superficies. Casi la mitad de las compras de alimentos perecederos se realizan en las tiendas tradicionales que, a nivel nacional absorben el 78% del pan, cerca del 70% de pescados y productos de la pesca, el 57% de las carnes, el 56% de las frutas frescas, el 51% de las hortalizas y casi la mitad de los productos de bollería y pastelería industrial. Sin embargo, el ritmo creciente de ventas que se observa en los hipermercados, con un 4,3% en el último quinquenio, ha recortado el volúmen de ventas de la tienda tradicional en un 1%..

Según el reputado y conocido anuario Nielsen, 1991, en los últimos años ha continuado el descenso en el número total de establecimientos (ver cuadro), básicamente por la reducción del número de tiendas tradicionales, en contraposición a la apertura de hipermercados, con la consiguiente repercusión que ello tiene en las ventas que realiza cada canal.

TIPOS DE TIENDAS

Aquí hemos de recordar la definición de los distintos tipos de tiendas, según Nielsen, para mejor entender los datos que siguen:

— Hipermercados: 2.500 m^2 de sala de ventas.

— Supermercado grande: Menos de 2.500 m2 de sala de ventas, más 5 cajas salida.

— Supermercado pequeño: Menos de 2.500 m^2 de sala de ventas y entre 2-3 cajas de salida.

— Autoservicio: Menos de 2.500 m^2 sala de ventas, 1 caja de salida.

— Tradicional: La que practica el despacho tradicional.

La evolución por tipos de establecimientos entre enero 87 y enero 91 ha sido la siguiente:

En el canal de los hipermercados, el promedio de ventas por establecimiento llegó en

EVOLUCION DE LOS UNIVERSOS POR TIPO DE ESTABLECIMIENTO

	Enero 1987	Enero 1988	Enero 1989	Enero 1990	Enero 1991
Tradicionales	94.230	92.484	86.251	77.097	71.734
Autoservicios	16.893	17.893	18.410	18.371	18.072
Supermercados pequeños	4.146	4.689	5.217	5.647	5.941
Supermercados grandes	552	603	691	725	746
Hipermercados	89	99	108	128	151

1.990 a 6954 millones de pesetas, lo que supone un crecimiento respecto al año anterior del 6, sensiblemente inferior al crecimiento de 1.989 respecto a 1.988 (12%).

La superficie media de los hipermercados no ha variado significativamente respecto al año anterior, así como tampoco se ha incrementado el número de cajas de salida, con un promedio de 33,8 cajas por establecimiento. Sin embargo, sí se ha producido un aumento del personal, que ha pasado del 192,5 en 1.989 a 206,8 personas en promedio trabajando por establecimiento.

El crecimiento de los ratios de productividad se ha reducido en 1.990 respecto a los obtenidos en 1.989. Se alcanzaron 1076 millones de pesetas por m2 (+5%), 205 millones de pesetas por caja (+4%) y 33,6 millones de pesetas por empleado (-1%).

Las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona continúan siendo las que obtienen un mayor promedio de ventas, mientras que el área centro, con el menor número de establecimientos (7) es la que tiene un promedio de ventas más bajo.

El canal de los supermercados grandes que año tras año ha venido ralentizando su ritmo de aperturas (15 en 1.990), parece sin embargo que ha agilizado su comportamiento, experimentando un crecimiento del 14% en su promedio de ventas mientras que en 1.989 sólo creció un 2,6%.

Sus características físicas han variado de forma apreciable respecto al año anterior, su superficie media es de 1093 m^2 y tiene 7 cajas de salida en promedio. En cuanto al personal empleado se ha incrementado en un 10%, por lo que en 1.990 los supermercados grandes tenían un promedio de 29,4 trabajadores por establecimientos.

El rendimiento de este canal ha mejorado de forma apreciable respecto a 1.989, así las ventas por m^2 han crecido un 11%, situándose en 612.000 pesetas, las ventas por caja de salida se incrementaron en un 12% (94,3 millones de pesetas por caja), y la productividad por empleado ha llegado a un 22,7 millones de pesetas, un 6% más que en el año anterior.

En el canal de los supermercados pequeños, la desaceleración en el ritmo de aperturas de supermercados pequeños que ya se manifestó en 1.989, ha continuado produciéndose durante 1.990, año en el que seabrieron 231 establecimientos, lo que supone un crecimiento del universo respecto al 1.989 de +4%.

La venta media por tienda creció un 13%, alcanzando 172 millones de pesetas, y su perfil físico no varió respecto al año anterior; en 1.990, los supermercados pequeños tenían una superficie media de 304 m^2, 2,5 cajas de salida y 6,7 trabajadores por tienda. Mientras que las características físicas no han cambiado, la productividad de este canal sí que se ha mejorado, ya que las ventas por metro cuadrado han crecido un 17% cuando en 1.989 crecieron un 6,8%, las ventas por caja han pasado de 60,8 millones en 1.989 a 68,8 millones en 1.990 (+13%), y el rendimiento por empleado creció un 15%, alcanzando los 25,6 millones de pesetas.

Superpan

Maquinaria de Panadería, Pastelería y Pizzería

DIVISORA HIDRAULICA DHR (20 divisiones)

con accesorios de 30, 40, 50 y 60 divisiones

1 Cierre con sistema de seguridad
2 Interruptor general
3 Piloto general
4 Interruptor automático de arranque y paro
5 Piloto señal de que la masa ya está cortada
6 Mando de la base
7 Mando de la cuchilla
8 MANÓMETRO INDICADOR DE LA PRESIÓN, REGULABLE, QUE LA BASE EJERCE SOBRE LA MASA
9 VISOR DE POSICIÓN Y MOVIMIENTO DE LA BASE
10 Puerta para acceder al mando de regulación de la presión
11 Ruedas con giro de 360º que le permiten el desplazamiento en todas direcciones



Por la facilidad de limpieza y de cambiar la presión sin necesidad de herramientas, le permite, sin apenas más trabajo que con una pesadora automática, dividir cualquier tipo de masa sin alterar sus cualidades, obteniendo un **Pan Común, Francés, Payés, Ciabatta, Gallego, Baguette, etc. de máxima calidad.**

MAQUINA PATENTADA Y REGISTRADA

consiga un PRODUCTO = **con una MAQUINA**

más NATURAL — **SILENCIOSA**
más SABROSO — **ROBUSTA**
más AROMATICO — **MANEJABLE**
ECONOMICA

Tallers Pere Vila Camps S.A.
C/ Ramón y Cajal, 108 - 08222 TERRASSA (Barcelona) España
Tel.: (93) 785 92 97 Fax : (93) 785 95 08

¡¡ CONSULTE PRECIOS LE INTERESARÁ !!

Empresa fundada en 1968 de tradición exportadora

Iqaster
INTERNACIONAL DE EMPRESAS
IMAGEN, PRESTIGIO y EXPANSION

Marque (91) en la pág. 38

FINLANDIA

UN BRAZO GITANO PARA EL LIBRO DE LOS GUINESS

La pastelería Kleemola de Ulvila (Finlandia) ha elaborado, con fines benéficos, un Brazo Gitano con una longitud récord, 1.615,5 metros, que le hace figurar en el libro de los Guiness. El pasado mes de mayo fue medido oficialmente ante notario, Sr. Olli Laurila, por el alcalde de la ciudad, Sr. Teuvo Aalto.

La especialidad de Kleemola son los Brazos Gitano, lo que la convierte en una de las primeras productoras de este dulce en el país. Para la elaboración de este gigante Brazo Gitano no sólo se ha contado con el enorme esfuerzo de la Pastelería, también hubo otros importantes colaboradores mediante la donación de ingredientes (productores de harina, etc.).



Todo un record en brazo de gitano

Para la realización del enorme dulce fueron necesarios los siguientes ingredientes: harina, huevos y azúcar (aproximadamente 500 kg. de cada), margarina (250 kg) y mermelada de fresa (800 kg).

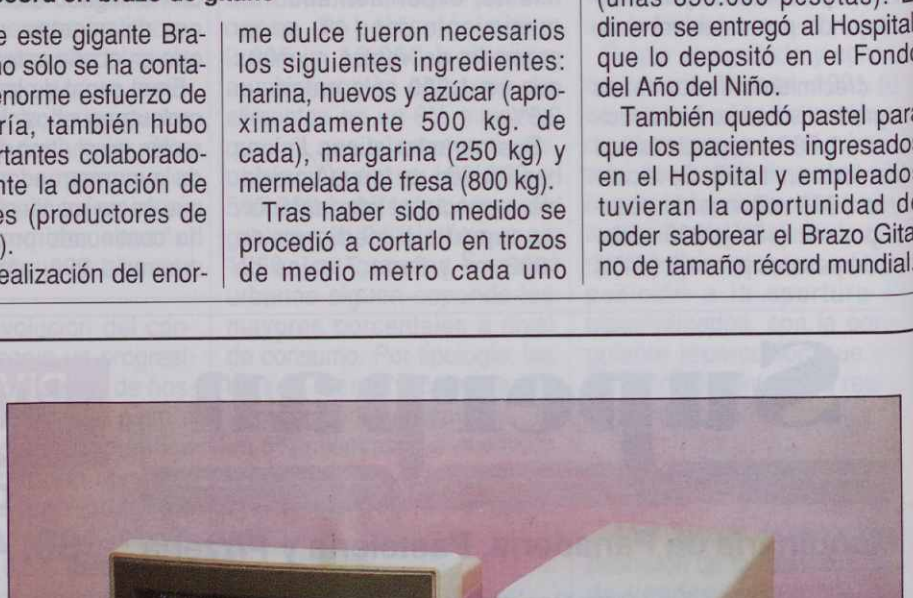
Tras haber sido medido se procedió a cortarlo en trozos de medio metro cada uno aproximadamente, para lo que se requirió la colaboración de ocho personas, que trabajaron durante dos largas horas. Nada menos que 300 cajas fueron las que se necesitaron para su posterior transporte.

La mayor parte de las porciones las vendieron en la Feria de Jokilaakso, en Harjavalta, los voluntarios del Hospital de Satakunta. Los beneficios por la venta de 3.000 trozos fueron de 30.000 marcos (unas 850.000 pesetas). El dinero se entregó al Hospital, que lo depositó en el Fondo del Año del Niño.

También quedó pastel para que los pacientes ingresados en el Hospital y empleados tuvieran la oportunidad de poder saborear el Brazo Gitano de tamaño récord mundial.

EL UNICO PROGRAMA INFORMATICO PARA LA PANADERIA

— Ya instalado y funcionando en más de 100 industrias de toda España.
— Si quiere informatizarse y es usted panadero, no lo dude, llámenos. Le asesoramos gratuitamente.
— Instalación en menos de 10 días y mantenimiento por tiempo indefinido.



DUNN'E - SOFTWARE, S.A.
ASESORAMIENTO INFORMATICO
Pza. Conde del Valle de Suchil, 3
28015 MADRID

Llámenos sin compromiso
Teléfonos: (91) 593 21 66
593 49 49

Marque (24) en la pág. 38

IMPUESTOS

NUEVO REGIMEN DE ESTIMACION OBJETIVA POR MODULOS

Recientemente se ha celebrado en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, una Sesión Informativa sobre la aplicación durante el presente ejercicio del nuevo Régimen de Estimación Objetiva por Módulos resultante de la Reforma Fiscal del IRPF con vigor desde 1992, así como sobre las perspectivas actuales de extensión del mismo a nuevas actividades para 1993. Esta aplicación afecta también a las industrias del pan, bollería, pastelería, galletas, de elaboración de masas y patatas fritas.

En este sentido quedan sometidos al Régimen de Módulos todos aquellos sectores que su volumen de operaciones no exceda de la cifra de 50 millones de pesetas o su número de trabajadores no sea superior a 10 ó 12, según los casos: restaurantes de uno o dos tenedores, cafeterías, bares y cafés, productos alimenticios y bebidas, comercio al por menor de frutas, etc.

El acto contó además con la presencia de numerosos comerciantes y empresarios. En primer lugar intervino el Delegado Especial de la Agencia Estatal Tributaria, Jaime Sanmartín, quien recordó que en el ámbito de la Comunidad de Madrid, había más de 47.000 comerciantes afectados por el Régimen de Módulos, habiendo renunciado al mismo 2.500 solamente, los cuales en consecuencia quedan sometidos durante 3 años al Régimen de Estimación Directa, que obliga a llevar una contabilidad ajustada al Código de Comercio.

SUBEN LAS TARIFAS DEL IRPF ENTRE 1 Y 3 PUNTOS

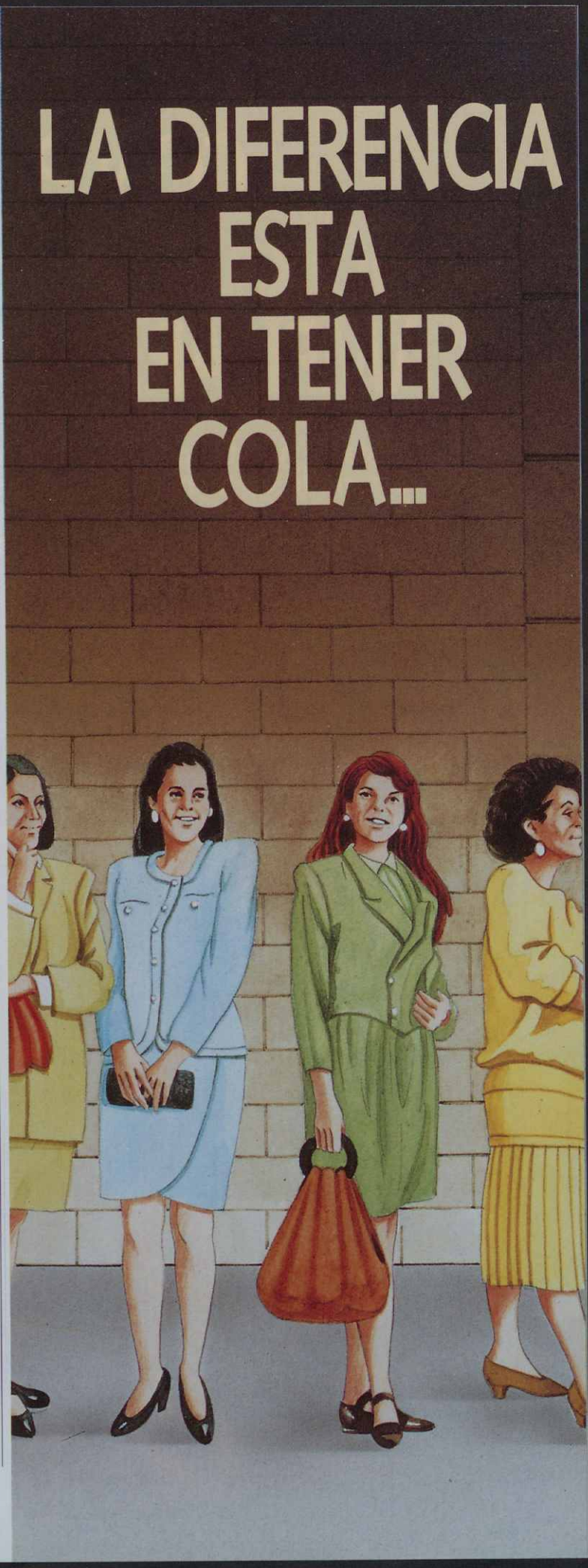
El Gobierno ha aprobado recientemente una nueva tarifa del Impuesto sobre la Renta, con una subida de entre uno y tres puntos respecto a la que estaba hasta ahora en vigor. También se aprobó un incremento del tipo medio del IVA, que pasará desde el 13 por 100 que se aplica en la actualidad, al 15 por 100, a partir del 1 de agosto.

A pesar de que el Ministro de Economía y Hacienda, Carlos Solchaga, afirmó que la presión fiscal no iba a aumentar, las nuevas medidas suponen una subida del Impuesto sobre la Renta y un aumento de la presión fiscal. Así, el Gobierno aplica las medidas de ajuste directamente sobre la renta percibida por las economías domésticas. Con todo ésto, el Gobierno busca incrementar los ingresos para compensar el crecimiento del gasto público.

En opinión del ministro Solchaga, esta nueva tarifa del IRPF se sitúa en un punto entre la que había el pasado año, más gravosa, y la vigente este año, menos dura para el contribuyente.

El incremento del Impuesto sobre la Renta supone elevar transitoriamente, para el Ejercicio de 1992, las tarifas individual y conjunta. De manera que, las nuevas tarifas tienen la misma estructura de tramos que las inicialmente vigentes para este año y se modifican los tipos marginales a partir de 1.270.000 pesetas de base liquidable en la individual y 2.000.000 en la conjunta.

LA DIFERENCIA ESTA EN TENER COLA...



MEJORARA SU PRODUCTO Y AMPLIARA SU CLIENTELA.

Esta es nuestra principal preocupación: Seguir investigando en el desarrollo de nuevos mejorantes que, como PIVOT, faciliten su trabajo y aumenten la calidad de su producto final.
Confie en nosotros, sus clientes se lo agradecerán.





Marque (57) en la pág. 38

arkady adm ibérica, s.a.

OFICINAS Y FABRICA
Cornellà de Llobregat
08940 (BARCELONA)
Ctra. L'Hospitalet, nº 42
Tels. 377 37 62 - 377 38 16
Telex 98155 RIDEX-E
FAX: 377 81 55

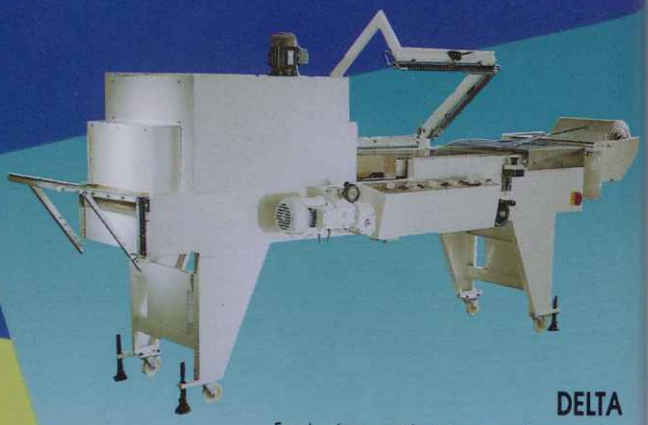
PIVOT

HILO DIRECTO CON ARKADY

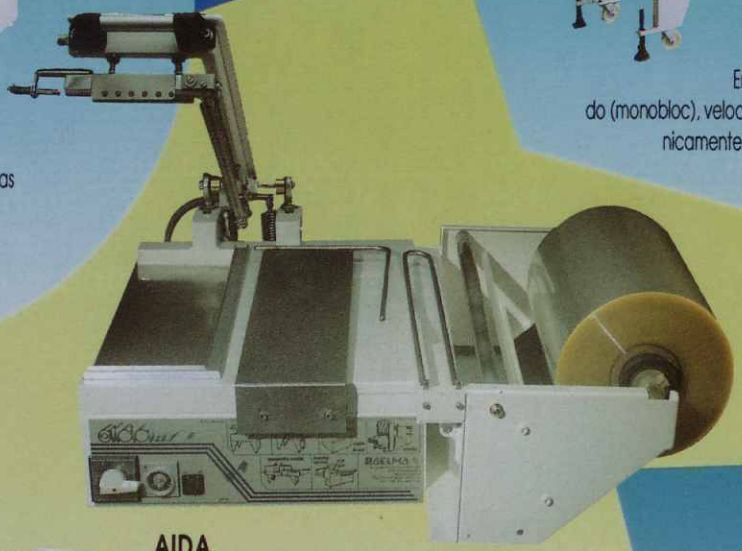
RAELMA
SISTEMAS DE ENVASADO Y EMBALAJE



GALAXIA II
Máquina envolvedora horizontal con palas y doble cabezal para amplia gama de productos consiguiendo hasta 275 piezas/ minuto, cuando son de pequeñas dimensiones.



DELTA
Envolvedora con túnel de retracción incorporado (monobloc), velocidad regulable, soldadura controlada electrónicamente, amplia gama con actuación manual o automática según modelo.



AIDA
Envolvedora manual de sobremesa, especialmente diseñada para la manipulación de pan a bajo coste con el mínimo de inversión.



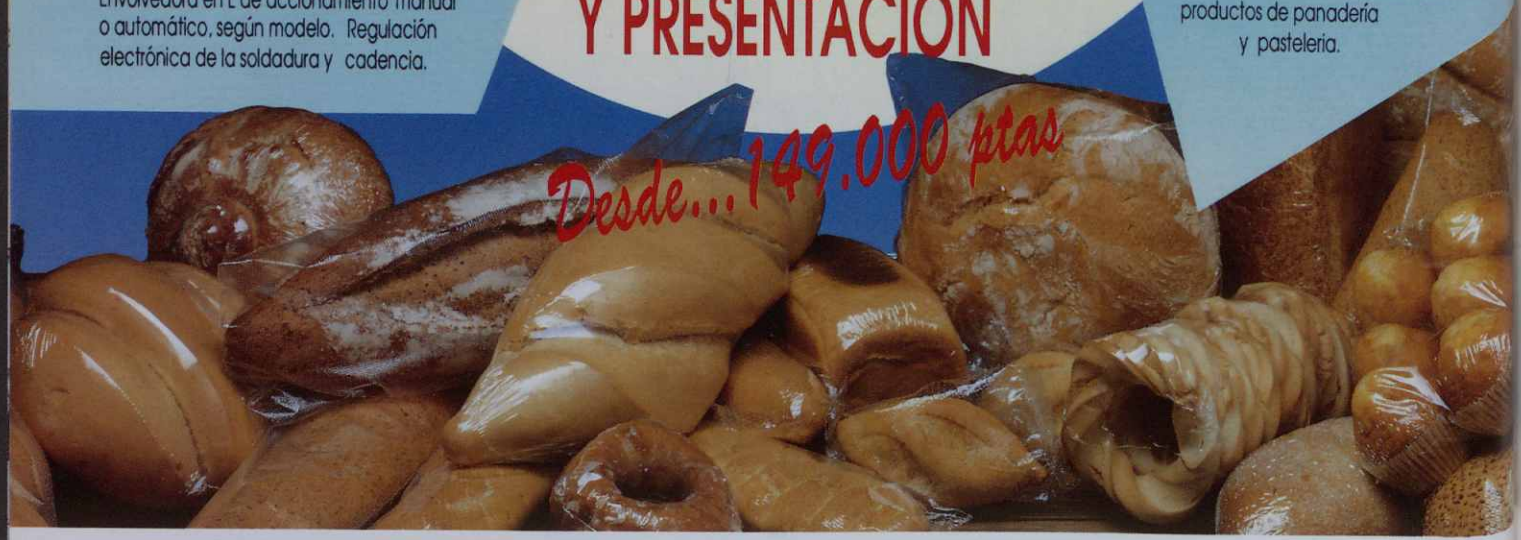
R-ENA
Envolvedora en L de accionamiento manual o automático, según modelo. Regulación electrónica de la soldadura y cadencia.



GALAXIA I
Envolvedora horizontal automática. Diseñ para la envuelta de grandes series de productos de panadería y pastelería.

DELE A SU PAN LA MEJOR PROTECCION Y PRESENTACION

Desde... 149.000 ptas



RAELMA
SISTEMAS DE ENVASADO

RAELMA, S.L. Avenida del Deleite s/n. Apartado de Correos 150. D.P. 28.300 Aranjuez Madrid (España. Tel.: (91) 891 08 80/ 892 10 75/ 892 11 94. Fax: (91) 892 11 35.

Marque (40) en la pág. 38

RAELMA

ESPECIALISTAS EN EL MUNDO DEL EMBALAJE

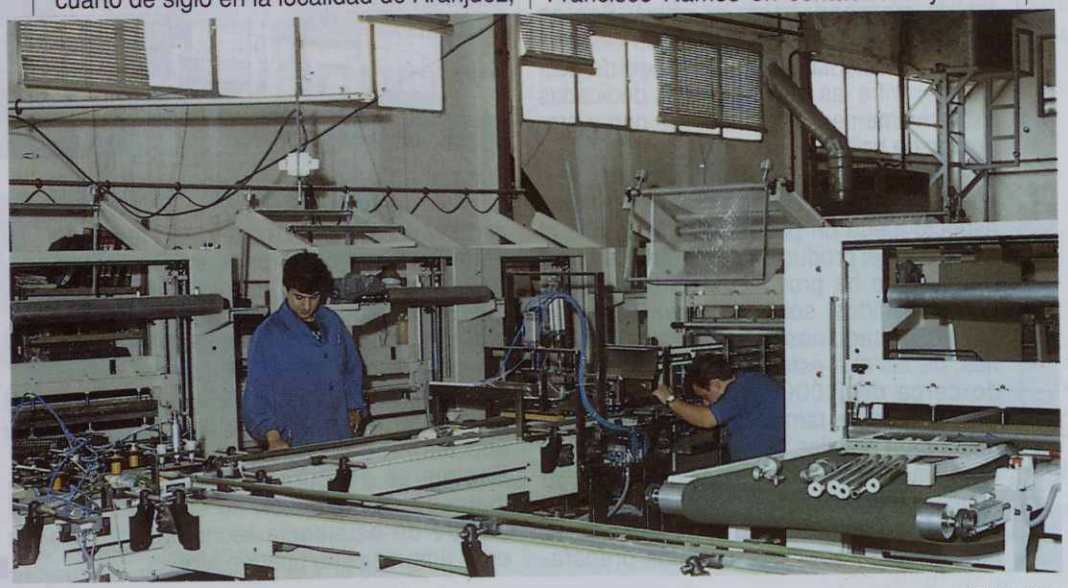
Se iniciaron en el mundo del embalaje hace apenas veinticinco años, con una empresa llamada Util, dedicada al embalaje de material fotográfico y también hacían máquinas para comerciales sin nombre, por lo que eran poco conocidos. Raelma es hoy una empresa con una seriedad y un prestigio reconocidos en diversos sectores, y que también se dedican a la panadería.



José Luis Elvira, director comercial de Raelma

En nuestra conversación con José Luis Elvira, director comercial de Raelma salen a relucir recuerdos de aquella empresa que fundaron hace un cuarto de siglo en la localidad de Aranjuez, en Madrid, tres socios, todos ellos matricieros y profesionales en el campo de la mecánica. Sus primeros trabajos estuvieron dedicados a la fabricación de maquinaria para fotografía industrial y también fabricaban máquinas por encargo que les pedían algunas comerciales sin marca para después vender a sus clientes con su nombre.

La empresa se ha quedado pequeña y en estos momentos ya se piensa en un proyecto de ampliación para disponer de la capacidad que necesitan de acuerdo con el volumen de pedidos. José Luis Elvira, director comercial, Domingo Martínez Guijarro, responsable de fabricación, y Francisco Ramos en contabilidad y com- ►





En el departamento de diseño se realizan todos los proyectos

pras, los tres socios fundadores de Raelma, dedican su producción a maquinaria para el embalaje de todo tipo de productos, y la panadería es uno de ellos. Reconocen que el sector del embalaje vive en España y en el resto del mundo un momento dulce y eso ha provocado que surjan pequeñas empresas, que luego no son capaces de ofrecer servicio ni asistencia técnica.

Después de varios años dedicados a la elaboración de maquinaria para otras empresas, donde sólo obtenían disgustos y muy poco dinero, decidieron diversificarse y enfocar la producción hacia el campo del embalaje. En la actualidad la empresa cuenta con 33 empleados, donde destaca una oficina técnica compuesta por ingenieros electrónicos, proyectistas y deliniantes donde se desarrollan los trabajos de diseño. La empresa cuenta en sus líneas de producción con ajustadores y montadores para las distintas partes de electrónica y mecánica que llevan las máquinas.

En las instalaciones que Raelma tiene en Aranjuez se fabrica maquinaria para embalar todo tipo de objetos, desde figuritas de mazapan, hasta muebles. Son en total cerca de veinte máquinas las que Raelma presenta en su catáloago de productos, entre las que hay varias dedicadas exclusivamente al envasado de pan y productos de bollería.

"El mercado en los últimos años tiende a favorecer la calidad y la imagen, y en este aspecto juega un papel muy importante el embalaje del producto", comenta José Luis Elvira. Esto ha provocado un incremento de los pedidos, sobre todo en lo que se refiere a máquinas de envasado pequeñas, de las que este año ya se han vendido cerca de 2.000 unidades. Además, Raelma realiza también máquinas enfajadoras para botellas y para envasar productos al vacío, un aspecto muy importante en aquellas industrias panaderas que dedican parte de su producción a la elaboración se bocadillos, sandwiches o platos preparados que necesitan mayor conservación.

El precio de las máquinas es muy accesible para el panadero, según nos comenta José Luis Elvira. Incluso hay un modelo dedicado a pequeñas producciones que sale muy bien de precio y no necesita apenas mantenimiento. Raelma realiza una variedad de seis máquinas para el envasado del pan, y otras tantas variedades para productos de bollería y pastelería. "Pensamos desde el panadero pequeño que hace 200 barras" dice José Luis Elvira, "hasta las grandes panificadoras con varias líneas automáticas de producción".

Con las máquinas manuales se puede envasar todo tipo de panes, mientras que con las automáticas se envasan determinadas especialidades. El sistema de células de las máquinas automáticas se emplea normalmente para el envasado de pan, con lo que se pueden introducir barras de diferente tamaño que la máquina clasifica automáticamente.

Para la pequeña panadería y cortas producciones existe una máquina, la R-RE, especial para film estirable de 450 mm. de bobina, diseñada para envolver productos directamente, o bien en bandejas de cartón, polietileno, PVC rígido, etc. Es ideal para envolver productos alimenticios, como verduras, frutas, carnes, embutidos, quesos, mariscos, pescados, bollería, pastelería, repostería, bocadillos, sandwiches, etc.

Hasta ahora Raelma no ha expuesto en ninguna feria especializada de panadería, aunque no descartan hacerlo en un futuro próximo, pero si lo ha hecho en diversos certamenes en el extranjero, en ferias del embalaje, como Iberpack en Barcelona, Valencia, y otras ferias regionales. José LuisElvira piensa que el buen momento que vive el sector del embalaje se puede ver perjudicado por la entrada de maquinaria extranjera que a veces no cumple con la normativa vigente, por lo que se abaratan los precios. De todos modos, Raelma se asegura su presencia en el mercado nacional con su seriedad y su equipo de asistencia técnica, algo que esas empresas no pueden ofrecer. ■



Panorámica de las instalaciones de Raelma en Aranjuez

Marque (4) en la pág. 38



Con Base Blanca Costafreda, disfrutar más de tu tiempo libre es pan comido.

La Base Blanca Costafreda te ahorrará horas de trabajo y te permitirá disfrutar de más tiempo libre. A cambio, tendrás un pan mejor sin problemas de fermentación, espacio, aroma y calidad.

Por esto, a partir de ahora, ya sabes, para aprovechar al máximo tu tiempo libre: olvídate de la masa madre y utiliza Base Blanca Costafreda.

Costafreda Sugarline

San Adrián, 78-88 08030 BARCELONA
Tel. (93) 346 62 54 - Fax (93) 311 34 10

Delegación MADRID - Los Alfareros, 9
P.I. URTINSA 28925 ALCORCON
Tel. (91) 643 18 66 - Fax (91) 643 18 67

Mejorar está en tus manos.

Solicita hoy mismo una muestra gratuita de 2 kg de BASE BLANCA enviando este cupón a COSTAFREDA SUGARLINE, c/ San Adrián, 78-88, 08030 Barcelona, y recibirás además una camiseta y una magnífica gorra americana de regalo.

Nombre: .....
Dirección: .....
Población: .....
Cód. Postal: .....
Provincia .....
Teléfono .....

Marque (4) en la pág. 38

DOS PRODUCTOS
GOUET ESPAÑOLA S.A.

CAMARA DE FERMENTACIÓN CONTROLADA

HORNO ROTATIVO GIRAVOLT





FRIO GOUET

HORNOS GOUET

NOS ADELANTAMOS AL FUTURO

GOUET ESPAÑOLA, S.A., PADRE FITA, 60 - TEL. (93) 710 84 52 - FAX (93) 711 88 90 - 08203 SABADELL - (ESPAÑA)

ASAMBLEA GENERAL DE FICOP

Se ha celebrado en Barcelona la Asamblea General de la Federación de Industrias para Confitería, Panadería y Afines (Ficop) que contó con una buena representación de miembros asociados y que dejó una impresión de optimismo entre todos ellos por su marcha y proyectos.

Como en cualquier asamblea de una organización de estas características, se aprobó el acta de la Asamblea celebrada el 12 de marzo de 1991; se presentaron los informes del Presidente, Javier Olóndriz y del Secretario General, Mario Cañizal, se aprobaron los balances económicos del 91 y se presentó el presupuesto para el presente ejercicio (a este respecto se resaltó el grado seriedad de los asociados a la hora de satisfacer las cuotas) y se fijaron los objetivos de Ficop para 1992.

El ejercicio de 1991, según el informe de los directivos, tuvo dos etapas de actividad bien diferenciadas: en la primera se saldó la ejecución de Sicop'91 y el cierre económico comercial de su edición, y en la segunda, se mantuvo una estrecha relación con Prosema para redefinir los términos de colaboración mediante un nuevo convenio donde la principal novedad es el acuerdo de abordar los proyectos feriales a riesgo y ventura. De esta forma —dijo el Secretario— Ficop adquiría un mayor protagonismo en tanto en cuanto planifica y programa los objetivos de cada feria y da su opinión sobre los instrumentos más prioritarios a utilizar; interviene en la política de elección de proveedores y confía totalmente la ejecución a Prosema que, no en vano, es la organización que mayor conocimiento y experiencia posee en España en materia de ferias de alimentación.

Ficop —se señaló también— ha mantenido contactos y colaboración con las respectivas organizaciones estatales, Ceopan y Ceeap, recordando en todo momento a los niveles autonómicos y provinciales aunque, dado el ámbito estatal de Ficop, los únicos interlocutores serían aquellos.

UN AÑO INTENSO

Se valoró seguidamente de forma positiva la participación en Sicop'91, "que respondió a las expectativas creadas tanto a nivel de expositores como de visitantes". La presencia de Ficop fue determinante y en algunas actividades ya se notó la eficacia de intervenir en la planificación y ejecución de algunas iniciativas, como por ejemplo, la gestión de las entradas, la publicidad del catálogo, la decoración de los stands y las atenciones a panaderos y pasteleros por los gastos originados por el Congreso de UIB y por la exposición de la carabela de Colón en chocolate.

El ejercicio 92 está consagrado por Ficop a la organización de Sicop'93 y a los preparativos de Sicop'95 sin olvidar la necesaria repercusión de dos importantes temas: el cumplimiento de los socios de los acuerdos asumidos en cuanto a política ferial renunciando a participar en cualquier iniciativa ferial que no sea autorizada por la asamblea de Ficop y la intensificación de relaciones con las asociaciones profesionales del ámbito de panadería, pastelería y heladería. En 1992 se ha asociado a Ficop la Asociación Española de Masas Congeladas; la asociación de heladería que representa los intereses del sector han manifestado su voluntad de no aliarse en temas feriales con Ficop, y un tema pendiente es la adhesión de pleno derecho de la CEEAP, ya que de hecho , se dijo "nos ha mostrado su apoyo y ofrecido su colaboración; sin embargo, diferencias de matiz en cuanto a criterios de política ferial están retrasando la definitiva adhesión que se espera ver materializada este ejercicio".

Tras la firma de los convenios con Prosema y Fibes, la marcha de este proyecto respira optimismo en cuanto al cumplimiento de plazos y solidaridad de las empresas con la tipología y objetivos de la Feria. Se espera cubrir todo el recinto ferial de Sevilla (en el momento de la Asamblea, ya lo está al 85% de su capacidad potencial contratable) y lograr una asistencia masiva de visitantes de Andalucía y su área de influencia. En cuanto a actos paralelos, la panadería trabaja en la organización del II Congreso del Pan y la Pastelería, en el Campeonato Mundial de Decoración.

De otra parte, Ficop mantiene, junto con Prosema, relaciones con Ifema al objeto de definir para el próximo otoño, las condiciones de celebración en Madrid de Sicop'95. En la actualidad, como variables para tomar una decisión final se manejan las distintas filosofías de las entidades citadas y la más reciente de la evolución de la situación económica, que puede ser la determinante de la solución elegida definitivamente.

En el capítulo de nombramientos, Juan José Oller fue elegido presidente de Afespan. Permanece como vocal el señor Olóndriz y se incorpora, también como vocal, Joan Montané.

JUAN JOSE OLLER, PRESIDENTE DE AFESPAN

La Asociación de Fabricantes de Maquinaria para Panadería y Pastelería (AFESPAN) ha sufrido algunas modificaciones en cuanto a su presidencia y algunos de los vocales que la componen.



Desde estos momentos, la presidencia será ocupada por Juan José Oller, quien ha trabajado en los últimos años duramente para sacar adelante una Asociación fuerte.

Se incorporan a la directiva de AFESPAN como vocales Javier Olóndriz y Joan Montané.

ZYMA 92, PRIMERA FERIA GRIEGA

La Federación Griega de Panaderos ha organizado la primera Feria Internacional de Panadería y Pastelería, ZYMA 92, del 9 al 12 de octubre de 1992.

La Feria ZYMA se organizará cada dos años y se celebrará en el Centro Mediterráneo de Exposiciones en la zona de Atenas, considerado como el mejor centro de exposiciones de Grecia y el más grande en su género.

El objetivo de la Federación Griega de Panaderos es poner en contacto a los pequeños y grandes distribuidores de todo el mundo con los 30.000 panaderos-reposteros griegos y establecer intereses mutuos entre ellos. ZYMA es la única feria internacional oficial de Grecia para la panadería y la pastelería y es la única feria patrocinada oficialmente por la Federación Griega de Panaderos.

MAQUINARIA DE PANADERIA

ZELAIETA

GRUPO DE LABOREO TZ



Reducido espacio (3'5 m), tecnología y fiabilidad, junto a un actual diseño, son los que definen a este grupo de máquinas como uno de los punteros en cubrir las necesidades del profesional panadero. Disponemos del resto de maquinaria para su panadería: cilindro refinador, laminadoras, batidoras, cortadoras, etc.

Dominamos cualquier espacio, nos adaptamos a él.

¡Consúltenos!

FABRICAMOS UN CABEZAL EXCLUSIVO PARA ENTABLADORAS GRAN PRODUCCION

FTZ- 700 S



Formadora de barras simple enrrollamiento con rodillo de prelaminado.
- Silenciosa, de gran fiabilidad y sencillo manejo.
Apta para todo tipo de masas.
- Alargamiento progresivo y uniforme
con perfecto acabado. Bollos, barras, baguettes
(hasta 650 m/m.)

Medidas	Largo max.	1300
	Ancho	850
	Alto	1500

LLAME AL (948) 631004

TODAS LAS MAQUINAS DEL GRUPO DE LABOREO TZ SE AJUSTAN INDIVIDUALMENTE A CUALQUIER TREN DE LABOREO.

Marque (34) en la pág. 38

IGNACIO ZELAIETA

EL MERCADO NECESITA CALIDAD Y PRECIO

La historia de la empresa Zelaieta como fabricante de maquinaria para panadería es corta en el tiempo, pero no así su experiencia en el sector, según comenta Iñaki, uno de los tres hermanos Zelaieta. El proyecto nació hace nueve años en un pequeño taller cerca del caserío familiar.



En la localidad de Berna, en Navarra, Iñaki Zelaieta empezó a mecanizar piezas para un fabricante de maquinaria de panadería y para empresas de la zona que nada tenían que ver con este mundo. Además de este trabajo realizaban labores de mantenimiento.

En poco tiempo las necesidades de la empresa en personal y espacio de trabajo crecieron. Dos años después del comienzo de sus actividades se incorporaron a la empresa dos hermanos de Iñaki Zelaieta, Eugenio y Juan. Por otro lado se incorporó a la empresa otro pabellón de la misma extensión adosado, que permitió desarrollar el trabajo en las condiciones que éste requería.

En agosto del año pasado la empresa se trasladó a la ubicación actual, donde cuentan con 850 metros cuadrados y una plantilla de doce personas. Este paso fue posible gracias a que hace seis años decidieron fabricar por su cuenta maquinaria para panadería, realizando ellos mismos todo el proceso, desde el diseño y el montaje, hasta la venta. Comenzaron fabricando simultaneamente una formadora de barras de doble enrrollamiento y cámara de reposo con el sistema tradicional de volteo con morrito. Patentaron una cámara de reposo diferente a todo lo que hay en el mercado, pero su producción se salía del lema de la empresa,"calidad y precio".

Zelaieta es una empresa con un fuerte carácter familiar. La propiedad de la misma está en manos de los tres hermanos, que tramitan su transformación en sociedad limitada. Este carácter familiar se adivina en las decisiones que afectan a la empresa, ya sean de carácter comercial o de fabricación y "todas las decisiones se toman entre los tres hermanos", según nos ►

comenta Iñaki Zelaieta .

Entre los productos que fabrican está la cámara de prefermentación CTZ, que cuenta con un sistema de volteo seguro y suave, y que requiere un mínimo de espacio y tiempo para su instalación. La alimentación de la máquina se efectúa por cualquiera de los lados y la carga y descarga es automática y controlada por mando a distancia. El consumo de energía es mínimo y el mantenimiento nulo.



La nave de talleres Zelaieta tiene una superficie de 900 m²

Otros de sus productos son las formadoras de barras FTZ-700 D Y FTZ-700 S. La primera de ellas es una formadora de barras con doble lona de enrrollamiento y con rodillo de prelaminación. Su comportamiento es excelente tanto en masas duras como blandas. Dispone de un sistema progresivo de alargamiento de la barra sin dañarla). La formadora FTZ-700 S es de simple enrrollamiento, también con rodillo de prelaminado. Silenciosa, de gran fiabilidad y sencillo manejo. Apta para todo tipo de masas.

Por otro lado, Zelaieta comercializa una amasadora de brazos, de artesa inoxidable, brazos de cromoduro y con motor de dos velocidades y también una pesadora-divisora de absorción PTZ-30 equipada con programador de piezas, control de peso y motor de dos velocidades, y teja boleadora en la cinta de salida.

Próximamente Zelaieta presentará en el mercado un nuevo producto que está en su fase final de pruebas. Una cámara de prefermentación estática de reducido tamaño y fácil montaje, con tecnología y fabricación propia, varias capacidades y que en fecha inmediata saldrá al mercado. Según sus creadores es una máquina que no se parece en nada a lo que hay en el mercado y están seguros que será un éxito por las ventajas que ofrece al panadero.

Para dar a conocer los productos que se fabrican en los talleres de Zelaieta, disponen de una exposición dentro de la misma nave en la que se encuentra la fábrica, tanto para el profesional panadero como para el comercial. Además disponen de una sección dedicada a la recuperación de maquinaria usada, con una amplia variedad.



Montaje en serie, para formadoras y cámaras de prefermentación

Según comenta Iñaki Zelaieta hay una palabra que define todo el trabajo desarrollado por la empresa "seriedad". Sin olvidarse de la entrega en el trabajo y la claridad de ideas, tanto en temas mecánicos, como en las necesidades de los panaderos. Y, por su puesto, todo acompañado de un buen servicio post-venta.

Zelaieta es una empresa en plena expansión, y son optimistas de cara al futuro. En palabras de Iñaki Zelaieta, "creo que en poco tiempo no tendremos problemas para duplicar nuestras cifras de ventas". Una expansión que se refleja en su continua proyección hacia el mercado nacional y en sus planes para introducirse en Francia y en paises de Este. Por este motivo, "acudimos a las ferias de panadería más importantes en las que se puede ver un importante progreso del control de las masas por medio del frío. La evolución de la tecnología ha provocado que muchos profesionales de la panadería vuelvan a los hornos de carga y cocción más lenta, aunque con mejoras técnicas".

A nivel nacional Zelaieta se encuentra en plena expansión, con una red de distribuidores que se intenta ampliar a otras regiones. En las provincias en las que se opera habitualmente (Navarra, Guipuzcoa, Vizcaya y Alava) se efectua de forma directa la venta e instalación de la maquinaria, con un servicio de asistencia técnica 24 horas al día. Iñaki Zelaieta comenta que "esta es nuestra constante, porque con ella nacimos y procuramos que nuestros distribuidores sigan esta línea para la satisfacción del cliente.

Iñaki Latorre ■

Burns Philp

Expertos en Fermentación

LA MAS AVANZADA TECNOLOGIA EN LEVADURAS,AHORA EN ESPAÑA

Marque (83) en la pág. 38

LUIS ESCOBAR

EL MERCADO TIENDE A ESTABILIZARSE

Los cambios que se han producido en el sector de las levaduras han afectado también a Cinta Roja, que ahora pasa a formar parte del grupo Burns Philp, en el que además están Mauri y Fedesa. Su director comercial, Luis Escobar es un hombre que conoce perfectamente todo lo que se refiere a las levaduras, y afirma que en los próximos meses vamos a asistir al posicionamiento de las empresas, para pasar después a un momento de estabilidad en un mercado que también depende de la situación económica internacional.



Los cambios en Cinta Roja afectan, no sólo al apartado de fabricación, sino que la parte comercial de las levaduras, y en especial su distribución, se verán afectadas por la integración en el grupo Burns Philp

— En los últimos meses se han producido en la firma Cinta Roja una serie de cambios, ¿podría explicar a nuestros lectores qué ha sucedido?

— La integración de Cinta Roja dentro del grupo Burns Philp, en el que también están las levaduras Mauri y Fedesa, ha supuesto, entre otras cosas, una serie de cambios que abarcan desde el punto de vista técnico hasta el comercial. Llevamos ya ocho meses integrados en el grupo y desde entonces se han ido haciendo ►

CINTA ROJA
LEVADURA- LEVURE
BACKHEFE-LIEVITO

AHORA, MAS CERCA DE USTED



Burns Philp

Expertos en Fermentación

BURNS PHILP FOOD,S.A.
Fábricas en Barcelona y Córdoba
C/. Levadura,2. 08840 Viladecans
BARCELONA

TELEFONO ASISTENCIA CLIENTES
(93) 6373068

cosas, que no han sido espectaculares, pero si necesarias, porque una empresa de estas dimensiones no cambia de un día para otro. Todos estos cambios no los empieza a percibir el panadero hasta que pasa un tiempo, o lo hace de golpe, cuando se da cuenta de algo que le choca, pero procuraremos que los cambios se hagan de forma progresiva.



Todas las modificaciones se hacen para ofrecer mayor servicio al panadero

En lo que se refiere a levadura estabamos moviéndonos bajo unos parámetros bastante obsoletos y esos cambios necesitan trabajo y tiempo.

MODERNIZACION

— ¿Ha llegado el momento de aplicar las reivindicaciones que desde hace tiempo solicitaba?

— Efectivamente, ahora es cuando se me empieza a hacer caso en algunas de las cosas que yo propuse desde que comencé en el sector de las levaduras, y aunque ha sido un poco tarde, me enorgullece, porque es una forma de reconocer tantos años de trabajo.

— ¿Va a influir a nivel de fabricación o también en la red de distribución?

— Uno de nuestros principales objetivos ha sido optimizar la red de distribución de los productos, y dentro de ese concepto hay un aspecto fundamental que es la mejora del transporte, aunque en Cinta Roja teníamos un nivel bastante alto en lo que se refiere a calidad.

En lo que respecta a fabricación, se han efectuado una serie de mejoras en la planta de Viladecans (Barcelona) con miras al mercado internacional, por su emplazamiento geográfico y en Villarubia (Córdoba), enfocada fundamentalmente al mercado nacional y posiblemente a Portugal, donde se va a instalar una empaquetadora de medio kilo.

— ¿Las características de la levadura Cinta Roja permanecen iguales?

— La levadura actual no va a sufrir ningún cambio, pero como la competencia nos hace difícil mantener nuestro mercado con una sola marca, se ha decidido ampliar la gama en muy breve tiempo con una levadura de mayor poder fermentativo del que tenemos ahora, y en el futuro contaremos con una levadura especialmente preparada para el trabajo con masas azucaradas, que posiblemente sea la que nos falte para completar la gama de fabricados. Lo que no pretendemos es tener una oferta innecesaria, por lo que nos ajustaremos a las necesidades del mercado sin intentar confundir al cliente.

También se efectuarán algunos cambios en lo que respecta a la red de distribución del producto, que aunque en la actualidad es muy efectiva, necesita el apoyo de fuertes campañas de marketing y con obsequios al panadero, algo a lo que hemos sido reacios anteriormente, y que con el apoyo del grupo Burns Philp podremos realizar.

— ¿Va a tener ahora Cinta Roja toda la dedicación que se merece?

— El grupo Ebro abarca muchos sectores dentro de la alimentación, y para ellos la levadura era algo secundario, consecuencia de la fabricación de azúcar y hasta que no nos decidimos a hacer paquetes de medio kilo en la factoría de Viladecans, no se empezaron a oir las peticiones que tantos años se habían realizado. A partir de ahí Cinta Roja se abrió un mercado que hoy con el grupo Burns Philp esperamos aumentar.

MAYOR SERVICIO

— Todos estos cambios, ¿en qué van a afectar al panadero?

— En definitiva las modificaciones van enfocadas al panadero, y van a incidir en una mejora de las calidades del producto que se realiza, una mayor gama que se le va a ofrecer y una mejora de la red de distribución. Este es el punto fundamental en el que nos vamos a centrar, para que no se rompa en ningún momento la cadena de frío al no enviarse la levadura por los canales adecuados. Todos los esfuerzos que se realizan, tanto técnica como comercialmente, van enfocados a ofrecer un mejor servicio y una mayor calidad, y el panadero es en definitiva quien tiene que juzgar nuestro trabajo.

— Luis Escobar es una cara conocida en el negocio de la levadura...

— Si, son veinticuatro años desde que ►

FEDESA

LEVADURA- LEVURE- BACKHEFE-LIEVITO

EN UNA EMPRESA
PEQUEÑA
EL CLIENTE ES MAS

GRANDE

Burns Philp

Expertos en Fermentación

FERMENTOS Y DERIVADOS, S.A.
Fábrica en Vinaroz (Castellón)
C/. Levadura,2. 08840 Viladecans
BARCELONA

TELEFONO ASISTENCIA CLIENTES
(93) 6373191

empecé a trabajar en Ebro, y ocho dedicado plenamente a Cinta Roja. Soy bastante conocido por mis distribuidores y los de la competencia porque he tenido muchas reuniones con ellos, siempre como promotor de intentar arreglos y soluciones que beneficien a todos los que estamos en el negocio de la levadura. Mi labor ha sido bastante discreta, siempre dedicada a mi mercado, sin intentar interferir en lo que hacían los otros.En definitiva, muchos años defendiendo el pabellón de Cinta Roja, y los que quedan, porque aún hay muchas cosas por hacer.



La levadura Cinta Roja no cambia sus características, aunque se va a ampliar la a gama con otras variedades

— ¿Quiere esto decir que se encuentra usted a gusto en su nueva Compañía?

— Debo confesar que si. Yo siempre llevaré a Ebro en mi corazón, porque es una gran empresay yo me he formado en ella. Pero si hay alguien que dedique sus cinco sentidos a la levadura, esa es Burns Philp.

Estoy muy satisfecho de comprobar que mis distribuidores y clientes, algunos de ellos amigos desde hace años, van a salir ganando, y yo con ellos.

— Le agradeceríamos que explicase a nuestros lectores quién es Burns Philp Food, S.A.

— ¡Cómo no! Es la empresa española del grupo australiano Burns Philp & Co, Ltd., una de las tres únicas compañías que tienen implantación mundial en levaduras.

— ¿Cuáles son las mejoras que puede aportar a una marca de prestigio como Cinta Roja un grupo multinacional?

— Aunque la presencia masiva de Cinta Roja en el mercado español pueda parecer suficiente, esto no es así. La entrada agresiva de levaduras de importación ahora podemos contenerla por una mayor calidad y un mejor servicio. Luchamos con las mismas armas, pero tal vez las nuestras sean mejores. Por otro lado, el nivel de exigencia del mercado precisa especialistas, y Burns Philp lo es con ventaja.

Además, tengo que decirle que me ilusiona saber que Cinta Roja (Sinta Roga, como pronuncian ellos), está ya en los obradores franceses.

EL MERCADO EUROPEO

— Esto suena a "vendetta"...

— No, ni mucho menos. El sol sale para todos, y entiendo que las levaduras extranjeras luchen para penetrar en nuestro mercado. Tanto como nosotros en el suyo.

— ¿Puede adelantarnos algunas de las novedades que se van a producir próximamente?

— La principal novedad es que Cinta Roja llegará en su paquete de medio kilo a todo el mercado. Además, tendremos variedades de mayor actividad y especificidad y comercializaremos nuestro sistema de Levadura Crema (también conocida como levadura líquida) para los clientes industriales de mayor relieve.

— ¿En qué consiste la Levadura Crema?

— Es un producto que comercializa Burns Philp dirigido a la industria pesada de la panificación, aunque también es posible su instalación para empresas medianas. Tiene innumerables ventajas, pero la principal es el ahorro que supone en la manipulación del producto. En cuanto a la calidad que con la Levadura Crema se obtiene, es mayor, al ser siempre la misma dosificación y calidad constante. He visitado alguna de las instalaciones que ya existen en España y, aunque no soy un especialista en lo que se refiere a la Levadura Crema, creo que el futuro de las grandes industrias panificadoras va por este camino. Está previsto que las instalaciones se adapten también para consumos medios, y a más largo plazo para pequeñas industrias, a excepción de las panaderías artesanales, donde el coste de la instalación no sería rentable para una producción baja.

SATISFACER AL CLIENTE

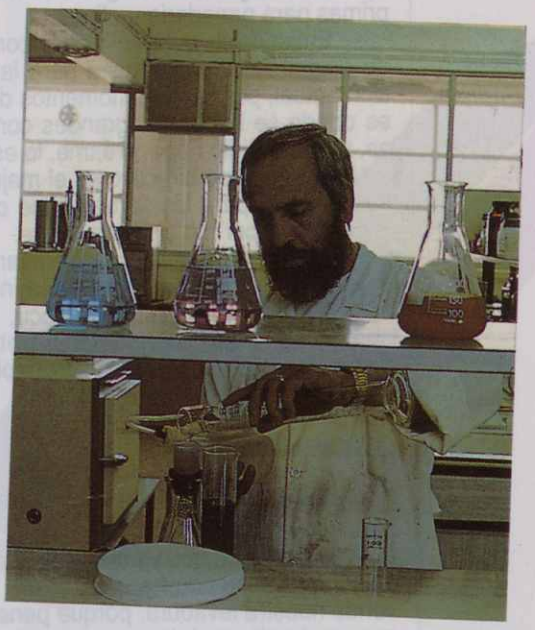
— Hay mucho trabajo por delante, ¿no?

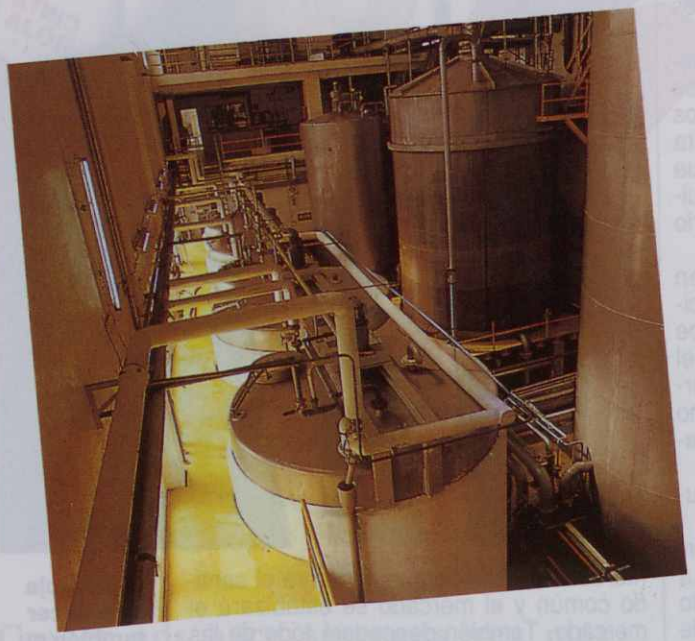
— Siempre lo ha habido, pero ahora cambia el estilo. Estamos escogiendo panaderos-pasteleros que atiendan a los clientes y distribuidores desde un plano ►

mauri *fermentos, sa*

La primera empresa que comercializa Levadura Líquida del Mundo









En Mauri Fermentos S. A. sabemos que para hacer buen pan tienen que utilizarse las mejores levaduras. Por eso desde nuestra fundación, en 1877, damos especial importancia a la calidad de todos nuestros productos. Somos una empresa del prestigioso Grupo Internacional Burns Philp, presente en más de 23 países y la importancia que dedicamos a la investigación y el desarrollo tecnológico, han proporcionado varios premios y menciones especiales de los que estamos muy orgullosos. Mauri es pues, un símbolo de prestigio en productos de panificación, entre los cuales se destacan las levaduras Original y Optimum, que son claramente reconocidas por su superior calidad.

Burns Philp

Expertos en Fermentación

MAURI FERMENTOS,S.A.
Fábrica en Setubal (Portugal)
C/.Villaamil,78 28039 MADRID.
ESPAÑA

TELEFONO ASISTENCIA CLIENTES
(91) 3112392

técnico-comercial. Nos interesa más la satisfacción del cliente que su compra puntual, pues sabemos que las ventas son siempre un consecuencia.

— Me sorprende su dinamismo y visión positiva en una época en que lo habitual son caras largas en el negocio de materias primas para panadería y afines.

— Entiendo lo que me dice y comparto un diagnóstico no optimista para la situación actual, pero en los momentos difíciles es donde se hacen las grandes compañías, y Burns Philp Food, créame, lo es.

Nuestro equipo directivo es el mejor que he conocido para los tiempos que corren. Y no lo digo por mí, evidentemente.

Poseemos la tecnología más avanzada, y yo gozo de cotas de autonomía inimaginables en otros tiempos. Es decir, ágiles como una empresa familiar y potentes como una multinacional. Es razonable que tengamos moral de triunfo.

OTROS MERCADOS

— ¿Se va a introducir Cinta Roja en los mercados europeos?

— Inicialmente nos vamos a dedicar únicamente al mercado francés, donde ya se vende nuestra levadura, porque pensamos que es bastante interesante y necesita todos los esfuerzos. Hay una persona que se encarga ya de la captación de distribuidores para empezar a funcionar en serio en poco tiempo.

El proyecto, al igual que sucede en muchas compañías, es tener una participación en el mercado francés, que debe ser escalonada hasta que se consolide el producto, y después se estudiará la oportunidad de afrontar otros mercados como el portugues, que tiene grandes posibilidades.

— ¿Ha visitado ya otras fábricas del grupo en Europa?

— Es lo primero que hicimos, y la verdad es que me quedé boquiabierto. La fábrica de Dublín fue la primera del mundo en levadura que obtuvo el Cerfificado de Calidad ISO 9002. La constancia de calidad es una condición sine qua non en Burns Philp.

— ¿Y las fábricas españolas?

— No las conocería. Se ha invertido y se sigue invirtiendo muchísimo para incorporar los últimos avances tecnológicos. Estoy muy satisfecho de las perpectivas a corto plazo.

FECHA DE CADUCIDAD

— ¿Llevará la levadura Cinta Roja impresa la fecha de caducidad?

— Es algo que se lleva pensando desde hace tiempo, y que pronto podremos ver impreso en las cajas de la levadura, tanto para el mercado español como para el francés. Se va a cambiar un poco la presentación de la caja y los estuches de levadura para adecuarnos a las necesidades que imponen todos estos cambios y mejorar la imagen del producto.

— ¿Cómo definiría la situación que vive el mercado de la levadura y la panadería en general?

— Nos esperan dos años difíciles en lo que se refiere al mercado de levaduras entre compañías, que no va a afectar al panadero, pero al final el esfuerzo va a merecer la pena porque imperará el sentido común y el mercado se estabizará el mercado. También dependerá todo de las circunstancias en que se mueva la economía mundial, porque al trabajar con materias primas como son los derivados de la industria azucarera dependemos de esos sectores. En lo que se refiere al mercado de levaduras, el presente año acabará en combate nulo y será el 93 el que marque la pauta. Tengo la confianza puesta en este año, que va a ser bueno para Burns Philp y para Cinta Roja.



Cinta Roja va a hacer también su incursión en los mercados europeos

— ¿Cuál es su mensaje personal a nuestros lectores?

— Me va a perdonar, porque parece algo simple, pero es que lo siento así: Compre Cinta Roja.

Este es el mejor mensaje que tengo, porque creo sinceramente que también es el mejor beneficio del cliente. ■

SEGUIMOS CRECIENDO CONTIGO

Crecer nos hace ser cada vez más exigentes en nuestro trabajo. Día a día, en CINTA ROJA, estamos aumentando las inversiones en el proceso productivo, y marcando unos más altos niveles de calidad. La distribución de la levadura es hoy más rápida y eficaz, gracias a nuestra flota de camiones especialmente acondicionados.

Y todo esto lo hacemos pensando en nuestros clientes, porque es su confianza la que hace crecer el nivel de utilización de CINTA ROJA.





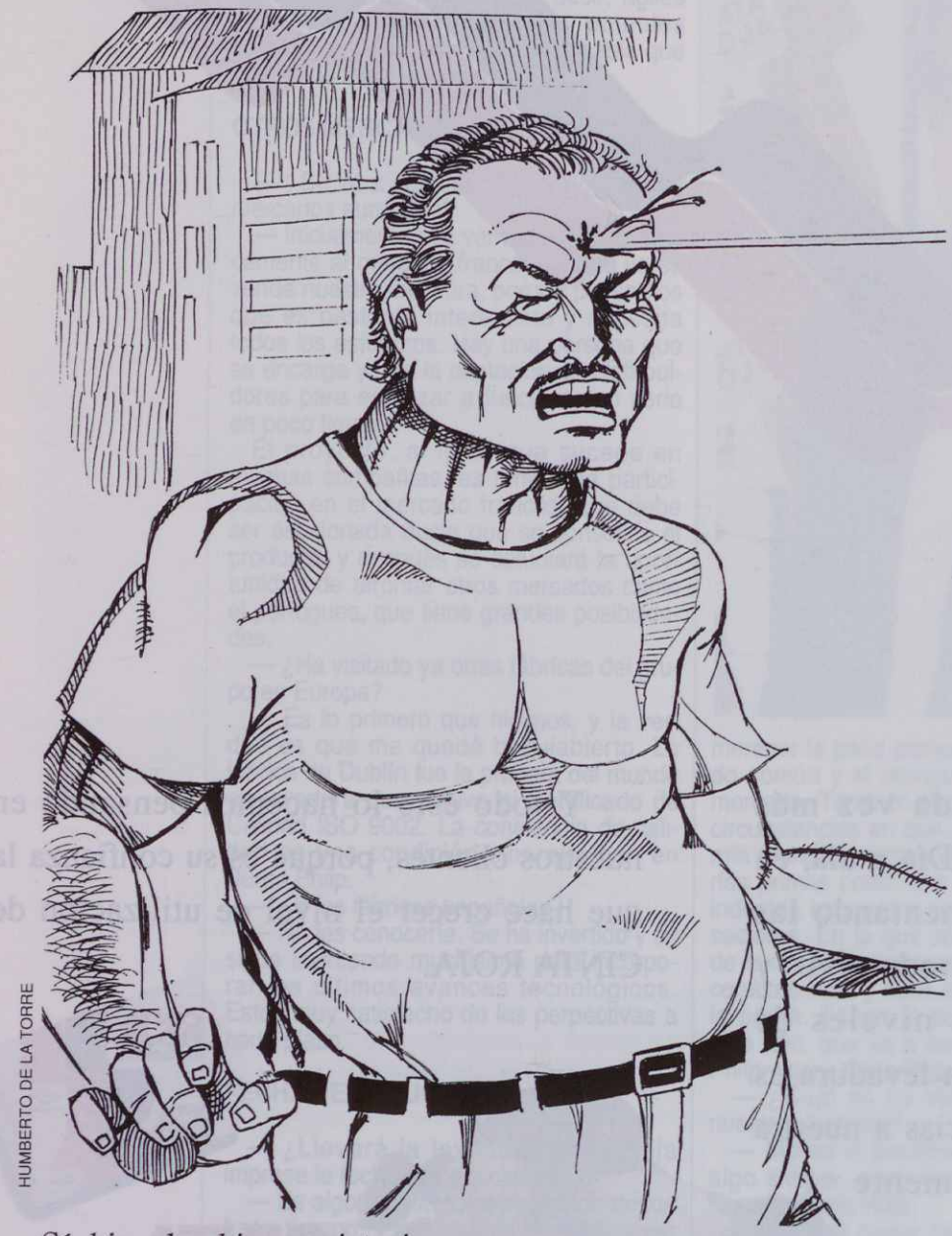
CINTA ROJA

Marque (50) en la pág. 38

La novela de:

José A. Pet Posse

LA TAHONA DE FROILAN



HUMBERTO DE LA TORRE

Sí, hizo de chivo expiatorio...

Continuamos con el vigesimosexto capítulo de "La Tahona de Froilán" una novela llena de intrigas y misterios que se desarrolla en diversos ambientes rurales y urbanos. No se pierda este relato exclusivamente panadero

26

Conociendo la escasa vida nocturna de Berna, y enterado del motivo de la presencia de Ursula en la ciudad, supuse que no tardaría en retirarse al hotel.

Me identifiqué ante el señor Oliveira, quien, siguiendo instrucciones de Paolo, me aconsejó que me acomodara en la cafetería, adonde él me iría a buscar cuando la dama hubiera regresado.

Tenía muy meditada mi entrevista con Ursula. El factor sorpresa podía favorecerme en una situación tan comprometida. El destino, una vez más, venía a demostrarme que en la vida nada sucede ni como se teme ni como se espera. Yo había esperado encontrarla en su casa de Ginebra, a solas, sin interferencias, pero el destino me había conducido, una vez más, hasta el Metropole, en una de cuyas habitaciones debería agudizar mi ingenio para clarificar una parte relevante de mi vida en todos aquellos años. Había decidido aparentar que lo sabía todo y que mi viaje a Suiza sólo estaba motivado por una morbosa curiosidad por conocer los más insignificantes detalles. Si mis temores fueran infundados, le pediría disculpas, y debería ser la policía española quien tendría que esclarecer aquel asesinato y los móviles del mismo.

Conforme los minutos iban avanzando inexorables, más y más se acrecentaba dentro de mí la convicción de que las sospechas de Carmen tenían una base lógica. Había meditado profundamente durante los últimos días, desde que decidí tomar el avión para Ginebra en el aeropuerto de Santiago, sobre los más nimios detalles de mi vida a partir del día en que había conocido al alemán en Basilea. De un modo especial, había analizado los pormenores que motivaron mis viajes desde Galicia con los dos coches de Helmut, y, a pesar de las dudas, de día en día, obsesivamente, el examen no podía ser más siniestro.

No estaba seguro de la reacción de Ursula, pero conociéndola esperaba que fuera el suyo un comportamiento civilizado, acorde con su talante de mujer de muchas relaciones. En cualquier caso, la habitación de un hotel tiene su intimidad, mejor que otros muchos lugares, y si necesario fuera recurrir a la violencia, dispuesto estaba a ello. Regresar con las manos vacías después de tantas horas de frustrante impaciencia se me antojaba un fracaso que no estaba dispuesto a asumir por las buenas.

Me había tomado tres güisquis y mi ansiedad había llegado a límites insospechados, cuando, a eso de las diez de la noche, Oliveira me hizo señas desde la puerta de la cafetería. Le alcancé en el pasillo que conduce al vestíbulo, donde me esperaba.

—Ha llegado —dijo, como si me anunciara la llegada del lechero—. Está en la 312. Acaba de subir.

Le di las gracias y me dispuse a subir a la 312, como un legionario presto al combate, con su correspondiente ración de alcohol en el estómago.

No me encontré con persona alguna en la escalera. En la planta tercera rei-

Máquina ideal para cualquier tipo de obrador.
Se fabrica en 75 y 125 kilos de harina con una producción de 120 y 200 kilos de masa respectivamente, pudiendo trabajar mínimas cantidades de pasta.
Por su sistema de trabajo no castiga ni calienta la pasta.

EFICACIA Y CALIDAD

POR MUCHOS AÑOS



P. PRAT. S.A. Fábrica de Maquinaria para Panaderías y Pastelerías

CASA CENTRAL (Head Office)
Calle Bruch, 160-174 - SABADELL

Administración, Ventas y Mantenimiento Nocturno (93) 710 52 00 (3 líneas)
Fax (34-3) 711 27 52

DELEGACION EN MADRID:
Pº de las Delicias, 87
(esquina a Juan de Vera)
Teléf.: (91) 530 84 59
Fax: (91) 468 03 20
28045 MADRID

Marque (43) en la pág. 38

naba un silencio absoluto. Avancé pasillo adelante y divisé enseguida la habitación de Ursula.

Llamé con la palma de la mano por dos veces. Ella se situó presurosa detrás de la puerta, preguntando en francés: «¿Quién es?». Yo le respondí en el mismo idioma: «Un mensaje».

Abrió, y sin darle tiempo a reaccionar, me introduje como un rayo en su habitación.

—Perdona, pero tengo que hablar contigo.

—¡Froilán! ¿Qué sucede?

—Asesinaron a Jerónimo —le dije, así, de pronto, empujándola hacia el interior—. Necesito saber los detalles.

—¡Los detalles!

—Sí, eso mismo. La policía española ha detenido a los asesinos. Para la policía es suficiente, pero yo quiero saber más cosas, tú ya me entiendes...

Ursula, puedo asegurarlo, estaba asustada. Quizás esperaba un momento como aquel, lo presentía, lo temía espantosamente por sus relaciones con algunos mafiosos y por haber jugado con fuego. Se derrumbó sobre la cama y me miraba con gesto indulgente. Esta situación me estimuló. Estaba en el buen camino.

—Nada tienes que temer —le dije, intentado ser convincente—, los que lo han hecho pagarán, pero tú me debes una explicación.

—Si eso te hace feliz... La verdad, es que ya nada me importa. En cierto modo he sido burlada, como tú.

Se levantó y parsimoniosamente se dirigió hacia un escritorio, sobre el cual había dejado los cigarrillos y el encendedor.

—Siéntate —me aconsejó—, porque la historia es larga, y supongo que después de haber llegado hasta aquí no tendrás demasiada prisa.

Aspiró una bocanada de humo, tomó asiento y cruzó las piernas. A pesar de la situación tan tensa, de mi impaciencia, admiré, con una incorregible ansiedad, la belleza de sus piernas, que se perdían bajo los pliegues de una falda corta.

—Quiero que sepas, por adelantado, que soy cómplice de unas maquinaciones, que conspiré, si así deseas llamarlo, para conseguir unos francos, pero que nunca estuve dispuesta a matar a nadie, y menos a un amigo como Jerónimo. Quizás me engañé a mí misma pensando que ese dinero, esos francos, eran de todos y no eran de nadie. Estoy hablando de dinero negro, del contrabando y de la droga.

Asentí con la cabeza, animándola a continuar.

—Conocí a Helmut, casualmente, una noche en el Gran Casino. Nos hicimos buenos amigos y, de vez en cuando, venía a verme y salíamos juntos. Nuestras relaciones, a partir de un momento determinado, eran pura y simplemente de negocios.

—Yo creía, el día que te conocí, precisamente en este hotel, que erais amantes.

—¡No seas imbécil! ¿Acaso no sabías que Helmut es un maricón como la copa de un pino? En este sentido ni insinuaciones recibí de él.

Preferí guardar un elocuente silencio.

Ursula prosiguió:

—Un día me presentó a Piero Falcone. ¡Este sí que es un macho! Con Falcone iniciamos una amistad no tan profunda pero sí interesante. Una noche, a solas en mi casa, Piero, sorprendido por mis amistades en Ginebra, me pidió que le buscara personas de una «pasta especial» dispuestos a hacer de correo, para pasar dinero desde España. Necesitaba dos o tres individuos dispuestos a realizar el trabajo, aunque entre ellos no hubiera la menor relación. Yo conocía a Jerónimo y me pareció un tipo muy adecuado para esa misión. Era un hombre de buenos modales, bien parecido, simpático y español, por cuyo motivo no levantaría tantas sospechas. Tenía, además, un buen trabajo aquí en Suiza, una buena situación, y eso también ayudaba. Jerónimo se dejó convencer por mí y aceptó el trabajo. A partir de ese momento, me convertí en un enlace con Falcone, al cual Jerónimo nunca llegó a conocer. Falcone es una persona muy inteligente y procura eludir contactos innecesarios. La misión de Jerónimo era pasar dinero negro desde Galicia hasta Zurich, donde Falcone tenía una cuenta numerada. Jerónimo llegó a sospechar que la cuenta era de Falcone pero siempre creyó que él estaba sirviendo los intereses de tipos como Fausto Caramés, que, en definitiva, era quien enviaba la pasta.

Ursula hizo una breve pausa, y al observar la ansiedad reflejada en mis ojos, dijo:

—No te preocupes que lo vas a saber todo. Necesitaba hablar con un amigo, si es que me queda alguno. Prefiero esta confesión aquí mejor que en la consulta de un psiquiatra.

Se volvió a poner en pie, y me señaló el frigorífico.

—¿Deseas beber alguna cosa?

—Agua. Sólo agua.

Ella se sirvió una ginebra. Depositó la copa sobre el escritorio y volvió a sentarse, cruzando las piernas de nuevo.

—Realmente había sido Fausto Caramés quien le pidió a Falcone el «fichaje» de hombres como Jerónimo. Falcone se cuidaba, a través de sus empresas en Holanda, de enviar tabaco a España, y Caramés necesitaba situar partidas de dinero en Suiza para pagarle, a él y a otros. Yo recibía en mi casa, telefónicamente, los mensajes desde Galicia. Me comunicaban el día, el lugar y la hora, y Jerónimo, avisado con suficiente antelación, acudía a las citas que yo le señalaba.

—Fue cuando hiciste tus primeros francos —intervine, intentando estimular su sorprendente confesión.

—Recibía regalos de Falcone, que venía a verme unas tres o cuatro veces al año. Pero un día la policía suiza realizó en mi casa una investigación rutinaria para desenmarañar no sé qué asuntos relacionados con la droga, y aunque estaba convencida de que eso no era objeto de comercio por parte de mis amigos, me asusté un poco y decidí desligarme de la organización. Por aquel entonces Jerónimo ya había hecho buenos servicios y tenía la plena confianza de los capos. Me aparté de la trama, sin romper, lógicamente, la amistad con ellos. Ya

no recibía en mi casa los mensajes. Entonces Jerónimo se hizo instalar un contestador automático en su famosa habitación 405 del hotel Balzac, adonde le llegaban las órdenes sin tener que perdile el favor a un tercero.

Ursula se llevó la copa de ginebra a los labios y sorbió el transparente licor.

—Y ahora viene lo bueno de toda esta historia —intentó sonreír—. Un día me llamó Helmut desde Basilea. Me dijo que había conocido un camarero gallego que era el puro retrato, el doble de Jerónimo. Yo no le di mayor importancia a este dato, pero Helmut tuvo una idea y se obsesionó con ella. Un día volvió a llamarme y me citó en Berna. Dijo que tenía algo muy interesante para mí. Aprovechando el fin de semana, y no teniendo nada mejor que hacer, me encontré con él en este mismo hotel, y me explicó, con una pasmosa sangre fría, su plan. Al principio me pareció la broma ingeniosa de un homosexual, pero me insistió tanto que accedí a quedarme, y te conocí.

—¿O sea, que tu sorpresa aquella mañana, cuando nos conocimos, era un puro fingimiento?

—Así es.

—¿Y en qué consistía el plan?

—Muy sencillo. Yo debería interceptar los mensajes dirigidos a Jerónimo y, una vez conocido su contenido, debía borrar la cinta y te haríamos pasar a ti por él. Tú recogerías la mercancía y nos la entregarías sin sospechar nada. Si salía mal, mal asunto, pero si salía bien, con dos viajes nos «podíamos forrar», como decís los españoles.

Al llegar a este punto de su relato, Ursula, ante mi perplejidad, adoptó un aire desenfadado; diríase que la evocación de los hechos pasados le estimulaba.

—Y, como tu dices, ¿os habéis «forrado»?

—La primera vez recibí un buen pellizco, no te lo voy a negar; la segunda, todo salió a pedir de boca, pero ese hijo de mala madre, ese mariconazo, se quedó con todo.

—Y se fue al Brasil.

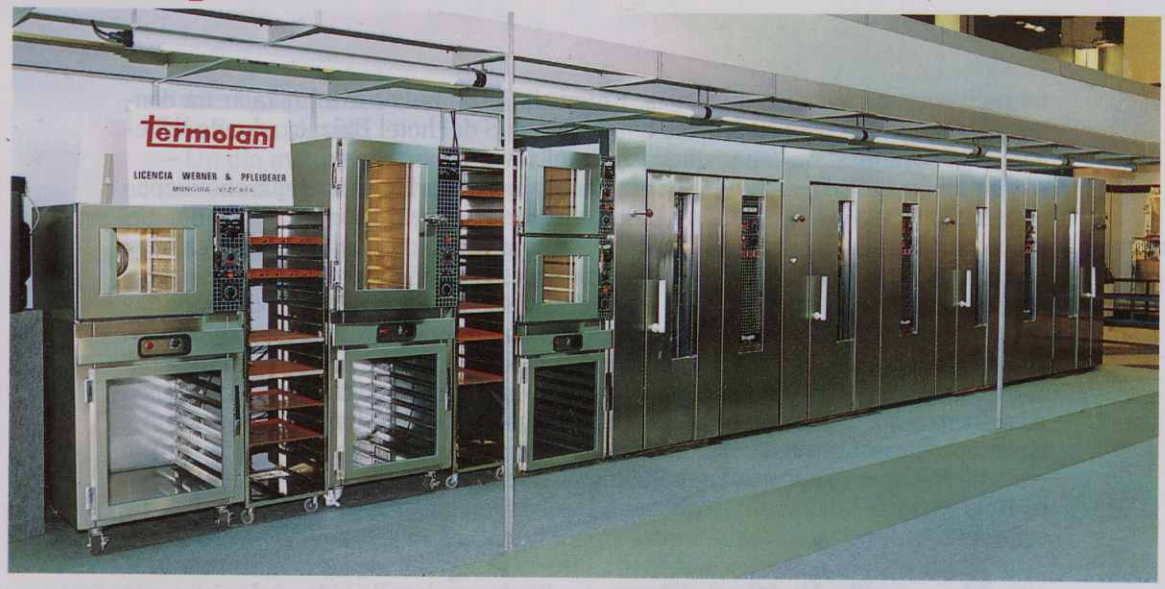
—También lo sabías —dijo, resignada.

—También eso. Pero me faltan detalles, esos pormenores que hacen interesantes las historias de intriga.

—Al comprobar tu extraordinario parecido físico con Jerónimo, y ante la insistencia de Helmut, decidí formar parte del maldito plan. Sin embargo, aunque parezca sencillo, no era fácil llevarlo a cabo. Faltaban, como tú bien dices, los detalles. Debíamos superar tres obstáculos: la interferencia de los mensajes, el vehículo a emplear y tu intervención, sin levantar tus sospechas y las de los otros. Sólo había un medio de llegar hasta el contestador de Jerónimo, penetrar en su habitación del Balzac y poner la grabadora en marcha tantas veces como fuera necesario. Estudié todos los detalles y me acosté con él todas las noches que fue necesario. Me hice con un duplicado de la llave de la 405 y, día si día no, acudía al hotel en sus ausencias, que eran constantes. La mayor parte de las veces entraba sigilosamente, a una hora determinada de la noche, aprovechando ls duermevelas del empleado nocturno, un viejo portugués que ya me conocía, pero que nunca llegó a saber de mis idas y venidas con absoluta certeza. Una

termopan

La solución más completa para su obrador.



CHIKOTHERM.
4 ó 8 bandejas.
Con vapor y cámara de fermentación climatizada

MINITHERM. ROTOTHERM
Bandejas de: 50 x 70 — 68 x 98 — 80 x 100
Alimentación: gas-electricidad-gasoil.
1 ó 2 carros.



MATADOR. Solera refractaria.
De 4 a 18 m² de cocción.
Alimentación: gas-electricidad-gasoil-fuel-oil.
Diversos sistemas de carga y descarga.
Vaporización independiente en cada cámara.

CAMARA DE FERMENTACION CONTROLADA.
Tamaños según pedidos.

Marque (27) en la pág. 38

termopan

TECNICAS REUNIDAS DE PANADERÍA, S.A.
LICENCIA: WERNER PFLEIDERER (STUTTGART)
Apartado, 137 - B.° Atela, s/n - Tel.: (94) 674 44 50 - 674 49 50
Fax: (94) 674 40 54 - 48100 **MUNGUIA** (Vizcaya)



DISTRIBUIDORA VICALVARO

Oh La Lá ®
CROISSANTERIES

LE INVITAMOS A VER NUESTRAS INSTALACIONES, LE ASESORAMOS Y ENSEÑAMOS GRATUITAMENTE

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO:
Prat, 6
Tels.: (91) 776 29 72 - 776 29 73

Marque (1) en la pág. 38

noche que Jerónimo se hallaba en el Gran Casino, pulsé la grabadora y surgió lo que yo anhelaba, un mensaje afortunado: «recoger un paquete el día 26 de julio, a las 12 de la noche en el bar "Enxebre" de Villagarcía de Arosa. Preguntar por Amancio».

—A ese Amancio le pegaban un tiro en la frente unos días después.

—Sí, hizo de chivo expiatorio. Tú entrabas en acción. Para ello, como el Mercedes de Jerónimo ya era muy conocido por los esbirros de Caramés, fue necesario hacerse con uno igual. Le pedí a Jerónimo su coche, prestado, para ir a Berna. Le dije que el mío estaba en el taller... Helmut había comprado otro del mismo modelo, y lo pintó de idéntico color. Sólo necesitábamos construirle unos falsos fondos, y para ello precisábamos el modelo. Como puedes suponer, este detalle no fue insuperable...

—¡Qué hijos de puta sois! —me desahogué.

Ursula sonrió, apurando el último trago de su copa.

—Helmut te convenció para que te llevaras su coche. Sufrimos aquellos días unos nervios espantosos. Podía acontecer de todo: que te descubrieran y sufriríamos las consecuencias, o que todo saliera a pedir de boca, como así fue.

—Os repartísteis entre los dos cien millones de pesetas.

—Sí, fue una pena; esperábamos tres veces más.

—El falso fondo del coche tendrá una capacidad límite, supongo.

—A pesar de eso.

—¡Qué jodidos!

—Como el dinero no fue ingresado en la cuenta de Falcone, en Zurich, éste reclamó la pasta y los «gallegos» se pusieron nerviosos. Acusaron a Jerónimo, y el pobre, inocente como un querubín, andaba como puta por rastrojo... Ya te puedes imaginar...

—¡Qué cinismo!

Se sirvió la muy pérfida otra copa de ginebra y cada vez su desenfado se hacía más evidente.

—Jerónimo me vino a ver una noche. Estaba «acollonado». Me explicó lo que le sucedía. Incluso sabiéndose inocente, pedía mi ayuda para montar una coartada. Le preparé la cena, tomamos una copa y le dejé pasar la noche en mi casa. Al día siguiente le dije que aceptaba servirle de coartada. Diría, si me lo preguntaban los de Falcone o los de Caramés, que en aquella fecha, día de Santa Beatriz, Jerónimo pasó la noche en mi casa. Lo recordaba porque de siempre, en tal día, celebraba la onomástica de mi difunta madre.

—Funcionó, por lo que yo sé, la coartada.

—Sí. Una mañana me llamó Fausto Caramés en persona. Me mostré muy sorprendida. Quería verificar la defensa de Jerónimo. «Por supuesto, le dije, esa noche, 26 de julio, estuvo en mi casa celebrando la festividad de Santa Beatriz. Otra noche no lo recordaría, pero ésa...». Entonces las sospechas recayeron en ese Amancio. El juraba y perjuraba, según parece, que había entregado la mercancía a Jerónimo, pero mi palabra, esta vez, valió más que la suya. No creí que llegaran al extremo de liquidarle.

—Pero Falcone no estuvo convencido del todo...

—Ese es muy listo. No le convencieron las palabras de Caramés, a pesar de que fueron los hombres de Falcone los que eliminaron a Amancio... Piero Falcone quería interrogarme, quería escuchar de mis labios los pormenores de la coartada del «correo» Jerónimo. Vino a Ginebra inopinadamente. Y pasé los momentos más difíciles de mi vida.

—¿Le convenciste?

—Sí, una noche, en la cama.

—De eso estoy seguro.

—Helmut me aconsejaba «nervios de acero». Pero tu presencia en el «Gaucho», tu parecido con Jerónimo, podía crearnos ahora graves problemas. Si Falcone llegara a saber que el socio de Helmut era un doble de Jerónimo, menudo follón se armaría. Con lo inteligente que es el calabrés, se nos podía venir a tierra todo el plan.

—Entonces, llegó el momento en el que yo estorbaba.

—Más o menos.

—Pero era muy difícil alejarme de Ginebra.

—Sí, lo era, hasta que, milagrosamente, apareció Carmen.

—¿Qué tiene que ver ella?

—Era una jugada que tenía que probar. Y lo hice con todas sus consecuencias. Primero Helmut te propuso la compra de tu parte del restaurante. El conoce el alma gallega, la saudade, y sabía que sois seres proclives al regreso al terruño. Sólo necesitabas un leve empujón. Dijiste: «Lo pensaré». «Tal vez»... Pero no se sabía cuándo.

—¿Y Carmen?

—Fue un ser predestinado, llegó como por ensalmo. Se la notaba desvalida, falta de amor, inconsolable... Os estuve observando la primera noche que os conocísteis. Formábais la pareja perfecta. Ella te admiró por tu bondad, que es incuestionable, y por tu extraordinario parecido con su hermano, al que idolatraba. Vi el cielo abierto. En tu ausencia, aquellos días, le hablaba insistentemente de ti; le hice lo que se suele decir un lavado de cerebro. Tú eras un solitario; empezabas a ser un solterón interesante. Fue un éxito.

—¡Qué cabrona! ¡Cómo juegas con los sentimientos de la gente! Ni tú ni Helmut sentísteis el menor afecto por mí, sólo fue un sucio interés, ¿no es así?

—¿Tanto te importa que la gente te quiera?

—¡Claro que me importa! Somos personas, no animales.

Cansado de aquella postura sobre la cama me levanté para estirar las piernas. Me sentía, y lo era, un hombre burlado, casi humillado, pero dentro de mí algo me infundía una serena autocomplacencia: prefería ser un pobre ingenuo que un maldito gusano, como lo eran Ursula y Helmut.

—Cuando Helmut te conoció en Basilea —continuó Ursula— eras un pobre camarero. Hoy tienes unos buenos ahorros, que para sí quisieran muchos emigrantes, una bella mujer y una posición social muy sólida en Madrid. Yo no soy insensible a tu persona, a tu amistad, pero tampoco se trata de dramatizar. En el fondo, todos nos aprovechamos de todos. Unos tenemos unas cosas, otros tienen otras. Tú, más de una noche, necesitaste este cuerpo, de estos labios...

MAPANVA

CONSTRUCCION MAQUINARIA PANADERIA

- Calidad
- Garantia
- Servicio

Máquinas emplanchadas en ACERO INOXIDABLE para mayor duración y mejor limpieza. También se fabrican esmaltadas a fuego

OLVIDESE DE SISTEMAS RUDIMENTARIOS

La pesadora MAPANVA pesa todo tipo de masa incluso la masa dura.



CAMARA DE REPOSO ESTATICA
(SIN CAMBIO DE BOLSA)

Carga y descarga perfecta sin ningún doble

PESADORA HEÑIDORA TEJA MOD. DIMINUT



FORMADORA DOBLE RECORRIDO
FORMADORA DE BARRAS MPV-600

FORMADORA DE RETORNO
FORMADORA DE BARRAS MPV-550

MAPANVA MAQUINARIA PANADERIA VALENCIA, S.L.

Polígono, 5 PARTIDA DE VERA - Calle 21, nave 27
46120 ALBORAYA (Valencia)
Tel.: (96) 356 23 51 - Fax: (96) 356 23 34

Marque (17) en la pág. 38

—¡Toda una mentira! —le grité—. Te entregaste a mí porque el bastardo de Helmut te lo pedía, formaba parte del plan. Se trataba de engatusarme, de tenerme cerca y agradecido. Fui un mamalón, un corderito en vuestras manos.

—Recibiste tu parte. ¿O es que te crees que el dinero cae del cielo?

—¡Claro! ¡Claro! Recibí mi parte. Así acallábais vuestros escrúpulos.

—¿Quién habló de eso? Nosotros no pretendíamos acallar nada. Se trataba de un asunto en el que estaban en juego millones de pesetas. Te amo más que te desprecio, si es que necesitas saberlo, pero no podemos olvidarnos de que existen otras cosas en la vida.

—¿Cómo?

—¡El dinero!

—¿Para qué queréis tanto?

—Nunca se tiene bastante.

Aquella mujer me sacaba de mis casillas. Por momentos tuve deseos de abalanzarme sobre ella y propinarle una soberana paliza. Pero me contuve. Deseaba conocer el final de aquella funesta y desagradable historia. Tenía una morbosa curiosidad por llegar al fondo de los hechos, y constatar, de paso, el grado de mi propia incompetencia.

Con la colaboración de
HORNOS TAYSO, S.A.

Por CIUDAD



ARIES (21-III al 20-IV): Se acuerdan sentimientos de independencia y amor por la libertad de pensamiento o acción cuyos rasgos lindan a veces con lo dominante. Posición favorable para la vida familiar. Los afectos son abundantes y generosos, pero la retribución se hace acorde con lo que se recibe. Su lado rudo se halla embotado y mitigado por una influencia astral bondadosa.



TAURO (21-IV al 21-V): Casi todas o tal vez absolutamente todas las personas de este signo, de manera alguna actúan con placidez y sosiego, como sería de esperar de la acción de planetas benéficos. Como regla general, se da mucho encanto verbal pero, a veces, será más verídico afirmar que existe una conducta atractiva y encantadora que aporta buenas relaciones.



GEMINIS (22-V al 21-VI): Está dotado de una elocuencia particularmente rápida y a menudo brillante. Los sentimientos están sometidos al filtro de la razón y los impulsos afectivos son frenados. Hay una curiosidad lúcida e independiente con respecto al ser amado. Se niega a sentirse involucrado y analiza fríamente las situaciones y las pasiones.



CANCER (22-VI al 23-VII): Su actitud es muy humana y su trato muy amistoso. Su salud sería muy buena y sólida si no tuviera esa propensión a trastornos de los ganglios, propios de su temperamento. Tiene una gran necesidad de sueño y su sistema muscular tarda en despertarse. Su equilibrio neuro-vegetativo es deficiente, mostrándose con un exceso de emotividad.



LEO (24-VII al 23-VIII): En las mujeres se da una posición afligida, quizás por culpa del marido que se halla muy enfrascado en los negocios, o porque éste ha fracasado y traslada sus problemas al hogar. Su estado de salud puede ser débil, afectado por enfriamiento o enfermedades óseas. Debe tener cuidado con el peligro de accidentes, especialmente de las caídas.



VIRGO (24-VIII al 23-IX): Se muestra sorprendente en el amor. Aunque comience por ser ingenuo y cándido, tarde o temprano será atrapado por la cruda realidad y mostrará su verdadero rostro. La decepción puede ser cruel y quizás tarde mucho en recuperarse. Siempre tendrá el recuerdo de su primer error y su primer fracaso amoroso le perseguirá despiadadamente.



LIBRA (24-IX al 23-X): Aunque su posición económica sea modesta, su actitud sociable y justa le hace desprendido y generoso, dando a los demás más de lo que recibe de ellos. Sentido comercial muy desarrollado. La influencia astral es contradictoria, pues mientras por una parte se muestra sociable y amable, por otra, causa discordias y querellas entre los amigos y la familia.



ESCORPIO (24-X al 23-XI): Se inclina a la lujuria y a la lascivia, aun cuando a veces los problemas psicológicos pueden inhibir la expresión positiva de las fuertes pulsiones sexuales. Debe ser muy moderado en el terreno económico, pues tiene tendencia a invertir arriesgadamente, lo que puede ocasionarle trastornos financieros y merma de su pecunio.



SAGITARIO (23-XI al 22-XII): El mayor don de esta combinación astral parece consistir en el encanto expresivo, aunque esto sólo se manifiesta en algunas formas. Tiende al desasosiego y la inquietud. Su conducta atractiva y encantadora puede dar como resultado el encuentro con la persona con la que congenie. El encanto expresivo puede manifestarse a través de los escritos.



CAPRICORNIO (23-XII al 20-I): En los mapas astrales femeninos, es muy posible que afectado por Saturno, dificulte el tener hijos o encuentren problemas para encontrar la pareja añorada. Debido a su carácter prudente es posible que resuelva bien el peligro de accidentes. Está propenso también al dolor de muelas y a los estados catarrales.



ACUARIO (21-I al 19-II): Su conciencia profesional garantiza que la libertad de acción no perjudicará la empresa. Le encanta reflexionar sobre los pormenores del trabajo que tiene a su cargo. Siempre encuentra los medios de hacer progresar su trabajo y descubre nuevas formas más económicas o precisas para realizarlo, o nuevas salidas para el producto.



PISCIS (20-II al 20-III): Al poner la afectividad en primer plano de su personalidad, la influencia de Venus le hace un servicio que puede ser excelente o muy malo, dependiendo de otros contactos astrales. Si dispone de condiciones personales adecuadas, encontrará con seguridad la situación o el empleo que responda a sus necesidades afectivas. En caso contrario, padecerá.

Hace 10 años

HOMENAJE A SANTOS PEREZ

La panadería madrileña rindió un homenaje de amistad y agradecimiento en la persona de don Santos Pérez Hernández por su brillante gestión al frente de la industria panificadora madrileña.

Al homenaje se unió la Asociación Provincial de Fabricantes Expendedores de Pan de Madrid, cuyo presidente don Angel del Río le hizo entrega de una placa de plata por los méritos contraidos.

Hicieron uso de la palabra don José Martínez Agustí en su calidad de líder de la Cofradía, con breves y ajustadas palabras nombrando Canciller de la Cofradía al homenajeado.

A continuación intervino don Jesús Fernández Calvo que mostró su identidad con el anfitrión y su voluntad de servir a un desarrollo más armónico de la panadería madrileña. Cerró el acto don Santos Pérez con uno de los discursos más brillantes y completos de la noche. Se mostró dominador y seguro, y tuvo palabras de afecto para todos después de hacer una breve, pero muy sustanciosa, exposición de su gestión y sus esperanzas de futuro.

LAS COOPERATIVAS PUEDEN CAUSAR DAÑOS IRREVERSIBLES



Los gravísimos problemas que están planteando a la industria panadera andaluza la creación de cooperativas, "puede ocasionar daños irreversibles" según manifestó el presidente de la Federación Andaluza de Panadería, don Rafael Santos Romero. Destaca asimismo, en sus declaraciones, que "la comercialización es el verdadero caballo de batalla" de su gestión.

Los principales obstáculos que tiene la panadería andaluza según Rafael Santos Romero, son "una deficiente estructuración y una peligrosa proliferación de cooperativas con un transfondo político que han sido la causa del cierre de varias industrias". Por lo que a las organizaciones empresariales respecta, asegura que "la debilidad de éstas tienen su origen, en que no tuvieron el apoyo necesario hace muchos años, para evitar que muchos de los males que padecen tengan ya un carácter de legalidad que el tiempo les ha dado y que veo muy difícil desarraigar.

CHEQUEO A LA COMERCIALIZACION EN CATALUÑA

Los presidentes de la panadería de las cuatro provincias catalanas, don Juan Erill, presidente de la Federación, y el señor Carbonell Fita, director General de Comercio Interior de la Generalitat, han respondido a la pregunta ¿Qué ocurre con la Reglamentación?.

El señor Carbonell contesta que "ateniéndose a su cumplimiento estricto, sólo podría vender pan sin envolver, el propietario de la tahona, donde en el mismo establecimiento se cuece y vende el pan" y señala que "aquí es donde aparecen las discrepancias entre los propios gremios, pues con la aplicación de la reglamentación, sin proponérnoslo, irían desapareciendo las pequeñas y medianas empresas en favor de las grandes panificadoras".

Por su parte, don Juan Erill, presidente de la Federación Catalana manifiestó que: "en las actuales circunstancias y debido a la contradicción de las normas reguladoras, la comercialización del pan se hace sin control por falta de disposiciones, con carencia en muchos casos, de la intervención de la Administración".

Tanto el presidente de Tarragona como el de Lérida, don Jaime Andreu y don Miguel Llarás, respectivamente mantienen que el sector es familiar señalando el primero que las empresas son de tipo artesanal, mientras que el sector Llarás afirma que en su provincia se encuentran en un grado de modernización ideal.

Por su parte el señor Rodá, presidente de Gerona, asegura que, "en los últimos años se ha permitido una excesiva proliferación de los despachos de pan, en nombre de una mal entendida liberalización comercial, con lo que nos encontramos con que son corrientes los casos que el pan llega a manos del consumidor sin las más elementales condiciones higiénico-sanitarias".

El señor Vilamala, presidente de Barcelona asegura que "desde que se propuso la reestructuración del sector nada en concreto se ha realizado. El sector se está deteriorando, la comercialización del pan en muchos casos no ofrece las necesarias garantías de higiene y sanidad, y los municipios consienten la desleal competencia que puede representar la apertura de puntos de venta de pan, sin adaptarse a la vigente normativa".

ANUNCIOS POR PALABRAS

Vendo la siguiente maquinaria: Horno Termocar de 2 carros; de cada carro, 200 pistolas. 200.000 pesetas; horno Giratorio de 4 m. de diámetro, 200.000 pesetas; una formadora Superman, con mesa de recogida, alargadora, 40.000 pesetas. Preguntar por el Sr. Vidal. Tfno. (91) 894 03 31. Horas de llamada, de 9 a 14 horas.

Vendo una Máquina de limpiar latas; Montadora de nata y 2 mostradores. Preguntar por Francis. Tfno (91) 786 21 59, de 8 a 9 de la tarde.

Se vende panificadora industrial en Alicante, con una fabricación diaria de 1.100 kilos, nave de 800 m², cuatro despachos de venta, 2 hornos, 2 trenes de laboreo, 3 furgones de reparto. Tfno: (96) 517 15 79.

Importante industria de Masas Congeladas de Bollería y Pastelería solicita Distribuidores introducidos en el sector panadero y pastelero para las provincias de Castilla-León y Castilla-La Mancha. Se ofrecen óptimas condiciones de colaboración para iniciar una línea de artículos en fuerte crecimiento. Interesados dirigirse al Apartado Nº 253.- 28100 Alcobendas (Madrid), indicando líneas de productos distribuidos actualmente y disponibilidad de almacén y/o vehículo frigorífico.

Se vende máquina para la fabricación de croissants y bollería en general marca Tecnomatic, de fabricación italiana (gran producción). También laminadora grande tipo ULMA. Interesados ponerse en contacto con Alberto Pineda. Tfno: (95) 421 86 02. Fax (95) 422 93 54.

Se vende la siguiente maquinaria semi-nueva, totalmente revisada: Divisora Subal, Divisora hidráulica Alfapan; Formadora de barras Supermap con mesa de recogida; Batidora Liv, Horno Lago; 2 cámaras para 6 bandejas con estufa. HEMA, S.A. (91) 638 47 51.

Vendemos la siguiente maquinaria en perfecto estado: Pesadora Subal; Boleadora Ferre Matheu; Cinta transportadora; Formadora de barras; Horno rotativo Ferre Matheu; 3 carros para horno con sus respectivas bandejas. Todo 1.000.000 pesetas. Trinidad Villamuelas. Teléfono: (91) 552 86 90.

Vendo la siguiente maquinaria de panadería: Amasadora espiral Famapan; Amasadora de brazos 100 kg. Prat; Amasadora de rodillos parabólicos y caldera inoxidable Saus; Formadoras Subal y Farjas; Batidora 35 l. Vimar; Pesadora Subal y Prat modelo BTI; Heñidora cónica Turoz. Teléfono: (987) 51 06 77. Sr. Canseco.

Se vende la siguiente maquinaria: Batidora P.Prat, Empaquetadora horizontal Fesa, Refinadora de Pan, Amasadora Subal; Juego de Pesadora-Heñidora Tesa y Grupo Croissant. Teléfono: (91) 383 18 60.

Vendo línea automática de pan de molde con horno IPSA-WERNER, torre de enfriamiento y desmoldeo automático. Interesados llamar a los teléfonos: (91) 527 44 49 y 539 22 05. Preguntar por Fernando Blázquez.

Empresa multinacional productora y comercializadora de productos de panificación necesita Panadero/Demostrador. Se responsabilizará de una de las zonas de España y se encargará de realizar una labor de venta y demostración en panaderías. Interesados dirigirse a: Mercuri Urval, Ganduxer 115, 3ª, 08022 Barcelona, o bien llamar al teléfono (93) 379 94 51. Preguntar por la señorita Ana.

Se traspasa panadería con toda la maquinaria necesaria incluida, situada en el concejo de Soto del Barco (Asturias). Unica en la zona. Interesados llamar al teléfono (985) 58 61 01.

Se traspasa panadería-pastelería-bollería con obrador, tren de laboreo, dos hornos Rotari. Producción de 500 kilos. Zona privilegiada. Llamar tardes de 5 a 8. Teléfono (91) 681 44 43 y 681 46 11.

Se traspasa panadería en Oviedo, muy acreditada, con una elaboración diaria de 750 kilos de harina, con un horno giratorio Ferre Mateu, un horno de carros Revent, pesadora automática y tren de laboreo. Interesados dirigirse a Manuel Núñez, telf. (98) 521 71 20, de 16 a 19 horas.

Desde 1984 GUTSENS BAÑADORAS, **«GUBA»**

Cuesta de San Miguel, 1 - 09340 LERMA

Teléfono (947) 17 11 12 - Fax (947) 17 11 11

(Lo mejor es más económico que lo barato)

PROGRAMA DE FABRICACION:

Bañadora de chocolate
fundidores-atemperadores
Cinta de transporte con túnel de frío
Glaseadoras - Inyectadoras
Enfriadores de agua
Cámaras de fermentación
Decoración de hilos

PANORAMA PANADERO

REDACCION
Almirante, 9
28004 MADRID
Tel: (91) 521 51 94 - 521 52 85
Fax: (91) 521 21 77

DIRECTOR:
José A. Prados

COLABORADORES:
Pedro Arahuetes García, Eduardo Bernao, Luís Blanco Vila, Jesús Calaveras, Manuel Castellón, Andrés Costafreda, José María F. del Vallado, Pedro G. Torre, José Hervás, Eduardo Madrid, Alberto López Méndez-Villamil, Manuel Llanos Company, Mónica Moliner, Julia Moraga, Pedro Ocón de Oro, Héctor Opazo, Beatriz Palomares, Rafael Panadero, José Antonio Pet Posse, Marta de los Reyes, José Ribera Roca, Raúl R. de Alba, Felipe Ruano, Paloma Sainz de la Maza, Fernando Sanz, Francisco Tejero, Raquel Suárez, Joan Solé i Bòria, Antonio Vergés.

FOTOGRAFIA:
José G. Tojo
ILUSTRACIONES:
Humberto de la Torre

PUBLICIDAD
JEFE DE DEPARTAMENTO:
Marisa Hernández
Agustín G. Olmedo

DELEGACION EN CATALUÑA
RAMBLA DE CATALUÑA, 31-1.A
Tel: (93) 487 89 10

CORRESPONSAL ZONA NORTE:
Iñaki Latorre
Plaza Nueva,12 3º dcha Tel: (94) 416 79 51
48005 BILBAO

SUSCRIPCIONES
Mary Pradillo
Fernando Martín de Pablo
ADMINISTRACION
José Carlos Gómez

SUSCRIPCION
España: 6.000 pesetas
Europa: 100 dólares
América: 100 dólares

EDITA:

EDICIONES

Almirante, 9
28004 MADRID
Tels: (91) 521 92 28 - 521 92 29
PRESIDENTE
Raimundo de los Reyes
DIRECTOR DE PUBLICACIONES
Julián Uceda

Depósito Legal: M-1.024-1982
ISSN: 0212-6524

PANORAMA PANADERO respeta las opiniones vertidas por sus colaboradores, pero no se identifica necesariamente con ellas. Autoriza la reproducción citando su procedencia.

Imprime: Cristal
Fotomecánica: IGC
Filmación: Fotorevista

MOLPA: LA GARANTIA MAS SERIA DE CALIDAD Y BUEN SERVICIO



BANDEJAS
ALUMINIO ESPECIAL

Con los fabricados de Molpa eliminará los problemas de sus accesorios.

Moldes para pan de molde

- Embutidos y normales
- Montados en baterías
- Baterías con soporte para carro

Bandejas y Latas

- En aluminio, placal y acero inoxidable
- Acanaladas y planas
- Perforadas, o no

Recubrimientos anti-adherentes

- Teflón®
- Caucho de silicona especial
- Resina de silicona

Bandejas anti-adherentes

- Tela Tam y Tamp Marco de Aluminio

Molpa S.A.

MOLDES Y BANDEJAS PARA PANIFICACION Y PASTELERIA.

Polígono Industrial SANTIGA - Avda. Arraona, 24 - Talleres 11 - Nave 5 - Tel. y Fax (93) 718 72 57
Télex 9364 FLXR-E - 08210 Barberà del Vallès (Barcelona) ESPAÑA

Marque (29) en la pág. 38



CONSULTE A NUESTROS CLIENTES

HORNOS GOUET

VENTAJAS:

REFRAC-OIL + STATIC 15 = 50 + 100 Kgs. harina/hora

- DOS HORNOS EN UNO.
- FABRICACIÓN DIVERSIFICADA (PAN DE CHAPA Y PANES ESPECIALES CON SUELO REFRACTARIO).
- DISTINTAS TEMPERATURAS Y *UNA SOLA CALDERA.*
- MÍNIMO MANTENIMIENTO (CASI NULO).
- AHORRO COMBUSTIBLE (DE UN 10 A UN 15 % MENOS [EVITA LA NECESIDAD DE UTILIZAR CALDERAS INDEPENDIENTES]).
- PERMITE TENER EN MARCHA, LOS DOS HORNOS A LA VEZ O CUALQUIERA DE ELLOS INDEPENDIENTEMENTE.

GOUET ESPAÑOLA, S.A., PADRE FITA, 60 - TEL. (93) 710 84 52 - FAX (93) 711 88 90 - 08203 SABADELL - (ESPAÑA)