

Catalunya Fruïters

exemplar gratuït

| Èxit de la Trobada del Gremi de Detallistes |

| Més empreses adherides al sistema de pagament de la TPG |

| Lliurament de la 2a edició del premis 'Mercabarna Innova' |



TransDoliu siempre a punto

Nuestros camiones frigoríficos siempre continúan trabajando para no romper la cadena del frío. Minimamos cada fruta y hortaliza porque somos conscientes de qué transportamos. **Por responsabilidad y eficiencia, TransDoliu siempre a punto.**

**Transporte diario
a Mercabarna
y Perpignan**



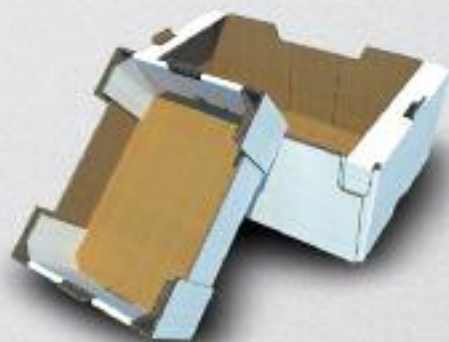
Trans-Doliu, s.l.: 43512 Benifallet (Tarragona)
Tel: +34 977 46 20 82 - Fax: +34 977 46 22 93 - transdoliu@transdoliu.com



VIAJANDO CONTIGO ME SIENTO FELIZ

AFCO

SOMOS GARANTÍA, SOMOS CALIDAD, SOMOS CARTÓN, SOMOS UNIQ
www.grupouniq.com | www.afco.es



SUMARI

ANY XXIII. ÈPOCA II. NÚM. 115. GENER - MARÇ DE 2017

EDITORIAL

- 3** Moltes gràcies a tothom per la Trobada
MERCABARNA
- 5** Lliurament de la 2a edició del premis
'Mercabarna Innova'
GREMI
- 8** Èxit de la Trobada 2016 del Gremi de Fruïters
- 9** Taula rodona: Distribució i consum
- 10** Taula rodona: Productes i tendències
- 11** Taula rodona: Visió tècnica
- 12** El Gremi ens informa
- 13** Les imatges de la Trobada
- 14** Noves empreses majoristes del Mercat Central de Mercabarna s'adhereixen al sistema de pagament TPG
- 15** Servei de promoció del Gremi de Fruïters
APARADOR
- 16** El nou magatzem logístic reforça les capacitats operatives de Bruñó
- 18** Gavà Grup rep el primer premi de 'Mercabarna Innova'
- 21** La poma Livinda presenta la primera plataforma de micromecenatge (*crowdfunding*) de suport a l'esport femení
- 23** CALENDARI 2017

FOTO PORTADA: Vicenç Dorsé.

EDITORIAL

**Tino Mora i Esteve**

President del Gremi Provincial de
Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de
Barcelona

Moltes Gràcies a tothom per la Trobada

Des d'aquesta editorial volem agrair a totes les persones, entitats i organismes que han col·laborat d'alguna o altra manera a la celebració de la Trobada del Gremi de Fruïters i també fer-los participants del seu èxit. En aquest número de la nostra revista fem un ampli reportatge de la Trobada.

En clau Gremi, vam aprofitar el marc de la Trobada per comunicar que des de el passat novembre ocupem la presidència de la Federacion Nacional de Detallistas de Frutas y Hortalizas.

El desenvolupament de la nostra tasca comercial de detallistes de fruites i hortalisses comporta unes obligacions davant de les diferents administracions i, entre elles, l'administració estatal. En aquest sentit, la nostra presència a la Federación Nacional juga un paper important per a la defensa dels interessos del fruïter davant l'administració estatal.

En aquesta línia de treball ser un gremi fort és important com a eina de representació del col·lectiu. És per això que animo a tots els fruïters, una vegada més des d'aquesta editorial, a fer pinya al voltant del Gremi per fer força com a eina per millorar la nostra feina i professió –moltes vegades vocacional i que passa de generació en generació–, i així, poder convertir aquelles iniciatives i projectes en realitats en benefici de tots, perquè tots hi sumem, i aconseguir tenir més força.

Com hem comentat altres vegades, els fruïters som els veritables prescriptors de les fruites i hortalisses que venem; els fruïters som els professionals que transmetem al comprador les qualitats i els beneficis del producte que venem, és a dir, som prescriptors de la vida saludable i de l'alimentació sana on la fruita i l'hortalissa juguen un paper fonamental •



EDICIÓ

Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona
Mercabarna. C/Major, 75
Pavelló G, 3a planta, 5è despatx
08040 Barcelona
Tel 93 335 53 37 - 93 335 50 50
Fax 93 263 03 80
gremifruïters@gremifruïters.com

DIRECCIÓ

Àlex Torres

COORDINACIÓ, DISSENY I

MAQUETACIÓ, REDACCIÓ I PUBLICITAT

Oscar Ortega. Tel 610 211 323

oscar@qelcom.net

www.qelcom.net



CONSELL DE REDACCIÓ

Tino Mora, Àlex Torres i

O. Ortega.

ADMINISTRACIÓ

Servi Gremi, sl

Tel 93 335 53 37

Fax 93 263 03 80

PREIMPRESSIÓ I IMPRESSIÓ

Punt Dinàmic, sl

REVISIÓ LINGÜÍSTICA

Glòria Trias

DIPÒSIT LEGAL

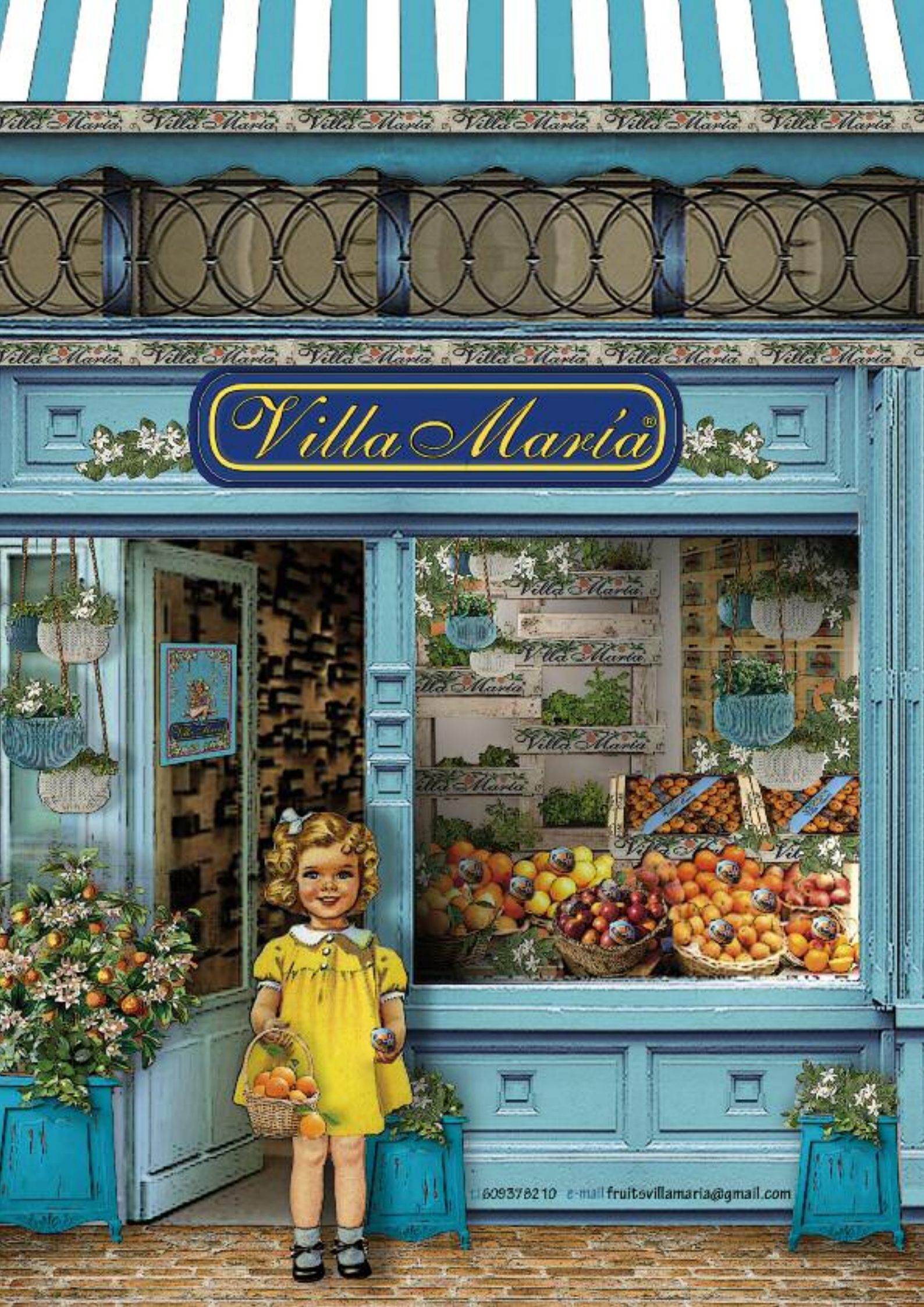
B-13.866-03

COL·LABORADORS

AGEM, IMMB, MERCABARNA.



L'opinió de la revista només s'expressa en l'editorial. Les opinions que s'exposen als articles d'aquesta publicació són responsabilitat únicament dels seus autors. Per reproduir parcialment el contingut de la revista cal demanar permís per escrit al Consell de Redacció i esmentar la font informativa. La inserció de publicitat no vol dir que l'entitat editora hagi aprovat el producte o servei que s'insereix.



Villa Maria Villa Maria Villa Maria Villa Maria Villa Maria Villa Maria

Villa Maria Villa Maria Villa Maria Villa Maria Villa Maria Villa Maria

Villa Maria®

609378210 e-mail fruitsvillamaria@gmail.com

Lliurament de la 2a edició del premis 'Mercabarna Innova'

El tomàquet Monterosa, un tomàquet amb el sabor d'abans, guanya aquesta edició; els sucs personalitzats de fruites i hortalisses, The Juice Lover, s'emporta el segon premi. El primer premi de la nova categoria d'ecològics va ser per a la cooperativa agrícola Hortec.

El passat 8 de novembre Mercabarna va lliurar, per segon any consecutiu, els 'Mercabarna Innova' 2016, uns guardons que premien la innovació entre les 700 pimes agroalimentàries ubicades al seu recinte.

L'encarregada de lliurar-los va ser la regidora de Comerç i Mercats de l'Ajuntament de Barcelona i presidenta de Mercabarna, Montserrat Ballarín, acompanyada pel director general de Mercabarna, Josep Tejedo, i pels membres del jurat, reconegudes personalitats del sector agroalimentari català.

En aquesta segona edició dels premis han participat 8 empreses de Mercabarna que van presentar el seus projectes innovadors en l'àmbit del producte, la comercialització i el *packaging*.

UN TOMÀQUET AMB EL SABOR D'ABANS PER CONSUMIR TOT L'ANY. El primer premi, dotat amb 6.000 euros, va ser per a l'empresa Gavà Grup, que ha posat al mercat el tomàquet Monterosa. Semillas Fitó és qui ha desenvolupat la llavor d'aquest tomàquet i Gavà Grup, qui el planta, el conrea i el distribueix.

El tomàquet Monterosa té el sabor tradicional dels tomàquets de l'horta mediterrània –sabor dolç amb final afruitat i absència d'acidesa– durant els 12 mesos de l'any.

El secret està en l'encreuament de les llavors del tomàquet amb denominació d'origen Pera de Girona, amb un clàssic de l'horta italiana, el Costoluto Genovese, i el seu cultiu en terres del Cabo de Gata (Almeria), òptimes per aquesta nova varietat, per la seva riquesa en sals i minerals. El resultat, un tomàquet d'alta qualitat, gros, de color rosa intens i pell vellutada.

SUCS PERSONALITZATS. El segon premi, dotat amb 4.000 euros, va ser per a l'empresa Talls i Més pels seus sucs personalitzats de fruites i hortalisses The Juice Lover, de llarga durada i que conserven intactes les vitamines, enzims i nutrients. Aquests



Les empreses guanyadores dels premis Mercabarna Innova 2016 amb el jurat, la presidenta i el director general de Mercabarna.

Aspectes valorats

Els aspectes més destacats a l'hora de valorar els projectes presentats han estat el grau de millora a la qualitat del producte, l'originalitat, la sostenibilitat, la millora de la productivitat; la implantació al mercat i els projectes col·laboratius. Aquest any, els guardons han incorporat com a novetat una segona categoria centrada en el desenvolupament de productes ecològics.

sucs estan elaborats combinant la tecnologia *cold press* –que mitjançant el premsat en fred dels productes aconsegueix mantenir les seves substàncies alimentícies essencials– i la tecnologia d'altres pressions o pascalització –que estanca el desenvolupament bacterià i permet allargar la seva durada 21 dies–.

Però el més singular d'aquests sucs és que la seva composició, nom, envàs i punts de venda són diferents segons el públic al qual s'adrecen.

APOSTA PIONERA PELS ECOLÒGICS. El premi per a la categoria de productes ecològics, dotat amb 6.000 euros, va ser per a la cooperativa agrícola

Hortec, per la consolidació de la seva aposta pionera a Espanya pel cultiu i la comercialització d'aliments biològics, així com per mantenir intactes fins ara els seus valors inicials. Des del 1991, any de la seva creació a Mercabarna, la cooperativa ha mantingut els seus principis de respecte a la natura i repartiment equitatiu dels beneficis que aporta el camp al llarg de tota la cadena, des de l'agricultor fins al consumidor.

EL JURAT. En aquesta segona edició repeteixen els membres del jurat dels primers 'Mercabarna Innova', tots ells professionals i altres de renom en el sector de l'alimentació.

Els integrants d'aquest jurat són els següents: Enric Ezquerro, president de l'Associació Catalana de Distribuïdors i Supermercats; Jaume Llopis, professor de l'IESE i expert en alimentació; Josep Maria Monfort, director de l'IRTA (Institut de Recerca Tenoalimentària de Catalunya); Lourdes Reig, vicerectora de Relacions Internacionals de la UPC (Universitat Politècnica de Catalunya); i Antoni Valls, director general d'Alimentaria Exhibitions •

Informació facilitada per Mercabarna

Foto: A. Bofill





Et dóna més!
*Sabor, Qualitat i Vitalitat**

Treu-li tot el suc a la vida



Green

SABOR refrescant
Ric en FIBRA



**SABOR
DEL AÑO**
Producto probado
por consumidores
2016

SunGold

Més dolç y SUCÓS
Ric en vitamina C

Amb els kiwis Zespri® pots triar el gust que més t'agradi per omplir-te de vitalitat. Zespri Green és refrescant, amb un toc àcid, i ric en fibra. El kiwi Zespri SunGold, el groc de Zespri®, és més dolç, sucós i ric en vitamina C. I totes dues varietats tenen la garantia de qualitat exclusiva que sempre t'ofereix Zespri®.

Perquè en gaudeixis en qualsevol moment i li treguis tot el suc a la vida.

www.zespri.es

Segueix-nos a:



* La vitamina C i l'àcid fòlic contribueixen a la reducció del cansament i la fatiga. La vitamina C contribueix a regular el metabolisme energètic.



El kiwi, font natural de salut

Sabem que és necessari dur una vida sana, però de vegades mantenir hàbits de vida saludables no és fàcil. En aquest sentit, és fonamental fer exercici regularment i tenir una dieta variada i equilibrada tot l'any.

La fruita és un aliment indispensable que no pot faltar a casa. Gràcies al seu alt contingut en vitamines i minerals, **la fruita contribueix al correcte desenvolupament físic i cognitiu dels més petits.**

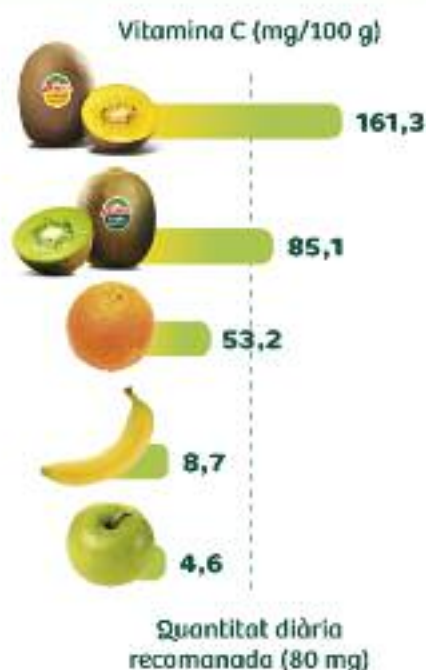
Des de la infància, 3 peces al dia

Pel seu alt valor nutricional, és aconsellable menjar tres peces de fruita al dia des de ben petits i evitar productes processats, rics en greixos saturats. Podem ensenyar als nens a incorporar-los a la seva dieta de manera divertida. Implicar els més petits en tot el procés d'elaboració del menjar, des del moment de la compra fins a l'elaboració del plat, farà que la dieta saludable formi part de la seva rutina diària.

El kiwi

Algunes fruites com ara els kiwis Zespri SunGold i Zespri Green són especialment riques en vitamina C, que ens ajuda a reforçar el sistema immunitari, a reduir els símptomes del refredat comú i a incrementar la nostra vitalitat. El kiwi Zespri SunGold conté fins a tres vegades més vitamina C que la taronja.

Un kiwi Zespri cobreix
les teves **necessitats diàries**
de **vitamina C**



Èxit de la Trobada 2016 del Gremi de Fruïters

Al voltant de cent cinquanta persones van assistir a la Trobada 2016, entre detallistes, majoristes, altres operadors hortofructícoles i representants de diverses entitats del sector.



La Trobada 2016 va ser tot un èxit. Amb aquesta frase es pot resumir la celebració el passat 30 de novembre de la Trobada 2016 del Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona amb la presència d'unes 150 persones.

La Trobada va seguir el mateix format de l'última edició amb tres grans apartats: tècnic, lúdic i sopar.

Enguany, sota el títol **Economia i proximitat** es van dur a terme diferents taules rodones amb ponents experts, especialistes i qualificats en cadascuna de les matèries.

Així l'apartat tècnic va constar de tres taules rodones: Distribució i consum, Productes i tendències i Visió tècnica. A continuació, i després d'una pausa, es va continuar amb El Gremi ens informa on es van repassar les darreres activitats i es van explicar aquells projectes i iniciatives de present i futur en què està immers el Gremi.

Abans de la cloenda i donar pas al sopar, l'actor català Joan Pera es va encarregar del moment més divertit i desenfadat de la Trobada

interpretant un monòleg farcit d'anècdotes al voltant de la vida de mercat i del comerç de proximitat.

La Trobada es va tancar amb un sopar informal on els assistents van poder intercanviar opinions i, com no podia ser d'una altra manera, on les fruites i les hortalisses van ser protagonistes.

ENTITATS. Les entitats que van participar a la Trobada són: Generalitat de Catalunya, Ajuntament de Barcelona, Mercabarna, Associació Gremial d'Empresaris Majoristes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona i província a Mercabarna (AGEM), Institut Municipal de Mercats de Barcelona (IMMB) i Associació de Mercats de Catalunya (AMMC).

PRESENTACIÓ. **Tino Mora**, president del Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona, va donar la benvinguda a tots els assistents a la Trobada 2016. A continuació, va obrir el debat sobre el per què del títol de l'edició d'aquesta trobada: Economia i proximitat.

On comença i on acaba la proximitat? El concepte proximitat ajuda a vendre? Fins a quin punt influeix la proximitat a l'economia de cada negoci? Tot un seguit de preguntes que es van respondre al llarg de les taules rodones.

Mora va donar pas a **Montserrat Ballarín**, regidora de Comerç i Mercats l'Ajuntament de Barcelona i presidenta de Mercabarna i de l'Institut Municipal de Mercats de Barcelona (IMMB), que es va encarregar de presentar la Trobada.

Ballarín va comentar que "Barcelona és una de les ciutats amb més experiència en mercats de proximitat" i va continuar dient que "les fruites i verdures segueixen sent el símbol dels mercats municipals".

Va reflexionar sobre l'evolució dels diferents models de venda i del consumidor i sobre la importància dels mercats com "a peça fonamental per a contribuir a la salut de les persones"; en aquest sentit va afegir que "les fruites i verdures estan de moda". També va declarar que "la matèria primera –els aliments– que treballem als mercats és molt important per a la salut de la ciutadania".



Des de l'esquerra: Tino Mora, president del Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona; Montserrat Ballarín, regidora de Comerç i Mercats l'Ajuntament de Barcelona i presidenta de Mercabarna i de l'Institut Municipal de Mercats de Barcelona (IMMB); i Muntsa Vilalta, directora general de Comerç de la Generalitat de Catalunya.



>>Taula rodona: **Distribució i consum**

Ponents: Jaume Flores, Marc Taribó i Josep Fabregat.

CLOENDA. A la cloenda de la Trobada 2016 i abans de donar la paraula a Muntsa Vilalta, directora general de Comerç de la Generalitat de Catalunya, Tino Mora va convidar als assistents a extreure les seves pròpies conclusions sobre els continguts de les taules rodones. Va acabar dient que "proximitat i economia han de conuiu per tirar endavant nosaltres, els detallistes, i el país, en general".

Muntsa Vilalta es va encarregar de tancar la Trobada. Al seu parlament, a més de ressaltar la tasca i professionalitat dels fruïters, va manifestar que "el detallista és el prescriptor de fruita i hortalissa". També va posar en relleu la importància del valor humà: "les persones fan les empreses".

Del seu parlament també s'extreu, entre d'altres aspectes, que estem immersos en una època de canvis on sorgeix una marcada tendència de salut i nutrició on els aliments, destacant les fruites i hortalisses i una dieta equilibrada, juguen un paper fonamental.

Vilalta també va remarcar la importància de la innovació i formació. En aquesta línia va exposar que "la formació ajuda a ser millors professionals" ●

Fotos de la Trobada: Vicenç Dorsé



>>**Jaume Flores**, president de l'Associació Gremial d'Empresaris Majoristes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona i província (AGEM), va apuntar diverses idees al voltant del títol d'aquesta taula rodona. Flores és de l'opinió que "la distribució té un paper bàsic en el consum".

Sobre la figura del consumidor va explicar que "és important estar a prop del consumidor" i va afegir que "cal intentar educar al consumidor". A les seves intervencions també comentar que "cada vegada es menja més per la vista" i va justificar que cada vegada guanya més notorietat la qualitat visual i presentació del producte.

Marc Taribó, gerent de Camarasa Fruits, es va sumar a aquesta línia d'argumentació amb les paraules: "la presentació del producte és essencial a la venda".

Amb la seva experiència com a fruïter va descriure que "hi ha una tendència a oferir productes més elaborats com a conseqüència directa que els hàbits del consumidor està canviant, tot i que hi ha un aspecte que no canvia: el consumidor vol producte bo". Sobre aquest aspecte, Taribó també va comentar que "hi ha productors que treballen molt bé el producte".

Josep Fabregat, vicepresident del Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona, va afirmar que "el detallista ha d'intentar anar un pas endavant" i que "domen la cara davant el consumidor i fem de prescriptors de les fruites i hortalisses que venen".

Fabregat comparteix la idea que "el consumidor vol producte bo" i per això "el bon detallista prima la qualitat sobre preu" ●



Des de l'esquerra: Jaume Flores, president de l'Associació Gremial d'Empresaris Majoristes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona i província (AGEM); Marc Taribó, gerent de Camarasa Fruïts; i Josep Fabregat, vicepresident del Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona.

>>Taula rodona: **Productes i tendències**

Ponents: Jose Bruñó, Joan Llonch i Pere Sitjar.

>>Jose Bruñó, director comercial de Hermanos Bruñó; Joan Llonch, gerent de Gavà Grup; i Pere Sitjar, president de Cultivar, van ser els tres ponents de la taula rodona de Productes i tendències. Totes tres empreses són clars exemples d'èxit en els seus productes.

Cadascun d'ells va comentar les seves particularitats. Així **Jose Bruñó** va manifestar que "cerquem varietats de millor menjar amb regularitat de qualitat", en relació a la seva gamma de melons. En aquesta línia de treball, va emfatitzar que "hi ha productors que també s'especialitzen".

Quant a la construcció i confiança d'una marca, Bruñó va comentar que "fer marca es una tasca continuada i feixuga de molts anys on no es pot fallar".

Joan Llonch va explicar que amb la posada al mercat del tomàquet Monterosa "pretenem que el tomàquet tingui marca" i va confirmar que "la qualitat és imprescindible".



En clau detallista, Llonch va afirmar que "els detallistes teniu una arma de venda molt important: el producte físic" tot i que també va augurar que "la venda online per Internet incrementarà als pròxims anys, també a la família de fruites i hortalisses".

D'altra banda, **Pere Sitjar** va recordar els seus orígens detallistes. Sitjar va

parlar en relació a la fruita exòtica on "prima la qualitat gustativa de la fruita sobre el preu" encara que va reconèixer que "de vegades, el preu és un inconvenient".

Tots tres ponents van coincidir que amb independència del producte es fonamental no fallar davant del consumidor ●



Des de l'esquerra: Jose Bruñó, director comercial de Hermanos Bruñó; Joan Llonch, gerent de Gavà Grup; i Pere Sitjar, president de Cultivar.



La ciutat de Barcelona és referència del comerç de proximitat a Europa on els mercats municipals juguen un paper fonamental com eixos vertebradors d'àmbit social i econòmic

>>Taula rodona: **Visió tècnica**

Ponents: Jordi Torrades, Josep Tejedo i Jordi Redón.

>>En la seva intervenció **Jordi Torrades**, gerent de l'Institut Municipal de Mercats de Barcelona (IMMB), va afirmar que "els mercats municipals de Barcelona són ja una marca".

En clau estadística, els 39 mercats municipals alimentaris reuneixen gairebé 400 paradistes, on el grup de fruites i hortalisses és la primera denominació dels mercats.

De les paraules de Torrades, es despenen que tot i la competència –supermercats, grans superfícies, establiments comercials regentats per immigrants...– el consumidor aposta pels mercats. En clau fruita i hortalissa, opina que "els mercats són referència en la compra de fruita i hortalissa".

El gerent de l'IMMB també va anomenar dos punts forts dels mercats. Un, el servei i atenció personalitzat –els paradistes són prescriptors del producte que venen– i, dos, la qualitat i varietat d'oferta de producte.

Josep Tejedo, director general de Mercabarna, va declarar que "Mercabarna són els majoristes i els detallistes" i que "Mercabarna és el primer mercat majorista d'Espanya".

Durant la seva intervenció Tejedo va destacar la importància dels detallistes –"són una peça fonamental en el comerç de fruita i hortalissa"– i del Gremi de Fruïters com a interlocutor i representant vàlid del col·leci de fruiters: "és un Gremi que funciona". En

aquest sentit, va remarcar "la col·laboració constant entre Mercabarna i el Gremi durant els darrers anys".

En les seves paraules **Jordi Redón**, de Promotora d'Exportacions Agroalimentàries Catalanes (PRODECA), va centrar la seva exposició sobre les exportacions del sector agroalimentari de Catalunya i va donar una dada prou significativa: "el 25% de la producció catalana es destina a exportació" i va comentar que "a l'actualitat el mercat és global".

Algunes de les conclusions d'aquesta taula rodona van ser que la ciutat de Barcelona és referència del comerç de proximitat a Europa i que a Barcelona els mercats municipals juguen un paper fonamental com a eixos vertebradors d'àmbit social i econòmic ●.



Des de dalt: Jordi Torrades, gerent de l'Institut Municipal de Mercats de Barcelona (IMMB); Josep Tejedo, director general de Mercabarna; i Jordi Redón, de Promotora d'Exportacions Agroalimentàries Catalanes (PRODECA).

El Gremi ens informa

Tino Mora i Boj, tresorer del Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona, va explicar algunes de les accions i iniciatives del Gremi.

A l'apartat El Gremi ens informa **Tino Mora i Boj**, tresorer del Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona, va repassar diversos aspectes en què el Gremi de Fruïters està immers.

Va comentar la importància de ser un Gremi actiu, dinàmic i operatiu que treballa per a tots els fruïters i va manifestar que, per exemple, "el Gremi és una eina útil per introduir als nouvinguts perquè des del Gremi podem oferir tot tipus d'assessorament relacionat amb la nostra activitat comercial".

Com alguns ponents de les taules rodones de la Trobada, és del parer que "els detallistes som prescriptors de les fruïtes i hortalisses que venem" i va afegir que "el contacte directe amb el consumidor ens permet oferir una atenció personal que moltes vegades es tradueix en compra per confiança". Aquesta característica és diferencial davant altres formats comercials on l'atenció personal no està tan present.

Al llarg de la seva intervenció Mora va repassar accions i iniciatives del Gremi de Fruïters i, en alguns casos, en quin punt es troben.

TPG. La Targeta Pagament del Gremi (TPG) és un dels grans objectius aconseguits des del seu llançament. Es continua treballant per captar més empreses majoristes que s'adhereixen a la TPG com també es continua treballant perquè més detallistes facin ús d'aquesta targeta. De fet, segons les paraules de Tino Mora i Boj, "la targeta TPG és una targeta de fidelització del Gremi"..

FORMACIÓ. Una de les altres tasques que va comentar Mora va ser els diferents cursos de formació que el Gremi de Fruïters dur a terme com, per exemple, els cursos relacionats amb l'obtenció del carnet de manipulador d'aliments, amb la micologia, amb l'exposició de producte...

NOUS SERVEIS. Des del Gremi de Fruïters es treballa per facilitar tots aquells aspectes relacionats amb el



Tino Mora i Boj:
"Els fruïters som els prescriptors de les fruïtes i hortalisses que venem"

El Gremi de Detallistes és un gremi actiu, dinàmic i operatiu amb iniciatives en benefici dels fruïters



Tino Mora i Boj, tresorer del Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona. A dalt, amb Rosa M. Garriga, periodista encarregada de coordinar les taules rodones.

compliment de normatives derivades de l'exercici de l'activitat comercial de venda de fruita i hortalissa al detall. En aquest línia d'actuació, Mora va posar com exemple dos iniciatives recents. Una, la creació d'un programa informàtic per facilitar la gestió comptable i fiscal del fruïter com a mitjà per aplicar la reforma fiscal de l'IRPE. En aquest sentit, el volum de feina d'aquest nou servei, **Servei de facturació**, "ha comportat un canvi d'estructura interna del Gremi", va declarar el tresorer.

Dues, la creació del **Servei de prevenció de riscos laborals** amb l'objectiu que tot agremiat compleixi amb la normativa corresponent que fa referència a la seguretat i a la salut dels treballadors mitjançant l'aplicació de mesures i el desenvolupament de les activitats necessàries per a la prevenció de riscos derivats del treball.

PROMOCIÓ. Fa molts anys que el Gremi de Fruïters treballa per promoure les fruïtes i hortalisses tot i que fa al voltant d'un any que s'ha considerat donar més visibilitat a aquesta tasca amb el Servei de promoció i la publicació d'un tríptic, amb el títol *El Gremi et promociona*, en tres idiomes: català, castellà i anglès.

COMUNICACIÓ. L'actualització de la web (www.gremifruïters.com) i la potenciació de la revista Catalunya Fruïters són dues eines de comunicació actives, dinàmiques i constants.

L'app *fruitesaldia* és una altra de les iniciatives del Gremi –que "cal potenciar", va remarcar Tino Mora– que pretén ser un plafó virtual de publicació diària i en temps real d'ofertes de fruïtes i hortalisses de les empreses majoristes del Mercat Central de Mercabarna dirigides al fruïter ●



>>**Les imatges de la Trobada.** Aquí publiquem un recull d'imatges que vol ser un tast de la Trobada del Gremi de Fruïters: taules rodones, intervencions, intercanvis d'opinió, sopar... i, en especial, el monòleg de Joan Pera que va interactuar amb els assistents de forma molt divertida i simpàtica.



L'actor català Joan Pera va interpretar un monòleg molt divertit i desenfadat farcit d'anècdotes al voltant de la vida de mercat i del comerç de proximitat amb les fruites i hortalisses com a protagonistes



Noves empreses majoristes del Mercat Central de Mercabarna s'adhereixen al sistema de pagament TPG

Amb la incorporació de la firma Plátanos Ruiz segueix creixent el nombre d'empreses majoristes del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna adherides. Ja en són vint (vegeu quadre adjunt).

Durant el passat 2016 s'ha incrementat considerable l'ús de la TPG entre els compradors del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna.

En l'actualitat es pot parlar que la TPG s'ha consolidat com un sistema de liquidació de les compres dels clients de les empreses majoristes del Mercat Central de Mercabarna. No obstant això, des del Gremi de Fruïters no es deixa de treballar per donar a conèixer la TPG i potenciar el seu ús entre els compradors del Mercat.

Cal recordar que la TPG és un sistema de pagament impulsat i promogut per al Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona, i compta amb la col·laboració de l'Associació Gremial d'Empresaris Majoristes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona i Província (AGEM), amb el suport logístic de Banc Sabadell i amb l'assistència tècnica de Reset Control.

SER SOCI DEL GREMI. Remarcant que és condició indispensable ser soci del Gremi de Fruïters per disposar i fer ús de la TPG.

QUÈ ÉS LA TPG? La TPG és una targeta de crèdit totalment gratuïta, sense cap cost de manteniment i personalitzada amb la imatge del Gremi de Fruïters de Barcelona.

Aquesta targeta és una alternativa de liquidació al comptat de les compres efectuades a les empreses majoristes del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna associades a l'AGEM que s'adhereixin de forma voluntària a aquest sistema de pagament.

AVANTATGES PER AL FRUITER. La TPG té com a principal al·licient per als detallistes un interessant descompte d'un 2% cada 3 mesos de totes les

Empreses majoristes del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna adherides a la TPG

EMPRESA	PAVEL·LÓ	NÚMERO
Ribera-Piqué	A	1033 - 1034
Capella Fruits	A	1038 - 1040
Frutas y Verduras Flores	A	1060 - 1062 i 1029 - 1030
Hnos. González Pastoret	B	2001 - 2003
Frutas Diego Martínez e Hijos	B F	2006 - 2010 i 2033 - 2035 6005 - 6011
Fruits Ràfols	B G	2030 7029 - 7031
Churry	C	3034 - 3036
Deltabarna	C	3041 - 3044
Fruïtes i Hort. Gavà	C	3057 - 3060
Visa Fruits	D	4022 - 4025 i 4028 - 4031
Plátanos Ruiz (nou)	D E	4038 5010
Fruïtes Artés	E	5001 - 5002
A. Martín Solà	E	5005 - 5006
Maleubre-Cano	F	6015 - 6018
Fruïtes i Verdures Ardiaca	F	6023 - 6024
Laumont	F	6029 - 6030
Fruits Figueres	F	6037 - 6039
Prats Fruits	F	6047 - 6050
Montse Fruïtes i Verdures	G	7011 - 7014
Fruïtes Llonch	G	7034 - 7037

>>>Actualment hi ha un total de 20 empreses majoristes del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna, associades a l'AGEM, adherides al sistema de pagament a través de la TPG.

Totes aquestes empreses sumen unes 80 de parades repartides entre els set pavellons del Mercat Central on el soci del Gremi de Fruïters pot pagar còmodament les seves compres amb la TPG.

compres efectuades a través d'aquesta targeta.

Altres avantatges són que amb la TPG el fruïter paga al comptat, sense necessitat de tràmits en metàl·lic ni xecs bancaris, i que amb la TPG pot gestionar millor les seves compres i es facilita el pagament a les empreses majoristes del Mercat de Mercabarna.

AVANTATGES PER AL MAJORISTA. El principal benefici per als majoristes és que podran veure alleugerir-se les pòlisses de crèdit que demanen als bancs i, així, podran estalviar interessos en el volum de pòlisses de crèdit.

Altres avantatges són que, amb la TPG, l'empresa majorista cobra al comptat, no a crèdit, i es facilita així immediatesa en el cobrament de les factures, a través dels TPV de Banc Sabadell, i s'elimina el risc d'impagament ●

El Gremi de Fruïters impulsa i promou el sistema de pagament TPG entre els fruïters i les empreses majoristes

Amb la targeta TPG, l'empresa majorista cobra al comptat, no a crèdit, i es facilita així immediatesa en el cobrament de les factures



>> Servei de Promoció del Gremi de Fruïters. Des de fa anys, el Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona duu a terme una línia de treball dirigida a aquelles empreses que vulguin promoure les seves marques o serveis entre el col·lectiu de fruïters. En aquesta línia, el Gremi de Fruïters ha publicat un fulletó informatiu en català, en castellà i en anglès.

Fins ara les experiències han estat molt positives amb diferents marques de fruita com, per exemple, kiwi **Zespri**, meló **Bruñó** 5 estrelles, pinya **F.lli Orsero** i alvocat **Exòtica** de Cultivar.

El Gremi compta amb professionals titulats i amb experiència en comunicació, màrqueting i publicitat per dur a terme aquesta tasca.

SERVEI INTEGRAL DE PROMOCIÓ. La gestió promocional del Gremi de Fruïters abasta tot els aspectes necessaris per dur a terme una campanya promocional des de la seva idea primària fins a produir les diferents peces:

- Disseny de l'estratègia promocional amb selecció i programació de mercats municipals.
- Definició de pressupost a mida per a cada promoció.
- Gestió de llicències i permisos.
- Enquestes al consumidor final, al fruïter i també a l'operador majorista de Mercat Central de Mercabarna.
- Coordinació i control de les diferents accions de la promoció.
- Contractació de professionals especialitzats i de personal amb carnet de manipulador d'aliments.
- Disseny i producció del material promocional, com taulells, cartells, bosses, marxandatge...
- Logística de la promoció.

Aquest servei integral de promocions també contempla accions de seguiment posteriors a l'execució de la promoció com, per exemple, estudis de mercat per avaluar el ressò de la promoció.

El Gremi de Fruïters també posa al servei de les promocions les seves eines de comunicació:

- La revista *Catalunya Fruïters* per inserir-hi publicitat i notes informatives.
- Enllaços al web del Gremi www.gremifruïters.com ●



Imatge nocturna del magatzem logístic de Hermanos Bruñó a Alcalà de Xivert (Castelló).

El nou magatzem logístic reforça les capacitats operatives de Bruñó

La posada en marxa del magatzem logístic ha permès a la firma Hermanos Bruñó incrementar la seva capacitat de conservació i de fred.

Amb la posada en marxa a finals de l'any 2015 del magatzem logístic, la firma Hermanos **Bruñó** ha aconseguit millorar qualitativament i incrementar quantitativament la seva capacitat de maduració i de conservació de forma molt significativa en cadascuna de les seves quatre gammes de producte: **meló, síndria, taronja i clementina**. En concret, aquesta instal·lació ha permès duplicar la capacitat de maduració en fred de la gamma de cítrics, en especial, la línia de clementines.

MAGATZEM LOGÍSTIC. El magatzem logístic –de 5.000 m² i ubicat just al darrere del magatzem de recepció i de confecció– va ser ideat i dissenyat per tenir la màxima cura i per respectar la cadena de fred dels productes, aprofitant les possibilitats tecnològiques en aquestes matèries.

El magatzem logístic està dotat de diverses cambres frigorífiques de maduració i de conservació en fred, i de zones de prerefredament, que inclou un túnel de prerefredament ràpid.

Tot plegat suma per donar més i major capacitat de resposta al client, a més d'incrementar el valor afegit de la marca Bruñó.

MELÓ DE SENEGAL. D'altra banda, s'estima que durant el pròxim mes de març la firma Hermanos Bruñó



començarà a comercialitzar meló de producció pròpia originari de Senegal. Aquest meló cobreix el període entre els mesos de març i maig. L'elecció d'aquest país africà respon a uns criteris i requisits essencials per mantenir, garantir i assegurar el nivell d'alta qualitat del **meló Bruñó 5 estrelles**.

Durant el període de novembre a febrer, una vegada acabada la temporada de meló de producció nacional, el meló de contraestació proveeix de Brasil.

L'oferta de meló Bruñó abasta els 12 mesos de l'any entre el meló de producció nacional i de contraestació ●

Monte-Aguares

Pera per a tots els gustos.

..... Ercolina

..... Conferencia

..... Blanquilla

A la comarca del Somontano, en terres de la ribera del Cinca i a les portes del Pirineu, cultivem pera d'altura.

Som especialistes amb producció pròpia en pera del Somontano, pera amb gust.

Pera **Monte-Aguares**,
del Somontano amb gust.

Monte-Aguares és una marca de Prats Fruits

Oficina i vendes a Mercabarna (08040 Barcelona). Pavelló F, 6046-6050
Tel. +34 935 562 647. Fax: +34 935 562 646. comercial@pratsfruits.com

www.pratsfruits.com



MADURACIÓN ARTESANAL DESDE 1964



Lo notarás en el sabor
¡Pruébalos!

Oficina y almacén en Mercabarna:

Longitudinal 7, nº 122 - 08040 Barcelona
Tel. 93 336 14 11 - Fax 93 263 20 66
info@platanosruiz.com

Venta mayorista en Mercabarna:

Pabellón E-6010 - Tel. 93 335 23 88
Pabellón D-4039 - Tel. 93 335 51 45

Venta en mercados municipales:

EN BARCELONA

Mdo El Carmià: 146-147-148
Mdo El Bosc: 90-91-108
Mdo Galvany: 32-33-34
Mdo Horta: 57

EN L'HOSPITALET DE LLOBREGAT

Mdo Torrell: Gornal 98-99
Mdo Collblanc: 91-108



ESPECIALISTAS ÚNICOS.

www.platanosruiz.com

Gavà Grup rep el primer premi de 'Mercabarna Innova'

La firma Gavà Grup rep aquest premi per la tasca duta a terme per la posada al mercat del tomàquet Monterosa.

L'empresa **Gavà Grup** va rebre el primer premi de la convocatòria dels premis Mercabarna Innova 2016 per la posada al mercat del **tomàquet Monterosa**. Semillas Fitó és qui ha desenvolupat la llavor d'aquest tomàquet i Gavà Grup, qui el planta, el conrea i el distribueix amb l'objectiu de fer tornar a fruir els consumidors de l'autèntic sabor del tomàquet de l'horta mediterrània durant els 12 mesos de l'any.

TOMÀQUET MEDITERRANI. El tomàquet Monterosa neix l'any 2012 a Cabrera de Mar, localitat de la comarca del Maresme (Barcelona), del creuament de les llavors del tomàquet amb denominació d'origen Pera de Girona i, un clàssic de l'horta italiana, el tomàquet Costoluto Genovese.

Després el seu cultiu es concentra en terres del Cabo de Gata (Almeria) per la seva riquesa en sals i minerals, òptimes per a aquesta nova varietat.

El tomàquet Pera de Girona és una de les varietats tradicionals catalanes de tomàquet, procedent dels horts de l'Empordà, que es distingeix, entre altres característiques, per ser carnós i de pell fina.

El tomàquet Costoluto Genovese és un clàssic entre els tomàquets de l'horta italiana i es caracteritza per ser un fruit acostellat, de color vermell intens, de pell gruixuda i sabor molt dolç.

TOMÀQUET ÚNIC. El tomàquet Monterosa es caracteritza per ser gran, ferm, saborós, amb un toc dolç i un final afruitat, acostellat, multilobular, de pell finíssima, amb una presència exuberant i atractiva, que és molt valorada des del punt de vista d'exposició comercial, i d'un color rosa intens quan es troba en el seu punt just de maduració.

A més, en ser un híbrid es conserva molt més temps, característica que afavoreix la seva exportació, i pot aguantar més de deu dies abans de ser consumit.

Tot plegat fa del tomàquet Monterosa un tomàquet únic, ja que actualment



Francesc Llonch i Boada, director general de Gavà Grup, en el moment de rebre el premi Mercabarna Innova 2016 de mans de Montserrat Ballarín, regidora de Comerç i Mercats de l'Ajuntament de Barcelona i presidenta de Mercabarna.

El tomàquet Monterosa és únic perquè a l'actualitat no es troba al mercat cap varietat de tomàquet semblant

no es troba al mercat cap varietat semblant. Aquest tomàquet està conquerint el mercat nacional i europeu, a França i Polònia, entre d'altres.

Per a aquesta campanya s'ha ampliat la zona de cultiu a Cabo de Gata (Almeria) de 27 fins a 120 hectàrees.

EXPERIÈNCIA. L'experiència de l'empresa Gavà Grup al sector hortofructícola ha permès dur a terme el projecte Monterosa conjuntament amb Semillas Fitó, qui després d'un programa de recuperació de sabor i millora genètica de les varietats tradicionals, requeria un soci capaç d'oferir el coneixement del cultiu del tomàquet i les terres apropiades a

les necessitats d'aquest tomàquet. En aquest sentit, Gavà Grup ofereix l'excel·lència necessària en el procés de cultiu, recol·lecció i selecció del producte.

Gavà Grup cultiva en exclusiva a Espanya (excepte a Catalunya) i a Portugal el tomàquet Monterosa, i també el distribueix a Espanya i a Europa.

Per a més informació sobre aquest nou tomàquet s'ha creat el web www.monterosa.com ●

Fotos: A. Bofill

DEL MONTE Y LA SOSTENIBILIDAD

Para **Del Monte Fresh Produce**, la sostenibilidad es una práctica de gestión que guía nuestra actividad de negocio diaria. Como compañía involucrada en la agricultura durante **125 años**, somos conscientes del cuidadoso equilibrio que debemos mantener entre nuestro entorno y nuestras actividades de negocio. Los **tres pilares** en los cuales se basa nuestra estrategia y objetivos frente a la sostenibilidad son:

- **Planeta:** Nos aseguramos que nuestros productos son producidos de manera respetuosa con el medio ambiente.
- **Personas:** Contribuir al crecimiento y desarrollo de nuestros empleados y de las comunidades en las que operamos.
- **Producto:** Proveer a nuestros clientes de productos de alta calidad, frescos, saludables, seguros y producidos de una manera sostenible.

Ejemplos de prácticas de sostenibilidad

Las operaciones de Del Monte incluyen **programas de reforestación** para minimizar el impacto sobre los recursos naturales con un asombroso éxito en Centro América donde más de **10,000 hectáreas** de tierra protegidas han sido reforestadas lo que equivale a casi 13,700 campos de fútbol, además de 6.000 hectáreas de bosque de absoluta protección. Del Monte regularmente lleva a cabo tareas de reforestación alrededor de las plantaciones y en colaboración con las comunidades locales, estableciendo reservas naturales para promover el desarrollo de la fauna y flora autóctona.

El programa de gestión de residuos en Del Monte incluye y fomenta el reciclaje. Los residuos de fruta y restos vegetales son compostados y reciclados en los campos de Del Monte para la reducción de residuos, así mismo políticas de sostenibilidad relacionadas con los embalajes como el programa de pallets CHEP en Costa Rica y Guatemala permiten a la compañía reutilizar, minimizando así la necesidad de utilizar pallets desechables.

Gracias a **las políticas y numerosos programas sociales y de salud**, Del Monte presta servicio gratuito de transporte a los empleados así como un servicio gratuito de subvención de viviendas en centro américa. La implicación en las comunidades contribuyó al mantenimiento anual de carreteras de uso público con más de 2.200 km reparados. En 2016 más de 700 estudiantes con sobresaliente rendimiento académico se beneficiaron de becas escolares en Centro América.

Certificación

"Sustainably Grown"

Desde 2004 las bananas y las piñas Del Monte® se cultivan en nuestras propias fincas de Costa Rica, Guatemala y Kenya



bajo la certificación «Sustainably Grown» Certified por SCS Global Services (<https://www.scsglobalservices.com>), reforzando así el compromiso de Del Monte con las prácticas de sostenibilidad.



Fruta fresca sostenible:

El programa de certificación de sostenibilidad SCS **Sustainably Grown** se enfoca en dos de los productos más importantes de Del Monte – Bananas y piñas frescas y procesadas. Para alcanzar esta certificación Del Monte, en sus propias fincas de banana en Costa Rica y Guatemala así como las propias fincas de piña en Costa Rica y Kenya, fue auditada por auditores independientes alcanzando los duros requerimientos de los estándares SCS Sustainably Grown. Durante décadas, las bananas han sido de manera consistente una de las frutas más populares por los consumidores de todo el mundo y el producto que más contribuye en los ingresos de los establecimientos comerciales. Del Monte Fresh Produce es uno de los más grandes proveedores verticalmente integrados de bananas en todo el mundo y que provee al Mercado europeo desde sus fincas en Guatemala, Costa Rica, Brasil y Colombia. El posicionamiento de Del Monte Fresh Produce le permite proveer bananas de manera consistente a lo largo de todo el año.





ràfolsfruits

fruita dolça
fruita exòtica

estima la fruita!

mercabarna, pavelló G · 7029 / pavelló B · 2030 / 08040 · barcelona
tel. 93 335 26 93 · fax 93 335 28 50 · www.fruitsrafols.com

B Sabadell

Un compte Pensat per tal que els autònoms, els comerços, els despatxos professionals i les petites empreses es facin grans.

Compte Expansió Negocis Plus PRO

T'abonem el 10 %

de la teua quota d'associat*

0

comissions
d'administració i de
manteniment.1

+

TPV

Amb condicions preferents.

+

Fins a
30€ mes

bonificació de l'1 % en l'emissió de
nòmines i assegurances socials.2

+

Gratis

Servei Kelvin Retail,
informació sobre el
comportament del teu
negoci.3

Truca'ns al 902 383 666, identifica't com a membre del teu col·lectiu, organitzem una reunió i comencem a treballar.

* Fins a un màxim de 50 euros anuals per compte, amb la quota domiciliada. L'abonament es farà durant el mes de gener de l'any següent.

Aquestes condicions es mantindran mentre es compleixin els requisits establerts en el contracte:

1. Tenir un ingress regular trimestral per un import mínim de 10.000 euros (se n'exclouen els ingressos procedents de comptes oberts en el grup Banc Sabadell i a nom del mateix titular).

2. Complir, com a mínim, dos dels requisits següents: un càrrec en concepte d'emissió de nòmines, un càrrec en concepte d'assegurances socials, un càrrec en concepte d'impostos o dos càrrecs en concepte de rebuts. En cas que el titular sigui un comerç, és un requisit obligatori disposar de TPV amb la nostra entitat. Es consideren començ a l'efecte de la contractació d'aquest compte els que figuren en el llistat publicat a www.bancsabadell.com/compteexpansionnegociplus.

Aquests requisits són de compliment mensual, de manera que si al tercer mes no es compleixen aquestes condicions, automàticament el Compte Expansió Negocis Plus PRO passarà a ser un Compte Professional.

1. Rendibilitat 0% TAE.

2. Si hi domicilies conjuntament l'emissió de nòmines i assegurances socials t'hi bonifiquem, cada mes, l'1 %, amb un màxim de 30 euros/mes.

3. Compartim amb un servei periòdic d'informació actualitzada sobre el comportament del teu comerç, els teus clients i el teu sector, per ajudar-te en la presa de decisions.

bancsabadell.com



1 / 6

Aquest nombre és indicatiu del risc del producte. Així, 1/6 és indicatiu de menys risc i 6/6 és indicatiu de més risc.

Banco de Sabadell, S.A. es troba adherit al Fons Espanyol de Garantia de Dipòsits d'Entitats de Crèdit. La quantitat màxima garantida actualment pel fons esmentat és de 100.000 euros per dipositant.

La poma Livinda presenta la primera plataforma de micromecenatge de suport a l'esport femení

La campiona olímpica d'halterofília Lydia Valentín va amadrinar #EllasSonDeAquí, un singular projecte on les esportistes espanyoles poden optar a aconseguir finançament.

Apadrinada per la campiona d'halterofília Lydia Valentín i amb el suport de l'Associació per a l'Esport Femení (APDF), es va presentar el passat 13 de desembre a Madrid la primera plataforma de *crowdfunding* especialitzada en donar suport a l'esport femení, **#EllasSonDeAquí#**. La plataforma **#EllasSonDeAquí#** és un projecte impulsat per pomes **Livinda del Grup Nufri**.

La singularitat i diferenciació d'aquesta plataforma respecte a altres ja existents de *crowdfunding*, no només resideix que exclusivament es centra en l'esport femení, sinó que una sèrie de projectes triats per un comitè d'experts entre el total de presentats, comptarà amb una aportació extraordinària que realitzarà pomes Livinda, amb l'objectiu de garantir que tots ells es puguin dur a terme.

SOMNIS COMPARTITS. "Amb la plataforma **#EllasSonDeAquí#** confiem cridar l'atenció de tots entorn de l'esport femení. Es tracta d'un projecte de somnis compartits, sabem que les nostres esportistes mereixen poder complir-los i sabem que, per això, no només necessiten suport econòmic, sinó també que tots valorem el seu esforç i sacrifici", ha declarat Ignasi Argilés, director de producció i comerç de l'empresa Nufri i responsable de pomes Livinda.

Per a la medallista olímpica Lydia Valentín, "cal que entre tots donem suport a l'esport femení perquè ser esportista d'elit, en aquest o altre país, ja costa de per si, però en tots els casos afegir el factor dona ens suposa un esforç extra. Per totes nosaltres, la visibilitat d'aquest esforç és part de la recompensa".

"Encara que sembli estrany, no estem tan lluny i hi ha grans paral·lelismes entre tots dos mons. Per aconseguir una poma, un fructicultor necessita 365 dies al camp i molta fe en si mateix, ja que el seu treball no només està en mans de les inclemències del temps i molts altres



Un moment de la presentació de la plataforma **#EllasSonDeAquí#**. Començant per l'esquerra, Ignasi Argilés, Lydia Valentín i Laura Castro.

#EllasSonDeAquí és una plataforma digital que allotjarà projectes esportius de dones, tant professionals com amateurs, que necessitin finançament perquè els seus integrants puguin millorar, potenciar o professionalitzar la seva activitat esportiva



factors aliens, sinó que, si quan la seva poma arribi al mercat el consumidor no la reconeix i la tria, l'esforç haurà estat en va", afegeix Argilés.

SUPORT DE L'APDF. La plataforma **#EllasSonDeAquí#** compta amb el suport de l'Associació per a l'Esport Femení (APDF), entitat compromesa amb els valors de la campanya que lluita per la visibilitat de la dona en l'esport.

Per la seva presidenta, Laura Castro, "cal que tots recolzem iniciatives que permetin donar visibilitat a les nostres esportistes, i per aquest motiu no vam dubtar en sumar-nos a

aquesta bonica iniciativa i acompanyar-vos avui en la seva presentació".

PROJECTES ESPORTIUS DE DONES. Aquesta singular iniciativa busca sensibilitzar i crear notorietat entorn de l'esport femení i oferir al mateix temps una plataforma on les esportistes espanyoles poden optar a aconseguir finançament.

Es tracta d'una plataforma digital que allotja projectes esportius de dones, tant professionals com amateurs, que necessitin finançament perquè els seus integrants puguin millorar, potenciar o professionalitzar la seva activitat esportiva.

Des del passat 14 de desembre de 2016, i fins el 15 d'agost de 2017, totes les esportistes que ho desitgin (tant a títol individual com col·lectiu a través dels seus clubs o associacions), poden pujar la seva candidatura a www.ellassondeaqui.com.

La plataforma divulga aquests projectes i els promou en les xarxes socials perquè siguin coneguts i compartits. Els usuaris de la plataforma podran votar quins són els seus projectes preferits i contribuir també, activament, a ells fent la seva aportació econòmica mitjançant el *crowdfunding*.

IMPORT · EXPORT



grupo
Diego
Martínez

FRUTAS DIEGO MARTÍNEZ E HIJOS, SL · Pabellón B 2033-2035, 2006-2010 y Pabellón F 6005-6009

FV PRODUCCIONES ORIGEN, SL · C/Longitudinal, 9 N° 114

MERCABARNA 08040 BARCELONA (SPAIN) · diego@diegomartinez.com · telf. +34 93 262 01 21



Calendari del Mercat Central de Fruites i Hortalisses de Mercabarna 2017

Gener

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
						1
1	2	3	4	5	6	7
2	9	10	11	12	13	14
3	16	17	18	19	20	21
4	23	24	25	26	27	28
5	30	31				

Febrer

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
5		1	2	3	4	5
6	6	7	8	9	10	11
7	13	14	15	16	17	18
8	20	21	22	23	24	25
9	27	28				

Març

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
9		1	2	3	4	5
10	6	7	8	9	10	11
11	13	14	15	16	17	18
12	20	21	22	23	24	25
13	27	28	29	30	31	

Abril

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
13					1	2
14	3	4	5	6	7	8
15	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
17	24	25	26	27	28	29

Maig

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
18	1	2	3	4	5	6
19	8	9	10	11	12	13
20	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
22	29	30	31			

Juny

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
22			1	2	3	4
23	5	6	7	8	9	10
24	12	13	14	15	16	17
25	19	20	21	22	23	24
26	26	27	28	29	30	

Juliol

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
26					1	2
27	3	4	5	6	7	8
28	10	11	12	13	14	15
29	17	18	19	20	21	22
30	24	25	26	27	28	29
31	31					

Agost

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
31	1	2	3	4	5	6
32	7	8	9	10	11	12
33	14	15	16	17	18	19
34	21	22	23	24	25	26
35	28	29	30	31		

Setembre

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
35				1	2	3
36	4	5	6	7	8	9
37	11	12	13	14	15	16
38	18	19	20	21	22	23
39	25	26	27	28	29	30

Octubre

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
39					1	
40	2	3	4	5	6	7
41	9	10	11	12	13	14
42	16	17	18	19	20	21
43	23	24	25	26	27	28
44	30	31				

Novembre

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
44		1	2	3	4	5
45	6	7	8	9	10	11
46	13	14	15	16	17	18
47	20	21	22	23	24	25
48	27	28	29	30		

Desembre

DL	DT	DC	DJ	DV	DS	DG
48				1	2	3
49	4	5	6	7	8	9
50	11	12	13	14	15	16
51	18	19	20	21	22	23
52	25	26	27	28	29	30

mercant tancat



EL PENJADÍS
per sucar la pa.

Encara no el coneixes?
Els teus clients segur que sí.
El penjadís, el tomàquet per sucar que més es ven.



Els tomàquets El Penjadís, els trobaràs als pabellons de Mercabarna i es distribueixen en diverses presentacions. Informa't, truca al
93 336 34 53
 o envia'ns un e-mail a elpenjadis@elpenjadis.com
www.elpenjadis.com

Estar a l'alçada



100% Qualitat i Fiabilitat

*La nostra exigència de productor és la força dels nostres productes.
Per això els nostres alvocats són a dalt del podi, recollits dels arbres al sud
d'Espanya o importats pels nostres proveïdors.*

