

Catalunya Fruïters

exemplar gratuït



| Nova promoció de la TPG |

| Facebook del Gremi de Fruïters |

| Mercabarna presenta l'exposició "50 anys d'evolució de l'alimentació a Catalunya" |

| Obres de modernització del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna |

Nuestra naranja ecológica.
Sin más

Biorange
100% ECOLÓGICA



CIVIL

CIVIL

CIVIL

CIVIL

CIVIL

CIVIL

CIVIL

CIVIL

CIVIL

CIVIL

CIVIL

CIVIL

Morales Júcar, s. a.

Avda de Alzira, 5. 46612 Corbena (Valencia) • Tel. 434 962 560 255 • Fax 434 962 560 945 • info@moralesjucar.es • www.moralesjucar.es



**LA VERMELLA
AMB MÉS GUST**



SUMARI

ANY XXIII. ÈPOCA II. NÚM. 116. ABRIL - JUNY DE 2017

EDITORIAL

3 Som el camí més directe**GREMI****6** El Gremi de Fruïters a Facebook

Projecte de reglamentació de producte de consum immediat i producte tradicional

7 Màquina per tallar i caixa expositora**10** La TPG ha superat el milió d'euros de facturació al 2016**11** Promoció "Gaudeix menjant amb la TPG"**12** Entrevista a Erick Peretó**15** Servei de prevenció de riscos laborals**23** Servei de promoció del Gremi de Fruïters**MERCABARNA****4** Mercabarna presenta l'exposició "50 anys d'evolució de l'alimentació a Catalunya"**AGEM****14** Obres de modernització del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna**APARADOR****16** Hermanos Bruñó presenta el meló Bruñó 5 estrelles Mini Gourmet i l'envàs de fusta**17** Una vintena de projectes i sol·licituds a #EllasSonDeAquí**18** Degustacions d'alvocat Exòtica Premium**NOTES****20** Les regions ultraperifèriques d'Europa es presenten a Barcelona

Fruïtes de Ponent celebra el seu 25é aniversari

L'embalatge de cartró ondulat UNIQ visitarà Mercabarna

**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

Segueix-nos a  Catalunya Fruïters**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.

EDITORIAL

**Tino Mora i Boj**

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

Som el camí més directe

Des del Gremi de Fruïters treballem en tots aquells àmbits per millorar i facilitar el desenvolupament de la professió de fruïter. Des de la faceta purament administrativa fins a aquells projectes i iniciatives que després, amb molta feina pel mig, es converteixen en realitat com la Targeta Pagament Gremi (TPG).

No tothom té les aptituds i actituds per treballar de fruïters com succeeix a qualsevol altra professió. Les parades dels mercats i les botigues de carrer estan plenes d'exemples d'autèntics fruïters, molts d'ells de vocació, professionals i coneixedors de l'ofici.

Per això som el canal, la via, el camí més directe per arribar al consumidor final, al gran públic, per a totes aquelles marques de fruïtes i hortalisses alhora de promoure els seus productes. És per això que des del Gremi de Fruïters posem en valor i en coneixement aquests trets diferencials –únics– i aquest bagatge professional dels fruïters amb les marques perquè siguin conscients que nosaltres som els millors prescriptors per als seus productes.

Després d'analitzar els resultats de la TPG durant el pasat exercici 2016 ja podem parlar d'un projecte més que consolidat, però no per això deixem de treballar-hi. En aquest sentit, aquests mesos de maig i juny estem immersos en una campanya promocional destinada al comprador del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna.

El conjunt del col·lectiu de fruïters hem d'estar al voltant del Gremi per poder ser forts i afrontar tots aquells reptes que ens planteja la nostra activitat, per a molts, la nostra vocació i passió. És per això que des de la nostra revista convidem una vegada més a què tots hi sumem i així aconseguir tenir més força ●

Mercabarna presenta l'exposició "50 anys d'evolució de l'alimentació a Catalunya"

L'exposició es podrà visitar al Mercat del Ninot de Barcelona del 7 al 10 de juny.

En el marc del cinquantenari de Mercabarna, el mercat de majoristes va inaugurar el passat 8 de maig l'exposició *50 anys d'evolució de l'alimentació a Catalunya*. La mostra, basada en un estudi encarregat per Mercabarna a la Fundació Alícia, fa un recorregut a través de cinc frigorífics característics de cada dècada que reflecteixen com ha anat canviant l'alimentació, especialment en relació al producte fresc, des dels anys 70 fins a l'actualitat, i una sisenà nevera que convida a reflexionar sobre les tendències i reptes de futur.

La exposició *50 anys d'evolució de l'alimentació a Catalunya* es va inaugurar al mes de maig al Jardí del Palau Robert de Barcelona, i del 7 al 10 de juny es podrà visitar al Mercat del Ninot d'aquesta ciutat.

L'acte d'obertura de la mostra va comptar amb la presència de la regidora de Comerç i Mercats i presidenta de Mercabarna, Montserrat Ballarín, el director general de Mercabarna, Josep Tejero, i el director de la Fundació Alícia, Toni Massanés. A l'acte també van assistir diversos representants del sector agroalimentari català.

MERCABARNA, PEÇA CLAU. Montserrat Ballarín va remarcar que "val la pena visitar aquesta exposició ja que l'alimentació i la gastronomia formen part de la nostra història i de la nostra cultura; perquè els aliments frescos formen part de la nostra dieta mediterrània, reconeguda internacionalment; i per últim, per conèixer el paper de Mercabarna com a peça clau per garantir aquesta dieta, el model de comerç alimentari de productes frescos de què gaudim i l'agricultura de proximitat, aspectes que l'Ajuntament de Barcelona vol preservar i garantir en aquesta ciutat". En aquest sentit, la presidenta va afegir que "a moltes ciutats del món els agradaria tenir tant a l'abast la quantitat i varietat de producte fresc com tenim a Barcelona gràcies a Mercabarna".



MÉS RESPONSABLES. L'exhibició detalla també els canvis socioeconòmics més importants del darrer mig segle i com aquests han afectat els nostres gustos, hàbits i formes de consum. Tal i com ha manifestat Toni Massanés, director de Fundació Alícia, "som el que mengem, pel que aquesta exposició és un repàs del que hem estat els últims 50 anys. Alhora, ens permet adonar-nos de com hem canviat la nostra manera de menjar, pràcticament sense adonar-nos, i ens ha d'ajudar a despertar consciències perquè la decisió de què mengem és important". En relació al que ens depara l'alimentació del futur, Massanés ha remarcat que "cal que siguem més responsables i ens preocupem més pel que mengem. La nostra decisió afecta el sector, el paisatge, l'ecologia..., molt més del que creiem" més del que creiem •

Informació facilitada per Mercabarna



Segons el sentit de les agulles del rellotge: un moment del parlament de Montserrat Ballarín, amb Toni Massanés (centre) i Josep Tejero. Una perspectiva de l'exposició amb les neveres com a eina de mostra de l'evolució de l'alimentació els darrers 50 anys. Massanés davant d'una de les neveres de la mostra.

Montserrat Ballarín:
"A moltes ciutats del món els agradaria tenir tant a l'abast la quantitat i varietat de producte fresc com tenim a Barcelona gràcies a Mercabarna"



LA MANZANA

RICA EN SENSACIONES!

100% PURA SENSACIÓN

TONIFICANTE

DULCE

REFRESCANTE



95%
UN
DE LOS CONSUMIDORES QUE
LA HAN PRUBADO QUEDAN
SATISFECHOS

CRUJIENTE

**APRECIADA POR TODA
LA FAMILIA ...**

Propiedades organolépticas excepcionales

**...Y POR LOS
AFICIONADOS A LA "RIDE"**

Con valores claves: autenticidad, tonicidad,
responsabilidad medioambiental
Una manzana adaptada al consumo nómada

X5

Evolución de las ventas

2015-2016

2014-2015

X5 EL NÚMERO DE CADENAS
DE DISTRIBUCIÓN ASOCIADAS

X10 DE LAS VENTAS EN VOLUMEN
EN EL CANAL MAYORISTA

NOTICIAS DE JOYA
PUREJOYA.COM

* & FACEBOOK.COM/PUREJOYA 

**LANZAMIENTO
EN MERCABARNA**

con **20 días**
de promoción

con degustaciones

(una operación
asociada con el
importador « Hermanos Fernandez Lopez SA)



El Gremi de Fruïters a Facebook

El Gremi de Fruïters és en aquesta xarxa social amb l'etiqueta Catalunya Fruïters.

El Gremi de Fruïters ja està present a les xarxes socials; concretament a Facebook, amb l'etiqueta Catalunya Fruïters.

En el web **www.gremifruïters.com**, la revista **Catalunya Fruïters**, Facebook, i fins i tot a l'aplicació **fruitsaldia**, des del Gremi de Fruïters es vol facilitar l'accés a la informació del sector al fruïter, en particular, i a la resta d'agents del sector, en general.

Des del passat més de març tot qui ho desitgi pot accedir al Facebook Catalunya Fruïters del Gremi de Fruïters. És públic. Hi trobareu tot tipus d'informació relacionada amb la fruita i hortalisses com, per exemple, receptes, característiques del producte, notícies del sector ●



Projecte de reglamentació de producte de consum immediat i producte tradicional

Els fruïters de l'emblemàtic mercat de La Boqueria estan en contra de fixar un percentatge mínim de productes frescos.

El dilluns 8 de maig, el Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona es va reunir amb els fruïters del Mercat de La Boqueria. El motiu principal de la trobada va ser intentar saber els problemes que s'han trobat últimament els paradistes de fruïtes d'aquest mercat amb la futura reglamentació que s'està creant per part de l'Ajuntament de Barcelona.

I és que l'actual govern municipal vol prohibir el consum immediat d'aliments al mercat i potenciar la venda tradicional, com una manera de recuperar el mercat per als barcelonins. Els productes elaborats predominen molt en les fruïteries de la Boqueria. Un exemple és la fruita tallada, els sucs... Si fem una volta per La Boqueria veurem que la majoria de productes a la venda són productes elaborats, però també hi ha moltes parades que ofereixen productes tradicionals (i també hi ha parades de pagesos on es ven sols fruita tradicional).

LEGAL. Des del Gremi de Fruïters volem destacar que la venda de sucs, de fruita tallada i de tots els

diferents productes elaborats és totalment legal. Tenen l'autorització sanitària corresponent i el permís de l'Ordenança Municipal de Mercats de Barcelona per poder vendre productes elaborats.

Si ens preguntem per què la majoria de parades han incorporat productes per al consum immediat en detriment del producte tradicional, la resposta és clara: són productes per als turistes.

EL FRUITER S'HA REINVENTAT. Els assistents a la reunió no entenen per què s'ha de posar per norma el percentatge mínim de presència de productes frescos que ha de tenir cada parada quan l'Ordenança Municipal de Mercats de Barcelona no ho especifica. Aquí es on es troba la problemàtica. L'Ajuntament vol garantir l'equilibri entre el producte tradicional i l'elaborat. En canvi, els fruïters de La Boqueria el què han fet és adaptar-se a les circumstàncies i han enfocat la venda en el consum al moment per als turistes que el visiten. Ells són els primers que els hi encantaria vendre fruita tradicional i recuperar l'essència de fa 50 anys on venia

gent d'arreu de Catalunya per comprar productes selectes. Però, en tot canvi la gent s'adapta per poder sobreviure. Els fruïters d'aquest mercat es pregunten per què han de vendre un 50% de fruita tradicional si el target de clients el que demanen són productes elaborats.

Per tant, el fruïter de la Boqueria veient que la venda de fruita tradicional anava disminuint es reinventa i adapta al canvi venent producte per consumir al moment. No van ser ells qui van portar els turistes, va ser Barcelona qui els va portar com a destí turístic. Els paradistes de la Boqueria es van adaptar al turisme i s'han reinventat. I ara, els obligaran a canviar de nou? No és just.

En definitiva, tots els paradistes de la Boqueria han hagut de reinventar-se per sobreviure i poder tirar endavant amb el seu negoci (molts són negocis familiars de més de 150 anys). Alguns ho han fet, altres ho intenten i d'altres no han pogut o no han volgut adaptar-se al canvi ●

En el marc de facilitar l'activitat comercial de fruïter, el Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona posa a disposició dels socis la possibilitat d'adquirir dos elements ideals per al punt de venda, ja sigui parada de mercat o botiga de carrer: una màquina per tallar fruita de gran volum i caixes exposidores.

>>Màquina per tallar



La **màquina per tallar fruita** de gran format està pensada per ser una eina útil, àgil i fàcil d'utilitzar per part del fruïter al seu punt de venda

La màquina per tallar fruita de gran format, que inclou guants de protecció, està pensada per ser una eina útil, àgil i fàcil d'utilitzar per part del fruïter al seu punt de venda. A més, un aspecte que també cal tenir en compte és que ocupa poc espai.

Amb aquesta màquina, tallar, per exemple, síndria, meló i carbassa no és gens complicat i sí totalment segur. D'aquesta manera, el fruïter pot incrementar el valor del producte inventant noves, atractives i originals presentacions de producte i, així, poder captar encara més l'atenció del consumidor al mateix punt de venda.

Preu soci del Gremi:

99,00 € + 20,79 € (21% IVA) = 119,79 €

Preu no soci del Gremi:

135,00 € + 28,35 € (21% IVA) = 163,25 €

>>Caixa expositora

Les caixes exposidores estan pensades i ideades perquè el producte guanyi protagonisme al punt d'exposició, a més de tot el conjunt de la parada o botiga.

És un tipus de caixa que simula l'aparença d'una caixa de fusta, elegant i neta que, per les seves dimensions, facilita la tasca de muntar la zona d'exposició del punt de venda.

També es caracteritza per ser plegable i apilable, a més de ser fàcil de netejar, ja que el seu material de construcció és plàstic.



Preu soci del Gremi:

11,16 € + 2,34 € (21% IVA) = 13,50 €

Preu no soci del Gremi:

14,88 € + 3,12 € (21% IVA) = 18,00 €

La **caixa expositora** està pensada i ideada perquè el producte guanyi protagonisme al punt d'exposició, a més de tot el conjunt de la parada o botiga



20 anys conreant qualitat

Aquest 2017 estem d'enhorabona, complim vint anys. Vint anys com a **referent en el sector de les fruites i les hortalisses** gràcies a l'aposta per la **qualitat i l'excel·lència**. Vint anys invertint grans esforços en **R+D+i** per crear i desenvolupar noves varietats que conservin el **gust deliciós i les propietats beneficioses** dels kiwis Zespri®.

Vint anys amb el suport de la **vostra confiança** ens han permès ser la marca preferida pels consumidors.

Ja estan disponibles els kiwis Zespri® de Nova Zelanda!

www.zespri.es

Segueixi'ns a:



Zespri®[®], 20 anys com a referent de qualitat en el sector hortofructícola

Zespri®, primer productor de kiwi de Nova Zelanda, compleix aquest any el seu vintè aniversari. Dues dècades en què la marca s'ha posicionat com a un referent en el sector de les fruites i les hortalisses gràcies a la producció de kiwis de gran qualitat que es comercialitzen els 365 dies de l'any.

No obstant això, **durant aquests anys, Zespri® no s'ha limitat a conrear kiwis. La seva cerca constant de l'excel·lència implica oferir el millor producte en tot moment.** És per això que Zespri® dedica grans esforços en **R+D+i**, centrats en gran part en la creació i el desenvolupament de **noves varietats de kiwi amb un gust deliciós i amb excel·lents propietats nutricionals** que són avui dia les preferides pels consumidors.

De fet, en el cas d'Espanya, el 83 % dels consumidors d'aquesta fruita escullen **Zespri Green** i **Zespri SunGold** en lloc d'altres varietats de kiwi verd i groc, respectivament¹. **Els motius d'aquesta elecció es basen en el gust, la qualitat i la confiança que transmet la marca.**



Per mantenir els alts estàndards de qualitat que exigeix l'empresa a tots els kiwis que es comercialitzen, tots els agricultors de Zespri® sense excepció han de treballar seguint les normes establertes pel Sistema Zespri. De creació pròpia, es tracta d'un mètode de producció mediant ambiental integrat que comprèn tot el procés de producció, des del conreu fins al transport.

Gràcies a aquesta unificació del procés, Zespri® conrea kiwis a països dels dos hemisferis i manté les mateixes característiques i els mateixos paràmetres de qualitat que a Nova Zelanda. Així, els consumidors poden trobar kiwis Zespri® al seu punt de compra habitual durant tot l'any, sense interrupcions.

En definitiva, **fa 20 anys que Zespri® es troba en una posició de lideratge en el sector i que aposta per la màxima qualitat i la cura de tots els detalls.** Un posicionament que s'ha vist reforçat pel suport i la relació de confiança mútua que manté amb distribuïdors i venedors i que, en última instància, s'estén fins al consumidor final.



Zespri Green



Zespri SunGold

La TPG ha superat el milió d'euros de facturació al 2016

L'objectiu marcat per al 2016 pel Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona d'arribar al milió d'euros del total de facturació de la Targeta Pagament Gremi (TPG) s'ha superat en escriure.

Les raons principals d'aconseguir i superar aquest repte d'un milió d'euros són la tasca constant de promoció i informació del Gremi de Fruïters entre els compradors i majoristes del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna; l'adhesió de més empreses majoristes durant el passat exercici i l'increment notable del nombre de compradors que disposen de la TPG i, en conseqüència directa, del nombre d'operacions amb la TPG.

Tot plegat confirma que l'any 2016 ha estat l'any de consolidació de la TPG com un sistema de liquidació de les compres dels clients de les empreses majoristes del Mercat Central de Mercabarna.

DOS MILIONS D'EUROS, NOU REPTE. No obstant haver aconseguir l'objectiu, 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. En aquest sentit, per aquest any 2017, el repte és arribar a la xifra de 2 milions d'euros de facturació de la TPG i, per això, ja hi ha en marxa una nova promoció sota l'eslògan "Gaudeix menjant amb la TPG", durant el mesos de maig i juny.

A l'actualitat una vintena d'empreses majoristes del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna de diverses tipologies estan adherides a la TPG (vegeu quadre adjunt).

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.

La TPG és un exemple més dels projectes i iniciatives que dur a terme el Gremi de Fruïters en benefici de tot el col·lectiu. Aquest projecte va comptar amb un treball

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

EMPRESA	PAVELLÓ	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	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.

previ bastant important i laboriós fins a arribar a la confecció d'aquesta targeta i al seu llançament a l'últim trimestre del 2014.

SER SOCI DEL GREMI. Remarcar 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 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

La TPG s'ha consolidat com un sistema de liquidació de les compres dels clients dels majoristes del Mercat Central de Mercabarna

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

El gran repte del Gremi de Fruïters és arribar als 2 milions d'euros de facturació de la TPG al final de l'exercici 2017

>>Promoció “Gaudeix menjant amb la TPG”



>>El Gremi de Fruïters posa en marxa una nova promoció de la TPG sota l'eslògan “Gaudeix menjant amb la TPG” amb l'objectiu de donar a conèixer la Targeta Pagament Gremi (TPG) i potenciar el seu ús entre els compradors del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna.

Aquesta campanya promocional del Gremi de Fruïters s'emmarca dintre de les accions i iniciatives per aconseguir el repte de 2 milions d'euros de facturació de la TPG durant l'exercici 2017.

Cal recordar que és condició indispensable ser soci del Gremi de Fruïters per disposar i fer ús de la TPG.

MAIG I JUNY. El fruïter agremiat que pagui amb la TPG les compres realitzades a les empreses majoristes del Mercat Central adherides a la TPG -actualment sumen gairebé vuitanta parades- durant els mesos de maig i juny, participarà en el sorteig de **5 degustacions per a 2 persones al Restaurant Barceloneta**.

El sorteig tindrà lloc al juliol del 2017 i els guanyadors podran gaudir del premi fins al 31 de juliol de 2018 ●



Erick Peretó

"Molts majoristes no s'esperaven el nombre de compradors que fan servir la TPG al Mercat Central de Mercabarna"

Erick Peretó és el responsable d'operacions de la Targeta Pagament Gremi. Peretó forma part de l'equip de treball del Gremi de Fruïters amb diverses tasques i des del primer dia d'activitat de la TPG està al capdavant d'aquesta iniciativa.

En aquesta entrevista a *Catalunya Fruïters*, comenta diversos aspectes relacionats amb la dinàmica de funcionament de la TPG.

PREGUNTA: D'on va néixer la idea de la TPG i per què?

RESPOSTA: El Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona sempre busca iniciatives per poder beneficiar a tots els fruïters i, en concret, als seus agremiats.

El nostre objectiu és fer un bon treball perquè els associats estiguin contents amb nosaltres, a més d'intentar motivar a tots els fruïters a agremiar-se.

I quina és la millor manera de fer feliç a l'agremiat? Doncs una manera és amb una targeta pròpia del Gremi, la Targeta Pagament Gremi (TPG), la qual impliqui un benefici per els seus usuaris no sols a nivell econòmic sinó també a nivell pràctic. I és que la idea embrionària va sorgir de per què no pagar les compres amb targeta com quan anem a comprar a qualsevol establiment. Això implicava conscienciar als seus futurs usuaris a pagar al comptat les seves compres i així evitar els tràmits en metàl·lic o els xecs bancaris, la qual cosa permetria gestionar millor les compres i facilitar-ne el pagament. El detallista obté un 2% de descompte de les compres que realitza en qualsevol empresa majorista del Mercat Central de Mercabarna que disposi del sistema de cobrament de la TPG. Es van anar afegint diferents elements fins a confeccionar la TPG tal i com es coneix avui en dia.

Aprofito per agrair a l'AGEM (Associació de Majoristes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona), el Banc Sabadell, Reset Control i els majoristes adherits a la TPG la seva participació per tirar-ho endavant. Sense ells no hagués estat possible.

Destacar també l'interès d'altres associacions pel funcionament de la TPG. Sens dubte, un exemple del gran impacte que ha tingut aquesta targeta.

P: Sembla que els números demostren que la TPG ja és una eina de pagament consolidada entre els compradors i els venedors del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna?

R: La veritat és que sí. L'evolució ha estat espectacular. Encara recordo els seus inicis, on vam començar amb una prova pilot el quart trimestre del 2014 amb únicament tres empreses majoristes amb una facturació de 7.453 euros d'un total de 45 operacions realitzades per 3 detallistes. Ara hem tancat el primer trimestre d'enguany amb vint empreses amb una facturació de 305.938 euros d'un total de 1.623 operacions realitzades per 30 detallistes. Aquests números són bastant il·lustratius de la ràpida evolució de la TPG. I continuem treballant per continuar aquesta evolució.

P: Parlant de números, l'any passat 2016 va superar amb escreix l'objectiu d'un milió de facturació?

R: Sí, sens dubte és una mostra de consolidació de la TPG en nombre d'operacions i nombre de compradors.

Aquest any ens hem marcat l'objectiu de 2 milions de facturació.

Molts usuaris de la TPG busquen única i exclusivament majoristes que acceptin el pagament d'aquesta targeta. Per tant, cada cop són més els que s'adapten a aquest sistema i la conseqüència és que el detallista, a poc a poc, s'està acostumant a pagar al dia i d'aquesta forma el majorista pot evitar possibles morositats, disminuir la despesa de les seves pòlisses de crèdit, fidelitzar el client...

P: Com a responsable de la TPG del Gremi de Fruïters està en contacte amb els majoristes del Mercat Central. Quines són les sensacions dels majoristes adherits a la TPG?

R: Primer de tot i com he comentat abans, vull donar mostres del meu

“Aprofito per agrair a l'AGEM, el Banc Sabadell, Reset Control i els majoristes adherits a la TPG la seva participació per tirar endavant la TPG”

“Destacar també l'interès d'altres associacions pel funcionament de la TPG. Sens dubte, un exemple del gran impacte que ha tingut aquesta targeta”



“Actualment treballem des del Gremi de Fruïters per adherir més empreses majoristes i també que més detallistes facin ús de la TPG”

“Cada cop són més els agremiats que utilitzen aquesta targeta, i també estem captant nous detallistes per poder disposar de la TPG”

agraïment a tots els majoristes adherits a la TPG. Des del primer moment han confiat amb nosaltres per tirar endavant aquesta iniciativa i molts d'ells s'han mostrat interessats en formar part d'aquest nou projecte. No ha estat fàcil, però amb la unió de tots hem aconseguit assolir els objectius marcats el dia que ens vam proposar tirar endavant aquesta gran idea.

Molts majoristes no s'esperaven el nombre de compradors que fan servir la TPG, altres creuen que en un futur això servirà perquè, per fi, la gent pagui amb targeta i al comptat... Amb la seva ajuda volem canviar el sistema de pagament de molts detallistes, amb l'objectiu de pagar al dia.

P: Al maig s'ha llençat una nova promoció per incentivar l'ús de la TPG entre els compradors. Quins són els objectius d'aquestes promocions?

R: Actualment treballem per adherir més empreses majoristes i també que més detallistes facin ús d'aquesta targeta.

Volem conscienciar al comprador que pagar amb targeta és molt més pràctic, a més de tenir la seva recompensa en alguns establiments (el 2% de descompte en les seves compres).

El Gremi no podria existir sense els seus agremiats els quals considerem l'element més important i, per això, busquem incentius per fidelitzar-los i que estiguin satisfets amb el nostre servei.

Des del Gremi de Fruïters fem publicitat de tots aquells majoristes que ofereixen la possibilitat de poder pagar amb la TPG.

Cada sis mesos fem promocions per donar a conèixer la TPG. Actualment estem realitzant una: tots els agremiats que paguin amb aquesta targeta opten a 5 menús degustació per a 2 persones.

Cada cop són més els agremiats que utilitzen aquesta targeta, i també estem captant nous detallistes per poder disposar de la TPG.

Com a Gremi de Fruïters ens hem de moure, hem de pensar sempre amb els nostres agremiats i ajudar-los en tot el que ens demanin. La TPG és una forma d'incentivar a nivell econòmic als nostres socis. Volem el millor per ells i lluitarem per aconseguir-ho •

Obres de modernització del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna

Aquesta modernització i millora complirà l'objectiu d'aconseguir un mercat modern de fruites i hortalisses per al segle XXI.



>> Inversions. La implicació de l'Associació Gremial d'Empresaris Majoristes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona i Província (AGEM) en el futur del Mercat Central de Mercabarna és total amb una inversió de 38 milions d'euros per part del col·lectiu majorista.

Des de l'Associació Gremial d'Empresaris Majoristes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona i Província (AGEM) considerem que "les obres del Mercat Central, efectivament, van per bon camí".

Cal remarcar que les obres de modernització i millora del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna es duen a terme sota la principal premissa de no afectar l'activitat diària de les empreses majoristes, és a dir, el Mercat Central funciona amb total normalitat.

Així, el sistema de treball proposat consisteix a no aturar l'activitat del Mercat Central en cap moment i realitzar les obres entre les 6 de la tarda i les 7 del matí.

L'obra és una inversió de gran envergadura ja que inclou cadascun dels set pavellons del Mercat.

OBRES A BON RITME. Actualment, el ritme de les obres es adequat malgrat que de vegades es produeixen alguns incidents com, per exemple, en cas de pluja quan coincideixi amb el canvi parcial d'alguna coberta.

Les obres destinades a canviar la coberta dels Pavellons E i F i les obres de les instal·lacions contra incendis del Pavelló B avancen a bon ritme.

L'experiència adquirida en les obres dels Pavellons E i F, ja gairebé realitzats, permetrà augmentar el ritme d'obres en els següents pavellons on es realitzaran les properes actuacions i, a la vegada, permetrà salvar incidències per evitar que es tornin a produir.

INVERSIÓ. De fet, des de l'AGEM marquem com a primer objectiu continuar amb la modernització i millora del Mercat Central perquè creiem en la Mercabarna del futur.

Així i en clau de futur immediat, entenem des de l'AGEM que anem encaminats a l'objectiu a complir d'un mercat de fruites i hortalisses modern per al segle XXI.

La inversió en obres comunes és de 20 milions d'euros a les quals cal afegir les inversions privatives de cada empresa majorista a les seves instal·lacions. Aquestes inversions privatives ascendiran al voltant de 18 milions d'euros ja que l'aposta de futur dels nostres propis majoristes és molt positiva.

La majoria dels associats aprofiten les obres comunes per al mateix temps adequar i modernitzar les pròpies instal·lacions de les parades. En clau econòmica, l'AGEM ha subscrit un acord de finançament amb Banc de Sabadell que garanteix la finalització de les obres en el termini previst.

En aquest sentit, des de l'AGEM valorem molt positivament el compromís i la confiança de Banc de Sabadell a AGEM i, per tant, en les nostres empreses associades per aconseguir aquest repte d'inversió empresarial que necessitava un company financer de viatge ●

Informació facilitada per l'AGEM



Servei de prevenció de riscos laborals

El Gremi de Fruïters crear el servei de prevenció de riscos laborals amb l'objectiu que tot agremiat compleixi amb la normativa corresponent.

El Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona posa en marxa una campanya d'informació dirigida a tots els agremiats sobre el compliment amb la llei 31/1995, de 8 de novembre, de prevenció de riscos laborals.

D'una banda, la informació i la formació continua del agremiat i, de l'altra, la intenció que tot agremiat compleixi les normes d'obligat compliment, són dos aspectes fonamentals que persegueix el Gremi de Fruïters amb aquesta campanya d'informació.

SEGURETAT I SALUT DEL TREBALLADOR. Els riscos laborals abasten temes com la protecció del treballador, la planificació de la prevenció, el control de l'efectivitat de les mesures preventives, i la informació i la formació dels treballadors.

El Gremi de Fruïters dur a terme una campanya d'informació dirigida a tots els agremiats sobre el compliment de la normativa relacionada amb la prevenció de riscos laborals

L'objecte i caràcter de la norma és promoure la seguretat i 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. Així, el compliment d'aquesta norma requereix un estudi confeccionat per un professional qualificat i amb la titulació corresponent; estudi que cada any ha de ser revistat i modificat en el supòsit d'alguna modificació del negoci i/o contractació de

nou personal i recesió de contracte d'algun treballador que consti a l'estudi.

NOU SERVEI DE PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS. Per tot plegat, el Gremi de Fruïters activa un nou servei de prevenció de riscos laborals amb la finalitat que tot agremiat pugui accedir a complir l'esmentada normativa de prevenció de riscos laborals.

Aquest nou servei comporta una tarifa econòmica molt ajustada i raonable •

La Bona Fruïta, 365 dies

Especialistes en fruita d'os



Els nostres productes:



Hermanos Bruñó presenta el meló Bruñó 5 estrelles Mini Gourmet i l'envàs de fusta



La campanya de **meló Bruñó 5 estrelles** ja ha començat. Enguany hi ha dues grans novetats. Per una banda, l'envàs del meló Bruñó 5 estrelles, per l'altra, el llançament d'una nova marca de meló.

NOVETATS Una, el meló Bruñó 5 estrelles es presenta en envàs de fusta oferint una qualitat en consonància amb la qualitat final d'aquest producte. Amb aquest envàs el consumidor identificarà encara de forma més clara la marca del producte.

I dos, el meló Bruñó 5 estrelles Mini Gourmet. Aquesta nova marca de la firma Bruñó naix d'una nova varietat de meló que després d'uns anys d'investigació i proves de camp ja es pot oferir al mercat. La seva característica principal és que és un meló de mida reduïda, son peces entre 1,7 i 2,2 kg, amb les mateixes característiques del seu germà gran, el meló Bruñó 5 estrelles.

Amb el meló Bruñó 5 estrelles Mini Gourmet, la firma Hermanos Bruñó vol cobrir un segment de consumidor que no acostuma a comprar un meló sencer i demana meló per peces o mig meló ja sigui pels diferents hàbits de consum, tipus de família o dinàmica domèstica diària.

SÍNDRIA. En aquesta campanya, la síndria negra sense llavors Bruñó 5 estrelles continuarà portant impreses frases suggeridores relacionades amb l'estil de vida saludable. A la imatge, *Soy todo corazón*. Aquesta impressió es mitjançant la tecnologia làser, sense cap tipus d'afectació a les condicions organolèptiques ni higienico-sanitàries de la síndria.



ACCIONS PROMOCIONALS. Enguany estan programades diverses accions de promoció i màrqueting. Destaca el patrocini a la televisió autonòmica de Catalunya (TV3) d'un programa relacionat amb la salut i gastronomia durant el mesos de juny i juliol.

Cal afegir els canals habituals de comunicació com la pàgina web www.frutasbruno.com, el bloc Bruñó Vital (www.brunovital.com) i les xarxes socials on està present aquesta firma.

EL FRUITER, EL GRAN PRESCRIPTOR. Els responsables de la firma Hermanos Bruñó són molt conscients que el fruïter és el gran prescriptor del producte i una peça fonamental en tot l'engranatge per la seva professionalitat i coneixement del producte que ven perquè, entre altres aspectes, el fruïter està en contacte directe i permanent amb el consumidor final ●

>>Les novetats. Aquesta serà la primera campanya que la firma Hermanos Bruñó presenta al mercat el meló Bruñó 5 estrelles Mini Gourmet i de la incorporació de l'envàs de fusta al meló Bruñó 5 estrelles.

Meló Bruñó 5 estrelles Mini Gourmet vol cobrir un segment de consumidor que no acostuma a comprar un meló sencer i demana meló per peces

El fruïter és el gran prescriptor del producte i una peça fonamental per la seva professionalitat i coneixement del producte que ven

Una vintena de projectes i sol·licituds a #EllasSonDeAquí

#EllasSonDeAquí és un projecte impulsat per pomes Livinda del Grup Nufri per donar suport a l'esport femení a través de micromecenatge.

A principis del mes de maig ja hi ha 7 projectes penjats a **www.ellassondeaquí.com** i una desena de sol·licituds per presentar projecte.

Aquests projectes són d'esports individuals i col·lectius molt diversos: Maria Eizaguerri (Osca), escacs; Alba Juanes (Lleida), piragüisme; Tenerife Roller Derby (Tenerife), Paloma Pujol (Madrid), footbag Freestyle; Lidia Yarza (Hondarribi), judo; Angela Montañes (Santa Cruz de Tenerife), esquí aquàtic, i INEF Lleida Rugbi (Lleida), rugbi.

Cal destacar que el nivell en què aquestes esportistes competeixen és molt alt, és a dir, dintre de l'esport que practiquen estan competint a escala internacional. També remarcar els diferents llocs d'origen, esportistes d'arreu de l'estat espanyol.

DEFENICIÓ. La plataforma **#EllasSonDeAquí**, projecte impulsat per **pomes Livinda del Grup Nufri**, és la primera plataforma de *crowdfunding* especialitzada en donar suport a l'esport femení.

Aquesta plataforma digital 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.

Una altra singularitat i diferenciació d'aquesta plataforma respecte a altres ja existents de *crowdfunding* és 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.

SUPORT. La plataforma **#EllasSonDeAquí** compta amb el suport de l'Associació per a l'Esport Femení (APDF) i de les ambaixadores, entre elles, Laura Castro, exfutbolista professional i presidenta de l'APDF; Carolina Pascual, gimnasta i medallista olímpica a Barcelona '92; Alhambra Nievas, elegida com a millor àrbitre de rugbi del món del passat any 2016; Cristina Gallo, periodista de Radio Principat d'Astúries i directora del programa d'esport femení Ganamos con ellas; i Yasmina Vilagrasa, advocada amb màster en administració i direcció d'empresa i Secretària de la Junta d'Associació d'Empresàries Directives i Professionals (FUNDE).

DIVULGACIÓ. 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, fent la seva aportació econòmica mitjançant el *crowdfunding*.

PRESENTACIÓ. Des del passat 13 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 can-



Totes les esportistes que ho desitgin, tant a títol individual com col·lectiu a través dels seus clubs o associacions, poden presentar projectes fins el 15 d'agost

#EllasSonDeAquí és la primera plataforma de *crowdfunding* especialitzada en donar suport a l'esport femení i, concretament, optar per aconseguir finançament

didatura. El 18 de setembre es nomenaran els guanyadors i en la pròxima edició de Fruit Attraction es farà el lliurament dels premis •

>> Degustacions d'alvocat Exótica Premium

Durant el primer trimestre de l'any la firma **Cultivar** va dur a terme degustacions d'alvocat de la seva marca **Exótica Premium** a diversos mercats municipals de la ciutat de Barcelona, amb la col·laboració del **Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona**.

SELECCIÓ. Aquesta marca es distingeix per oferir alvocats de qualitat seleccionats un per un per tal d'oferir un producte en el punt idoni de maduració, amb el millor gust i textura. Els responsables d'Exótica Premium manifesten que "sabem que no és fàcil distingir externament un bon alvocat d'un

dolent. Per això disposem de la més moderna tecnologia i els millors professionals que seleccionen només les millors fruites, aquelles amb suficient proporció de matèria seca que garanteixen una immillorable textura i sabor".

OBJECTIU. L'objectiu d'aquestes degustacions va ser donar a conèixer al públic les propietats d'aquest alvocat i incentivar-ne més la compra.

Els mercats visitats de la ciutat de Barcelona van ser: la Concepció, l'Estrella, les Corts, la Llibertat, Ninot, Sagrada Família, Sants i Sarrià •



Exótica Premium envasa només aquells alvocats en el seu punt just de maduració amb la millor qualitat degustativa, seleccionats un per un, llestos per ser consumits





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 teva quota d'associat***

0

comissions
d'administració i de
manteniment¹

+

TPV

Amb condicions
preferents²

+

Fins a
30€ mes

bonificació de l'1 % en l'emissió de
nòmines i assegurances socials³

+

Gratis

Servei Kelvin Retail, informació
sobre el comportament del teu
negoci⁴

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:

- Tenir un ingrés regular trimestral per un import mínim de 30.000 euros (se n'exclouen els ingressos procedents de comptes oberts en el grup Banc Sabadell a nom del mateix titular).
I complir, com a mínim, dos dels requisits següents: un càrrec en concepte d'emissió de nòmina, 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 comerç a l'efecte de la connectació d'aquest compte els que figuren en el llistat publicat a www.bancsabadell.com/compteexpansionegociplus.

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

1. Rendibilitat 0% TAE.

2. Si hi domicilies conjuntament l'emissió de nòmines i assegurances socials te'n bonifiquem, cada mes, l'1 %, amb un màxim de 30 euros/mes.

3. Comptem 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 l'indicatiu del
risc del producte. Així, 1/6 és
l'indicatiu de menys risc i 6/6 és
l'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.

Les regions ultraperifèriques d'Europa es presenten a Barcelona

Canàries, Guadalupe, Madeira i Martinica s'uneixen en aquesta campanya per difondre la qualitat dels seus productes agrícoles.



En el marc incomparable del Port de Barcelona, al veler Le Marité, es va presentar el dijous, 3 de maig, la campanya "El logo de les **Regions Ultraperifèriques**, Nascut amb Estrella Europea".

Les regions de Canàries, Guadalupe, Madeira i Martinica s'uneixen per difondre la qualitat dels seus productes agrícoles. L'objectiu principal de la campanya, que compta amb l'ajuda de la Unió Europea, és informar i sensibilitzar els consumidors europeus respecte a la qualitat, sabor i sostenibilitat dels productes de les regions ultraperifèriques d'Europa.

A l'acte van intervenir María Jesús Navarro, Secretària General de Promoció Alimentària del Ministeri d'Agricultura i Pesca, Alimentació i Medi Ambient i Sergio Càceres, gerent de l'Associació d'Organitzacions de Productors de Plàtans de Canàries (ASPROCAN) ●

Fruits de Ponent celebra el seu 25é aniversari

Fruits de Ponent, firma ubicada a Alcarràs (Lleida) celebra aquest 2017 els seus 25 anys, convertint-se, en paraules del seu president, Sebastià Escarp, "en una empresa líder a Europa en fruita d'ós, amb un producte de qualitat y adaptant-se als temps". Escarp també va lloar la figura del socis i agricultors, els quals, tot i les moltes dificultats que avui hi ha al sector, són i seguiran sent el "motor" del Grup Cooperatiu.

El diumenge 14 de maig, Fruits de Ponent va celebrar la festa del seu 25é aniversari amb la solidaritat i el cooperativisme. Aquesta festa s'emmarca en els diferents actes que Fruits Ponent celebrarà al llarg de l'any del seu 25é aniversari que compartirà amb col·lectius implicats directament i indirectament en l'activitat del Grup ●



L'embalatge de cartró ondulat UNIQ visitarà Mercabarna



La promoció d'aquest envàs de cartró ondulat d'AFCO es durà terme la segona quinzena de juny i obsequiarà amb un detall a cada empresa majorista per la seva confiança amb el segell UNIQ.

Com és habitual els darrers anys, el **segell de qualitat UNIQ**, envàs de referència de cartró ondulat per al sector agrícola, visitarà el Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna i obsequiarà amb un detall a cada empresa majorista. La promoció és durà a terme durant la segona quinzena del mes de juny.

El saber fer i l'experiència d'AFCO (Associació de Fabricants d'Envasos i Embalatges de Cartró Ondulat) han permès desenvolupar el segell de qualitat UNIQ, envàs de referència de cartró ondulat per al sector agrícola. UNIQ és la caixa agrícola de cartró que aporta valor afegit als productes hortícoles.

El segell està preparat per a tres tipus d'escenaris de transport (exportació, llarga distància i ultramar), és higiènic ja que és d'un sol ús, compleix amb totes les normatives de seguretat testades mitjançant auditories realitzades pel Comitè Tècnic en origen i destinació i és un envàs sostenible, una de les indiscutibles exigències que el mercat actual demanda ●

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



La más dulce

www.sandiafashion.com



SANDÍA FASHION,
el auténtico corazón del verano



IMPORT · EXPORT



grupo Diego Martínez

FRUTAS DIEGO MARTÍNEZ E HIJOS, SL · Pabellón B 2033-2035, 2006-2010 y Pabellón F 6005-6011

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

Servei de promoció del Gremi de Fruïters

El Gremi compta amb professionals titulats i experts en comunicació i màrqueting per dur a terme qualsevol campanya promocional des de la idea fins a produir tot el material necessari, a més de tenir en compte accions de seguiment i estudis de mercat.



El Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona disposa d'un fulletó informatiu dirigit a aquelles empreses que vulguin promoure les seves marques, productes o serveis entre el col·lectiu de fruïters de la demarcació de Barcelona. Des de fa anys, el Gremi de Fruïters duu a terme aquesta línia de treball, ara amb més visibilitat.

En aquest sentit, el fulletó informatiu està publicat 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 Premium** de Cultivar.

El Gremi de Fruïters 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 del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna.
- Coordinació i control de les diferents accions de la promoció.

El servei de promoció va dirigit a les empreses que vulguin promoure les seves marques i productes entre els fruïters de la demarcació de Barcelona

- 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.

ACCIONS DE SEGUIMENT. Aquest servei integral de promocions també contempla accions de seguiment posteriors 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 ●



VIAJANDO CONTIGO ME SIENTO FELIZ

AFCO

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

