

Catalunya Fruïters

exemplar gratuït



| Mercabarna, a punt d'obrir el primer mercat majorista eco d'Espanya |

| Els majoristes distribuïran 260.000 tones de fruita a la campanya d'estiu |

| S'activen la web i les xarxes socials del Gremi de Fruïters |



elijo  **poma de girona**
indicació geogràfica protegida

Disfruto del sabor
auténtico y **natural**.

Aprecio el **esfuerzo**
del trabajo bien hecho.

Y tú, ¿por qué la eliges?

Con la colaboración de:

 Generalitat de Catalunya
Departament d'Agricultura, Ramaderia,
Pesca, Alimentació i Medi Natural

 Fons Europeu Agrícola de
Desenvolupament Rural
Europa Investeix en les zones rurals

www.pomadegirona.cat

 **girona**
Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona



*Cuidate
con*

Torres



www.naranjastorres.com



SUMARI

ANY XXVI. ÈPOCA II. NÚM. 129. JULIOL - SETEMBRE DE 2020

EDITORIAL

3 Tenim cura del nostre ofici de fruïters**GREMI****6** S'activen la web i les xarxes socials del Gremi de Fruïters**12** Increment d'usuaris i operacions de la TPG**MERCABARNA****4** Mercabarna, a punt d'obrir el primer mercat majorista ecològic d'Espanya**MAJORISTES****16** Els majoristes distribuïran 260.000 tones de fruita a la campanya d'estiu**NOTES****10** Inauguració de la collita de la varietat Conference de la DOP Pera de Lleida**14** IGP Poma de Girona presenta l'habitual qualitat excel·lent

Les barquetes UNIQ, envàs sostenible molt versàtil

APARADOR**7** Casa Bruñó**18** Sistema ZESPRI™: Garantia de qualitat i confiança al servei del consumidor**20** Sandía Fashion**22** Plátanos Ruiz: consells per a la conservació dels plàtans**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****COORDINACIÓ, DISSENY I****MAQUETACIÓ, REDACCIÓ I PUBLICITAT**

Oscar Ortega.

610 211 323

hola@oscarortega.biz

www.oscarortega.biz

ÒSCAR ORTEGA
 publicista | periodista
CONSELL DE REDACCIÓ

Tino Mora i Oscar Ortega.

ADMINISTRACIÓ

Servi Gremi, sl

Tel 93 335 53 37

Fax 93 263 03 80

PREIMPRESSIÓ I IMPRESSIÓ

Publies, sl

REVISIÓ LINGÜÍSTICA

Glòria Trias

DIPÒSIT LEGAL

B-13.866-03

COL·LABORADORS

AGEM, IMMB, MERCABARNA.



EDITORIAL

**Tino Mora i Boj**

President

del Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona

Tenim cura del nostre ofici de fruïters

Els fruïters i fruïteres seguim treballant malgrat la pandèmia del covid-19 amb totes les mesures de prevenció i seguretat indicades per les autoritats sanitàries. Som un servei essencial i tenim cura del nostre ofici, de la fruita i hortalissa que venem, i del consumidor.

Cal posar en valor la nostra professió on hi juga un paper molt important el vincle de confiança, el tracte personal i la relació directa.

La irrupció de la pandèmia ha estat la causa de l'endarreriment d'alguns dels nostres projectes com és la renovació de la nostra pàgina web i la reactivació a les xarxes socials.

Com bé expliquem en aquest número, no volem desaproveitar les oportunitats de comunicació que s'obren a partir de la web i, sobretot, a les xarxes socials per transmetre a fruïters i consumidors qui som i què fem.

Pensem que mitjançant les xarxes socials podem traslladar els nostres coneixements al consumidor perquè som els autèntics prescriptors de la fruita i hortalissa que venem.

Aprofito una vegada més aquesta editorial per animar i convidar a fruïters i fruïteres a fer pinya al voltant del Gremi perquè tots hi sumen i, d'aquesta manera, aconseguirem tenir més força com a col·lectiu i entitat. Necessitem un Gremi fort amb el suport del major nombre de socis per aglutinar més capacitat davant dels diferents organismes i administracions •

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.

Mercabarna, a punt d'obrir el primer mercat majorista eco d'Espanya

El **Biomarket**, seguint el concepte i disseny d'èxit de la resta de mercats de la Unitat Alimentària de Mercabarna, comercialitzarà sobretot fruites i hortalisses.

Gràcies a aquest pavelló monogràfic, situat prop del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses, Mercabarna es convertirà en el primer mercat majorista d'aliments bio d'Espanya. El **Biomarket** comptarà amb un total de 20 punts de venda que oferiran producte fresc i sec biològic.

El CCPAE (Consell Català de Producció Agrària Ecològica), la funció del qual és auditar i certificar els productes agroalimentaris ecològics que es comercialitzen a Catalunya, disposarà d'un espai al Biomarket.

A LA TARDOR. desembre de 2018 i principis de 2020. La situació d'emergència sanitària ha provocat un retard en la planificació de les obres d'adequació de les parades. Tot i així, es preveu que el Biomarket es posi en funcionament a la tardor.

El Biomarket tindrà el mateix horari de venda que el Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna, de dilluns a divendres, de 9 a 17h.

PRODUCTORS LOCALS. A la zona interior de l'accés principal del mercat s'ubicarà un espai per a la venda d'agricultors locals. De manera que aquests podran triar, com passa al Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna, si volen vendre els seus productes a través de les empreses majoristes i dedicar-se plenament a la seva feina al camp, o comercialitzar-los directament en aquest espai dedicat a ells.

EFICIÈNCIA ENERGÈTICA. El Biomarket segueix el concepte i disseny d'èxit de la resta de mercats de Mercabarna amb un passadís central i parades per a la venda majorista als dos costats. Cada lateral disposa de molls i zona de càrrega i descàrrega.

La construcció es projecta amb estructura de formigó prefabricat i coberta lleugera suportada per estructura de fusta. La coberta, dissenyada en forma de serra, aprofita l'òptima orientació del mercat per a la captació d'energia solar mitjançant plaques fotovoltaiques alhora



Biomarket agruparà empreses majoristes que comercialitzen ecològics en un mateix recinte per promoure la competència entre elles i, per tant, una varietat d'oferta i millor relació qualitat-preu per als ciutadans

>>Característiques

El Biomarket segueix el concepte i disseny d'èxit de la resta de mercats de Mercabarna amb les següents característiques:

Superfície total del mercat: 8.900 m² (àrea de càrrega i descàrrega de tràilers inclosa); superfície edificada: 5.180 m²; superfície comercial: 2.568 m² (llocs de venda majorista i zona de venda directa d'agricultors locals); 20 parades de venda de majoristes: 18 d'elles de 130 m² útils, dedicades a la venda de fruites i hortalisses, i altres dues de 57 m², dedicades a la venda de multiproductes; zona per a la venda directa de 8 agricultors de proximitat; passadís central de compradors de 6,5 m d'ample; i zones logístiques de càrrega i descàrrega •

que permet l'entrada de llum solar no directa en els trams verticals de la dent de serra.

L'edifici s'ha dissenyat per reduir al màxim el consum energètic utilitzant fonts d'energies renovables i elements passius de climatització: plaques fotovoltaiques; materials ecoeficients, no perjudicials per a la capa d'ozó; ventilació i llum natural per minimitzar el consum energètic; estructura de suport de la coberta de fusta procedent de boscos gestionats de manera sostenible; il·luminació artificial de baix consum; i sistemes de refrigeració de cambres eficients.

AMB FUTUR. Actualment el 50% dels aliments frescos ecològics que es venen en els establiments detallistes o el sector de la restauració de Catalunya són fruites i hortalisses. Per això, el Biomarket de Mercabarna comercialitzarà sobretot aquests productes però també hi haurà punts de venda d'altres aliments •

Informació facilitada per Mercabarna



Neix el primer mercat majorista d'aliments frescos ecològics d'Espanya



A partir de la pròxima tardor,
Biomarket donarà els seus primers fruits.

Més informació:

www.mercabarna.es/biomarket/



biomarket
mercabarna



S'activen la web i les xarxes socials del **Gremi de Fruïters**

Reforcem la presència a les xarxes socials, sumant Instagram al Facebook, amb **Catalunya Fruïters** i publicacions pensades per al fruïter i per al consumidor

Un dels objectius de la web és **donar visibilitat**, resó i recorregut a iniciatives i projectes entre el col·lectiu fruïter, fent una tasca informativa

La revista Catalunya Fruïters, el web i les xarxes socials formaran l'eix de **comunicació entre fruïter i consumidor**

El tercer trimestre de l'any està ple de novetats en l'àmbit de la comunicació del Gremi de Fruïters.

Hem renovat la web del Gremi de Fruïters, començant per la versió en català; hem reactivat el nostre Facebook; i hem inaugurat el nostre Instagram. Tot plegat per estar més a prop de les fruïteres i els fruïters i també del consumidor.

LA WEB. Un dels objectius de la nova web és donar més visibilitat, resó i recorregut a iniciatives del Gremi entre el col·lectiu fruïter amb un disseny intuïtiu, àgil i fàcil.

La web compta amb diferents menús. Explica què és i què fa el Gremi de Fruïters. Es fa una tasca molt informativa i didàctica del conjunt de **serveis** que ofereix el Gremi, amb menú propi.

La **TPG** (Targeta de Pagament del Gremi) també té un menú específic que descriu les característiques i avantatges principals del seu ús per a majoristes i fruïters.

Es pot visualitzar des del propi web i descarregar els darrers números de la **revista** Catalunya Fruïters.

Les promocions i degustacions també tenen una presència rellevant en el menú **PromoKit** juntament amb altres eines de màrqueting del Gremi com els *show cooking* de producte.

Accés directe a les xarxes socials del Gremi de Fruïters: **Facebook** i al **nou Instagram**.

MÉS ACTIUS A XARXES SOCIALS. En aquesta línia d'impuls també es vol reforçar l'activitat a les **xarxes socials**,

representant les publicacions a Facebook i estrenant Instagram amb l'etiqueta Catalunya Fruïters.

En clau xarxes socials, oferir un nou enfocament de continguts pensats per al **fruïter** i per al **consumidor**, major rotació de publicacions i noves vies de comunicació amb els seus seguidors, són els objectius principals.

PREScriptors. Els fruïters tenim tracte directe amb el nostre client, el nostre comprador, i aquest fil directe és la comunicació més fiable i personal. Tot i així no volem desaproveitar les oportunitats que s'obren a partir de les xarxes socials com, per exemple, accedir a un perfil de client jove no acostumat a comprar a les nostres fruïteries, reforçar el nostre valor inigualable i sense competència de prescriptors de fruita i hortalissa –i per extensió, d'alimentació saludable–. En definitiva, traslladar els nostres coneixements.

IMATGE. Totes aquestes iniciatives van dirigides a cultivar la imatge del Gremi. Per una banda, entre fruïters i majoristes, i per altra, entre el consumidor final ●

>> Casa Bruñó

Enguany **Frutas Bruñó** sorprèn amb **Casa Bruñó**, un espai innovador amb les millors receptes i els millors xefs per promoure el consum de fruites a casa.

Aquesta campanya Frutas Bruñó estrena **Casa Bruñó**. Un espai per descobrir els millors trucs, consells i receptes per gaudir del meló, la síndria i els cítrics a casa i també per aprendre a menjar bé i a divertir-se amb la millor fruita. Tot això de la mà dels millors xefs. Casa Bruñó recull un conjunt de receptes d'alt nivell amb xefs amb estrella Michelin i receptes senzilles per poder fer a casa, totes elles creades per aprofitar i gaudir al màxim els productes Bruñó.

MIKEL LÓPEZ ITURRIAGA I GRANS XEFS. **Mikel López Iturriaga**, un dels periodistes gastronòmics més respectats, visita Casa Bruñó per mostrar les seves millors receptes per fer a casa i ajudar-nos a desvetllar la realitat dels grans mites sobre el meló i la síndria. També hi participaran xefs com **Juan Llorca**, que porta anys educant pares i nens a menjar de forma saludable i ensenya com fer receptes sanes, enginyoses i divertides amb els millors consells alimentaris; **Jesús Sánchez**, un referent del menjar nacional; **Javier Olleros**, del restaurant Culler de Pau; **Diego Guerrero** o els *influencers* **Guakame**, dos creadors digitals que van decidir reinventar el món de les receptes 100% veganes a Instagram. Cadascú aportarà la seva forma única de veure, sentir i menjar un meló després d'un profund procés creatiu i d'experimentació. En acabar l'estiu, Casa Bruñó continuarà a l'hivern amb receptes amb els millors cítrics. Trobareu més informació a la web www.frutasbruno.com i a les seves xarxes socials ●



Casa Bruñó és un espai on de la mà dels millors xefs es descobreix els millors trucs, consells i receptes per gaudir del meló, la síndria i els cítrics a casa i també on s'aprèn a menjar bé i a divertir-se amb la millor fruita



>> Valorant les arrugues des de 1977

Enguany, Frutas Bruñó ha engegat una iniciativa per posar en valor les arrugues del meló i de les persones.

"**És moment de valorar les arrugues**" és el missatge principal d'aquesta campanya de fruita que ens convida a cuidar i respectar a les persones amb experiència. Aquest homenatge a les arrugues sorgeix de la necessitat de Bruñó, com a empresa familiar, de posar en valor a la nostra gent gran en un moment especialment delicat per a ells.

A més d'un vídeo, la campanya comptarà amb un seguit d'entrevistes i continguts dedicats a posar en valor l'experiència de molts professionals que llueixen les seves arrugues amb orgull, perquè saben que signifiquen molts anys viscuts ●





SISTEMA ZESPRI™

la clau
**D'UNA QUALITAT
EXCEPCIONAL**

Des dels nostres orígens, Zespri™ té el propòsit d'assolir uns alts estàndards de qualitat en tots els nostres kiwis gràcies a una manera única de fer les coses, el nostre Sistema Zespri™.

Aquest és un exclusiu mètode de producció mediambiental integrat que regula cada fase del procés, des del cultiu fins al transport, amb l'objectiu d'obtenir un excel·lent producte i garantir la confiança dels nostres consumidors.





CUIDAR-TE ÉS EL TEU *plaer*

Inauguració de la collita de la varietat Conference de la DOP Pera de Lleida

La Denominació d'Origen Protegida (DOP) Pera de Lleida disposarà d'aproximadament 7 milions de quilos de fruita certificada per comercialitzar aquesta campanya i la pera Conference, principal varietat de la DOP, presenta molt bona qualitat i *russeting* abundant.

El periodista i empresari Tatxo Benet va donar el tret de sortida a la collita de la varietat Conference de la DOP Pera de Lleida convertint-se en el primer personatge públic que rep el títol **"Ets la pera"**.

Tatxo Benet va declarar estar "encantat" de promocionar la fruita de Lleida i de participar en aquest acte de la DOP Pera de Lleida. "Quan jo estava a Lleida i la meua família tenia fruita ja es demanava que s'havia de fer alguna cosa per prestigiar la fruita bona i cercar una distribució moderna i eficaç. Ara, des de fa uns anys, es fa i cada vegada es fa millor".

Benet ha rebut una caricatura de mans del president de la DOP Pera de Lleida en nom de tot el Consell Regulador de la Denominació i després tots dos han participat en aquesta primera recol·lecció de la pera juntament amb els treballadors que ja estaven recollint al camp.

El periodista ha recordat el seu passat recollint fruita mostrant habilitat a l'hora de fer girar les peres per arrencar-les de l'arbre amb el mànec intacte.

COLLITA DE GRAN QUALITAT. Enguany, la calor ha provocat que la collita de la DOP Pera de Lleida s'avancés entre 10 i 15 dies, fet que ha provocat que aquesta primera setmana d'agost coincideixi la recol·lecció de la varietat Blanquilla amb la de la pera Conference.

La Conference, que és la de collita més tardana de les tres varietats que inclou la DOP, s'acostuma a collir la segona quinzena d'agost i representa un 66% del total recol·lectat, mentre que la Llimonera (la primera que es cull) representa un 18% i la Blanquilla, un 16%.

Les previsions de collita de les empreses que formen part de la DOP, segons els rendiments d'aquest any, oscil·laran al voltant dels 9,5 milions de quilos de peres de les que aproximadament tres quartes parts (7 milions de quilos) compliran els estrictes requisits de la DOP i podran



El periodista i empresari Tatxo Benet, amb la seva caricatura, va donar el tret de sortida a la collita de la varietat Conference de la DOP Pera de Lleida i es converteix en el primer personatge públic que rep el títol **"Ets la pera"**.

ser venudes sota la marca DOP Pera de Lleida.

La calor, a més d'avançar 15 dies la collita, també ha beneficiat amb escreix l'assoliment dels graus Brix que necessita la pera per ser dolça. Així doncs, les peres de la DOP Pera de Lleida surten al mercat amb òptimes condicions gustatives i una bona qualitat de *russeting* pel que fa a la varietat Conference.

Gerard Pujol, actual president del Consell Regulador de la DOP Pera de Lleida, afirma que "la situació que hem viscut ha fet que el consumidor es replantegi sovint l'origen dels aliments i valori encara més aquells que han estat produïts a prop com a mesura de confiança i garantia de qualitat, però també per contribuir en la millora econòmica del propi territori. Esperem que aquesta nova sensibilitat, que ja s'apuntava fa temps però que ara ha eclosionat amb més força, ens afavoreixi".

LLIBRE DE RECEPTES. En aquests moments la principal acció de promoció de la DOP Pera de Lleida se centra en la venda solidària del seu

primer llibre de receptes: **"40 receptes amb DOP Pera de Lleida"**, obra de la *food designer* lleidatana, Alexa Trilla, que recapta fons per a la organització Pallapupas encarregada de portar somriures als hospitals.

El llibre es pot adquirir per 20 euros al web de la DOP Pera de Lleida i a la llibreria Caselles de Lleida, i s'està en negociacions amb altres cadenes de llibreries. El 100% de la recaptació anirà a parar a Pallapupas.

PROMOCIÓ. Pel que fa a la promoció de la DOP Pera de Lleida en aquesta campanya, es treballa per continuar incrementant la seva presència a les xarxes socials amb receptes i consells nutricionals, i a més s'han dissenyat algunes accions sorpresa que volen apropar molt més la DOP no només als seus consumidors finals sinó també entre el teixit productiu ●



mantiana



[nectarine]



[pinneaples]

¡come fruta!

[es por tu bien]



[bananas]



[watermelon]



[strawberry]



ràfols

FRUITERS DES DE 1988

El Gremi Provincial de Detallistes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona impulsa i promou el sistema de pagament de la Targeta Pagament Gremi (TPG) entre els fruïters i les empreses majoristes

Increment d'usuaris i operacions de la TPG



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

La TPG es consolida com un sistema de pagament de liquidació de les compres del clients dels majoristes del Mercat Central

Remarcar que és condició indispensable i necessària ser soci del Gremi de Fruïters per disposar i gaudir de la TPG

El tercer trimestre de l'any comença amb més de 2 milions d'euros del valor de les transaccions dutes a terme amb **Targeta Pagament Gremi (TPG)**. Aquesta xifra continua la línia iniciada enguany que trimestre rere trimestre està obtenint números històrics. Aquests són els millors resultats d'un primer semestre des del seu llançament a finals de l'any 2014 i que demostra la consolidació de la TPG com a sistema de pagament entre els compradors i les empreses majoristes del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna.

D'una banda, l'increment del nombre d'usuaris, i d'una altra, l'increment d'ús de la targeta són dades objectives i quantitatives de la pujada de la facturació de la TPG. També, assenyalà que qualitativament la crisi sanitària del covid-19 ha comportat un canvi d'ús cap a la TPG d'alguns usuaris.

ASCENDENT. Mirant enrere s'observa que cada any els resultats de la TPG

superen els de l'anterior. Dibuixen una línia de consolidació del present i també una línia de projecció de futur amb un clar recorregut de possibilitats i d'opcions de creixement en nombre d'empreses majoristes adherides, titulars de la targeta i nombre d'operacions.

De fet, el 2020 va començar amb una incorporació nova d'una empresa majorista i noves altes d'usuaris de la TPG.

En aquesta línia de consolidació i projecció juga un paper notable la tasca constant de promoció i informació del Gremi de Fruïters entre els diferents perfils de compradors i les empreses majoristes del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna.

COL·LECTIU. Remarcar que la TPG és un exemple més dels projectes que dur a terme el Gremi de Fruïters en benefici de tot el col·lectiu i que és condició indispensable **ser soci del Gremi de Fruïters** per disposar i gaudir de la TPG.

DEFINICIÓ. 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.

QUÈ ÉS LA TPG? La TPG és una targeta de pagament totalment **gratuïta**, sense cap cost de manteniment i personalitzada amb la imatge del Gremi de Fruïters de Barcelona, amb avantatges per al fruïter i majorista.

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 FRUÏTER. El principal al·licient per als **fruïters** és un interessant **descompte d'un 2%** 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 Central de Mercabarna.

AVANTATGES PER AL MAJORISTA. I per als **majoristes cobrar 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.

També 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 ●

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

EMPRESA	PAVEL·LÓ	NÚMERO
Torres Hnos y Sucs	A	1021 - 1024
Capella Fruïts	A	1038 - 1040
Frutas y Verduras Flores	A	1060 - 1062 i 1029 - 1030
Fruïts Ràfols	B G	2030 7029 - 7031
Fruïts Joan Serra	B	2050
Churry	C	3034 - 3036
Deltabarna	C	3041 - 3044
Fruïtes i Hort. Gavà	C	3057 - 3060
Visa Fruïts	D	4022 - 4025 i 4028 - 4031
Plátanos Ruiz	D E	4038 5010
Fruïtes Artés	E	5001 - 5002
A. Martín Solà	E	5005 - 5006
Tollupol	E	5052 - 5055
Maleubre-Cano	F	6015 - 6018
Fruïtes i Verdures Ardiaca	F	6023 - 6024
Laumont	F	6029 - 6030
Fruïts Figueres	F	6037 - 6039
Prats Fruïts	F	6047 - 6050
F. Pau	G	7009 - 7010
Montse Fruïtes i Verdures	G	7011 - 7014
Fruïtes Llonch	G	7034 - 7037

>>>Actualment hi ha un total de 21 empreses majoristes del Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna, associades a l'AGEM, adherides de forma voluntària al sistema de pagament a través de la TPG, que sumen unes 70 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.

IGP Poma de Girona presenta l'habitual qualitat excel·lent

La collita de poma d'aquesta temporada serà un 14% inferior a la província de Girona, segons preveu l'Associació Empresarial de Fruita de Catalunya (AFRUCAT) i el Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca (DARP) de la Generalitat de Catalunya. A Catalunya, es preveu un descens del 16%.

Els productors de la **Indicació Geogràfica Protegida (IGP) Poma de Girona** consideren que la baixada de producció ve ocasionada pel temporal Glòria, per les inundacions als camps de pomeres i per la disminució de les hores de fred. El descens de producció afectarà l'arribada de temporers i el preu de la venda. **Aquests efectes no alteren l'habitual qualitat excel·lent de la poma de Girona.**

La previsió és que Girona culli 74.760 tones (per ordre de producció, Golden, Gala, Granny Smith, Vermelles americanes, Fuji i Cripps Pink, entre altres). La superfície productiva ha augmentat un 2,8% a la regió productora de Girona (2.356 hectàrees), que enguany podria collir el 28% de quilos de Catalunya.

80 FAMÍLIES PRODUCTORES. Poma de Girona està formada per 80 famílies productores de les empreses **Girona Fruits**, de Bordils (Gironès); **Giropoma Costa Brava**, d'Ullà (Baix Empordà); i **Fructícola Empordà**, de Sant Pere Pescador (Alt Empordà). Aquest any, pels efectes del Glòria i les inundacions als camps de pomeres al novembre i a l'abril, el president de Poma de Girona, Llorenç Frigola, apunta que "tindrem menys collita i potser necessitem 1.500 temporers que vindran de manera esglaonada entre el 15 d'agost i el 15 d'octubre". Es tracta d'una quantitat inferior a la dels anys anteriors que com a màxim n'havien tingut 2.500.

PREVENCIÓ DE COVID-19. Poma de Girona està prenent "mesures estrictes per a la prevenció del coronavirus a les tres centrals. Podem arribar a tenir 3.000 treballadors quan s'ajuntin els temporers amb els nostres treballadors". El president de Poma de Girona subratlla que les empreses de Girona intenten comptar amb els mateixos treballadors tot l'any perquè "així coneixen les finques, les eines i les maneres de treballar" •



Les barquetes UNIQ, envàs sostenible molt versàtil

Les **barquetes UNIQ** són una nova forma de transportar fruita i hortalissa, de la mà d'AFCO (Associació Espanyola d'Envasos i Embalatges de Cartró), amb la qual aquest segell de qualitat continua sumant valor afegit a la cadena dels productes frescos, arribant a les fruïteries de carrer i parades de mercats com a unitat de venda. Joaquín Fernández, director de desenvolupament estratègic d'UNIQ afirma que "UNIQ ofereix al mercat l'estandardització d'un nou format d'envasos, les barquetes sostenibles 100% cartró, un material reciclable, renovable i biodegradable" i analitza que "les barquetes UNIQ és un envàs sostenible molt versàtil amb prop de vuitanta referències".

A www.grupouniq.com/barquetas-uniq trobareu la família de barquetes UNIQ.

AFCO ha iniciat programes de recerca i innovació per aconseguir resultats a mig i llarg termini com són les barquetes de cartró, amb el segell de qualitat UNIQ.

AVANTATGES. Aquest envàs aporta avantatges per al productor agrícola, el comercialitzador, el distribuïdor i el consumidor, i està dissenyat per a les línies d'envasats actuals. Fernández manifesta que "és una eina de màrqueting que actua com a dinamitzadora de les vendes, és segura i higiènica, permet tractaments antihumitat naturals i es presenta com la millor alternativa al plàstic pel seu imbatible compromís amb l'economia circular".

D'altra banda, les Normes de Qualitat UNIQ asseguren que l'envàs ofereix totes les garanties per contenir i transportar els productes hortofructícoles frescos. També remarcar que els envasos UNIQ protegeixen els productes dels danys, del contacte amb residus i de la contaminació creuada.

Seguretat, confiança i responsabilitat són els tres pilars fonamentals del segell de qualitat Uniq.

REPTES. Un dels principals èxits de l'embalatge UNIQ és que classifica els embalatges en funció de la durada des de l'envasat fins a la destinació. Aposta per l'estandardització de mesures per simplificar processos i facilitar la seva manipulació i apilat, a més de distingir entre les famílies de caixes de teulat i columna •

Consell Català de la Producció Integrada

Agricultura Sostenible



Amb la col·laboració de:



producciointegrada.cat

Els majoristes distribuïran 260.000 tones de fruita a la campanya d'estiu

Aquesta xifra representa un volum similar al de la campanya de 2018 i lleugerament inferior a la de l'any passat.

Els empresaris majoristes de fruites i hortalisses que operen a Mercabarna comercialitzaran prop de **260.000 tones** de fruita en la campanya d'estiu, un volum lleugerament inferior al de fa un any però molt estable en relació a la temporada d'estiu de l'any 2018.

La campanya d'estiu, de l'1 de maig al 30 de setembre, és el moment del global de l'any en què el mercat majorista de Mercabarna registra un major volum de comercialització de fruita. A la campanya d'estiu destaca el gran protagonisme de la fruita de pinyol procedent sobretot de produccions catalanes.

El vicepresident del Gremi de Majoristes de Fruïtes i Hortalisses de Barcelona i Província (AGEM), Pere Prats, assegura que "malgrat que aquest ha estat un any de menys producció per causes climàtiques, hi ha una oferta suficient per abastir el mercat".

L'AGEM agrupa les empreses majoristes que operen en el Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses de Mercabarna.

FRUITA DE PINYOL. Les empreses majoristes de fruites i hortalisses de Mercabarna preveuen distribuir entre l'1 de maig i el 30 de setembre prop de 260.000 tones de fruita, especialment fruita de pinyol –albercoc, cirera, nectarines, préssecs, préssecs plans i prunes– procedent de comarques catalanes i aragoneses, a més de síndries i melons.

De moment, a mitjans de juliol, els empresaris que operen al mercat majorista de fruites i hortalisses de Mercabarna han distribuït un 9% menys de fruita d'os que fa un any. En aquest sentit, Prats apunta que "la meteorologia ha minvat la producció pel que fa a la fruita de pinyol d'origens molt importants de Lleida i Aragó, però malgrat aquest descens hi ha una oferta suficient per abastir els mercats, botigues i gran distribució, i també per satisfer la demanda de l'exportació".

Aquesta menor oferta ha provocat repunts en els preus, com ha estat el



Els majoristes de Mercabarna apunten una campanya amb preus correctes i bona qualitat de producte.

Entre aquestes 260.000 tones de fruita, destaca especialment la fruita de pinyol procedent de comarques catalanes i aragoneses, a més de síndries i melons

cas de la cirera. No obstant això, Pere Prats apunta que "en general, tenim una campanya amb preus correctes i bona qualitat de producte".

TEMPS DE MELÓ I SÍNDRIA. Tot i que l'inici de la campanya de melons i síndries es va veure afectada per les granisades a Múrcia, un dels principals orígens d'aquestes fruites a l'inici de la temporada a camp obert, ara mateix "ja disposem de producte de bona qualitat i volums normals", explica el vicepresident de l'AGEM.

Pel que fa a la síndria, des de l'1 de juny s'han distribuït unes 10.500 tones, volum lleugerament inferior al de fa un any i amb uns preus totalment estables. En aquest sentit, Pere Prats recorda que "el consum de síndria va molt lligat a la calor i el juliol de l'any passat va arrencar més calors". Creiem que la distribució d'aquesta fruita es mantindrà molt similar al de la campanya de fa un any".

Pel que fa al meló, sobretot de la varietat pell de gripau –la més sol·licitada en el mercat interior–, des de l'1 de juny s'han distribuït unes 3.100 tones a un preu sensiblement més baix que fa un any. A més del meló pell de gripau de Múrcia i La Manxa, els majoristes comercialitzen altres varietats com el meló groc, que es destina sobretot al sector de la restauració, així com els gàl·lia, els cantaloup i els tipus charnais que sobretot es destinen a l'exportació ●

Informació facilitada per l'AGEM





www.fratelliorsero.es
#Orsero_es



>> Sistema ZESPRI™:

Garantia de qualitat i confiança al servei del consumidor

El sabor més irresistible i uns alts estàndards de qualitat han fet dels kiwis Zespri™ una de les fruites més desitjades que aconseguir que cuidar-te sigui un plaer. Gran part d'això és gràcies al Sistema Zespri™, un mètode de producció desenvolupat per la companyia que regula cada fase del procés, des del sòl i el procés de cultiu, fins a l'arribada al punt de distribució, i que assegura que els consumidors sàpiguen que allò que estan comprant és saludable, segur, de qualitat impecable, sostenible i amb un alt estàndard nutricional.

QUALITAT BASADA EN BONES PRÀCTIQUES. El Sistema Zespri™ es basa en una combinació de bones pràctiques que permet oferir uns kiwis amb un alt estàndard de qualitat als consumidors. Aquests components es tradueixen en el sistema de Bones Pràctiques Agrícoles (BPA) que els agricultors han de complir i que sustenta totes les activitats de plantació, des de la protecció dels cultius fins a la cura de les persones i el medi ambient.

EL BENESTAR DELS TREBALLADORS. Un altre dels principals components que defineixen el Sistema Zespri™ és el procés d'Avaluació de Riscos en Pràctiques Socials, que es va posar en marxa amb la finalitat de protegir la seguretat, la salut i el benestar dels treballadors, preservar sempre la seva dignitat i assegurar-los un tracte just.

Tant el sistema de Bones Pràctiques Agrícoles com l'Avaluació de Riscos en Pràctiques Socials són elements d'obligat compliment en el Sistema Zespri™ i estan ideats per garantir que els clients comptin amb un producte de màxima qualitat.

EL SECRET DE L'ÈXIT. Implantat a finals de la dècada dels 90, el Sistema Zespri™ esdevé un bloc essencial per a la marca. Zespri™ es presenta com un referent en termes de qualitat, basat en una combinació de bones pràctiques, un excel·lent producte i una garantia documentada



El Sistema Zespri™ assegura als consumidors que allò que estan comprant és **saludable, segur, de qualitat impecable, sostenible** i amb un alt estàndard nutricional



>> **Els treballadors.** La seguretat, la salut i el benestar dels treballadors és un pilar que defineix el Sistema Zespri™.

per proporcionar confiança al consumidor ●

Informació facilitada per Zespri



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

Bonifiquem la seva quota d'associat

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.

Indicador de risc aplicable al Compte Expansió Negocis Plus PRO

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.

10% + 0 + TPV + Gratis

de la seva quota d'associat màxim 50 €/anuals.*

comissions d'administració i manteniment.¹

amb condicions preferents.

Servei Kelvin Retail, informació sobre el comportament del seu negoci.²

Truqui'ns al 900 500 170, identifiqui's com a membre del seu col·lectiu i comencem a treballar.

* Bonificació del 10% de la quota d'associat amb un màxim de 50 euros per compte amb la quota domiciliada, per a nous clients de captació. La bonificació es realitzarà un únic any per a les quotes domiciliades durant els 12 primers mesos, comptant com a primer mes, el de l'obertura del compte. El pagament es realitzarà en compte el mes següent dels 12 primers mesos.

1. Rendibilitat 0% TAE.

2. Disposarà d'un servei periòdic d'informació actualitzada sobre el comportament del seu comerç, els seus clients i el seu sector per ajudar-lo en la presa de decisions.

Les excel·lents condicions esmentades del Compte Expansió Negocis Plus PRO es mantindran mentre es compleixi l'únic requisit d'ingressar un mínim de 3.000 euros mensuals (se n'exclouen els ingressos procedents de comptes oberts en el grup Banc Sabadell a nom del mateix titular). Si el segon mes no es compleixen aquestes condicions, automàticament el Compte Expansió Negocis Plus PRO passarà a ser un Compte Professional. Oferta vàlida fins al 31/12/2020.

bancsabadell.com

>>Sandía Fashion

El 2019 Grup AGF i Naturae arriben a un acord que té per objectiu **produir productes que aportin salut als consumidors** des de la innovació i el respecte pel medi ambient. Com a conseqüència d'aquest acord neixen dues categories de producte: snack i suc natural i saludables.

SNACKS I SUC NATURAL I SALUDABLES. D'una banda, un snack natural i saludable amb un 100% de síndria i meló frescos que presenta una característica absolutament innovadora: si es manté refrigerat conserva totes les seves propietats nutricionals en perfecte estat fins a 40 dies de vida útil, davant dels 3 o 4 dies d'altres fruites fresques tallades. A més a més, inclou una forquilla/palleta reutilitzable. I, de l'altra, el suc té una vida útil de 60 dies ●



>>Consum saludable

Els snacks i suc natural i saludables són dos productes en línia amb les tendències de consum saludables actuals. Presenten un:

- 0% de conservants químics,
- 0% de residus,
- 0% de sucres afegits,
- 0% de tractaments tèrmics,
- i són **100% naturals**.





>>Licopè

La síndria és la fruita líder en licopè que actua com a **antioxidant**, ajudant a la **prevenció de malalties cardiovasculars**, ja que redueix el colesterol i la pressió arterial. El pigment del licopè és el responsable de l'**atractiu color vermell** que pren la síndria.



>>Citrul·lina

La citrul·lina té també propietats **antioxidants** i és un **cardioprotector**. Aquesta és una de les raons per les quals la síndria Fashion és un aliment idoni per a les rutines esportives.
Millor flux sanguini
Creixement muscular
Producció d'energia més eficient.

Sandía Fashion

es caracteritza per una forta presència a les xarxes socials. Així, durant els mesos d'estiu aquesta marca posa en marxa diversos concursos per al consumidor



Plátanos Ruiz: consells per a la conservació de plàtans

"La percepció personal de la fruita a través de la vista i l'olfacte segueix sent imprescindible en el procés de maduració artesanal". D'ofici madurador de plàtans, José María Ruiz ens recomana com mimar i cuidar el plàtan en el punt de venda i a la llar.



Piràmide de mans de plàtans d'una plataneria de Plátanos Ruiz.



Entre 10° i 20° el plàtan manté el seu aspecte i el seu sabor excepcional.

El plàtan necessita ser cuidat perquè arribi als clients en bones condicions, i més a l'estiu on la calor pot afectar i alterar el seu estat de maduració

Des de 1964 Plátanos Ruiz es distingeix pel seu procés de **maduració artesanal** de plàtans per obtenir el millor sabor i mantenir la seva bona conservació durant la distribució fins al consumidor final. Aquesta tècnica replica de la millor manera possible el procés natural que seguiria el plàtan a la planta, atenent a les condicions de venda, aplicant tecnologia punta de monitorització presencial i remota; tot i que "la percepció personal de la fruita a través de la vista i l'olfacte segueix sent imprescindible" afirma José María Ruiz, gerent de Plátanos Ruiz, qui ha recollit el *know-how* de l'ofici de madurador de la mà del seu pare i l'ha adaptat als nous temps.

TENIR CURA DELS PLÀTANS. El plàtan sota la seva aparença forta i consistent també necessita ser cuidat perquè arribi als clients en bones condicions, i més encara a l'estiu on la calor pot afectar i alterar el seu estat de maduració. Ruiz "reivindica la importància de cuidar bé els plàtans després de la compra perquè estiguin en el punt de venda i durin a les llars".

CONSELL 1: NO CALOR. Mai deixar els plàtans exposats a una font de calor perquè literalment amb la calor es couen. No és una bona idea deixar-los al camió o furgoneta per

descarregar-los, o en qualsevol lloc del magatzem o botiga.

CONSELL 2: NO COPS. Evitar els cops perquè el seu impacte provoca que els plàtans xoquin i comencin a ennegrir-se tant per dins com per fora i perdin brillantor i qualitat. Encara que estiguin verds no és bona idea deixar caure les caixes de plàtans a terra.

CONSELL 3: ENTRE 10° i 20°. La **temperatura màgica** perquè els plàtans segueixin madurant amb el millor sabor són **15°**. Entre 10° i 20° el plàtan segueix el seu procés de maduració, mantenint el seu aspecte, el seu excepcional sabor, i també duren més. Si els plàtans es guarden a la cambra a temperatura inferior als 10° han de tapar-se amb una lona perquè amb el fred el plàtan no madura i es posa negre.

CONSELL 4: ACOMODAR ELS PLÀTANS. No **apilar-los i sí acomodar-los** per evitar que xoquin entre si. Distribuir-los a l'espai de venda: taulell, penjant-los... També ens agrada que el tronxo i la punta descansin sobre la superfície i no el llom ●

PERAS MONTE AGUARES, PERAS DE ALTURA



VOLANDO VOY,
VOLANDO VENGO...



Monte Aguares

Cultivamos la mejor pera de altura
a las puertas del Pirineo Aragonés.

Monte Aguares

es una marca de Prats Fruits

Contáctanos en: monteaguares@pratsfruits.com



www.pratsfruits.com

gironafruits

la nostra **fruita**
naturalment

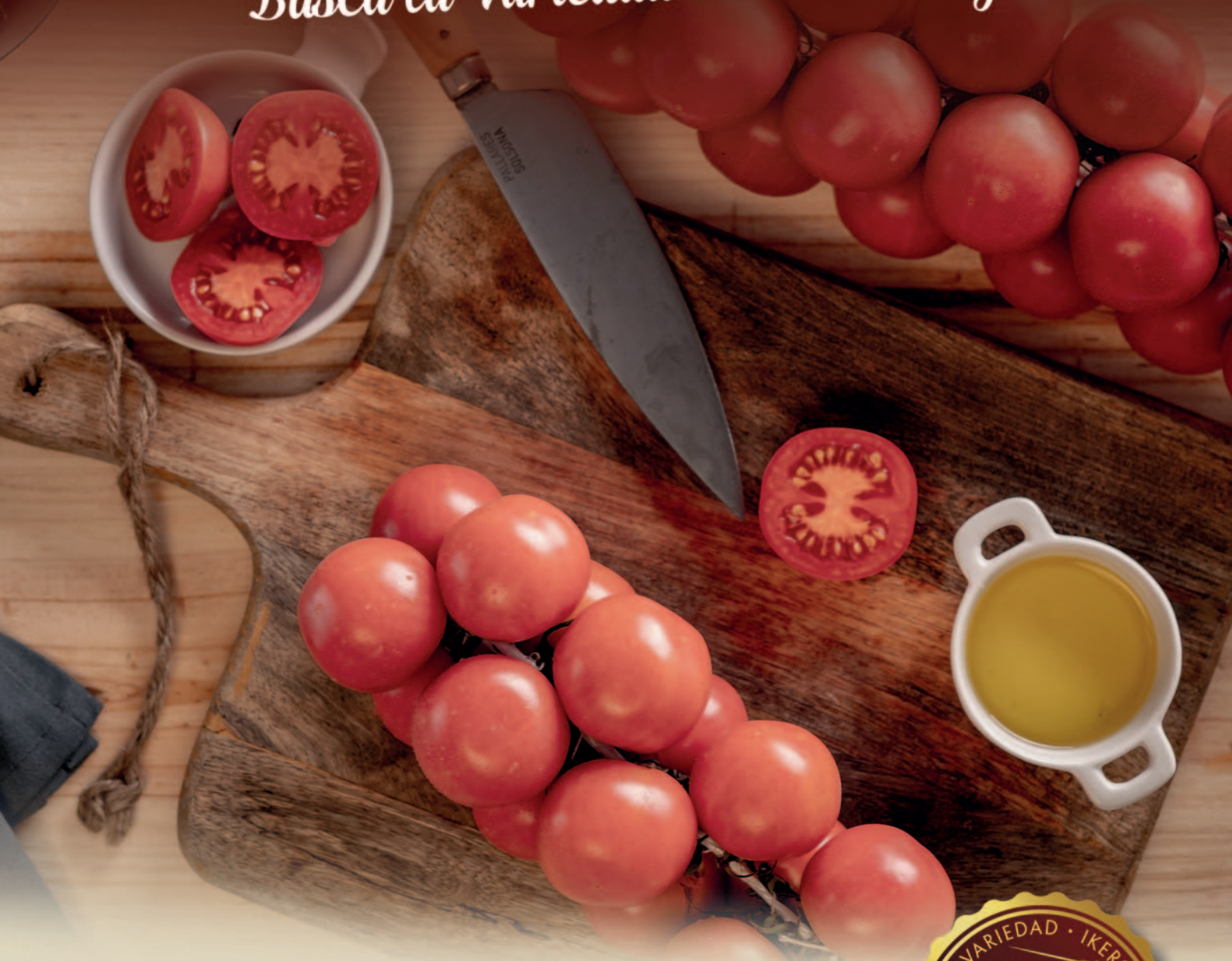


**GIRONA
FRUITS**

Ctra. Palamós, 7 - 17462 Bordils - Girona
Tel. 972 490 002 - Fax 972 490 029
www.gironafruits.com

No todos los tomates de untar son iguales

Busca la Variedad Ikersa Protegida



El sabor, el aroma y la textura es lo que convierte un buen tomate en un tomate de calidad excepcional. Los tomates seleccionados de La Dulce Pagesa, han sido cultivados de manera tradicional, usando solamente las semillas de la variedad original, que confieren a este tomate unas propiedades inconfundibles y lo convierten en el mejor tomate de untar, ahora con sello de variedad original protegida.



La Dulce Pagesa®
TOMÀQUETS DE PENJAR