



Dia a dia pàg. 3

El conseller d'Agricultura de la Generalitat visita Mercabarna



l'informatiu Revista mensual de mercabarna

nº 299

**maig
2013**

Sumari

Temps de formació pàg. 6

**Calcula el crèdit que tens disponible per a la formació
dels teus treballadors**

Dossier d'actualitat pàg. 7

**Jornada sobre nous conceptes de restauració,
a Mercabarna**

Sector de... pàg. 10

**En marxa la primera campanya del codi de Bones
Pràctiques Comercials**

Dia a dia**l'informatiu de mercabarna****Reunió entre l'alcalde de Barcelona i els representants empresarials de Mercabarna**

L'alcalde de Barcelona durant la reunió amb la junta d'ASSOCOME a Mercabarna

L'alcalde de Barcelona, Xavier Trias, va visitar a Mercabarna, el passat 7 de maig, convidat pels representants de la junta d'ASSOCOME. Acompanyat per la tinenta d'alcalde de l'Ajuntament de Barcelona i presidenta de Mercabarna, Sònia Recasens, i el director general de Mercabarna, Josep Tejedo, alcalde i empresaris van intercanviar opinions sobre el futur de la Unitat Alimentària.

Durant la seva estada a Mercabarna, Trias també va visitar una de les empreses de neteja i manipulació de patates del polígon alimentari.

Delegacions internacionals visiten la Unitat Alimentària

Mercabarna segueix sent un referent per a nombroses delegacions internacionals interessades a conèixer com funciona i com es gestiona un polígon alimentari majorista. Prova d'això són les diverses visites professionals procedents de diferents punts del món que ha atès la direcció de la Unitat Alimentària durant el mes

de maig. Una de les destacades ha estat la visita dels responsables de l'Agència General de Pesca i del Govern de Sant Petersburg (Rússia), que venien acompanyats per representants de Mercasa. Aquesta delegació volia conèixer el model Mercabarna, ja que estan estudiant la possibilitat de construir una Unitat Alimentària a la seva ciutat. Així mateix, van passar per Mercabarna els màxims responsables dels dos mercats majoristes de Bangkok (Tailàndia), ambdós de gestió privada, i que estaven interessats a veure les diferents infraestructures de la Unitat Alimentària, ja que volen modernitzar les seves instal·lacions. Finalment, el president i diversos delegats regionals de la FIDA (Federació Italiana de Distribuïdors Alimentaris) també van voler conèixer l'experiència de Mercabarna com a centre de distribució de productes frescos.



La delegació de Sant Petersburg acompanyats pels responsables de la direcció de Mercabarna i de Mercasa

l'informatiu de mercabarna

ÉS UNA PUBLICACIÓ MENSUAL EDITADA PER MERCABARNA

mb
mercabarna

Director General
JOSEP TEJEDO FERNÁNDEZ

Directora de la publicació
ROSER LAPUENTE CAMINS

Redactors
MONTSE DIEGO PÉREZ
JORDI GONZÁLEZ TEBA

Secretària de redacció
ELISABET LÓPEZ GUTIÉRREZ

Fotografia
ANTONI BOFILL

Publicitat
ARKAB GRÀFIQUES

Maquetació i impressió
ARKAB GRÀFIQUES

Distribució
FRANCESC CASTRO

Redacció, Administració i Publicitat:

CENTRE DIRECTIU - Planta 5a.
C/ Major, 76 Mercabarna - 08040 Barcelona
Tel. 93 556 30 00 - Fax 93 556 31 20
e-mail: comunicacio@mercabarna.cat

L'EDITOR NO COMPARTeix
NECESSÀRIAMENT LES OPINIONS
EXPRESSADES EN AQUESTA PUBLICACIÓ.

DIPÒSIT LEGAL: B-45177-1988 ISSN: 1133-9383

Per a més informació sobre Mercabarna o sobre dades de comercialització i preus, pot consultar: www.mercabarna.es

El conseller d'Agricultura de la Generalitat, a Mercabarna



El conseller d'Agricultura, la presidenta de Mercabarna i el director general de la Unitat Alimentària, durant la visita a l'Escorxador

El 10 de maig, Mercabarna va rebre la visita del conseller d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural de la Generalitat de Catalunya, Josep Maria Pelegri, que va venir acompanyat pel director general d'Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries i conseller de Mercabarna, Domènec Vila, i pel director dels Serveis Territorials del Departament a Barcelona, Marià Morera. De la mà de la tinent d'alcalde de l'Ajuntament de Barcelona i presidenta de Mercabarna, Sònia Recasens, i del director general de Mercabarna, Josep Tejedo, el conseller va conèixer les diferents instal·lacions de la Unitat Alimentària. De matinada, van fer un recorregut pel Mercat Central del

Peix i l'Escorxador, per veure aquests espais en ple funcionament, i ja ben entrat el matí, la visita va continuar pel Mercat Central de Fruïtes i Hortalisses.

Reunions amb la direcció de Mercabarna i els empresaris

Aprofitant l'estada a la Unitat Alimentària, el conseller d'Agricultura va participar en tres reunions, una amb la direcció de Mercabarna, on es va parlar dels principals projectes de futur d'aquest polígon alimentari, i dues més amb els representants de l'associació d'empresaris de Mercabarna ASSOCOME i de l'Associació d'Empresaris Majoristes de Mercabarna-flor (AEM), respectivament.

En aquestes trobades, el conseller va remarcar que, tot i ser la primera vegada que venia a Mercabarna, ja porta temps treballant per a Mercabarna, conjuntament amb la direcció d'aquesta Unitat Alimentària, donant suport als seus projectes de futur i promovent aquest polígon alimentari en diferents fires i trobades professionals internacionals.

Relleu al capdavant de diferents àrees directives de Mercabarna

El director Econòmic i Financer de Mercabarna, Salvador Escarmís, s'ha jubilat, a mitjan maig, després de 26 anys com a principal responsable de l'àrea econòmica de la companyia.

A partir d'ara, Arantxa González, que fins al moment s'encarregava del Desenvolupament financer i Control de la gestió, assumirà la direcció del departament Econòmic i Financer.

A finals de maig, també s'ha jubilat el responsable del departament de Manteniment i Obres, Adrià Salaverria, que ha treballat a Mercabarna durant prop de 35 anys. Les seves funcions s'han repartit entre diferents persones del seu equip de treball.

Per altra banda, aquest mes també s'ha produït el relleu al capdavant del departament de Seguretat i Vigilància de Mercabarna, ja que el responsable d'aquesta àrea, Jordi Mònaco, ha deixat el seu càrrec per dedicar-se a altres reptes professionals. El seu lloc l'ocupa el fins ara adjunt al departament, Juan Carlos Oviedo.

Mercabarna augmentarà les donacions d'aliments frescos al Banc dels Aliments



Els voluntaris del Banc dels Aliments recollint les aportacions de producte fresc de les empreses del Mercat Central de Fruites i Hortalisses

Mercabarna i les empreses majoristes, a través dels Gremis de Majoristes del polígon alimentari, s'han posat d'acord per donar resposta a la crida del Banc dels Aliments i s'han compromès a fer donacions de producte fresc de forma regular i continuada, i no només quan tenen aliments excedentaris.

Amb aquesta iniciativa, s'espera incrementar en un 35% la recaptació d'aliments i, sobretot, es pretén que el Banc dels Aliments disposi, cada dia, d'una quantitat fixa i segura de productes frescos, per poder cobrir la gran demanda d'aliments que tenen les entitats socials que atenen persones amb necessitats.

Segons la tinenta d'alcalde de l'Ajuntament de Barcelona i presidenta de Mercabarna, Sònia Recasens, s'ha de tenir en compte que els aliments frescos són imprescindibles per garantir una dieta sana, per això el Banc dels Aliments valora molt "els esforços de Mercabarna per aconseguir cada dia una major quantitat i regularitat d'aquests productes". Es preveu que es recolliran uns 200.000 kg. més a l'any de pro-

ducte, que s'afegirien als prop de 550.000 kg. que ja es recapten anualment procedents de les donacions voluntàries de producte excedentari que realitzen les empreses i que converteixen Mercabarna en un dels principals proveïdors d'aliments del Banc dels Aliments. En total, des de Mercabarna s'aportaran a l'any uns 750.000 kg. de productes.

Aportacions diàries

Per assolir aquesta fita, Mercabarna ha posat en marxa, amb la col·laboració dels Gremis de Majoristes, un sistema d'aportacions fixes d'aliments.

En el cas del Mercat Central de Fruites i Hortalisses, s'ha establert que, cada dia i de forma rotativa, siguin les parades d'un pavelló concret les que facin una aportació mínima de dues caixes de fruites i hortalisses per al Banc dels Aliments. Això es traduirà en unes 120 caixes diàries, és a dir, uns 650 kg., que seran recollits pels voluntaris del Banc dels Aliments per cadascuna de les parades del Mercat. En total, amb

aquest sistema, es recaptaran anualment uns 160.000 kg. més de fruites i hortalisses.

Pel que fa al Mercat Central del Peix, els majoristes han acordat fer un esforç per incrementar les donacions setmanals de producte que ja feien habitualment.

Respecte a la carn, també s'espera un increment de les donacions setmanals per part de les empreses, amb l'objectiu de superar els 12.000 kg. de productes carnis que s'entreguen actualment a l'any. Així mateix, les firmes majoristes del Pavelló Polivalent també col·laboraran amb l'aportació de productes setmanalment.

Per la seva banda, tal i com explica el director general de Mercabarna, Josep Tejedo, la societat Mercabarna també farà una aportació mensual d'una tona d'aliments. "D'aquesta manera, -apunta Tejedo- donarem un cop de mà al Banc dels Aliments per ajudar-los a cobrir les necessitats de productes concrets que puguin tenir en moments puntuals".



Els voluntaris del Banc dels Aliments passen a buscar els productes per les diferents parades del Mercat



totes les trucades entre empreses de Mercabarna a 0€

Descobreixi les noves tarifes de veu i dades
internacionals. Perquè, a més d'estalviar,
el seu negoci creixi.

Visiti'ns a:
Oficina d'Orange a Mercabarna
C/ Transversal, 12 local 13
Tel. 93 556 42 42

tu vida cambia con **orange™**

Temps de formació

l'informatiu de mercabarna

Tota la informació sobre el crèdit per a la formació dels teus treballadors, a un clic

Les empreses ja poden calcular el crèdit que tenen disponible per a aquest 2013 per a la formació dels seus treballadors a través de la pàgina web de la Fundació Tripartita. Es tracta d'un sistema molt senzill on, introduint algunes dades bàsiques de la companyia (nombre de treballadors, personal incorporat al darrer any, etc.), es pot saber el crèdit que té l'empresa per invertir en cursos de reciclatge o d'adquisició de noves habilitats per al seu personal.

Tal i com apunta la responsable dels Serveis de Formació de Mercabarna, Maite Palat, "encara hi ha moltes empreses que desconeixen que tenen aquest crèdit o que, directament, no en treuen tot el profit, i és una llàstima perquè comptar amb un personal format és clau per millorar la competitivitat empresarial". Segons les pròpies dades dels Serveis de Formació de Mercabarna, que durant el 2012 van gestionar el crèdit de 98 empreses del polígon alimentari, les companyies només van gastar un 55% dels diners que tenen assignats per a accions formatives.

Podeu calcular el vostre crèdit per a formació, a través del web: <https://empreses.fundaciontripartita.org>.

Per a més informació, contacteu amb els Serveis de Formació de Mercabarna, al 93 556 34 56.



La formació és un aspecte bàsic per millorar les habilitats dels treballadors i, de retruc, la competitivitat de les empreses

Oberta la inscripció per als cursos de juny i juliol

Ja s'ha obert el període d'inscripció per als cursos de formació continuada que es durant a terme els me-

sos de juny i juliol. Inscripcions a: <http://www.mercabarna.es/serveis/formacio/cursos>

CURS	DURADA	CALENDARI	PREU
HIGIENE DELS MANIPULADORS D'ALIMENTS	6 h.	12 i 19 de juny, de 8:30 a 11:30h.	50 €
OFIMÀTICA ONLINE	77 h.	Durant tot l'any.	125 €
RESOLUCIÓ DE CONFLICTES DINS DE L'EQUIP DE TREBALL	8 h.	Dimarts, 16 i 23 de juliol i 17 de setembre, de 16 a 20h.	165 €
CARRETONER. NIVELL INICIAL	24 h.	11, 13, 18, 20 i 25 de juny, de 15 a 20h.	215 €
CARRETONER. ACTUALITZACIÓ	8 h.	15 i 17 de juliol, de 15 a 19h.	105 €

Tota l'oferta de cursos per aquest any 2013 la trobareu al fulletó "Forma't a Mercabarna", que us podeu descarregar al web: <http://www.mercabarna.es/serveis/formacio/cursos>

Nous conceptes de restauració a Mercabarna

Jordi González Teba



Més de 50 empreses, entre restauradors especialitzats i els seus proveïdors d'aliments frescos, van trobar-se a Mercabarna

L'Associació Clúster Alimentari de Barcelona, entitat que lidera Mercabarna, va reunir al polígon alimentari a responsables de restaurants especialitzats molt innovadors i a empreses majoristes d'aliments frescos, en una jornada que va servir per donar a conèixer les necessi-

tats d'aprovisionament d'aquest tipus d'establiments. Productes de qualitat, especialització, regularitat en l'oferta i compromís amb el client és el que ofereixen aquests restauradors als seus clients, i també és el que demanen als seus proveïdors.

El passat 8 de maig, unes 50 empreses del sector de l'alimentació -entre responsables de restaurants temàtics i empreses majoristes especialitzades en servir a la restauració- es van donar cita a Mercabarna per assistir a la jornada "Nous conceptes de la restauració".

Aquesta jornada va estar organitzada per l'Associació Clúster Alimentari de Barcelona amb la col·laboració d'ANTA (Associació de petites i mitjanes empreses per al foment de l'ús de noves tecnologies en l'alimentació fora de la llar).

Tal i com va explicar el director general de Mercabarna, Josep Tejedo, en la presentació de la sessió, l'objectiu de la jornada era "servir de punt de trobada entre les empreses de Mercabarna i els seus clients i potencials clients, per tal de crear noves relacions comercials o de millorar-ne les existents".

Últimes tendències en restauració

A més, la jornada va servir per donar a conèixer les necessitats d'aprovisionament particulars d'aquesta tipologia de restaurants temàtics.

Ja que es tracta d'establiments que aposten per l'especialització en una tipologia concreta d'aliments frescos per diferenciar-se de la competència -ja sigui en hamburgueses, fruites i hortalisses, marisc, etc.- requereixen d'una àmplia varietat dins d'aquesta gamma i persegueixen els més alts estàndards de qualitat.

A més, sovint combinen el servei de restauració amb la venda al detall en taulell, i tenen cura de la posada en escena amb l'objectiu d'oferir experiències gastronòmiques als seus clients, en molts casos amb un tiquet mitjà de 10 a 15€.

Mario Cañizal, gerent d'ANTA, va apuntar que "aquests nous conceptes de restauració s'estan consolidant gràcies a la bona acceptació dels clients i, sobretot, perquè han sabut adaptar-se a l'actual situació macroeconòmica".

Aliments processats, una de les claus

La jornada es va vertebrar a partir de la xerrada inicial del director tècnic de R+D+I del grup AREAS, Xavier Torrents, com a representant d'una de les principals empreses espanyoles de restauració comercial organitzada -amb uns 600 restau-

Dossier d'actualitat

l'informatiu de mercabarna



El restaurant MariscCo combina la venda al detall de marisc amb un servei de restauració al carrer Còrsega de Barcelona

rants només a Espanya-, i va continuar amb la presentació de nous conceptes de restauració a càrrec dels mateixos responsables dels restaurants. Xavier Torrents va presentar l'últim concepte de restaurant que AREAS està a punt d'obrir en els aeroports de Barajas i de Palma de Mallorca, sota l'ensenyà Deli & cia, i va destacar algunes de les claus per a l'èxit comercial dels restaurants temàtics. Segons Torrents, la rotació de clients i destinar tant espai com sigui possible a la zona de celebració -o sigui, on el client consumeix el menjar- són dos aspectes fonamentals per rendibilitzar aquest tipus de negocis.

En aquest sentit, va destacar "la importància d'aconseguir proveïdors estratègics que adaptin els seus productes i serveis a l'escàs espai d'emmagatzematge dels restaurants", i va emfatitzar sobre la importància dels productes de 4a i 5a gamma, "indispensables per materialitzar de forma ràpida una cuina d'acoblament que emocionin". "El futur de la indústria alimentària està en el processament d'aliments, i sobretot en el processament i envasament adaptat a les necessitats concretes de cada client", va sentenciar el director tècnic de R+D+I d'AREAS.

Restaurants temàtics de peix i marisc

A continuació, els responsables de nous tipus de restaurants que estan proliferant per tot l'Estat van presentar el seu particular concepte de restauració. Va obrir el foc Luis de Buen, propietari de Fishhh!, un restaurant ubicat al centre comercial L'Illa Diagonal de Barcelona especialitzat en servir ostres de fins a 11 tipus, amb un concepte de restaurant decorat completament en blanc, i

que ha aconseguit situar sis barres especialitzades en ostres dins d'altres restaurants, com el Tragaluz, o en hotels tan prestigiosos com el barceloní OMM.

Luis de Buen, profund coneixedor del producte gràcies a la seva vinculació directa amb Mariscos Genaro, empresa majorista de marisc situada a Mercabarna, ha desenvolupat diversos conceptes innovadors per facilitar el consum d'ostres en qualsevol lloc, com les Oyster Girls o l'Oyster Car, que es poden contractar en qualsevol tipus de celebració. En aquest sentit, Luis de Buen destaca que en aquest tipus de restaurants temàtics, "l'ambientació és tan important com l'especialització i la qualitat del menjar per satisfer al client".

Un altre exemple en aquest sentit el va posar Víctor Arrese, fundador d'un dels primers restaurants especialitzats en amanides que es va convertir en cadena al nostre país, FrescoCo, i actual propietari dels restaurants MariscCo, que combinen la venda al detall de marisc amb un servei de restauració especialitzat.

Carn de qualitat per a experiències gastronòmiques úniques

En el sector de la carn, Carlos Rodríguez, fundador i director general de Hamburguesa Nostra, va explicar l'evolució del negoci familiar de venda al detall de carn a Madrid, amb 45 anys d'història, que els ha portat a desenvolupar una cadena de restaurants basats en la venda del seu producte estrella: les hamburgueses.

"Fa deu anys vam crear Raça Nostra per compartir amb els clients els nostres principals valors: el compromís amb la qualitat, la maduració de la carn i la voluntat de preservar races de boví autòctones en perill d'extinció. Al poc temps, els propis clients ens van animar a crear un restaurant", explica Rodríguez.

El 2007 va entrar en funcionament el primer Hamburguesa Nostra, un concepte de restaurant basat en la venda de 32 varietats diferents d'hamburgueses de la més alta qualitat, i que els clients poden comprar en cru, en envasos unitaris per consumir a casa, o bé poden degustar en el propi local. "Vam donar la volta al concepte d'hamburguesa com a subproducte carni, i només comprem les millors peces per fer les millors hamburgueses. A partir d'aquí hem desenvolupat una fórmula que proporciona experiències úniques al client",

ha afirmat Rodríguez, que en l'actualitat dirigeix 20 establiments distribuïts per tot l'Estat, i continua amb l'expansió de l'empresa.

Pel que fa al proveïment de carn de qualitat, Carlos Rodríguez va destacar que "actualment, els mercats internacionals estan pagant millor la carn de vaca i de vedella, i això provoca que sigui difícil trobar carn de qualitat a Espanya a un preu competitiu".

Enrique Valentí, copropietari i gerent del restaurant barceloní especialitzat en carns de tot el món Casa Paloma, va destacar la importància de trobar proveïdors "en els quals es pugui confiar". "Necessitem proveïdors actius, capaços d'oferir productes molt especialitzats i de satisfer les nostres necessitats de manera regular", va continuar explicant Valentí.

Fruites i hortalisses saboroses i variades

Pel que fa als establiments de restauració especialitzats en la venda de fruites i hortalisses, César Tresserras, director general del Grup Cutting's, va mostrar l'exemple d'integració vertical de la seva empresa, establerta a Mercabarna i especialitzada en servir fruites i hortalisses a la restauració.

A més, aquesta firma disposa d'un establiment obert al públic, especialitzat en comercialització de fruita tallada i suc natural, Parada 901, al centre comercial Gran Via de Barcelona.

Quant a la seva faceta de proveïdor del canal HORECA, Tresserras va explicar la filosofia de treball de Cutting's: "El nostre objectiu és ajudar als nostres clients a treure un major partit al seu negoci, mitjançant solucions d'aprovisionament



El restaurant Fishhh! està especialitzat en la venda d'ostres, i ha posat en marxa conceptes de comercialització molt innovadors

adaptades a les seves necessitats en productes, formats, serveis i logística".

Raúl Martí, CEO de Saludable, i encarregat de consolidar a Espanya la filosofia dels establiments de suc mitjançant Revive Juice Bar va manifestar que "no ens interessa tant l'aspecte visual de la fruita, en el nostre cas és molt més important el gust".

Finalment, Jordi Barri, gerent del restaurant vegetarià Teresa Carles va reclamar a les empreses del sector de fruites i hortalisses més varietat de productes minoritaris per poder realitzar receptes innovadores, "per estrany que sigui el que demanem".

Dinamitzant el Clúster Foodservice

El sector del *foodservice* (dedicat a l'hoteleria, la restauració i el càtering) és un segment de mercat en creixement, que representa prop d'un 25% del total del sector alimentari català. La jornada "Nous conceptes de restauració", que ha servit per donar a conèixer una tendència clau del sector de la restauració i per desvetllar oportunitats de negoci per a les empreses de Mercabarna, s'emmarca dins de les accions que l'Associació Clúster Alimentari de Barcelona realitza, des de 2010, per faci-

tar que les empreses d'aquest sector aconseguixin avantatges competitiu i adoptin estratègies guanyadores a l'hora de proveir la restauració.

Entre les properes accions programades en aquest sentit, destaca el Curs de venedors experts en *foodservice*, adreçat a empreses especialitzades a abastir la restauració, que se celebrarà de setembre a desembre.

Per a més informació sobre aquest curs, o per a inscripcions, tel. 93 556 35 30.

Sector de...

l'informatiu de mercabarna

Fruites i Hortalisses

S'inicien les primeres accions del Codi de Bones Pràctiques Comercials



Aquest és el cartell publicitari sobre la patata nova que es pot trobar en els diferents punts de venda majoristes i minoristes

Les quinze entitats adherides al Codi de Bones Pràctiques Comercials al llarg de la Cadena Alimentària a Catalunya, entre les quals hi ha Mercabarna i el Gremi de Majoristes de Fruites i Hortalisses (AGEM), han posat en marxa una campanya, on hi participen tots els agents de la cadena agroalimentària, per promoure els productes de proximitat.

Aquesta iniciativa és la primera actuació concreta que es desenvolupa en el sí del Codi de Bones Pràctiques i s'emmarca dins d'una de les principals línies estratègiques d'aquest acord, que té

com a objectiu millorar la informació i percepció que tenen els consumidors sobre els productes autòctons per potenciar-ne el consum.

La campanya es basa en la distribució de cartells publicitaris per més de 600 punts de venda minoristes i majoristes –en el cas de Mercabarna, ubicats a les entrades dels pavellons del Mercat Central de Fruites i Hortalisses–, en els quals es donaran a conèixer les característiques i propietats saludables de diferents productes de temporada. Els primers que es promocionaran a través d'aquesta campanya són la patata nova i la cirera.

Interès per conèixer el funcionament d'altres mercats europeus

La direcció de Mercabarna està coneixent el funcionament d'altres mercats majoristes europeus, amb l'objectiu de veure noves experiències que l'ajudin a millorar, sobretot, pel que fa a la distribució de producte en l'àmbit internacional.

En aquesta línia, a finals d'abril, diferents membres de la direcció de la Unitat Alimentària van visitar el Mercat de Saint Charles a Perpinyà, un centre logístic de gran importància pel que fa a les exportacions cap a la resta d'Europa.

També, es va aprofitar per visitar la fira hortofructícola Medfel (que se celebra a la mateixa ciutat francesa) per conèixer el tipus d'expositors i visitants que té aquesta trobada professional i valorar una futura participació de Mercabarna i dels operadors de fruites i hortalisses del recinte en aquesta fira.

Peix

L'aqüicultura redueix el preu mitjà del peix fresc del Mercat

El peix fresc procedent d'aqüicultura guanya pes any rere any en el Mercat. Així ho reflecteixen les dades estadístiques d'aquest centre majorista. Si l'any 1990, el peix de cultiu només representava el 4,1% (1.599 tones) del total del peix fresc que es comercialitzava, el 2012 va suposar el 22,1% (8.911 tones).

Aquest increment, continuat en el temps, no només s'ha fet notar en el volum de vendes, sinó

que també ha tingut una important repercussió en el preu del peix fresc.

Segons un estudi elaborat per la direcció del Mercat Central del Peix, el preu més econòmic d'aquests tipus de peix –entre un 15 i un 60% segons les espècies– respecte al peix salvatge contribueix a reduir, en cada exercici, el preu mitjà del peix fresc. L'estudi indica que si no hi hagués peixos de cultiu i al Mercat s'haguessin venut les mateixes espècies i quantitats però d'espècies procedents de l'extracció, l'any 2000 el preu mitjà del peix s'hauria encarat un 9,3%, el 2005, un 10,1% i el 2012, un 11,1%.

Flor

Plantes amb finalitats educatives cedides per Mercabarna-flor



Una alumna d'una de les escoles que participen en aquesta iniciativa replantant algunes de les plantes cedides per Mercabarna-flor

Donar una segona oportunitat a aquelles plantes que ja no estan en estat òptim per ser comercia-

litzades i que estan a punt de ser llençades.

Aquest és l'objectiu principal d'una iniciativa que ha posat en marxa, a principis d'aquest any, la paisatgista Silvia Royo, i en la qual hi col·laboren Mercabarna-flor i diverses empreses del sector de la planta del Mercat.

La iniciativa, que està basada en un projecte ideat per l'entitat ecologista Meandre de Manresa, consisteix a portar a les escoles aquestes plantes, que ja no tenen sortida comercial, perquè els alumnes les replantin i les usin com a suport educatiu.

"Es tracta que els infants de 1er a 4t de primària no només donin una segona vida a aquestes plantes sinó que les coneguin, les toquin i aprenguin les seves característiques. A més, amb aquesta iniciativa els alumnes també adquireixen certs coneixements de jardineria ja que se'ls ensenya com replantar-les, on ubicar-les perquè durin més i com tenir-ne cura", explica Royo.

Un parell de dissabtes al mes, Royo s'apropa a Mercabarna-flor per recollir les plantes que desinteressadament cedeixen algunes de les empreses del Mercat i que, després, es distribueixen entre 5 escoles de l'àrea del Vallès. La bona acceptació d'aquesta experiència convida a pensar que es pot estendre a d'altres centres educatius.

VALLESANA DE MANUTENCIÓN S.L

VALLESANA I



• Venta transpalet
carretillas y
accesorios
de camión



- Servicio 24 horas
- Mecánica industrial
- Reparación de: puertas elevadoras, equipos frigoríficos, carrocerías frigoríficas, transpalet y carretillas elevadoras
- Revisiones ATP, Revisiones Tacógrafo

C/ Transversal 15, nº 10 Tel: 932 630 966 / Fax: 932 621 649
Páking principal administracio@vallesanamb.com

VALLESANA II



- Nueva dirección preparada para trabajar a su servicio
- Especialistas en chapa y pintura
- Taller colaborador de todas las compañías aseguradoras
- Mecánica general y electricidad, Frenos y revisiones
- ITV, servicio de recogida y entrega de vehículo

C/ Transversal 7, nº 82 Telf.: 935 564 994 vallesana2@vallesanamb.com

MERCABARNA (ZONA FRANCA) 08040 Barcelona

VALLESANA DE MANUTENCIÓN S.L.

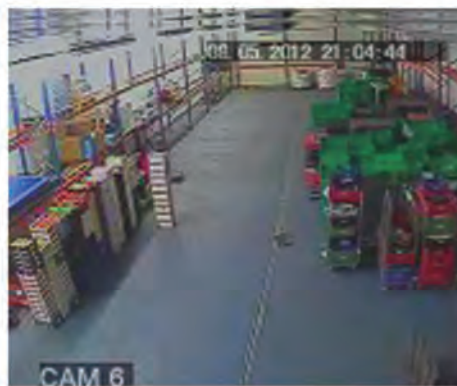
TRANSPORTES



- * Carga y descarga de camiones
- * Reparto a tiendas y mercados
- * Distribuciones a grandes superficies
- * Distribuciones de Productos frescos y congelados
- * Grupaje de intermercados:
 - Sabadell
 - Girona i Mercagirona
 - Perpinyà i Mercat de Saint Jacques

SERVICIO
24
HORAS

ALMACENAJE



- * Servicio de camara por palets
- * Almacenaje y reparto
- * Descarga de camiones y reparto
- * Servicio de grupaje
- * Servicio de almacen por palets

Longitudinal 9 n° 121 * Telf. 93 556 49 98 * logistica@vallesanamb.com
MERCABARNA (ZONA FRANCA) * 08040 Barcelona

Movil 685 15 90 59