

# INFOMERCATS

BUTLLETÍ INFORMATIU DELS MERCATS MUNICIPALS DE BARCELONA MARÇ DE 2013 • Nº 42

## CUINA D'APROFITAMENT



PÀG. 2

## UNA RELACIÓ PARTICULAR

*Mercats i eixos comercials s'alien a la recerca del dinamisme econòmic*

PÀG. 4 - 5

## CERVELSA ARTESANAL A GALVANY



PÀG. 6

## NOVA 'APP' DE MERCATS DE BARCELONA



PÀG. 7

## MARIA PIA LASCALA

*Mercat de Lesseps*

PÀG. 8



PROVENÇALS



LA GUINEUETA

# TRES ESTRENES

*Barcelona estrena tres mercats aquest estiu, un cop remodelats Provençals i Guineueta i construït el nou espai dels Encants*

PÀG. 3



ENCANTS



somdemercat.cat

**mmb**  
Mercats de Barcelona

Ajuntament de  
Barcelona



# Som de Mercat!

## COMPLIM ELS NOSTRES COMPROMISOS

**A**quest és un any de mercats. Aviat enllestirem les obres de tres equipaments: Guineueta, Provençals i Encants. Entre les tres instal·lacions s'hauran invertit uns 74 milions d'euros, en una nova iniciativa de col·laboració entre el sector públic i el privat; d'una altra manera no hauria estat possible.

Fetes les obres d'aquests mercats, seguirem treballant en la reforma d'uns altres tres: Sants, Ninot i Sant Martí. En aquest mandat els veurem també remodelats, millorats, més competitius, oferint als seus clients més qualitat en el servei. Mercats de Barcelona compleix els seus compromisos en la inversió i en el calendari. N'estem orgullosos, tant com se'n senten els comerciants.

Aquests últims han estat uns mesos durs perquè, sense oblidar que continuem fent evidentment el Mercat de Sant Antoni, a Guineueta i a Provençals s'ha obert cada dia convivint amb les obres i, tot i que la programació estava dissenyada fins a l'últim detall per fer possible la venda, no ha resultat gens fàcil. Ara, però, aquests mercats en sortiran reforçats comercialment. D'això

**“La cooperació públicoprivada és la base del model exitós que Barcelona practica”**

es tractava, d'avaluar l'oferta comercial segons la demanda, d'ampliar l'espai comercial amb un autoservei que farà més competitiu i consolidat cada mercat, que oferirà nous serveis de confort per als clients, i de fer que cada edifici disposi de millors infraestructures, a més d'ampliar horaris.

Tot plegat no hauria estat possible sense la cooperació públicoprivada, base del model exitós que Barcelona practica en aquest àmbit i en altres. A més, el fet que dues grans empreses com Mercadona i Carrefour s'hagin interessat per operar cadascuna un autoservei a Guineueta i a Provençals, respectivament, diu molt de la credibilitat i la confiança en el futur econòmic d'ambdós mercats.

Pel que fa als Encants, aquest és un mercat únic a Barcelona i a Europa. Amb uns 90.000 visitants setmanals, hem fet entre tots unes noves instal·lacions d'acord amb la seva importància. Provisionals des del 1928, deixaran d'estar en precari i passaran a ser estables. Hi estem introduint noves àrees de restauració, adequant la normativa i el reglament i ampliant els horaris per fer-los, també, més competitius. És a dir;

millorem la gestió. A més, l'edifici que els acull serà de ben segur una nova icona de Barcelona.

El model que des de Mercats de Barcelona apliquem arreu té en compte la iniciativa del comerç barceloní. Des de l'administració ens aliem perquè el resultat sigui bo tant per als comerciants com per als clients, els ciutadans. Per això, estem satisfets de la iniciativa “Rasca-rasca”, promoguda per Mercats i pels comerciants, que ha permès que els clients s'hagin beneficiat de descomptes en les compres. Per assolir el màxim d'eficàcia, administració i comerciants necessiten entesa, i aquesta és la base de la nostra fortalesa. A l'edició de l'Infomercats que teniu a les vostres mans també podreu llegir a les pàgines centrals com els mercats i els eixos comercials s'uneixen per progressar tot respectant la identitat de cadascú.

En el programa de la Unió Europea Urbact pel desenvolupament sostenible de les ciutats, Mercats de Barcelona ha estat escollit justament per tirar endavant un projecte de millora dels mercats amb la idea que són motors econòmics, socials i també de salut per als ciutadans.



**Raimond Blasi**  
Regidor de Comerç, Consum i Mercats  
i president de l'Institut Municipal  
de Mercats de Barcelona

AJUNTAMENT DE BARCELONA

## Cor d'Horta: una gran unió

Nosaltres, l'Associació Administrativa de Concessionaris Mercat d'Horta, ja fa tretze anys que treballam conjuntament amb l'Eix Comercial d'Horta. L'any 2000 ens vam reunir diferents entitats comercials del barri, l'Associació Centre Comercial d'Horta, Unió de Botiguers Cor d'Horta i nosaltres, i vam descobrir que les inquietuds i necessitats que teníem no eren tan



JORDI CASANIAS / IMMB

serveis per als nostres clients (servei a domicili, ludoteca, etc.).

Tot això al principi va ser una tasca complicada i amb dificultats, ja que tot i que hi havia inquietuds i necessitats similars, també existien diferències, que amb el temps es van anar acceptant, i cada entitat va cedir per arribar al que ara som, la perfecta unió entre paradistes del

Mercat d'Horta i comerciants i empresaris de carrer.

Avui en dia podem dir que el nostre eix gaudeix d'un creixement constant de les promocions, activitats, serveis i formació per als associats, gràcies al treball conjunt que realitza la Junta Directiva, formada pels presidents de cada entitat, amb caràcter voluntari, un equip de treball contractat per a la dinamització tant del Mercat d'Horta com de la zona comercial a cel obert, i tots els nostres paradistes i comerciants associats.

Estem molt orgullosos pel premi concedit per la Generalitat de Catalunya a la millor iniciativa de dinamització comercial 2008 rebut el juliol del 2009 i pel recent premi a la millor iniciativa agrupada de dinamització comercial de la ciutat de Barcelona 2011, que ens motiva a continuar la nostra tasca.

**Vicenç Bailón**  
President Associació Comerciants d'Horta

diferents les unes de les altres. Va ser en aquell moment quan es va crear la Federació de Comerç Cor d'Horta i Mercat, per tal de poder unir els esforços per millorar comercialment el nostre barri.

Arran d'aquesta unió podem dir que el barri d'Horta ha esdevingut una zona comercial a cel obert amb molta importància a la nostra ciutat. Estem molt contents de la sinergia creada entre les associacions, ja que totes i cadascuna aporten diferents punts de vista i tenen diferents funcions que completen el nostre eix comercial.

Tota aquesta tasca no seria possible sense les oficines d'atenció al client i als associats, des d'on es treballa per gestionar l'espai comercial, s'organitzen les diferents campanyes i promocions (campanyes de Nadal, pàgina web...), es proporciona informació personalitzada als socis sobre qualsevol dubte que puguin tenir (tramitació d'expedients, subvencions, cursos de formació...) i es creen diferents

## Cuina d'aprofitament

per [cocinarpara2.com](http://cocinarpara2.com)

### El menjar no es llença: croquetes d'arròs

“Llençar el menjar és una cosa que mai feien les nostres mares ni les àvies, i això és un bon costum que encara té més valor en aquests moments. A casa tenim diverses maneres d'evitar que el menjar que sobra acabi a la brossa.

Un bon hàbit és revisar cada tres o quatre dies els productes que tenim a la nevera per comprovar-ne l'estat i ordenar-los segons la data de caducitat. El repte més complicat és buscar receptes que donin sortida a productes frescos i cuinats abans que es facin malbé. Per exemple, amb les verdures podem fer un puré, caldos, una quiche o flams salats.

Si ens ha sobrat pa, el podem ratllar o també enfornar per fer-ne torrades o *croûtons*, i així ens durarà molt més temps. Una altra de les possibilitats és fer torradetes de Santa Teresa, un púding o fins i tot un flam.

Probablement, això ja ho feu a casa. Així que posem-nos un repte més difícil! Us proposo una recepta molt senzilla per aprofitar qualsevol resta d'arròs que tin-



BELÉN OTERO / COCINARPARA2.COM

guem. Pot ser un arròs blanc, restes de paella o, com en el nostre cas, unes restes d'arròs amb xoriço i pernil.

Per saber com s'elabora i quins ingredients necessitem, llegiu la recepta a [www.cocinarpara2.com/croquetas-de-arroz](http://www.cocinarpara2.com/croquetas-de-arroz). O si ho preferiu, escanegeu aquest codi QR amb el vostre telèfon mòbil i anireu directament a la recepta

Que vagi de gust!



**Belén Otero**  
Blogaire de 'cocinarpara2.com'

# TRES MERCATS BARCELONINS ENLLESTEIXEN LA SEVA REMODELACIÓ ABANS DE L'ESTIU

*La Guineueta, Provençals i els nous Encants Barcelona presumiran molt aviat de noves instal·lacions un cop acabin les obres de remodelació, abans de l'estiu*



**A**mb candeletes ho esperen els comerciants. I n'hi ha per a això i per a molt més. Els paradistes de la Guineueta i els de Provençals han estat mesos convivint amb les obres a dins del mercat. La programació i el tipus de reforma han fet possible la convivència entre la venda i les obres, encara que en alguns moments aquesta relació ha estat complicada. No obstant, en pocs mesos no quedarà rastre de bastides i en canvi s'hi veurà un mercat pràcticament nou. Clients i venedors gaudiran de nous serveis i de confort. En el cas de la Guineueta, la reforma ha fet que el mer-

cat pugui lluir un nou vestit, pràcticament fet a mida. Ara els seus comerciants expressen la seva satisfacció i llueixen amb orgull el nou mercat.

Actualment, l'empresa Mercadona està duent a terme la construcció de l'autoservei a l'interior: 1.500 metres quadrats de productes que complementaran l'oferta. A la Guineueta, la remodelació ha consistit a adequar primer l'oferta comercial a la demanda actual, s'han amortitzat diverses parades i s'ha incorporat una zona d'autoservei, tot seguint els criteris que aplica Mercats de Barcelona en les reformes que s'estan fent. Es van renovar les in-

La reforma de la Guineueta, en aquesta imatge, ha modernitzat la imatge del mercat.

➤ JORDI CASAÑAS / IMMB

fraestructures de serveis, l'espai de càrrega i descàrrega, la zona per a la brossa i finalment s'ha actuat sobre la façana, que modernitza la imatge del mercat.

## Sense mercat provisional

Ni Guineueta ni Provençals han hagut de recórrer a un mercat provisional durant les obres, i això ha permès un estalvi d'entre 2 i 3 milions d'euros en els costos. La inversió que s'ha fet a cada mercat ha estat finalment d'uns 9 milions d'euros, aportada en un 50% per l'Institut de Mercats i l'altra meitat pels comerciants i els supermercats. També als Encants, venedors i administració participen en una operació de construcció del nou mercat. Tots tres casos són un exemple de la col·laboració entre el sector públic i el privat. L'entesa entre les dues parts ha permès la realització del projecte.

A Provençals, el mercat també renova la seva façana, condiciona un aparcament amb un centenar de places per als clients i una àrea d'autoservei amb Carrefour com a operador. A l'interior, tot és nou: parades, serveis com ara les cambres frigorífiques i millora de l'espai de tractament de la brossa. S'hi han traslladat algunes parades i altres s'han amortitzat (un 10%).

## Espectacular edifici dels Encants

I finalment, els nous Encants, que gaudiran d'un nou edifici i de serveis en un lloc estratègic a Barcelona com és la plaça de les Glòries. S'estan fent els últims treballs per aixecar tota la coberta i es preveu que els comerciants puguin fer el trasllat els primers dies de juny. El nou mercat és un edifici singular per la seva arquitectura i pels serveis que ofereix a clients i venedors (aparcament de 300 places per als clients i comerciants, zones de càrrega i descàrrega soterrades, àrees de tractament de la brossa). Estructurat en tres nivells, els comerciants seguiran oferint els seus productes, però ara recollits en mòduls prefabricats. I el que és més important: en un recinte obert a l'aire lliure però amb una coberta que fa literalment de mirall de l'activitat que hi té lloc. Una altra novetat és que els Encants també obriran a les tardes els dies de venda.

El cap de projectes de Mercats, Pere Sirvent, destaca que amb les remodelacions "els tres mercats estaran en una situació de domini, perquè són competitius i ofereixen més qualitat als seus clients". Les millores no s'aturen i després d'enllestir les obres d'aquests tres mercats, es treballa per continuar les de Sants, el Ninot, Guinardó, Sant Martí i Sant Antoni.\*

## "SERÀ UN DELS MERCATS MÉS MACOS DE BARCELONA"

□ Cándido Álvarez és dels primers que van arribar al Mercat de la Guineueta de Nou Barris ara ja fa 48 anys, hi va obrir la seva xarcuteria i des d'aleshores segueix al peu del canó: "A gaudir del mercat tant com pugui!", comenta somrient.

Després de tot aquest temps, finalment el mercat ha estat protagonista d'una remodelació molt esperada: "Era molt necessària, el mercat estava molt vell i obsolet, ja tocava netejar-li la cara", comenta. A primers de setembre i després d'un intens mes de treball, el Mercat de la Guineueta va tornar a obrir les portes, cada parada al seu lloc, però sense que l'obra estigués del tot acabada. A dins del mercat l'activitat no para, i és a fora, a les entranyes del mercat, on l'activitat és més intensa, entre màquines i soroll: "La clientela es mereix un monument", comenta agraït.



Cándido Álvarez atén els seus clients a la nova parada del Mercat de Guineueta. ➤ JORDI CASAÑAS / IMMB

Així doncs, a la tardor, el Mercat va obrir amb un aspecte diferent: més viu, modern i amb l'espai reestructurat: "Botigues com la floristeria, la sabateria o la perruqueria estaven al darrere del mercat i no es veien, i a més l'accés és complicat. A la part del darrere no hi havia vida,

però ara les han posat al davant. Ara guanyen en vistes, en modernitat i en més integració al mercat". Una de les apostes d'aquesta obra és la coberta de 16 metres que funciona com a pati cobert a l'entrada. Per tant, tant les botigues com el bar tindran possibilitat de fer vida

a fora faci sol o plougui. A més també s'hi han incorporat noves oficines, serveis adaptats i fins i tot una sala polivalent per fer-hi exposicions i d'altres activitats.

Una de les altres novetats és que el Mercat comptarà amb la presència del Mercadona: "Amb aquesta integració, suposem que vindrà molta més gent. El producte fresc el vindran a buscar al mercat i l'envasat a baix". Nou Barris és un barri on majoritàriament hi viu gent gran, així que les millores en accessibilitat i en oferta seran claus.

La remodelació va més enllà. El Cándido assegura que un cop acabi tota l'obra hi haurà altres canvis: "Ara només treballem al matí, quan acabi tot ens adaptarem a l'horari del Mercadona per tal que la gent que només pot venir a comprar a la tarda ens trobi oberts. Ens hem d'adaptar a les circumstàncies del barri, i benvinguda sigui la feina". Serà cap a finals de maig quan el Mercat podrà exhibir la seva nova entrada amb tota la seva esplendor: "Serà un dels mercats més macos de Barcelona", conclou orgullós el Cándido.\*



# MERCATS I EIXOS COMERCIALS UNA RELACIÓ PARTICULAR

**A** finals dels 90, a Barcelona es va començar a consolidar un nou concepte comercial que es basava en noves formes d'estructures col·lectives i que es va anomenar eix comercial. Amb el temps, els eixos s'han vist reforçats per un dels elements més característics de Barcelona: els mercats municipals. Actualment, Barcelona compta amb l'existència de dinou eixos, setze dels quals estan associats i aixoplugats per la Fundació Barcelona Comerç.

L'objectiu d'aquesta associació entre eixos comercials i mercats és, principalment, promocionar, dinamitzar i cohesionar el barri vertebrant-lo tant a nivell econòmic com també social. El director de Comerç i Consum de l'Ajuntament de Barcelona, Jordi Bailach, afirma que "els eixos són els que realment generen dinamisme econòmic i social. Associar-se amb entitats socials, culturals o veïnals aporta més riquesa als mercats i als eixos comercials perquè el comerç forma part de la vida de la ciutat. Aquesta és la clau del model barceloní". Així doncs, aquesta col·laboració s'erigeix com a peça clau del comerç a la ciutat.

Cada barri és un món i, per això, d'associacions n'hi ha de tota mena. Per Vicenç Gasca, president de la Fundació Barcelona Comerç, "el més important és que cada mercat i cada eix es trobi a gust amb la fórmula d'integració". Anem, pam a pam, a conèixer les claus, els possibles obstacles i els beneficis d'una bona associació.

## Objectius clars i forta implicació

El cas del Cor d'Horta-Mercats és un dels més significatius gràcies als seus 13 anys d'història. El binomi mercat municipal i eix comercial ha aconseguit fluir i conformar-se com a entitat única i ànima pròpia del barri. Tant el president de la junta de venedors, Vicenç Bailon, com Manuel Arias, president de l'eix comercial, coincideixen a dir que els inicis van ser molt durs, però

que caminar de la mà, a poc a poc i amb un mateix objectiu, ha valgut la pena: "Ens retroal·limentem, l'ajuda és mútua i la paraula clau és sumar. Estem molt contents amb el resultat i il·lusionats amb el que vindrà", comenta Bailon. Actualment, el Cor d'Horta-Mercats té un creixement constant de promocions, activitats, serveis i formació per als associats, i tot això "gràcies al treball conjunt de la junta directiva, formada per comerciants que hi fan una tasca voluntària, i a la dinamitzadora comercial, que té un paper clau", comenta Joan Manel Guillen, secretari de la federació. Segons Arias, aquesta cooperació tan efectiva és "desgraciadament, una rara avis", però assegura que aquest "és el futur del comerç de la ciutat".

El cas de Sant Antoni Comerç té matisos diferents, la seva unió va sorgir de manera natural des del principi. Malgrat tots aquests anys de trajectòria comuna, segons afirma la Maria Masclans, presidenta de la junta de venedors del mercat, és des de fa uns anys que aquesta unió s'ha fet més estreta: "La situació econòmica ens ha fet estrènyer més els llaços. Si estem junts, podem fer moltes més promocions o activitats que no pas aïllant-nos els uns dels altres. Ara és el moment àlgid de la proximitat i l'associacionisme". Les promocions conjuntes, l'enllumenat, les curses o bé la cavalcada de Reis per Nadal són algunes de les opcions per aconseguir que molta més gent visiti o passegi pels carrers del barri: "Aquesta feina aporta més afluència de gent, per tant, més benefici per a tots i totes", conclou Masclans.

*El més important és que cada mercat i cada eix es trobi a gust amb la fórmula d'integració*

Al barri de Sant Gervasi hi ha una altra associació, Barnavasi. Cristóbal Núñez, vicepresident de la junta de venedors del mercat, explica que "la relació entre eix i mercat sempre hi ha estat present, on no arriba l'un hi arriba l'altre". Assegura que una de les peces clau ha estat i continua sent Salvador Albuixech, president de l'eix comercial: "És una persona molt treballadora i amb molta implicació". Albuixech explica el secret d'una bona associació: "El més important és tenir molt clara la idea del que es vol aconseguir i on es vol arribar tenint en compte el pressupost amb el qual es compta. Això comporta sinergies molt positives".

Objectius clars i implicació també són les premisses que guien el treball a Sarrià Eix Comercial. Segons Arturo Àngel, president de la junta de venedors del mercat: "És important estar dins la junta de l'eix per saber què, com i quan es fan les activitats. La comunicació és essencial". També remarca que "no s'ha de pensar en l'associació des de la perspectiva econòmica dels beneficis que pot aportar; sinó com a inversió a llarg termini, tant per al comerç com per al barri".

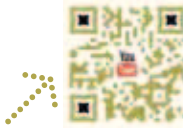
## Comunicació i complicitat

Unir el mercat municipal i l'eix comercial sota una mateixa entitat no és una tasca fàcil. La qüestió econòmica, la feina del dia a dia, la conformació del barri o el tipus de gent que hi viu poden ser condicionants a l'hora d'aconseguir l'eficàcia. Tanmateix, la comunicació esdevé bàsica per tal de donar resposta a les necessitats tant dels uns com dels altres.

Al Barri de Sants hi brilla el conegut carrer de Sants, gràcies a un eix que ha treballat amb molta fermesa durant molt de temps per tal de fer-se un nom conegut arreu. El Mercat de Sants hi està associat, però Josep Marticella, president de Sants Establiments Units i l'Associació de Comerciants del Carrer de Sants, troba a faltar la seva participació: "La nostra assignatura pendent és aconseguir més col·laboració del mercat". Per la seva banda, l'Eleuterio



**Comerciants dels mercats**  
i dels eixos comercials subratllen la necessitat d'unir esforços per aconseguir millors resultats



A l'esquerra, aparador d'una llibreria al carrer Dante, a l'eix comercial d'Horta. A dalt, el Mercat de Sarrià. Sobre aquestes línies, interior del Mercat de Fort Pienc ➤ JORDI CASAÑAS / IMMB

Galinsoga, president de la junta de venedors del mercat, des de l'obrador de la seva parada explica que a causa de la remodelació del mercat i de la qüestió econòmica no hi poden participar més activament.

Fa un any i mig que es va constituir la nova Associació de Comerciants Eix Fort Pienc, la primera associació comercial del barri que aglutinava tant el mercat com l'associació Nou Centre Nou i d'altres petites botigues del barri. Als inicis va ser presidida per Celestino Martínez, també president del Mercat Municipal de Fort Pienc, que va emprendre aquest nou projecte amb molta il·lusió: "Pensàvem que era una bona manera de fer barri, de visibilitzar-lo i anar tots a una. Defensem aquest model, però, ara per ara, aquesta associació, unida a les característiques d'un barri tan gran com el nostre i al context de crisi econòmica, no ens ajuda, més aviat ens perjudica. No ens aporta gent al mercat, la dispersa". Hi creia i hi continua creient: "Necessitem més comunicació per trobar solucions entre tots, i en això estem", conclou Martínez.

Quan la comunicació no aconsegueix fluir, l'eix comercial i el mercat municipal decideixen desfer el camí fet i continuar treballant de manera unilateral. El cas de Creu Coberta és un dels més notoris en aquest sentit. L'Associació de Comerciants de Creu Coberta, l'eix comercial, va néixer a finals dels 60 amb "un ideari integrador i amb una clara voluntat d'unir tot el comerç del barri", segons Lluís Llanas, president de l'associació. El Mercat d'Hostafrancs va decidir formar-ne part, però l'experiència va durar poc, ara són trenta-cinc parades les associades a títol individual. Lluís Llanas,

## La col·laboració entre mercats i eixos és el futur del comerç a la ciutat

president de l'associació, afirma: "Per nosaltres, tenir un mercat a dins l'eix és un autèntic luxe, però no sabem per què s'ha trencat aquesta relació. El problema és que es diu que hi ha certa por a l'absorció, però nosaltres estem molt lluny d'això".

L'associació proporcionava difusió del mercat i de les seves parades a través dels mitjans locals del barri, targetes de fidelització com també la Q de Qualitat per als establiments, però hi havia altres activitats que, segons assegura Jordi Capdevila, president de la junta de venedors del Mercat d'Hostafrancs, perjudicaven el mercat, com ara "l'excessiva quota de participació" o les fires al carrer: "No és un tema de compensació. Hi havia una contínua manca de comunicació, i sense això no es poden aconseguir acords que afavoreixin les dues parts". Per la seva banda, Joan Estapé, president de la Federació de Gremis Detallistes de Productes Alimentaris i Associacions de Concessionaris de Mercats de Catalunya (Fegram) i paradista del mercat, considera que "falta complicitat i sensibilitat de l'eix envers el mercat". Malgrat aquesta aparent situació de manca de comunicació, ambdues parts es mostren obertes: "Possiblement ho arreglarem, creiem que és molt important anar junts", conclou Estapé.

### Posant punt final

Així doncs, aquesta radiografia de la situació de les associacions entre eixos comercials i mercats mostra que el caràcter del barri, el teixit social, el treball horitzontal, la comunicació i la interrelació entre entitats són elements indispensables per aconseguir un treball eficaç i beneficiós per al barri en tots els seus nivells, des de l'econòmic fins al social. I sobretot, la consciència de la importància del treball del dia a dia, del picar pedra per aconseguir casar totes les necessitats, tant d'uns com d'altres. Si se superen aquests obstacles, l'associació assolirà el seu objectiu i recollirà els seus fruits.\*

Entrevista a Vicenç Gasca, president de la Fundació Barcelona Comerç

## "SEMPRE SUMAR, MAI DIVIDIR"



Vicenç Gasca ➤ JORDI CASAÑAS / IMMB

### Quina és l'essència de l'associació entre eixos comercials i mercats municipals?

Volem trencar les portes i els murs que, a vegades, hi ha entre eixos i mercats. Normalment, els mercats són tancats, uns són a dins i els altres a fora, però s'han de trencar aquestes portes perquè pugui haver-hi fluïdesa entre les dues entitats. Tant per als mercats com per als botiguers, poder fer actes conjunts és clau per a la promoció del territori i la fidelització dels clients.

### Quins beneficis o problemes pot arribar a donar aquesta integració?

Sovint la dificultat que hi ha és saber explicar quins són els projectes i també veure el bé general sobre el tema particular. S'han de vèncer aquestes dificultats inicials de la unió perquè els beneficis que després hi trobarem tots junts són molt importants. La unió d'accions no vol dir que les dues entitats, l'eix i el mercat, es transformin en una. Cal que es respectin les personalitats i les individualitats, tant dels mercats com dels eixos, a través d'un espai de trobada. Aquests espais conjunts donen força a les dues entitats per continuar treballant i fent actes i promocions pel bé del nostre comerç.

### Què és el més important, doncs, per assolir una bona cooperació?

És bàsic participar i que cadascú digui les necessitats que té, així entre tots podem buscar una solució perquè es puguin assolir les demandes dels diferents col·lectius. Sempre sumar, mai dividir. D'altra banda, és important destacar que nosaltres pensem que, a nivell de barri, el comerç és una eina molt important de cohesió.

### En quin sentit?

És molt important fer les promocions conjuntes perquè la gent vegi que està en una unitat territorial econòmica que és el mercat, els botiguers, els col·lectius, els encants... que tot és una unitat i que les promocions i les accions les fem tots i totes de manera conjunta.

### Quin paper ha de tenir l'administració en aquest entramat?

Hem d'anar tots de bracet, perquè estem en una ciutat i la ciutat és de tots i tots tenim responsabilitats. L'administració es compromet a unes coses i nosaltres hem d'exigir-li que les compleixi, i per exigir no hem d'estar tutelats per ells. Hem de ser independents, lliures, anar conjuntament, sí, però ser exigents amb l'administració.\*



La botiga 'Beer Corner' al mercat de Galvany ven cervesa elaborada artesanalment. ➤ JORDI CASAÑAS / IMMB

[www.beercorner.es](http://www.beercorner.es)

**"P**el vermut, cervesa, i per entaular-nos, fem l'ampolla de vi?". Canviar aquesta lògica sembla quasi impossible, però hi ha qui treballa per potenciar, valorar i cuidar la cultura cervesera artesana.

Passejar pel Mercat de Galvany sense aturar-se a conèixer Beer Corner és imperdonable. Aquest petit racó és molt més que una botiga de cervesa artesana. Provenents d'una família de cuiners i 'sommelier', Cristina Pérez i la seva parella, Juan Manuel Ortega, van decidir obrir-la el passat mes d'octubre amb l'objectiu de donar a conèixer cerveses artesanes de tot el món i de donar suport als seus productors: "El nostre projecte incorpora varietats de cervesa tant locals com internacionals. Sobretot ens volem centrar en artesanes i de microcerveseria, que no siguin cerveses industrials". Una aposta arriscada, innovadora i interessant.

Les diferències entre la cervesa industrial i l'artesana són, bàsicament, els ingredients i el seu procés de producció: "D'una banda, la cervesa què és? Ordi, llúpul, llevat, malta i aigua. I punt. La cervesa industrial, a més, conté arròs i blat de moro perquè rendeixi més el producte i en pugui sortir més quantitat abaratint-ne el cost. D'altra banda, la cervesa artesana és fidel al procés de producció tradicional, té una fermentació pròpia a l'ampolla i el gas es produeix de manera natural; en canvi, a la industrial se li injecta gas", afirma Cristina.

En poc menys de cinc metres quadrats, es poden trobar unes 90 varietats de cervesa artesana: "Te-

nim una selecció internacional, però també ens interessa molt donar-li força al producte local perquè actualment existeixen més de 250 varietats de cerveses artesanes catalanes. És un tema que està en auge". La llista és inacabable: la Montseny, la Pedraforca, la Petràs (Barcelona) o la Rosita (Tarragona), entre moltes altres. I de fora, destaca la Kelpie (Escòcia), elaborada amb algues, ja que, tradicionalment, aquesta era la manera per conservar la malta en bon estat.

Però Beer Corner no només ofereix això, la seva proposta va més enllà: "Volem alguna cosa diferent i vam veure que no hi havia gaire informació sobre els maridatges. Una de les coses que el mercat potencia en aquest sentit és la possibilitat de suggerir als clients quina cervesa marida amb aquell producte en concret". Hi ha cerveses específiques

per acompanyar les ostres o el marisc o d'altres com les negres que són perfectes per a unes bones postres. Per això, cada etiqueta conté moltes informacions útils: el seu nom, l'estil, de quina cerveseria prové, la graduació alcohòlica, l'IBU (indicador del nivell d'amargor) i el maridatge.

Per començar a fer els primers passos en el món de la cervesa artesana, és indispensable conèixer Beer Corner; ja que s'hi ofereixen degustacions i la possibilitat de poder parlar amb els productors locals. Cada dissabte en conviden algun a venir al mercat. Apropieu-vos-hi i coneixereu tot el que brinda Beer Corner; un racó petit amb una àmplia oferta. Un lloc amb infinites possibilitats i la millor atenció.\*



Cristina Pérez, al capdavant de la botiga ➤ JORDI CASAÑAS / IMMB

## L'ESCOLA SUPERIOR DE COMERÇ IMPARTEIX FORMACIÓ ALS COMERCIANTS



□ L'Escola Superior de Comerç i Distribució, Escodi, vinculada a la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), es dedica exclusivament a la formació per al sector del comerç: una formació pràctica i de qualitat, adaptada a les necessitats dels comerciants.

El proper 16 d'abril al matí, a CosmoCaixa Barcelona, Escodi organitza una jornada gratuïta adreçada als comerciants que busquen idees per fer evolucionar el seu negoci. S'analitzarà què mou els clients a comprar avui en dia, per fugir de la guerra de preus,

amb exemples de botigues que saben aprofitar-ho; i també es donaran idees pràctiques de baix cost perquè els comerciants apliquin les noves eines de comunicació i xarxes socials per connectar amb els seus clients.

### Direcció de Comerç i Distribució

Per als joves que vulguin anar més enllà i fer carrera empresarial o directiva en el sector del comerç, Escodi ofereix el graduat en Direcció de Comerç i Distribució, la primera carrera universitària de tot l'estat especialitzada en comerç. Hi ha fills de paradistes de mercats que ja s'han graduat en Direcció de Comerç i Distribució, títol propi de la UAB. Són pro-

fessionals que desitgen ser el relleu generacional dels negocis familiars i aspiren a fer-los créixer. Per als que vulguin saber més sobre aquesta carrera universitària, Escodi ofereix tres jornades de portes obertes a la seva seu a Terrassa: dissabte 20 d'abril a les 10 del matí, dilluns 13 de maig i el 17 de juny a les 19 h. Trobareu més informació a [escodi.com](http://escodi.com). D'altra banda, l'Ajuntament de Barcelona, a través de Barcelona Activa, ha posat en marxa el pla de formació adreçat al petit comerç "Obert al futur". El pla consisteix en l'organització de fins a 26 mòduls gratuïts i tallers formatius de tres hores de durada. Podeu consultar tota la informació a [barcelonanetactiva.com](http://barcelonanetactiva.com).\*



Façana del Mercat de la Concepció al carrer València.

➤ JORDI CASAÑAS / IMMB

## CONCEPCIÓ, LLIBERTAT I HOSTAFRANCS FAN 125 ANYS

Els mercats barcelonins de la Llibertat, la Concepció i Hostafrancs celebren aquest any un aniversari que revela la seva condició de mercats més que centenaris: 125 anys venent als barcelonins, sent testimonis de la transformació de la ciutat i amb plans per seguir endavant. Per la seva banda, el Mercat de la Sagrada Família fa 20 anys que es va remodelar.

La Llibertat organitza des de mitjans de gener activitats per als seus clients i per als veïns del barri de Gràcia, que també hi participen. I ho seguirà fent al llarg de tot el 2013, amb actes festius i lúdics, amb sortejos de 1.000 euros per comprar als establiments, estades de cap de setmana o una jornada gastronòmica, i també amb activitats per als més petits. Podeu seguir les seves activitats a l'agenda del web de mercats: [bcn.cat/mercats](http://bcn.cat/mercats).

Els comerciants de la Concepció han decidit que sigui el pròxim mes de setembre el de l'arrencada de les celebracions, de manera que en aquests moments estan plantejant quines

en faran i el calendari. També els paradistes del Mercat d'Hostafrancs preparen en aquests moments les seves activitats, que es faran en el segon semestre d'aquest any.

A Sagrada Família, el tret d'inici és el pròxim dia 23 d'abril. Coincidint amb la diada de Sant Jordi, els comerciants regalaran roses als seus clients en un embolcall on recordaran el seu 20è aniversari. Com que per aquestes mateixes dates té lloc la festa major del barri de la Sagrada Família, el mercat participarà en diverses activitats amb paradetes. El mateix dia de Sant Jordi, en col·laboració amb la Biblioteca Sagrada Família, el mercat acollirà llibres al seu interior per promocionar la lectura i el fons de què disposa la biblioteca. Aquesta associació ha afavorit l'organització d'un seguit de xerrades a la biblioteca que tindran com a eix els aliments frescos. Els comerciants explicaran en diverses sessions les seves característiques i qualitats de diversos aliments i en donaran a conèixer receptes.\*

Video [bit.ly/YK1D4G](http://bit.ly/YK1D4G) Els comerciants de la Llibertat rememoren la història recent del mercat



# MERCATS DE BARCELONA DESEMBARCA EN EL MÓN DE LES APP

*MercatsBCN vol ser una aplicació que posi els mercats municipals de la ciutat en el mapa de les app. Per a això s'estructura en tres grans eixos: informació sobre els mercats, receptes i trucs amb productes alimentaris i un joc online.*

El nostre món és mòbil i Barcelona n'és la capital. Així les coses, no és sorprenent que un dels camps amb més novetats sigui el de les aplicacions per a telèfons mòbils i tauletes tàctils. Mercats de Barcelona, a través de l'Institut Municipal de Mercats, ha fet una aposta per figurar en el mapa de les app a través de MercatsBCN, una aplicació amb els mercats municipals com a protagonistes.

MercatsBCN està pensada per donar, a parts iguals, informació i diversió a l'usuari. Per això, el seu contingut s'ha estructurat en tres grans eixos: informació sobre els mercats a través de fitxes amb adreça, horaris i serveis i un mapa amb la ubicació dels 39 mercats alimentaris i els 4 de no alimentaris de la ciutat; un receptari acompanyat d'una selecció de trucs de compra, conservació i informacions curioses sobre els productes alimentaris i un joc online.

El receptari està format per les receptes que des de fa tres anys es penjen setmanalment al web de Mercats de Barcelona i que es continuaran actualitzant. Això vol dir que l'usuari de l'app tindrà una recepta nova cada setmana que també podrà guardar a la llista de les seves favorites. La recerca de les receptes es podrà fer per categoria alimentària, lloc del plat en la carta, ingredient principal o dificultat d'elaboració.



El joc pren com a model jocs de preguntes i respostes típics Trivial Pursuit i només serà operatiu si el jugador està a una distància mínima de cada mercat de la ciutat. Busca que el jugador es diverteixi al mateix temps que aprèn informacions útils sobre els productes alimentaris, com per exemple de quin color és el mollet abans que li treguin les escates. A mesura que vagi superant preguntes, anirà guanyant medalles i, si el completa tot, serà rei/reina dels mercats.

MercatsBCN, que estarà operativa al mes de maig, és una 'app' gratuïta que es podrà descarregar a través de codis QR situats en tots els mercats de la ciutat i d'una sèrie d'imants a disposició dels ciutadans.\*

**Imatges de la nova app de Mercats.**

➤ PAU FABREGAT/IMMB

## CONSELLS I TRUCS A LA XARXA

### **f** facebook: Com podem crear una pàgina

▣ A l'anterior Infomercats ja vam decidir que si volíem que el nostre negoci tingués presència a Facebook havíem de crear una pàgina, però com l'hem de crear?

Primer de tot, si encara no el tenim, hem de donar d'alta un perfil personal des del qual podrem gestionar la pàgina que crearem. Un cop dins del nostre perfil personal, a la part inferior de la pantalla trobem l'opció "Crear una pàgina". Entreu i trieu "Lugar o negocio local".

Aquí tenim una petita fitxa que hem d'omplir. Hem de seleccionar la categoria del menú desplegable que més defineixi la nostra activitat comercial.

Pel que fa al nom, hem de posar el del nostre negoci. Si fem servir termes genèrics, per exemple "cervesa" o "peix", Facebook es reserva el dret de tancar la nostra pàgina. Altres coses que hem de tenir en compte són que les majúscules s'han de fer servir de manera correcta (les úniques paraules que es poden escriure totalment en majúscula són els acrònims) i que

no hi hem d'incloure símbols, com puntuació excessiva o indicadors de marca registrada.

Un cop hi hem posat les nostres dades, Facebook ens demanarà que completem el perfil abans de mostrar-nos la plantilla de la nostra pàgina de fans.

#### Les imatges de la capçalera a Facebook

La capçalera d'una pàgina té dues fotos principals. Per a la imatge de portada (851x315 píxels) trieu una imatge que defineixi bé la vostra empresa. Penseu que és el primer que veuran els usuaris quan visitin la vostra pàgina de fans. Facebook té una política estricta sobre la imatge de la portada: No pot tenir més d'un 20% de text, ni informació sobre compra o preus, ni cap informació de contacte.

La foto de perfil és una imatge quadrada, entre 32x32 i 180x180 píxels, que és la que ens identifica cada cop que comentem alguna cosa al nostre mur, o al mur d'algú. És recomanable fer servir el logotip de la nostra empresa.



#### Ara comença la feina de debò!

Donar a conèixer la pàgina entre els nostres clients i amics, publicar regularment continguts d'interès, mantenir converses amb d'altres usuaris de Facebook afins a nosaltres i créixer... Al següent Infomercats us donarem algunes pistes sobre com fer-ho.

#### Truc per a usuaris avançats

Personalitzeu la direcció (url) de Facebook, o el que és el mateix, el nom que apareix a la barra

d'adreces del navegador. Per fer-ho heu de tenir un mínim de 25 fans i anar a l'enllaç <https://www.facebook.com/username>. Hem de seguir les indicacions, però recordeu que un cop canviat, és definitiu. Així, penseu bé què hi voleu posar, repasseu bé l'ortografia i recordeu que ha de ser concís perquè tothom us pugui trobar fàcilment.\*

Si voleu fer cap consulta sobre l'ús de les xarxes socials, us podeu adreçar a Mercats de Barcelona a través del correu electrònic [xarxessocials@mercatsbcn.cat](mailto:xarxessocials@mercatsbcn.cat).

# Som de Mercat!



PAU FABREGAT

## “M’AGRADARIA ALTERNAR LA VIDA DE MERCAT I LA FEINA COM A DIBUIXANT”

**E**s pren amb molta filosofia que el fotògraf li desmuntí mig menjador i li escampí tot de dibuixos per a una de les fotos. Li costa una mica més explicar a la nostra càmera quina feina fa dins d'una producció de cinema d'animació, perquè la Maria Pia té una doble vida: és paradista al Mercat de Lesseps i també dibuixant de pel·lícules d'animació. Just això la va portar a Barcelona.

“Vaig començar en el cinema d'animació arran d'un curs que organitzava l'Ajuntament de Torí i una productora. Jo era una apassionada dels còmics, en especial dels d'Andrea Pazienza, i em pensava que el curs era per aprendre a dibuixar còmics, però no, era per a cinema d'animació. Quan vaig acabar vaig començar a treballar en la pel·lícula *Historia d'una gavina i del gat que li va ensenyar a volar*, amb la productora que muntava el curs”.

Després d'això va començar a viatjar per a nous projectes. Va anar fins a Berlín, la ciutat que diu que més li ha agradat de tots els llocs on ha viscut, i va treballar a *Kleiner Dodo*, entre altres. Va continuar el periple per Budapest -“no m'hi vaig trobar a gust, treballava en un poblet, estava molt aïllada, i a més la cultura, l'idioma, eren molt diferents”, París i Roma, on va fer sèries per a la RAI i també va participar en *Les Tres Bessones*.

I d'aquí a Barcelona, amb *Cher ami*, la pel·lícula de Miquel Pujol que va guanyar el premi Gaudí al millor film d'animació 2010. Després, va ocupar-se dels models per a *Arrugues*, va fer el 'clean up' a *Chico i Rita* de Fernando Trueba i Javier Mariscal, i també va participar en *Little Big Panda*, per a una productora xinesa. El seu últim treball ha estat un capítol pilot per a una sèrie francesa sobre un ocell, enfocada cap als adolescents, que li va agradar perquè “per

**“Jo cuido els clients un a un, tots han de sortir contents”**

primer cop vaig treballar amb una tablet i un llapis, tot i que a mi m'agrada més el dibuix tradicional”.

I com va acabar obrint una parada, Gourmet Italià, al Mercat de Lesseps? “Quan la meua parella i jo vam acabar *Cher ami* vam decidir invertir en una parada. Els dibuixos animats no fan guanyar gaires diners, sempre has de tenir una feina alternativa. Quan vivia a Itàlia, els meus pares tenien un restaurant i jo també hi treballava. I els pares de la meua parella tenen una parada de fruita i verdura, de tota la vida, al Mercat de Lesseps”. La Maria Pia està dividida en dos: li agrada fer de dibuixant però també està contenta com a paradista perquè veu que la gent està satisfeta amb el producte que els ofereix. “Si tinc oportunitat aquí a Barcelona de començar un nou projecte, intentaria alternar la vida de mercat i la feina com a di-

buiixant. Si no, dono prioritat total a la parada. Si la parada arriba a funcionar sola, llavors hauré d'avaluar si vull tornar al món de l'animació”.

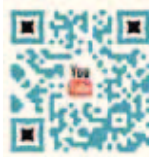
Si el projecte li agradés, seguiria, encara que representés marxar del país. “No descarto viatjar un altre cop, però després de tants anys, una mica d'estabilitat ja em va bé. Ara m'estic acostumant a la rutina”. Tot i això, es reconeix com una persona molt inquieta: “Sempre estic fent coses, per exemple, amb els comerciants del mercat, amb la gent jove, anem tots a l'una, tenen ganes de fer coses i em donen suport”.

Però la vida de mercat li agrada: “Què té de positiu ser comerciant? Que no tens amo, tu t'organitzes la vida, si et va bé o malament tu ets l'únic culpable. Si et funciona, has triomfat”, diu aquesta friqui de les sèries de televisió que passa el temps lliure veient sèries com *Boardwalk Empire*, *Breaking Bad* i *Juego de Tronos*, la seva preferida.\*

**Maria Pia Lascala**  
Mercat de Lesseps

Vaig néixer a Carmagnola, un poble molt a prop de Torí. Tinc 37 anys i vaig arribar a Barcelona per treballar en 'Cher ami', un projecte de cinema d'animació. Hi vaig conèixer el David, la meua parella, i m'hi he quedat. Abans havia viscut a Berlín, Budapest, París i Roma. No és perquè sigui italiana, però m'agrada molt la pizza. Què no menjarà mai? Menuts, cargols i coses així.

Maria Pia, que ha col·laborat en els films *Arrugues* i *Chico i Rita*, explica els detalls del seu treball com a assistent d'animació.



**CRÈDITS** **Consell Rector** Raimond Blasi (President), Sònia Recasens (Vicepresidenta), Gerard Ardanuy, Mercè Homs, Jordi Martí, Sara Jaurrieta, Xavier Mulleras, Isabel Ribas, Joan Laporta, Jordi Joly, Albert González, Bernat Morales, Salvador Domínguez, Alejandro Goñi, Faustino Mora, Joan Estapé, Josep-Lluís Gil, Eva Maria Gajardo, Lluís Orri, Jordi Torrades (Gerent), Manel Armengol (Secretari), Antonio Muñoz (Interventor) **Comitè de Direcció** Jordi Torrades (Gerent) Francisco Collados (Director del Servei Econòmic Financer), Manel Armengol (Cap del Servei Jurídic), Pere X. Sirvent (Cap de Projectes), Ferran Fernández (Cap dels Serveis Tècnics), Genís Arnàs (Cap del Servei de Mercats), Òscar Martín (Cap d'Estudis), Núria Costa (Cap de Comunicació) **Edita** Departament de Comunicació de l'Institut Municipal de Mercats de Barcelona **Disseny i maquetació** Marta Carbó **Coordinació de continguts i textos** Joan Ariza i Marta Roda **Producció de vídeo i fotografia** Matilde V. Alsina **Vídeos** Xavier Pinyol i Jose A. Santos **Fotografies** Pau Fabregat i Jordi Casañas **Correcció** Rosa Barrieras **Impressió** Creacions Gràfiques Canigó, SL **Dipòsit legal** B-13750-2012



somdemercat.cat

**mb**  
Mercats de Barcelona

bcn.cat/  
mercats  
twitter.com/mercatsBCN  
facebook.com/mercatsbarcelona

Ajuntament de  
**Barcelona**

