

NOU MERCAT DEL CAMP
UNITAT AGROALIMENTÀRIA REUS

Información elaborada por Óscar Ortega



JORDI ESCRIVÀ / Presidente de la Asociación de mayoristas del Mercat del Camp

“El Mercat del Camp está recuperando el ritmo de ventas de antes de la pandemia”

Jordi Escrivà, presidente de la Asociación de mayoristas del Mercat del Camp de Tarragona y gerente de Fruites Cambrils, habla en esta entrevista, entre otros temas, de la recuperación de ventas, de la puesta en funcionamiento de la puerta de entrada al recinto y las expectativas de la temporada de verano.

Valencia Fruits. Como presidente de la Asociación de Mayoristas del Mercat del Camp de Tarragona y desde el punto de vista comercial, ¿un resumen del pasado año en este mercado mayorista contando con la irrupción de la pandemia de la COVID-19?

JE. Al principio de la pandemia de la COVID-19 se notó un aumento de ventas por parte de las tiendas —de proximidad, de barrio, fruterías— y mercados ambulantes, mientras estuvieron abiertos; en cambio, por el contrario, con el cierre de restaurantes y hoteles, las ventas para este sector quedaron reducidas a mínimos.

La situación se va normalizando poco a poco y con cada vez menos restricciones encaramos la campaña de verano con cierto optimismo.

VF. En clave presente, ¿cómo se han desarrollado las ventas la primera parte del año?

JE. De momento, en lo que llevamos de año, podemos decir que se está recuperando el ritmo de ventas y el tipo de venta que teníamos antes de la pandemia.

Las tiendas y mercados ambulantes, ya en pleno funcionamiento desde hace meses, han vuelto la normalidad y, como comentaba anteriormente, estamos a la expectativa de cómo se va a desarrollar la campaña de verano.

VF. Hablemos entonces de la campaña de verano, ¿una



Jordi Escrivà, presidente de los mayoristas del Mercat del Camp. / ARCHIVO

“Ya tenemos la puerta de acceso al recinto del Mercat del Camp a pleno funcionamiento”

“Esperamos llevar a cabo futuras inversiones para mejorar la imagen del Mercat del Camp”

Todas las paradas abiertas



Desde Asociación de mayoristas del Mercat del Camp de Tarragona ponen valor que “durante el período de la pandemia de la Covid-19 todas las paradas del mercado han permanecido abiertas”. En los primeros meses de la pandemia las empresas tuvieron la opción de flexibilizar su horario de funcionamiento dependiendo de sus necesidades y las de sus clientes.

En la actualidad, en el Mercat del Camp de Tarragona se concentran 14 empresas con 44 paradas. ■

“Con la reapertura de la mayoría de los hoteles, las expectativas de venta parecen buenas”

aproximación de los próximos meses y, en especial, de la temporada de verano con el regreso de parte del turismo?

JE. Esperamos que, sin llegar a las ventas de años anteriores a la pandemia, este verano va a ser mucho mejor que el año pasado y que permita que la economía de la zona se reactive y pueda recuperar parte de lo perdido.

De momento, con la reapertura de la gran mayoría de los hoteles y del Port Aventura, las expectativas parecen buenas. Ahora depende de cómo se comporte el turismo internacional y si eligen nuestra destinación para pasar sus vacaciones; además del turismo nacional, que fue el único que dio un poco de vida el año anterior.

VF. Hable de los diferentes proyectos en que está inmersa la Asociación: el acondicionamiento de la puerta de entrada, remodelación de la instalación, la promoción del propio Mercat del Camp... ¿En que punto se encuentran cada uno de ellos?

JE. Por fin, después de muchos años y diversas gestiones, ya tenemos la puerta de acceso al recinto del Mercat del Camp a pleno funcionamiento.

En relación a la remodelación de la instalación, se han ejecutado diferentes fases de asfalto de varias partes del pavimento del mercado. También se han colocado cámaras de video vigilancia en el aparcamiento para incrementar la seguridad en esta unidad alimentaria.

Por otro lado, seguimos trabajando en la promoción y proyección del Mercat del Camp.

VF. ¿Hay otros proyectos sobre la mesa?

JE. Tenemos diferentes proyectos sobre la mesa. En este sentido, esperamos llevar a cabo futuras inversiones que ayuden a mejorar la imagen del Mercat del Camp.

VF. Y ahora desde el punto de vista de Fruites Cambrils, ¿qué comenta?

JE. Dadas las circunstancias extraordinarias que han acontecido durante los últimos meses, Fruites Cambrils ha intentado llevar la situación de la mejor manera posible.

Dentro del momento tan delicado de todo el sector la verdad es que no nos podemos quejar. Esperamos que las mejores expectativas de este año se cumplan y podamos volver a una situación de estabilidad más favorable para todos.

IMPORT-EXPORT. FRUITES Y VERDURES



**FRUITES
CAMBRILS SA.**

- ▶ Camí de Reus, s/n - Apdo. Correos nº 138 - 43850 CAMBRILS (Tarragona) - Tel.: 977 36 84 03 - Fax: 977 36 54 64
- ▶ Mercat del Camp - Pto. 4-5-25 - 43110 LA CANONJA (Tarragona) - Tel.: 977 54 81 08 - Fax: 977 54 81 42
- E-mail: info@fruitescambrils.cat

ALBERT Y JORDI CABRÉ / Gerentes de Fruites Cabré

“Ponemos el foco en la calidad y sabor de la fruta y hortaliza que vendemos”

Esta es la filosofía de Fruites Cabré en relación a su oferta de producto. Los hermanos Albert y Jordi Cabré, gerentes de Fruites Cabré y cuarta generación al frente del negocio, repasan diferentes aspectos de su empresa y del Mercat del Camp de Tarragona.

Valencia Fruits. ¿Cómo describirían los primeros meses de la pandemia de la COVID-19 desde la óptica de Fruites Cabré?

Albert Cabré. Las primeras semanas después del estado de alarma decretado por el gobierno tuvimos que cambiar nuestra manera de trabajar para evitar algún posible contagio entre nuestro equipo y también entre nuestros clientes. En aquellas primeras semanas sufrimos precariedad de información de la COVID-19 y de material sanitario.

Aún con este panorama y como servicio esencial que somos estuvimos al pie del cañón para abastecer a la ciudadanía de fruta y hortaliza.

Con el transcurso de los meses, el volumen y comportamiento de la venta se ha racionalizado sin el acopio del principio aunque sufriendo las afectaciones de las limitaciones de otros sectores como el canal Horeca, en general y, la restauración, en particular; en cambio, otros, como las tiendas de proximidad y pequeño comercio de alimentación, incrementaron sus ventas.

VF. La incorporación de una parada más hace dos años, ¿ha facilitado el trabajo en el espacio de venta?

Jordi Cabré. La incorporación de esta parada hace dos años ha unido todos nuestros puntos de venta en el Mercat del Camp en un único espacio. Era un objetivo que teníamos encima de la mesa durante los últimos años.

Sin duda, la consecuencia directa e inmediata de disponer de un espacio de ventas compacto, sin particiones, fue una mejor organización del trabajo en venta y logística, además de una mayor capacidad de oferta.

VF. Hablando de oferta, ¿cómo definen la oferta de Fruites Cabré?

AC. En Fruites Cabré ponemos el foco en la calidad y sabor de la fruta y hortaliza que vendemos. Desde nuestros inicios así ha sido y nosotros, que somos la cuarta generación, recogemos el testigo de esta trayectoria. Para ello y entre otros aspectos, nos aliamos con marcas de referencias que, en algunos casos, contamos en exclusividad en el ámbito de nuestra demarcación.

En definitiva, ofrecemos al comprador que acude al Mercat del Camp una oferta amplia y variada con marcas punteras para que a su vez pueda proporcionar una buena experiencia de compra a su cliente, el consumidor final.

En clave empresarial, como empresa somos versátiles y nos adaptamos a cada perfil de cliente.

VF. Hablemos de los meses de verano en el Mercat del



Desde la izquierda, Jordi y Albert Cabré, gerentes de Fruites Cabré. / ARCHIVO

“Nos gustaría que acudieran más compradores a abastecerse al Mercat del Camp”

Camp, ¿qué apuntan desde Fruites Cabré?

JC. Entendemos que este verano será, y deberá serlo, mejor que el anterior. El hecho que se active el turismo en la Costa Dorada y en las comarcas del interior de Tarragona, zona de influencia de este mercado mayorista, es positivo para el conjunto de operadores del Mercat del Camp de Tarragona.

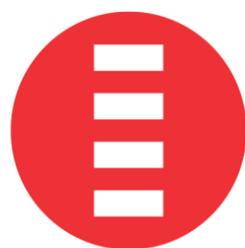
VF. ¿Qué objetivos se plantean?

AC. En los últimos años nuestros objetivos se centran en incrementar nuestro número de clientes. Incluir nuevas referencias de producto es una de las iniciativas que hemos desarrollado bajo este objetivo.

En otras palabras, pretendemos mejor día a día sin bajar la guardia.

VF. Para acabar, ¿un deseo?

JC. Nos gustaría que acudieran más compradores a abastecerse de fruta y hortaliza en el Mercat del Camp de Tarragona. Es un mercado activo y dinámico con obras de modernización en marcha para afrontar nuestro futuro con optimismo.



NOU MERCAT DEL CAMP
UNITAT AGROALIMENTÀRIA REUS

**Asociación de
Mayoristas
Frutas y
Verduras**

NOMBRE	TELÉFONO	FAX	E-MAIL	PUESTO
HNOS. FERNÁNDEZ LÓPEZ, S.A.	977 54 83 60	977 54 57 28	jsanchez@grupofernandez.es	1-2-3-23-24
FRUITES CAMBRILS, S.A.	977 54 81 08	977 54 81 42	fruitescambriils@yahoo.es	4-5-25
HNOS. L. SÁNCHEZ VILASECA, S.L.	977 54 63 21 / 81 07	977 54 8107	mariana@lopezsanchezvilaseca.com	6-7-8-21-22 37-38-43-44
RECIO FRUITS, S.L.	977 54 52 65	977 54 54 78	reciofruits@yahoo.es	10-11-31-32-33
AGRÍCOLA CHAVALERA, S.L.	699767288		agricolachavalera@gmail.com	12
FRUTAS VERDES TORREFORTA, S.L.	977 54 50	97 977 54 50 97	fujifruitas@outlook.es	13
ESPEs FRUITS, S.L.	629 21 32 71		info.espesfruits@gmail.com	14-15
GHALMI FRUITS, S.L.	635 57 56 76		ghalmifruits@gmail.com	16
FRUITES CABRÉ, S.A.	977 54 85 33 / 89 42	977 54 72 93	fruitescabre@fruitescabre.es	17-39-40-41-42
FRUITES MARTORELL	630 91 68 30	977 55 26 16	fruitessmartorell@gmail.com	18
AURELIAN DIMITRU	667 825 066		distribucionjuly@yahoo.es	19
J. SALVADO, S.A.	977 54 87 21	977 54 87 21	j.salvado.reus@gmail.com	20
FRUITES CIVIT, S.L.	977 54 89 41	977 54 32 72	administracion@fruitescivit.cat	26-27-28-29-30
SERHS FRUITS	977 54 81 60	977 54 59 89	sfruits.reus@grupserhs.com	34-35-36

Autovía Reus-Tarragona cruce La Canonja, s/n • 43205 REUS (TARRAGONA)

LLUÍS CIVIT / Responsable de Fruites Civit

“Comer bien es salud y la COVID-19 ha acelerado y ha potenciado esta creencia”

La conciencia del consumidor por una alimentación saludable, la valoración sobre la campaña de verano, y algunos puntos de las claves de éxito son temas que trata Lluís Civit, responsable de Fruites Civit y ya cuarta generación en el negocio, en esta entrevista.

Valencia Fruits. Ustedes son una empresa de referencia y con solera en el Mercat del Camp de Tarragona. La incidencia de la COVID-19, ¿ha modificado sus objetivos? ¿Cuáles son sus objetivos?

Lluís Civit. Los objetivos son los mismos durante los últimos años que se pueden resumir en “hacerlo bien cada día” que aunque cuesta y es una labor dura y compleja, al final te das cuenta que la recompensa llega si trabajas bien. En otras palabras, ir creciendo poco a poco como empresa sin olvidar de dónde venimos.

La pandemia de la COVID-19 afecta a todos sin distinción, de una manera o de otra; aún así, soy de los que piensa que entre todos superaremos la pandemia.

VF. En clave productos y bajo su experiencia, ¿durante estos meses qué productos han cobrado mayor protagonismo y, por contra, qué otros han disminuido? ¿Alguna explicación?

LC. En líneas generales el consumidor final está concienciado que comer bien es salud y una buena alimentación lleva a estar bien contigo mismo. En la actualidad, las frutas y hortalizas son todas saludables y durante todo el año.

En este sentido, quizás la COVID-19 ha acelerado y potenciado esta tendencia.

VF. A este mercado mayorista acuden diferentes perfiles de compradores. ¿Una radiografía del comportamiento de estos clientes durante estos meses?

LC. Somos un reflejo de la sociedad y, en consecuencia, la evolución del Mercat del Camp también es un reflejo de la sociedad. Aquí acuden diferentes perfiles de clientes y nosotros, como operadores de frutas y hortalizas de este mercado mayorista, nos tenemos que adaptar.

De un tiempo a esta parte destaca un perfil de cliente



Lluís Civit, cuarta generación de la empresa familiar Fruites Civit. / ARCHIVO

exigente en la relación entre calidad y precio.

VF. Estamos en la segunda parte de junio, ¿cómo apunta las ventas de este verano?

LC. Soy de la idea que nuestro verano será mejor al final que ahora al principio con predominio del cliente nacional. Nadie sabe a ciencia cierta qué ocurrirá los próximos meses porque estamos sujetos a la evolución de la pandemia de la COVID-19 aunque como repite el Cholo Simeone: “vamos partido a partido”; aquí algo parecido con “vamos día a día”.

VF. Como en otros mercados mayoristas, parece que se está atomizando la oferta en el Mercat del Camp de Tarragona con una tendencia de menor número de operadores pero, en cambio, más potentes. ¿Qué causas apunta de este fenómeno?

LC. Entre otras razones, una tan fácil y sencilla como que determinados empresarios rehuyen responsabilidades y prefieren trabajar para otros por comodidad. Esta situación repercute en la disminución del número de operadores, siendo una tendencia general en los diferentes mercados centrales y también en otros gremios. Luego, algunos cada vez son más grandes como algún supermercado, fabricante de mueble, material deportivo...

VF. Bajo su experiencia y profesional, ¿ingredientes fundamentales para una campaña de éxito de un operador del Mercat del Camp?

LC. No conozco a ninguna persona que disponga de la fórmula de éxito. Dicho esto, si cada uno hace lo que puede nadie puede obligarte a más.

Desde mi punto de vista el éxito solo equivale a constancia, esfuerzo y sacrificio, es decir, seguir trabajando es la clave del éxito.

Los objetivos a alcanzar

Lluís Civit comenta que “el objetivo principal siempre debe ser mejorar el año anterior en todos los ámbitos de la empresa” y añade que “la clave es no oponerse a la resistencia, al cambio y poder estar en constante evolución”.

De las palabras de Civit se desprende que consolidar la empresa en la zona, ofrecer al cliente la óptima relación entre calidad y precio, y transmitir una imagen de empresa viva y activa son objetivos empresariales. ■

FUTURO

Proyectar y promocionar el Mercat del Camp de Tarragona

Uno de los proyectos que tiene encima de la mesa la Asociación de Mayoristas del Mercat del Camp de Tarragona es proyectar, promocionar y potenciar este mercado mayorista de frutas y verduras para captar nuevos compradores más allá de los actuales donde destacan perfiles del pequeño comercio, fruterías tradicionales, mercados ambulantes, distribución hotelera y restauración...

El Mercat del Camp de Tarragona, núcleo fundamental de la unidad alimentaria de Reus, cuenta con una ubicación geográfica privilegiada en un enclave que abarca una gran zona de influencia desde la Costa Dorada hasta las comarcas interiores tarraconenses, con una conexión terrestre y marítima extraordinaria.

El Mercat del Camp de Tarragona cuenta con una ubicación y conexiones privilegiadas

La capital de la demarcación, Tarragona; localidades importantes como Reus y Valls; núcleos costeros como Salou y Cambrils se encuentran bajo esta zona de influencia.

Es una zona con gran potencial turístico, nacional e internacional, en especial en la época estival, que incide en el volumen de ventas global de este mercado mayorista de frutas y hortalizas, aunque podría incidir en un porcentaje más elevado. Como manifiestan algunos de los mayoristas: “la actividad turística conlleva un incremento de ventas y más alegría en el Mercat del Camp”.

REIVINDICACIONES

Una de las reivindicaciones históricas del conjunto de operadores del Mercat del Camp es la proyección, promoción y potenciación de esta unidad alimentaria.

En este sentido, aunque en su día se abrió un supermercado al por mayor con la idea que arrastrara nuevos clientes y que actuara de polo de atracción hacia la oferta de fruta y hortaliza de este mercado, la realidad, según mayoristas consultados, fue otra y aunque sí algún cliente, esporádico o puntual, pisaba el pabellón de fruta y hortaliza el resultado no fue el esperado.

ACTIVO Y DINÁMICO

El Mercat Del Camp de Tarragona es un mercado activo, dinámico y con futuro gracias a la profesionalidad, dedicación y esfuerzo de cada uno de sus operadores mayoristas, auténticos “alma mater” de este mercado central de frutas y hortalizas.

FRUITES CABRE, S.A.
 Mercat del Camp, Paradas 17 - 39 - 40 - 41 - 42
 Tels. 977 54 89 42 - 977 54 85 33 • Fax: 977 54 72 93
 E-mail: fruitescabre@fruitescabre.es
 43110 LA CANONJA (Tarragona)