



Expogarden 2007

LA AECJ CELEBRA SU 30° ANIVERSARIO



En esta página, de arriba a abajo:
Vista de la feria.

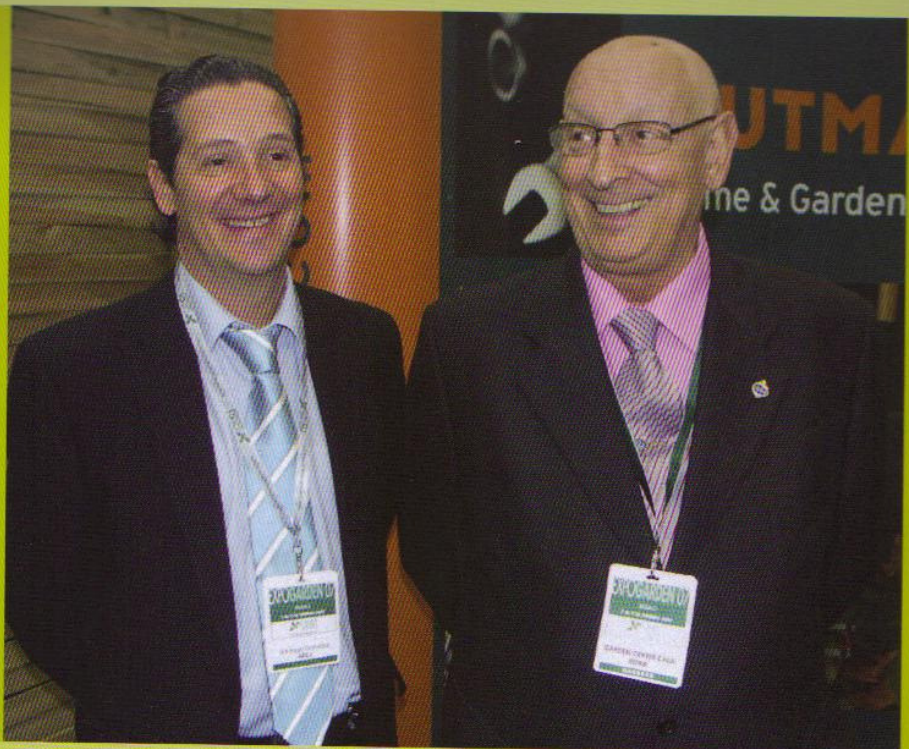
Gazama.

En la página siguiente arriba, de izda. a dcha.:
Floreac.

Vicente Martínez y Santiago González muy
satisfechos por la asistencia de profesionales y
empresas proveedoras.

En la página siguiente abajo, de izda. a dcha.:
Ponencia.

En la Asamblea General se trataron temas de
interés.



En los últimos 30 años, los centros de jardinería han experimentado muchos cambios acordes a la evolución del sector en España, la AECJ no solo ha sido testigo sino que ha promovido muchos de estos procesos. Uno de los acontecimientos que más ha cambiado desde su primera edición en 1985 ha sido Expogarden, creada para que los centros de jardinería, socios y proveedores de la AECJ tuvieran la oportunidad de acercarse y conocerse mejor, gracias a la reunión que anualmente se celebra y en la que se facilitan los contactos entre directivos, intercambio de experiencias y se presentan novedades.

Este año coincidiendo con el 30º aniversario de la Asociación, el Bilbao Exhibition Center fue el escenario elegido para acoger este salón entre los días 7 al 9 de Febrero. El programa como todos los años fue apretado, en primer lugar, se celebró la Asamblea General, trámite obligatorio de las Asociaciones sin fin lucrativo, que reúnen a los socios de la entidad con dos objetivos básicos: argumentación de una serie de actividades y servicios ofrecidos y contemplados en un balance y; la presentación de las ideas y servicios que se van a ofrecer durante el 2007 con un presupuesto propuesto.

Dentro de las propuestas para este próximo año se pueden destacar las actuaciones encaminadas al compendio de información sectorial, entrevistas personales con los propietarios de los gardens, evaluaciones con las empresas colaboradoras, 3 nuevas Web, un nuevo formato de la revista verde es vida, viajes profesionales a Irlanda y Sudáfrica coincidiendo con la IGCA y un plan formativo muy completo. Además, continuaremos un año más con la formación de los centros de jardinería a base de iniciativas como Metamorfosis, en la que se realizan, junto a la Oficina Holandesa De Flores y Plantas, transformaciones reales de las





secciones de plantas de interior para su modernización y aprovechamiento de la sinergia con complementos como macetas, abonos o sustratos.

Influencia de la economía en el sector

Seguidamente, asistieron a una interesante ponencia bajo el título "Comercio Urbano: una Propuesta a la sociedad del siglo XXI" de la mano de D. Pedro Campo, que centró su exposición en la economía actual destacando entre otros aspectos que *"el comercio es uno de los principales motores de la economía, las ventas han crecido este último año un 5% pero en el contexto actual existe la capacidad de crecer un 3% más"*. *"En los últimos años el tiempo dedicado a las compras se ha reducido a la mitad y los clientes prefieren un trato más humano y personalizado"*. *"Existe un aumento de proyectos urbanísticos en los que se tienen en cuenta la planificación de grandes superficies, pero nadie garantiza la libertad de elección de los consumidores para elegir el lugar donde realizar sus compras"*, añadiendo *"por que no preguntar a los consumidores si prefieren una ciudad más humana donde las compras se realicen con un placer añadido"*.

Seguidamente D. Julián Ruiz, destacado empresario del País Vasco, expuso los "Nuevos retos para el comercio urbano",



En esta página de arriba a abajo:

Entrega de premios:
Recogidos por Centro de Jardinería Vallés (Sra. Montserrat Barrés), Eiviss Garden (Sr. José Cléries), Garden Center Rebolledo (Sr. Roberto Rebolledo), Garden Bordas Gavà (Sr. Joan Bordas), Palafrugell Garden Center (Sra. de Francisco Agramunt).

Sra Virginie Gautier Asistente Comercial de RitcheL.

Modelos hechos con autriego de Maceflor.

sobre las herramientas necesarias para que el mediano comercio haga frente al resto de la distribución "entre ellas se encuentran el conocimiento de los clientes adaptándonos a sus gustos mediante la especialización, la innovación y el marketing". "Hay que trabajar con la óptica del marketing aprendiendo a ser empresarios independientemente de los m² de los que disponga el local y del número de empleados que tengamos, pasando de captar clientes y vender, a una nueva estrategia que consiste en captar, comunicar, vender, satisfacer y fidelizar al cliente"

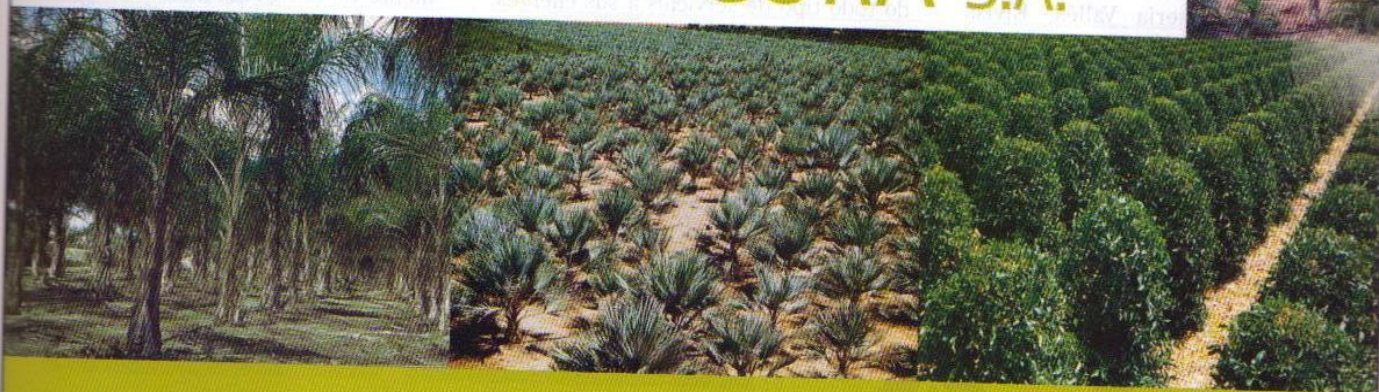
Reconocimiento a 20 años de trabajo

Tras familiarizarse con los más de 60 expositores, los asistentes se desplazaron hacia un conocido restaurante la ciudad donde tuvo lugar la cena del 30º Aniversario de la Asociación, en la que



Viveros Huerto del Cura.

viveros **HUERTO del CURA S.A.**



30 años dedicados al cultivo de palmeras
100 hectáreas de producción

NUEVA DIRECCION OFICINAS:
C/: Juan de Herrera nº 5, 1º izda.
Parque Industrial
03203 ELCHE (Alicante)

viveros
HUERTO del CURA S.A.



Tel.: +34 96 545 80 66
Fax: +34 96 545 67 46
<http://www.huertodelcura.com>
e-mail: vivero@huertodelcura.com