



CASIMIR LLORENS

Des del febrer de 2021, l'**empresari hortofructícola Casimir Llorens** (Sant Vicenç dels Horts, 1957) és el **president d'Assocome - Empreses Mercabarna**. Ha rellevat en el càrrec **Joan Llonch**, qui ha presidit aquesta organització empresarial des de la seva constitució, el juny de 1999. Casimir Llorens, compta amb una llarga trajectòria vinculada a la defensa dels interessos de les empreses de Mercabarna. Destaca l'etapa com a president de **l'Associació Gremial d'Empresaris Majoristes de Fruites i Hortalisses de Barcelona (AGEM)**, durant 15 anys (1999-2014). També durant aquest període, va estar vicepresident primer d'Assocome - Empreses Mercabarna al costat de **Joan Llonch**.

Assumeix la presidència d'Assocome - Empreses Mercabarna quan se celebren quasi 21 anys de la creació d'aquesta organització. Quins són els objectius que té ara mateix l'associació que reuneix les empreses de Mercabarna?

"En aquests moments, la principal funció d'Assocome és donar serveis a totes les empreses que la integren, així com als dos gremis majoristes, **l'Associació Gremial d'Empresaris Majoristes de Fruites i Hortalisses (AGEM)** i el **Gremi Majorista del Mercat del Peix del Mercabarna (GMP)**. L'objectiu és tocar els temes comuns que afecten a totes les companyies presents a l'associació. Parlem de temes com **la modernització digital, la transformació del polígon alimentari i com consolidar-nos com a pull alimentari del sud d'Europa**. D'altra banda, un altre dels nostres objectius és defensar el model de distribució alimentària dels mercats majoristes com a contrapunt a altres sistemes de distribució. **El model majorista garanteix la transparència i la lliure competència, i fa possible l'existència de tot tipus de comerç, des del tradicional als supermercats**. La nostra tasca durant la pandèmia ens ha reafirmat, també, com un sistema eficaç i eficient, capaç de garantir la provisió d'aliments frescos a la ciutadania, fins i tot, en situacions molt difícils."

Com garanteix la transparència i la lliure competència el model de distribució alimentària majorista?

"No hi ha cap sistema on existeixi una major competència entre operadors que en el mercat majorista. El comprador opta lliurement per aquell majorista que li ofereixi les qualitats, el servei i els preus que més li convenen. Les condicions de la venda, que es troba el comprador quan ve al mercat, li faciliten contrastar des de la qualitat dels productes als preus. Les cotitzacions, d'acord amb la lliure competència, es fixen cada dia, entre majorista i comprador, sense la intervenció de tercers."

Com és el model majorista pel que fa als proveïdors?

"Tractem els proveïdors com a clients. Dipositen la seva confiança en nosaltres, posen la seva mercaderia a les nostres mans per a un bon treball de logística, de conservació, etc. El proveïdor confia en nosaltres perquè li donem servei, informació transparent i ràpida, i tenen garantia de cobrament."

La COVID ha evidenciat el paper clau dels mercats majoristes d'aliments frescos per garantir la provisió a la ciutadania.

"Sí, la pandèmia ha posat de relleu la importància capital dels mercats majoristes en la distribució alimentària, especialment **fruits i hortalisses i peix i marisc, carn i aviram**, a les grans ciutats i àrees metropolitanes. Hem estat un sector estratègic. El treball no s'ha aturat en cap moment de la pandèmia, ni ens els moments de confinament més estricte; som una garantia de seguretat en la provisió d'aliments davant les circumstàncies més difícils. Però, d'altra banda, cal dir que les empreses dedicades al sector Horeca i focalitzades, sobretot, al turisme s'han vist molt afectades. Tenim companyies en situació d'ERTO i des dels serveis **d'Assocome - Empreses Mercabarna** s'han tramitat un cinquantena de peticions d'ajut a l'Ajuntament de Barcelona. Assocome també integra els bars i els restaurants de la unitat alimentària que s'han vist molt afectats per les restriccions de la restauració."

Quins són els projectes d'Assocome a curt i mitjà termini?

"Volem seguir sent un mercat de referència. Per això, des d'**Assocome - Empreses Mercabarna**, buscant el suport de Mercabarna, potenciarem tots els projectes que proposin els nostres associats per seguir sent un mercat capdavanter. El repte d'**Assocome - Empreses Mercabarna** és ser capaços d'aglutinar i analitzar les inversions de les companyies associades per al període 2021-2026, ajudant-les amb assessorament tècnic i buscant ajudes per als seus projectes. D'altra banda, està la prolongació de les concessions o autoritzacions d'ús dels dos mercats majoristes. **En el seu dia, des de la nostra associació es va negociar i acordar amb Mercabarna S.A. una renovació dels contractes de lloguer fins als 2050 per al centenar de companyies de la Zona d'Activitats Complementàries (ZAC)**. Ara creiem que cal trobar la manera de prolongar les concessions dels dos mercats majoristes, més enllà del 2037. Aquesta ampliació en el temps és decisiva i necessària per poder assumir les amortitzacions de les noves inversions que han de fer possible el creixement de les companyies".

Quina és la missió d'Assocome davant la gran oportunitat que suposen els fons europeus Next Generation i el projecte que se'n deriva Mercabarna Gates?

"Estem en un moment clau de transformació i **les empreses de Mercabarna** ho hem de saber a aprofitar. Per això, des de la nostra associació, Assocome, conjuntament amb Mercabarna, hem creat diferents comissions de treball per avançar en els projectes a presentar **als fons europeus Next Generation**. Aquestes comissions, on participen les mateixes empreses, aborden els temes de Telecomunicacions, Mobilitat i Seguretat Viària, Energia, Digitalització i Gestió de Residus. Des d'Assocome hem d'empènyer i il·lusionar les companyies perquè aprofitin l'oportunitat que suposen els Next Generation".