



## CASIMIR LLORENS

Desde febrero de 2021, **el empresario hortofrutícola Casimir Llorens** (Sant Vicenç dels Horts, 1957) es el **presidente de Assocome - Empresas Mercabarna**. Ha relevado en el cargo a [Joan Llonch](#), quien ha presidido esta organización empresarial desde su constitución, en junio de 1999. Casimir Llorens, cuenta con una larga trayectoria vinculada a la defensa de los intereses de las empresas de Mercabarna. Destaca la etapa como presidente de la **Asociación Gremial de Empresarios Mayoristas de Frutas y Hortalizas de Barcelona (AGEM)**, durante 15 años (desde 1999 hasta 2014). También durante este periodo, estuvo vicepresidente primero de **Assocome - Empresas Mercabarna** junto a Joan Llonch.

**Asume la presidencia de Assocome - Empresas Mercabarna cuando se celebran casi 21 años de la creación de esta organización. ¿Cuáles son los objetivos que tiene ahora mismo la asociación que reúne las empresas de Mercabarna?**

"En estos momentos, la principal función de Assocome es dar servicios a todas las empresas que la integran, así como a los dos gremios mayoristas, la [Asociación Gremial de Empresarios Mayoristas de Frutas y Hortalizas \(AGEM\)](#) y el [Gremio mayorista del Mercado del Pescado del Mercabarna \(GMP\)](#). El objetivo es tocar los temas comunes que afectan a todas las compañías presentes en la asociación. Hablamos de temas como **la modernización digital, la transformación del polígono alimentario y cómo consolidarnos como pull alimentario del sur de Europa**. Por otra parte, otro de nuestros objetivos es defender el modelo de distribución alimentaria de los mercados mayoristas como contrapunto a otros sistemas de distribución. El modelo mayorista garantiza la transparencia y la libre competencia, y hace posible la existencia de todo tipo de comercio, desde el tradicional a los supermercados. Nuestra tarea durante la pandemia nos ha reafirmado, también, como un sistema eficaz y eficiente, capaz de garantizar la provisión de alimentos frescos a la ciudadanía, incluso, en situaciones muy difíciles."

**¿Cómo garantiza la transparencia y la libre competencia el modelo de distribución alimentaria mayorista?**

"No hay ningún sistema donde exista una mayor competencia entre operadores que en el mercado mayorista. El comprador opta libremente por aquel mayorista que le ofrezca las cualidades, el servicio y los precios que más le convienen. Las condiciones de la venta, que se encuentra el comprador cuando viene al mercado, le facilitan contrastar desde la calidad de los productos a los precios. Las cotizaciones, de acuerdo con la libre competencia, se fijan cada día, entre mayorista y comprador, sin la intervención de terceros."

**¿Cómo es el modelo mayorista en cuanto a los proveedores?**

"Tratamos a los proveedores como clientes. Depositán su confianza en nosotros, ponen su mercancía en nuestras manos para un buen trabajo de logística, de conservación, etc. El proveedor confía en nosotros porque le demos servicio, información transparente y rápida, y tienen garantía de cobro."

**La COVID ha evidenciado el papel clave de los mercados mayoristas de alimentos frescos para garantizar la provisión a la ciudadanía.**

"Sí, la pandemia ha puesto de relieve la importancia capital de los mercados mayoristas en la distribución alimentaria, especialmente [frutas y hortalizas](#) y [pescado y marisco, carne y aves](#), en las grandes ciudades y áreas metropolitanas. Hemos sido un sector estratégico. El trabajo no se ha detenido en ningún momento de la pandemia, ni en los momentos de confinamiento más estricto; somos una garantía de seguridad en la provisión de alimentos ante las circunstancias más difíciles. Pero, por otra parte, hay que decir que las empresas dedicadas al sector Horeca y focalizadas, sobre todo, al turismo se han visto muy afectadas. Tenemos compañías en situación de ERTE y desde los servicios de **Assocome - Empresas Mercabarna** se han tramitado unas cincuenta peticiones de ayudas al Ayuntamiento de Barcelona. Assocome también integra los bares y restaurantes de la unidad alimentaria que se han visto muy afectados por las restricciones de la restauración."

**¿Cuáles son los proyectos de Assocome a corto y medio plazo?**

"Queremos seguir siendo un mercado de referencia. Por ello, desde Assocome - Empresas Mercabarna, buscando el apoyo de Mercabarna, potenciaremos todos los proyectos que propongan nuestros asociados para seguir siendo un mercado líder. El reto de Assocome - Empresas Mercabarna es ser capaces de aglutinar y analizar las inversiones de las compañías asociadas para el periodo 2021-2026, ayudándolas con asesoramiento técnico y buscando ayudas para sus proyectos. Por otro lado, está la prolongación de las concesiones o autorizaciones de uso de los dos mercados mayoristas. En su día, desde nuestra asociación se negoció y acordó con Mercabarna S.A. [una renovación de los contratos de alquiler hasta los 2050 para el centenar de compañías de la Zona de Actividades Complementarias \(ZAC\)](#). Ahora creemos que hay que encontrar la manera de prolongar las concesiones de los dos mercados mayoristas, más allá del 2037. Esta ampliación en el tiempo es decisiva y necesaria para poder asumir las amortizaciones de las nuevas inversiones que deben hacer posible el crecimiento de las compañías".

**¿Cuál es la misión de Assocome ante la gran oportunidad que suponen los fondos europeos Next Generation y el proyecto que se deriva Mercabarna Gates?**

"Estamos en un momento clave de transformación y las empresas de Mercabarna lo tenemos que saber aprovechar. Por ello, desde nuestra asociación, Assocome - Empresas Mercabarna, conjuntamente con Mercabarna, hemos creado diferentes comisiones de trabajo para avanzar en los proyectos a presentar a los [fondos europeos Next Generation](#). Estas comisiones, donde participan las mismas empresas, abordan los temas de Telecomunicaciones, Movilidad y Seguridad Vial, Energía, Digitalización y Gestión de Residuos. Desde Assocome hemos de empujar y ilusionar las compañías para que aprovechen la oportunidad que suponen los Next Generation".