

Director general de Mercabarna. Exjuez, alcalde de Manresa, presidente del puerto de Barcelona, miembro del Gobierno de la Generalitat, directivo de grandes empresas. Llegó en 2020 a Mercabarna para liderar la expansión de una empresa influyente en un sector alimentario que gana protagonismo.

## «Las inversiones de Mercabarna serán unos 200 millones en cinco años»

Ángel García



Jordi Valls, la semana pasada en Mercabarna.

— **Mercabarna, como termómetro de la actividad, ¿percibe ya claramente la recuperación?**

— Sí. Y con bastante intensidad. Se nota en la movilidad. Pero existen causas exógenas que pueden afectar, como en la fruta, cuya temporada ha empezado mal por las bajas temperaturas en el norte.

— **¿Cuál ha sido el poso de esta crisis?**

— La crisis ha puesto a la alimentación en el centro de la atención pública. Hay que reconocer que Mercabarna mantuvo la actividad hasta en los peores momentos del confinamiento ensalzando su importancia social y económica. Salud, mascarillas, rotura de estocs y la alimentación en general han sido el punto de atención. La alimentación, no la restauración, se ha convertido en un factor que la población valora como importante. Y en Mercabarna intentamos poner en evidencia esa importancia. Es una gran desconocida, no se valora su importancia para la ciudad y del pequeño comercio. Y para los mercados municipales.

— **Las ventas de Mercabarna se destinan a restauración y comercio tradicional...**

— También para las cadenas de distribución para las que Mercabarna es un *backup*, un respaldo.

— **¿Qué le ha sorprendido tras ser nombrado director general de Mercabarna?**

— He descubierto al sector de la alimentación. Uno de los factores de discusión política general más importante que tendremos en los próximos 10 años a nivel mundial. Supone el 30% de las emisiones de CO<sub>2</sub> y el 70% del consumo de agua. La pandemia pone en evidencia también que la cadena que une producción y consumo debe reducirse. No desaparecerá la globalización, pero la pandemia ha dejado claro que si la cadena es muy larga puede haber roturas en alimentación, en farmacia o en la industria. El mercado español y catalán supone el 61% de los productos. El resto se importa.

— **¿Cuándo será el Biomarket rentable?**

— Es una apuesta. Y existen apuestas que necesitan tiempo. Los contratos duran 25 años.

— **El plan de negocio cambia...**

— Sí porque el retorno de la inversión y el proceso de maduración será más largo. Quizá de dos o tres años. El peso de los productos eco en Dinamarca es del 11,69%, mientras aquí es del 1,69%. Queda mucho por recorrer.

— **Tendencias de mercado...**

— Hay dos tendencias importantes en el sector de la alimentación actualmente. Por una parte el producto bio y por otra el producto barato. Y Mercabarna tiene que dar servicio en ambos campos. Y también al producto más convencional. El producto kilómetro 0 está muy buscado. Y el vegano también.

— **¿Cuál es la previsión de facturación y resultados este año?**

— Tuvimos el año pasado unas pérdidas de siete millones de euros por una amortización anticipada, el cierre del matadero. El resultado normal es de entre cuatro y seis millones de euros, con una facturación que oscila en torno a los 35 mi-

llones. Este año será positivo. La estructura accionarial es sólida gracias a sus accionistas que son el Ayuntamiento de Barcelona (51%), Mercasa (37%), y la Generalitat.

— **¿Cuál será el destino de los terrenos que ocupaba el matadero?**

— La demolición se iniciará entre agosto y septiembre en un proceso que durará unos 10 meses. Durante ese tiempo se comercializarán 30 hectáreas para reforzar la posición de Mercabarna en el sector de la alimentación.



«El acuerdo de compra de terrenos del Consorcio se cerrará este año a un precio justo»

— **¿Cómo va la negociación para sumar 180.000 metros cuadrados del Consorcio?**

— Creo que el acuerdo se cerrará este año. Se ha de encontrar un precio en el que ambas instituciones se sientan cómodas. Es una operación importante para Mercabarna y todas las partes implicadas son conscientes de ello

— **¿La facturación aumentará proporcionalmente?**

— No. La ampliación afecta a una superficie que actualmente tiene contratos con inquilinos. Nosotros respetaremos los contratos firmados. Pero lo que hemos de hacer es gestionar esos contratos.

— **¿Qué es Mercabarna Gates?**

— Un proyecto para aprovechar los fondos europeos Next Generation. Abarca cuatro líneas de inversión, que coinciden con las que quiere impulsar la UE. Y son también las inversiones que cualquier compañía debe afrontar en la actualidad. Mercabarna debe ampliar su acti-

vidad, debe crecer y si no podemos crecer seremos débiles como infraestructura. La Mercabarna sostenible requiere medidas de apoyo para la descarbonización de la actividad alimentaria. Para ello necesitamos invertir en energía fotovoltaica y en equipos de recarga para automóviles. Y en digitalización.

— **Ponga un ejemplo...**

— Lo que queremos es mejorar los sistemas de control de accesos a Mercabarna. Queremos saber en tiempo real el volumen de productos que entran, los que salen, de dónde vienen los vehículos y dónde van, a quién se vende, trazabilidad... Yo tengo todas las estadísticas, pero necesitamos tenerlas en tiempo real para dar un mejor servicio.

— **¿Qué tipo de ayudas han pedido?**

— Aún no hemos pedido ayudas de manera formal, no ha salido la normativa. Hemos definido los proyectos que podrían integrarse en esos Next Generation. Otro ejemplo es el objetivo de llegar a cubrir el 45% de las necesidades energéticas de Mercabarna con energía fotovoltaica.

— **¿Cuáles son las inversiones previstas?**

— El plan de inversiones que preparamos para los próximos cinco años es de 200 millones de euros. En esa cifra se incluye también la ampliación, que es una operación inmobiliaria de importe elevado que

no financiarán los fondos europeos. Puedo separar proyectos según sus fuentes de financiación, pero en la práctica el proyecto es todo uno. ■