



te

tarragonaempresarial

N24 • JULIOL25

Érica Ferrándiz

Copy Valls

«Estem explorant altres sectors i productes per trencar aquesta estacionalitat que tenim. L'hivern és fa molt dur»

MI MAYOR ERROR
Joan Amigó

Especial
Reus Empresa

gomotor

JAC

OMODA
JAECOO



CITROËN



BMW
MOTORRAD



Tarragona es mou amb
GrupOlivamotor



www.grupolivamotor.com

te

tarragonaempresarial

N24 JULIOL25

Editorial

El present número conté un molt ampli dossier sobre l'actualitat de promoció i empresarial de Reus. Reus Empresa, que venim editant des de fa tres anys, constitueix una valoració sobre l'actualitat local, que, en aquest cas, continua marcant una tendència positiva.

Entre la resta de seccions habituals destaca l'entrevista de portada, que té com a protagonista a Érica Ferrándiz, CEO de Copy Valls, empresa líder europea en cons de paper i material per la gelateria. Igualment, la nostra secció "El meu major error" recull al experiència de Joan Amigó, president del Grup Pere Mata. Complementen aquest número algunes de les nostres seccions habituals.

4 **PROTAGONISTA**
Érica Ferrándiz
Copy Valls

8 **MI MAYOR ERROR**
Joan Amigó

12 **DOSSIER**
Reus Empresa

53 **BONA VIDA**
Neix Miró Zero

54 **OPINIÓ**

 **COMUNICACIÓ
EXTERNA**

info@comunicacioexterna.com - 667 44 00 92

Director: Joan A. Domènech

Col·laboren: Jordi Salvat, Josep Gallofré, Josep Maria Arauzo-Carod, Fèlix Oliva, Juan Ballester

Fotografia: Alba Mariné, cedides i arxiu · **Disseny:** Ovni_comunicació visual · **Producció:** Cop d'Ull

Següent número: novembre 2025

Aquest número ha estat possible gràcies a la col·laboració de les següents empreses i institucions:

GRUP OLIVA MOTOR · PORT DE TARRAGONA · FERMATOR · REPSOL · CREDIT BROKER PROTEGO · AEQT · URV · SOLARGEST ·
CAMBRA DE COMERÇ DE REUS · INDÚSTRIES PRECIBER · PANTÀ DE RIUDECANYES · REDESSA

“Amb l'ampliació
esperem superar els cent
treballadors fixes el 2026”

Érica Ferrándiz

CEO Copy Valls

JORDI SALVAT ALBA MARINÉ

Edat: 41 anys

Professió: publicista i empresària

Aficions: la música, la jardineria i la natura

Trets del caràcter: perseverant, empàtica i molt partidària del treball en equip.

«El 2017 vam fer un pla de negoci per ampliar el nostre port-foli de productes i un any després vam obrir la segona fàbrica»

Érica Ferrándiz Rodríguez és la CEO d'una de les empreses de referència del polígon Agro Reus. Copy Valls és líder europea en cons de paper i material de qualitat per a gelateria i enguany inicia una ampliació de les seves instal·lacions que reforçarà encara més la seva posició en aquest sector, que travessa un moment de canvis en les normatives que regeixen els seus productes. Des de 2018, Copy Valls ha fet una aposta per la sostenibilitat i la innovació a través del projecte Copy-Bio i, amb les noves instal·lacions, hi podran aprofundir més.

La seva vida professional va començar en el món de la publicitat i el màrqueting, lluny de l'empresa familiar?

Soc llicenciada en Publicitat i Relacions Públiques i vaig entrar a treballar a la Cadena SER. El meu germà Raül estava treballant a l'empresa des de feia quinze anys i n'havia de ser el gerent. Va patir un accident de moto i va morir. En aquell moment estava a Ràdio Barcelona i vaig decidir venir a l'empresa familiar, al costat del meu pare.

Quan no hi era, com veia l'empresa familiar.

Jo vaig voler fer la meua, però sabia que l'empresa familiar sempre estava allà.

Com va ser la incorporació a l'empresa el 2014?

Dura, però també vaig descobrir un món. Havia molta feina comercial feta i jo vaig intentar implementar els coneixements que tenia per aportar a l'empresa i també fer-me-la meua. Vaig estar molt recolzada pel meu pare i l'equip que hi havia. Just va coincidir que estàvem mirant de fer el trasllat des de Riudoms a Reus. Gràcies a Riudoms ara estem aquí, però allí ja no podíem créixer.

«Estem explorant altres sectors i productes per trencar aquesta estacionalitat que tenim. L'hivern es fa molt dur»

Com va fundar l'empresa el seu pare?

Copy Valls va néixer el 1993 amb dues vessants: una copisteria a Valls -d'aquí ve el nom- i la fàbrica de cornets de paper a Riudoms. La copisteria va tancar i va quedar la fàbrica de cornets. El meu pare era de l'equip de confiança de l'Andreu Rodríguez a Big Drum quan va fundar l'empresa. Estava a l'àrea de producció. Ell és enginyer. Amb el canvi generacional a Big Drum, va veure que no tenia les mateixes idees que les persones que havien de portar l'empresa i va sortir del projecte. A Big Drum treballaven amb envasos de gelat de caire industrial. Feien els cornets de paper i alumini pels gelats que es trobaven als supermercats. El meu pare, gran coneixedor de màquines que utilitzaven, va pensar perquè els gelaters petits, primer els de Tarragona, no posaven un cornet de paper als cons de galeta enlloc d'un tovalló o res. Va dissenyar les primeres màquines i va desenvolupar un primer pla comercial anant gelateria per gelateria, començant per les petites, pensant que llavors les grans no voldrien ser menys.

El 2018 van construir una segona planta de producció.

Sí, el 2017 vam fer un pla de negoci per ampliar el nostre port-foli de productes i un any després obrim la segona fàbrica. Va ser una gran inversió, un salt important, com el que ara volem fer amb inversió i resultats empresarials.





Actualment venen a més de quaranta països. Com comença el procés d'internacionalització.

Va ser al voltant del 2010, a Itàlia, a través d'una col·laboració amb un freelance, però no de forma planificada. El 2013 ja es contracta una export manager. Els primers mercats on entrem són Itàlia, Bèlgica i alguna cosa a Florida i Austràlia. Bàsicament Europa, però. El 2018, amb més producte hem pogut entrar en més països i ara exportem a 42 de diferents. L'exportació representa ara entre un 42 i un 43%.

Parlem d'aquesta nova inversió que faran de tres milions d'euros.

Totes les oficines les traslladarem allí i es convertirà en la seu, perquè aquí ja no hi cabem. Tindrem també espai per I+D. Solucionarem les mancances que ara tenim per manca d'espai. També ens permetrà redefinir els processos productius per optimitzar-los. Serà més fàbrica i magatzem, perquè ara tenim diversos magatzems llogats al polígon Agro Reus per manca d'espai.

“CopyBio és el projecte clau per al nostre creixement, que va enfocat a la innovació i la sostenibilitat”

I a nivell de plantilla, creixeran?

Ara som 86 treballadors fixes que pugen 130 en la temporada més forta. Tindrem més màquines i caldrà augmentar plantilla. El 2026 esperem superar els 100 treballadors fixes. L'any que ve hem de tenir la nova planta operativa.

Com veu el seu sector en aquest moment?

És un sector amb oportunitats. És packaging, cartró. Sostenible i és alimentació. Estem explorant altres sectors i productes per trencar aquesta estacionalitat que tenim. L'hivern es fa molt dur i volem ocupar-lo. Per altra banda, la sostenibilitat i la innovació, que són els nostres pilars, estan convulsos a causa de les normatives europees i internacionals. Hi ha moltes regulacions. CopyBio, és el projecte clau per al nostre creixement, que va enfocat aquí, a la innovació i la sostenibilitat.

Parli'm de CopyBio.

És un projecte que vam començar abans de la pandèmia i és un estudi d'investigació per substituir el poc material de plàstic, concretament polietilè, que conté un got o una terrina, en una barrera de base aigua. Quan ara lences aquest envàs al contenidor blau, podries separar un petit residu de plàstic de cartró, que és un 95%. Amb CopyBio, tens un monoprodut de cartró. Tota la normativa europea va enfocada a la reciclabilitat.

En quin moment es troba el projecte?

En comercialització. El vam llençar el gener, a la fira més important del sector, a Itàlia. La idea és substituir tot el que produïm per CopyBio, però és una utopia. Hi ha mercats, com el del nord d'Europa, molt més sensibles, disposats a pagar una mica més per tenir un producte més sostenible, que altres. També condiciona molt la normativa i hi ha empreses que no volen que posi que conté plàstic i aquest producte els va molt bé. Per ètica i per discurs, volem potenciar aquest tipus de producte, però després hi ha el que et demana el mercat. Conviuen les dues línies.

Des que el seu pare va fundar l'empresa fa més de trenta anys fins ara, les normatives i les regulacions en el seu sector s'han complicat moltíssim.

Ha estat sobretot fa uns cinc anys, quan la Unió Europea prohibeix les culleretes i de plàstic i s'han hagut de substituir per cartró, per envasos reutilitzables. El consumidor no sap massa que ha de fer i el fabricant ha de fer aquesta feina de màrqueting, de comunicació, de com és recicla. És un esforç molt important. Analitzes la competència i hi ha molt de producte xinès. I la seguretat alimentària, que s'ha de tenir molt en compte, no és la mateixa. El sector està en un moment de canvi. El

mercant ha de fer un pas endavant, després un enrere, per adaptar-se a normativa i als buits legals.

Com ha anat la facturació aquest 2024?

Ens hem situat sobre els 8,5 milions d'euros. Hi ha un pla de negoci per créixer els propers anys. El 2018 vam invertir 2,5 milions en infraestructura i maquinària i després d'un any i mig complicat vam passar de 3,5 milions de facturació anual a 8 milions en tres anys. Ara intentarem fer un salt semblant.

“Amb l'ampliació tindrem més màquines i caldrà augmentar plantilla. El 2026 esperem superar els cent treballadors”

UNA COSA NOVA
et nou

Nous
**combustibles
100% renovables**
de Repsol

A partir de
residus orgànics

La qualitat de Repsol,
ara, 100% renovable

Fes-lo servir ja
al teu vehicle

Disponibles a més de 200 estacions
de servei i, a finals d'any, a 600

Descobreix més



Joan Amigó

«Vaig fracassar en intentar convèncer la junta directiva que era imprescindible la capitalització de la Cooperativa Comarcal d'Avicultura»

✍️ JOANA A. DOMÈNECH 📷 ALBA MARINÉ

Joan Amigó Ferrater (82) és un dels gestors empresarials més coneguts de Reus. La seva llarga trajectòria professional, especialment a través de la seva activitat a l'Institut Pere Mata (IPM), exemplifica una carrera no exempta de moments de gran dificultat i errors. Amigó m'adverteix que no vol ser retratat com un home d'èxit, que reflecteixi una imatge de la qual fuig, i que no en quedi una semblança hagiogràfica. Ho intentarem.

Provinent d'una destacada nissaga empresarial dedicada a l'exportació de vins, Bodegas Amigó Hermanos, que fundà el seu avi Joan Amigó Pujol i continuà el seu fill Joan Amigó Domingo, el nostre protagonista decidí apartar-se del negoci familiar, que assumiria el seu germà Francesc. Joan Amigó estudiaria Econòmiques a la Universitat de Barcelona. Un cop llicenciat, el 1967 entra com a economista a la Banca Vilella de Reus, després de superar un procés de selecció amb 11 candidats. Sota les ordres del subdirector general Francesc Mateu Huguet – que va fer gran l'entitat abans de la seva venda al Banco de Vizcaya l'any 1969 –, Amigó s'encarregaria del Servei d'Estudis Econòmics del banc.

Cal fer un apunt previ. La Banca Vilella (1947) era una entitat de prestigi hereva de la llarga trajectòria del llinatge empresarial dels Vilella en el sector bancari. El 1879, Joan i Ramon Vilella Llauredó constituïren la societat Juan Vilella y Cía., S. en C., amb la qual, en paral·lel a altres activitats, feren les seves primeres incursions en el sector del crèdit. La primera seu provisional de la Banca Vilella s'ubicà al raval de Jesús, 22, al primer pis. El 1950 es traslladà al carrer Llovera, 50 i 52. Durant les dècades dels cinquanta i seixanta del segle passat, la Banca Vilella consolidà la seva expansió amb noves oficines a les quatre províncies catalanes i una densa xarxa de corresponsals. Amb un negoci diversificat i una gran presència territorial, assolí el seu millor moment l'any 1968, amb un tancament de balanç de 64.304 milions de pessetes en actius i dipòsits de clients.

La feina d'Amigó al capdavant del Servei d'Estudis Econòmics consistí a recollir informació de cooperatives, cambres de comerç i altres agents empresarials, per redactar un exhaustiu informe sobre l'economia de la

comarca del Camp de Tarragona, que quedaria inèdit després de la compra de la Banca Vilella pel Banco de Vizcaya el 1969. La nova propietat ofereix a Amigó la possibilitat d'integrar-se al Banco de Vizcaya amb funcions executives. De fet, dels 160 empleats que tenia aleshores la Banca Vilella, Amigó era l'únic amb formació universitària. «Aquesta fou una de les raons per les quals en va ser més fàcil adaptar-me al nou paper; però sobretot n'hi hagué una de més important: la venda de la Banca Vilella tingué molt mala premsa a Reus, va disgustar la societat. Suposo que el Banco de Vizcaya veié en mi la possibilitat de reduir aquest impacte, per ser de Reus i d'una família coneguda, cosa que aleshores es valorava», explica Joan Amigó.



«Vaig acceptar ser conseller delegat d'una empresa que no controlava en absolut»



«En certa manera, vaig tenir sort». I és que, segons el nostre protagonista, «la meua experiència em diu que som enormement dependents de la sort i les casualitats: aquests factors tenen més força que la formació, la classe social o fins i tot la genètica. Però cal afegir que crec absolutament en l'esforç, i ben poc en el mèrit». Després de ser director del Banco de Vizcaya a Reus (1969-1974), el 1974 el banc li encomana la direcció de les províncies de Tarragona i Lleida, sota la tutela d'Antoni Negre, aleshores màxim responsable de l'entitat a Catalunya. «Vaig situar la direcció regional a Reus, però em desplaçava 2-3 dies per setmana a Barcelona. Amb 33 anys era un dels sotsdirectors regionals de Catalunya». A partir de 1975 s'autoritza l'expansió bancària i «em tocà la inauguració de noves oficines: Vila-seca, l'Ametlla de Mar, Sant Carles, Vilella, Sort, entre d'altres».

«Com a conseqüència de la fusió del Banco Bilbao i Banco Vizcaya, aquest últim quedà, diguem-ne, perdedor, i el nostre equip es dissolgué. A finals de 1980 vaig demanar l'excedència perquè no m'interessà la possibilitat de continuar la carrera bancària a Bilbao o Madrid. Volia viure a Reus amb la meua dona i els meus quatre fills (en aquell moment)».

«L'any 1980 em van oferir la direcció de la Cooperativa Comarcal d'Avicultura, que aleshores travessava diversos problemes. Tot i així, l'oferta era molt atractiva ja que era la primera empresa de Reus, amb 2.000 socis i 500 treballadors. Van ser vuit anys molt intensos, esquitxats de tota mena de conflictes. Entre altres gestions, em va tocar vendre la Caixa Rural de la Cooperativa a Caixa de Catalunya». Però arribà un moment en què Amigó decidí no continuar. «El 1986, en fer balanç de l'exercici anterior, en què la Cooperativa guanyà 500 milions de pessetes, la junta decidí no destinar-ne cap part a reserves voluntàries, més enllà de les obligatòries per llei. Així que tot l'import anà al retorn als socis, cosa a la qual m'hi vaig oposar. Potser aquí vaig cometre un error, perquè després un dels problemes de la Cooperativa, entre d'altres, fou la manca de capitalització, que portà a la seva fallida cinc anys més tard».

Després del pas per la Comarcal, Amigó rep una oferta per ser conseller delegat de l'empresa ADYAL (Administracions i Lloguers), fundada per Jordi Farriol. ADYAL gestionava diversos hotels i blocs d'apartaments turístics, alguns en propietat, però la majoria de tercers. «Una de les condicions per entrar a ADYAL fou que volia tenir una participació accionarial, que vaig poder comprar». Tanmateix, vaig acceptar ser Conseller Delegat sense tenir realment el control suficient: tot ho decidien els accionistes més importants; la propietat intervenia en tot». Quan ADYAL fou venuda a la multinacional Groupe



Vendóme el 1992, Amigó continuà com a accionista minoritari fins al 1994, en què recuperà el capital invertit.

I arriba el moment més important de la carrera professional d'Amigó. Ramon Vilella Figueras, gestor de l'Institut Pere Mata, li ofereix ser director general i conseller delegat de l'entitat. Amigó n'era membre del Consell des de 1990. Però, igual que a ADYAL, condiciona la seva entrada en la gestió a ser soci de l'empresa, cosa que li és acceptada. Entra a treballar al Pere Mata l'1 de gener de 1994. «Amb els anys, vaig poder construir un equip consolidat i vaig tenir el suport total del Consell d'Administració». El 2018, amb 75 anys complerts, Amigó deixarà les seves funcions executives al capdavant del Grup Pere Mata i serà nomenat president en substitució de Francesc Font de Rubinat.

El nostre protagonista confessa que «haver donat gran confiança als membres dels equips directius ha estat clau per al bon desenvolupament de l'empresa. De fet, als meus col·laboradors sempre els deia: feu el que hàgiu de fer, amb plena llibertat, però informeu-me».

En aquesta secció hem publicat experiències dels següents empresaris:

Vicente Battini, Miquel Colás, Artemi Teixidó, Bartolomé Royo, Xavier Colom, Francesc Cabré, José Luis García, Francisco Roig, Joan Pedrell, Antonio Pont, Elies Gil, Albert Punset, Josep Maria Busquets, Pere Vilalta, Felip Ramos, Salvador Batlle, José Julio Moya, Jordi Farriol, Emili Correig, Marià Casas i Jaume Taulats

Creixement de l'Institut Pere Mata

En l'etapa d'Amigó, l'Institut Pere Mata i el seu Grup matriu han viscut la màxima expansió i evolució. Avui dia, el Pere Mata és un conglomerat d'hospitals, fundacions i residències, on treballen 2.600 persones. Amb més de 125 anys d'història, el Grup Pere Mata és un referent en salut mental, discapacitat i geriatria.

«El 1994 tota l'assistència en salut mental (abans depenent de les diputacions) passa a dependre de la Conselleria de Salut (com tota la sanitat), i això facilita la planificació i millora general de l'assistència. He d'insistir –diu Amigó–, que prestem un servei públic sanitari al 100%, ja que no tenim assistència privada». Aquell any, l'Institut Pere Mata estava centrat totalment en l'hospital psiquiàtric, amb 500 empleats. Actualment, el Grup Pere Mata ha ampliat la seva activitat, que en resum és: Atenció a la salut mental a tota la província de Tarragona (atenció sanitària pública), amb 30 centres diferents a totes les capitals comarcals, xarxa d'atenció a persones amb discapacitat (antic Sanatori Villablanca) i centres a Tarragona i Barcelona. Tres fundacions que gestionen serveis socials i onze residències geriàtriques a Barcelona i Lleida.

Amigó insisteix en destacar i sentir-se especialment orgullós de prestar un servei públic sanitari; de la gran funció social de les tres fundacions i, finalment, de ser hospital universitari. «Som un dels hospitals d'Espanya amb més capacitat de formació de psiquiatres. He de destacar aquí la importància del Dr. Antonio Abad, director mèdic de l'Institut Pere Mata i alhora el primer catedràtic de psiquiatria de la nostra Universitat».

TarragonaEmpresarial.com

ECONOMIA I EMPRESA DE LES COMARQUES DE TARRAGONA

TarragonaPort.com

DIGITAL PRIVADO DE LA ACTIVIDAD PORTUARIA Y LOGÍSTICA LOCAL

buenaquímica.org

ACTUALIDAD DE LA QUÍMICA DE TARRAGONA

TotTurismeTgn.cat

ACTIVITAT EMPRESARIAL I ECONÒMICA DEL SECTOR

Reus Empresa.cat

INFORMACIÓ ECONÒMICA I EMPRESARIAL DE REUS I EL SEU ÀMBIT D'INFLUÈNCIA

**Tota la informació econòmica i
empresarial del territori,
al teu abast**

Dossier **Reus Empresa**

• **Sandra Guaita Esteruelas**

«Volem una ciutat del segle XXI
que avanci amb el territori»

• **Noemí Llauredó Sans**

«Reus es projecta al món:
una ciutat amable on viure, invertir
i treballar»

• **Josep Baiges Gispert**

«Reus també és
Ciència, Innovació i Tecnologia»

• **El Hub Foodtech &
Nutrition**

• **Daniel Rubio Angosto**

«A Reus plou poc, però pel
que plou, fem prou»

• **Òscar Subirats Torredell**

«L'Escola d'Oficis: el pont
formatiu entre el talent i les
empreses del territori»

• **Reus impulsa
l'emprenedoria local**

• **Mario Basora Sanjuan**

«Intermodalitat per al futur:
un compromís de territori»

• **La Cambra de Comerç de
Reus impulsa la transició
energètica**

• **Josep Maria Arauzo-Carod**

«Reus i el Baix Camp davant els
nous reptes de futur»

• **Josep Cruset**

«La Unió de Botiguers ha estat un
motor de canvi per al comerç i per
a la ciutat»

• **Penúltimes històries
empresariales de Reus**



«Volem una ciutat
del segle XXI
que avanci
amb el territori»

Sandra Guaita Esteruelas

Alcaldeessa de Reus

L'alcaldeessa de Reus, Sandra Guaita, repassa en aquesta entrevista els principals projectes que el consistori té en marxa per transformar la ciutat: des de l'impuls a la innovació i la retenció de talent, fins a l'àrea metropolitana, el desenvolupament empresarial o la defensa del comerç i el turisme local. També analitza el paper estratègic de Redessa, la zona de baixes emissions, el futur del Mercat del Carrilet i l'arribada d'infraestructures clau com la nova estació de Bellissens.

 **JOSEP GALLOFRÉ**

Com preveu des de l'Ajuntament que la Zona de Baixes Emissions no afecti negativament el teixit comercial i econòmic de la ciutat?

Cada acció que impulsem des de l'Ajuntament ho fem pensant en un impacte positiu per a la ciutat. Un exemple similar va ser la pacificació del centre, fa molts anys, que va beneficiar moltíssim el comerç. Avui ningú es plantejaria que hi tornessin a circular vehicles. La Zona de Baixes Emissions és diferent: permet el trànsit en determinats horaris i preveu moltes excepcions.

Els estudis indiquen que a les ciutats on ja s'ha implantat no hi ha hagut un impacte econòmic negatiu, especialment en el comerç minorista. De fet, el centre de Reus ja és, en gran part, zona per a vianants, per tant, no hi haurà grans canvis ni efectes adversos.

Reus ha estat reconeguda com a Ciutat de la Ciència i la Innovació. Què representa?

Aquest reconeixement és el resultat d'anys de feina conjunta entre el teixit empresarial, les entitats i l'Ajuntament. Fa 30 anys que treballem en aquesta direcció, especialment a través de REDESSA. Hem volgut fer una candidatura potent que ens posicioni com a ciutat

innovadora. Aquest reconeixement permetrà transformar la ciutat amb pilars fonamentals per esdevenir una ciutat del segle XXI. Tindrem una agent d'innovació local que treballarà en diversos àmbits i REDESSA seguirà potenciant la innovació, l'atracció de talent i la col·laboració amb el teixit empresarial.

Com serà el futur centre d'empreses d'innovació i quin tipus d'empreses s'hi vol atraure?

Apostem per un perfil agro-tecnològic i innovador. Ara hi ha molta demanda per instal·lar-se a TecnoEedessa i no tenim prou espai. Volem crear un entorn de col·laboració entre empreses, on es generin projectes conjunts i sinergies. Aquest nou espai ha de permetre la interacció física i estratègica entre iniciatives.

Cap a on evoluciona REDESSA?

REDESSA evoluciona adaptant-se a les necessitats canviants del teixit empresarial. Ha estat clau no només per a Reus, sinó també per al territori. Iniciatives com el Clúster TIC Catalunya Sud o el Hub Foodtech han nascut dins REDESSA. L'objectiu és fer del Tecno-parc un parc tecnològic especialitzat, amb empreses seleccionades segons criteris estratègics.

Quines estratègies se segueixen per atraure empreses d'alt valor afegit?

A banda de contactar directament amb empreses, treballem amb partners com ACCIÓ, i oferim espais, solucions i aliances estratègiques. La presència d'empreses com T-Systems, IBM, startups i pimes genera un entorn empresarial ric i dinàmic que també atrau altres empreses.

Així mateix, quines accions es duen a terme per retenir talent i connectar formació i ocupació?

Treballem en diverses línies: incubadores per a l'atracció de talent, especialment femení en el sector tecnològic, col·laboració amb la Universitat Rovira i Virgili per a microcredencials adaptades a les necessitats reals, i FP Dual. També oferim formació per a treballadors que necessiten actualitzar coneixements dins les empreses, des de Mas Carandell.

«Reus ha estat històricament una ciutat generosa amb el territori, i volem continuar liderant des de la col·laboració metropolitana»

En quin punt es troba actualment el projecte del l'Àrea Metropolitana del Camp de Tarragona?

Estem avançant amb les comissions de treball i marcant objectius estratègics com l'agenda urbana 2030, que ens permetrà accedir a fons europeus. Volem desenvolupar el territori des d'aquí, no des de Barcelona.

Per què Reus defensa la ubicació de l'estació intermodal a Vilaseca?

Perquè va ser la decisió estratègica presa en el seu moment. L'encreuament de vies entre Vilaseca i Reus és l'emplaçament ideal per connectar amb l'alta velocitat. Aquest posicionament és compartit per diversos municipis del territori.

Què comporta per a Reus liderar part del desenvolupament metropolità?

Reus ha estat sempre una ciutat generosa amb el territori. Creiem en el lideratge compartit i en treballar conjuntament amb els municipis veïns. Cada municipi té les seves fortaleeses, i la suma d'esforços és clau per al desenvolupament comú.

En quin estat es troben les obres de l'estació de Bellissens?

Les obres van segons el calendari previst. L'estació hauria d'estar operativa el 2026. No hi ha notificació de retards i el projecte manté el ritme.





Quin paper ha tingut la ciutadania en aquest projecte?

Ha estat fonamental. Aquesta estació és fruit d'una proposta veïnal que va arribar al plenari municipal. Ha recorregut un llarg camí fins arribar al Ministeri, a Madrid, i tornar com una realitat que dona resposta a les demandes dels barris del sud.

Quina és la importància de l'Ajuntament en la promoció de l'Aeroport de Reus?

Participem a la taula de l'aeroport, amb Generalitat de Catalunya i el Govern. Treballem amb conselleries i companyies per potenciar l'activitat. El paper de l'Ajuntament és influir i col·laborar en tot allò que afavoreixi el creixement de l'aeroport.

Quines mesures s'estan impulsant per donar suport al comerç del centre i dels barris?

Fem accions constants. L'objectiu és dinamitzar l'activitat econòmica cada cap de setmana i fer que els carrers s'omplin de vida, generant oportunitats pel comerç.

«Volem que Reus sigui una ciutat innovadora, que atragui talent i acompanyi el teixit empresarial en els reptes del futur»

Reus pateix estacionalitat pel que fa al turisme?

No. Reus té un turisme sostingut tot l'any. Tot i que a l'estiu augmenta la presència de gent, no tenim una dependència clara de l'estacionalitat. De fet, a tall d'exemple, aquest 2025 s'espera arribar al milió de visitants al Gaudí Centre.

Com avança la planificació urbanística del Mercat del Carrilet?

Seguim el calendari. S'està tramitant la modificació urbanística i desenvolupant el projecte bàsic i executiu. Estem treballant directament amb les paradistes, que seran les primeres en conèixer la seva reubicació quan comencin les obres.

CENTROS DE PRODUCCIÓN DEL GRUPO FERMATOR

Sede Central:
Tecnolama, S.A.
Reus, Tarragona
Desde 1977

Klefer, S.A.
Salónica, Grecia
Desde 2001

Tecnoamerica, Ltda.
Sao Paulo, Brasil
Desde 2003

DMT, S.L.
Falset, Tarragona
Desde 2004

Tecnidoors, S.p.A.
Milán, Italia
Desde 2006

Henry Peignen, S.a.S.
París, Francia
Desde 2007

Ningbo Arttec Co. Ltd.
Shanghái, China
Desde 2008

Tecno Doors, Pvt. Ltd.
Chennai, India
Desde 2008

Enginova, Sp. z o.o.
Łódź, Polonia
Desde 2010

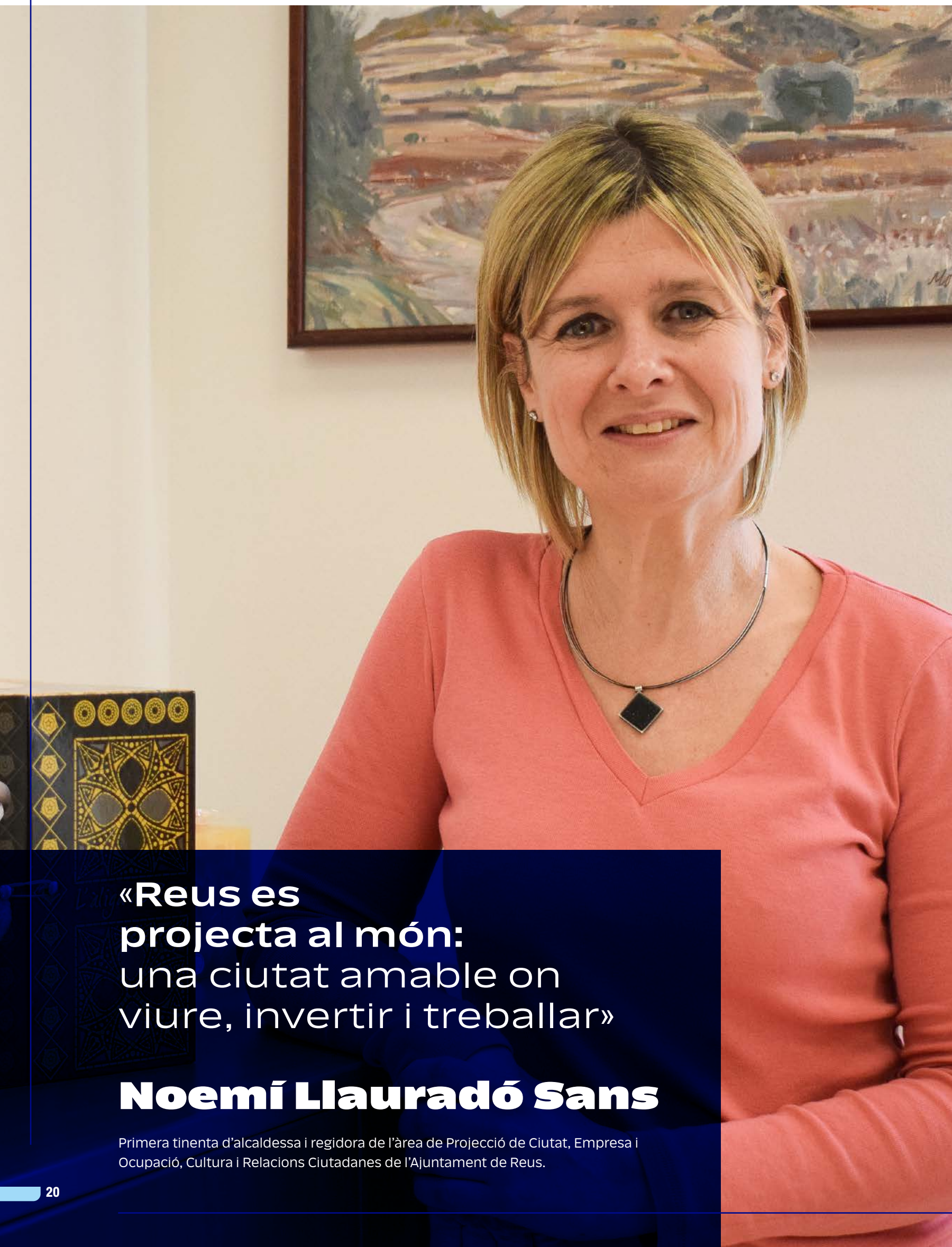
Changshu Wanyou Co. Ltd.
Shanghái, China
Desde 2014

Innovatec, Pvt. Ltd.
Ahmedabad, India
Desde 2022

Fermator
AUTOMATIC DOORS FOR LIFTS

Fermator, líder mundial en desarrollo y producción de puertas de ascensor, presta servicio global desde su sede central en Reus. Para ello se apoya en un equipo de más de 1.600 empleados repartidos entre centros de producción y distribución que facilitan la operación en cualquier lugar del mundo.

www.fermator.com



«Reus es projecta al món: una ciutat amable on viure, invertir i treballar»

Noemí Llauredó Sans

Primera tinenta d'alcaldeessa i regidora de l'àrea de Projecció de Ciutat, Empresa i Ocupació, Cultura i Relacions Ciutadanes de l'Ajuntament de Reus.

L'Estratègia de Projecció Exterior de Reus, engegada aquest 2025, és una aposta clara per continuar situant la nostra ciutat com un pol d'atracció del sud de Catalunya. Volem consolidar Reus com una ciutat per viure, treballar i invertir, captant noves inversions i atraient talent, alhora que mantenim i ampliem les activitats econòmiques ja existents.

Es tracta d'un treball que unifica tota aquella feina que des de fa dècades han fet les diferents regidories i organismes municipals. Ara, però, com a desena ciutat més gran del país, havíem de dotar-nos d'una nova política pública de Projecció Exterior que fos transversal, proactiva i de ciutat, que traspassi els límits de l'Ajuntament i que sigui de tots els agents socioeconòmics de Reus, que també se l'han de fer seva.

Com deia, aquesta estratègia és fruit de la col·laboració entre les diverses àrees municipals i els agents econòmics de la ciutat, amb el lideratge de la regidoria de Projecció de Ciutat. Una regidoria que aquest mandat obre la seva mirada i, no només cerca l'atracció de visitants sinó també mantenir, ampliar i captar noves inversions en l'àmbit empresarial, comercial i de serveis. En definitiva, enfortir un

teixit econòmic que permeti la creació de llocs de treball de qualitat i, per tant, un desenvolupament econòmic i social de la ciutat que acabi repercutint en una renda per càpita més alta, una major cohesió social i una millor qualitat de vida de les reusenques i els reusenques.

A més de captar iniciatives innovadores i generar riquesa i ocupació, volem que Reus esdevingui un lloc atractiu per a nous residents i visitants, amb una oferta cultural, comercial i empresarial diversa i de qualitat. Oferint allò que tenim clar que som: una ciutat mediterrània compacta i agradable per a viure-hi.

El projecte, viu i en constant evolució, ja ha generat accions concretes per tal de potenciar la nostra imatge exterior. Alguns dels projectes ja engegats són la tercera fase del projecte Espais Vius, l'Oficina d'Innovació, el dossier de Projecció Exterior o el catàleg de sòl industrial disponible. Aquestes accions són només el punt de partida d'un pla ambiciós, amb capacitat d'adaptar-se segons el territori on ens expliquem.

Amb aquesta estratègia unificada, volem projectar una imatge internacional potent, de ciutat moderna, oberta al món i amb una visió clara cap al futur: un Reus en constant evolució.

**Connecta't al sol
i evita que t'afectin
els talls a la xarxa!!!**

**Especialistes en autoconsum
i aerotèrmia per a llars i empreses.**

**Solar
gest**

C/Víctor Català, 44 - Pol. Agro-Reus
43206 Reus (Tarragona)
T: 977 310 373
www.solargest.cat

«Reus també és Ciència, Innovació i Tecnologia»

Josep Baiges Gispert

Segon tinent d'alcalde, regidor de l'àrea de Promoció Econòmica, Innovació i Coneixement de l'Ajuntament de Reus, conseller delegat de REDESSA i responsable dels Mercats Municipals.

Aquest mes de març, Reus ha estat distingida com a Ciutat de la Ciència i la Innovació, un reconeixement atorgat pel Ministeri de Ciència, Innovació i Universitats i que es lliura a les ciutats que promouen la innovació mitjançant polítiques, infraestructures, institucions i empreses que tenen un enfocament científic, tecnològic i innovador.

Reus té un sòlid passat empresarial i agroalimentari, que s'ha convertit en la base de la investigació de referència en nutrició i salut que posiciona la ciutat mundialment, i que està vinculada als nostres productes més emblemàtics, als beneficis de la dieta mediterrània i al consum de fruits secs i d'oli d'oliva, entre altres.

Aquesta gran tasca de recerca i innovació que es fa a la ciutat s'ha vist afavorida per les dinàmiques d'un model de quàdruple hèlix, on societat, universitat, empreses i administracions treballen conjuntament per fomentar la col·laboració i la transferència de coneixement.

Des del Parc Tecnològic i d'Innovació del Tecnoparc, impulsem iniciatives com el Hub Foodtech & Nutriti-on o el Reus Living Lab, centrades en la promoció de la innovació al sector agroalimentari i en la generació de talent. No oblidem també que, en l'àmbit universitari, la ciutat acull els estudis de Medicina i Ciències de la Salut i un grau específic en Nutrició Humana i Dietètica, a més de les càtedres vinculades a l'emprenedoria i la innovació empresarial.

A més, la investigació desenvolupada a la ciutat pels centres de recerca com Eurecat, l'Institut de Recerca i Tecnologia Alimentària (IRTA), l'Institut d'Investigació

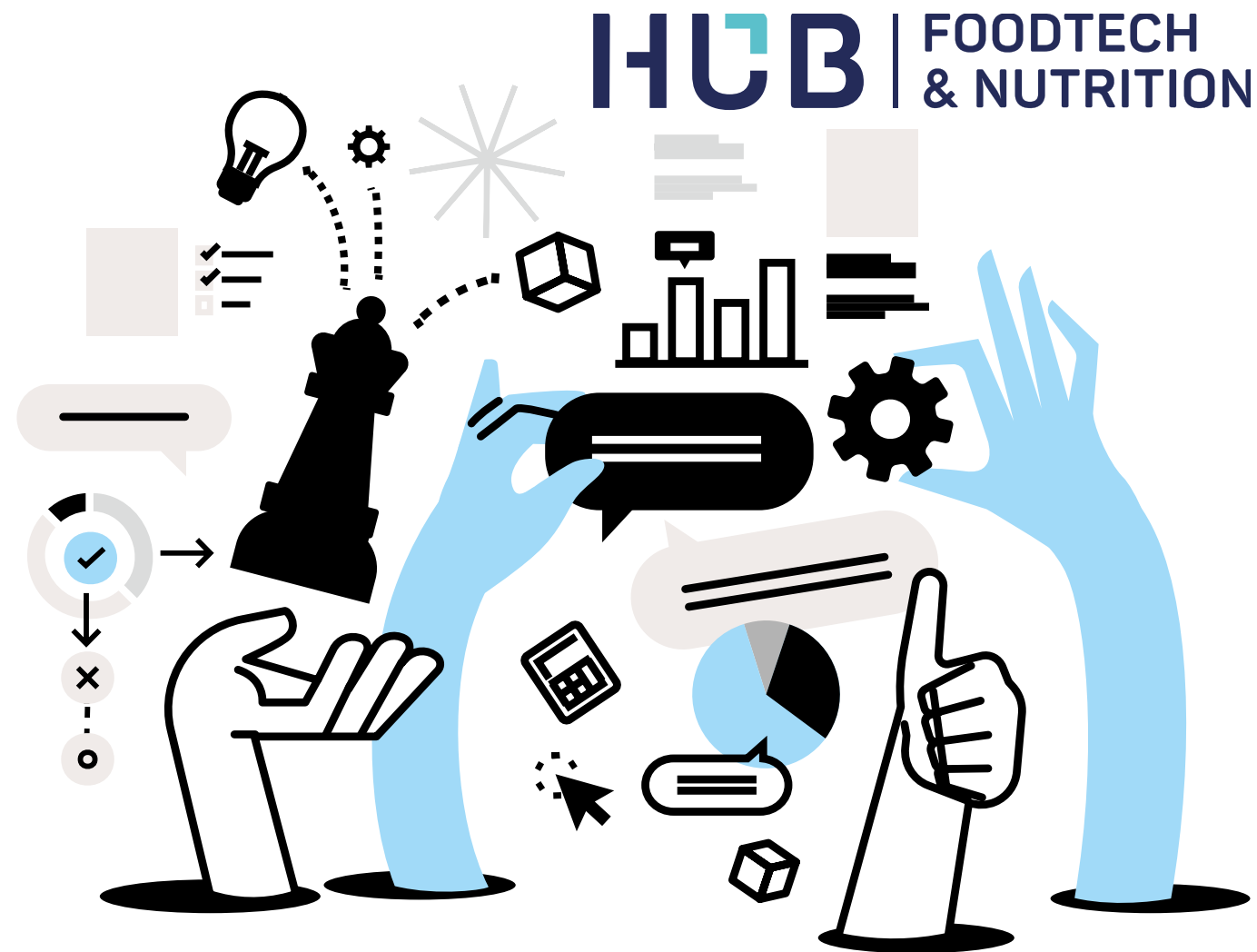
Sanitària Pere Virgili o el Centre de Ciències Òmiques (que forma part de les infraestructures científiques singulars de l'Estat), converteixen Reus en un hub científic i tecnològic de primer nivell.

Precisament, si parlem de sector TIC, Reus lidera també la implantació i la creació de llocs de treball i ofereix eines impulsades des de l'Ajuntament a través de REDESSA, com la Incubadora TIC i Foodtech - que ha acompanyat més de 50 start-ups, creant 183 llocs de treball i generant una facturació acumulada de 5,2 milions d'euros - i l'organització de jornades professionals i de formacions específiques que donen resposta a les necessitats de les empreses representades pel Clúster TIC, que també té la seu al Tecnoparc.

Per tot això, i també per altres projectes i iniciatives innovadores en l'àmbit social i mediambiental, Reus ha merescut ser Ciutat de la Ciència i la Innovació, una distinció que només tenen 122 municipis de tot l'Estat.

Aquesta distinció ens ofereix l'oportunitat de veure Reus amb una mirada nova, la mateixa que ha tingut el jurat que ens l'ha concedit. Perquè Reus és una ciutat amb un excepcional patrimoni modernista, cultural i comercial, però també, una ciutat de recerca, de tecnologia i d'innovació. Una ciutat de grans corporacions amb una llarga tradició, i d'empreses emergents que inicien el seu camí mentre imaginem noves solucions tecnològiques per un futur millor. Una ciutat d'empreses que cerquen talent per a desenvolupar els seus plans de creixement i on la ciència i la tecnologia transformen la vida de les persones i obren noves oportunitats per a tothom. Aquesta ciutat, també és Reus.

«La ciutat s'ha vist afavorida per les dinàmiques d'un model de quàdruple hèlix, on societat, universitat, empreses i administracions treballen conjuntament per fomentar la col·laboració i la transferència de coneixement»



El Hub Foodtech & Nutrition com a motor de creixement i col·laboració

Un impuls cap a l'èxit per a les startups emergents del territori

REDACCIÓ

En un moment en què la innovació i la sostenibilitat són claus per al desenvolupament econòmic, la Incubadora TIC i Foodtech de REDESSA s'ha consolidat com un motor de creixement per a startups emergents a Reus. Aquest programa, impulsat per l'Ajuntament de Reus a través de REDESSA, ofereix assessorament personalitzat i un espai de coworking per a projectes emprenedors amb solucions tecnològiques en sectors estratègics.

La incubadora ha acollit empreses com EO! Easy Ordering, Melyus Organics i Good Projects, que han pogut transformar les seves idees en projectes sòlids

gràcies al suport d'experts i a un entorn especialitzat. Aquestes startups han destacat per la seva capacitat d'innovació i per aportar solucions disruptives en els àmbits de la tecnologia i l'alimentació.

Professionalitzar idees i créixer com a emprenedor

Joel Fuguet, fundador d'EO! Easy Ordering junt amb Carlos Ortega, explica com la incubadora ha estat per a ell un veritable "punt d'inflexió". "Ha estat una oportunitat clau per professionalitzar el projecte, validar la proposta de valor i obrir la ment", afirma.



Carlos Ortega i Joel Fuguet

«La incubadora m'ha ajudat a prioritzar millor, validar hipòtesis de negoci i prendre decisions fonamentades amb el suport de mentors i experts del sector»

Joel Fuguet

EO! Easy Ordering és una solució digital pensada per transformar el funcionament dels restaurants mitjançant l'automatització i optimització del procés de presa de comandes. Nascuda de l'observació directa de les ineficiències habituals en el sector —com les llargues esperes i la manca de personal—, la plataforma permet reduir el temps d'espera, augmentar la rotació de taules i millorar l'experiència del client. Destaca per la seva simplicitat d'ús, rapidesa d'implementació i un fort enfocament en la personalització segons el tipus d'establiment. Amb funcionalitats com el pagament integrat, el feedback post-comanda i els informes de vendes, EO! aposta per una restauració més àgil, eficient i adaptada als nous hàbits digitals, amb la mirada posada en la integració amb sistemes de gestió i en l'ús d'intel·ligència artificial per seguir evolucionant.

Fuguet remarca la importància de formar part d'un "entorn especialitzat" que ofereix "accés a coneixement, recursos i una xarxa networking important". "Durant el temps que formes part de la incubadora és com si estiguessis envoltat d'un equip molt potent que recolza el projecte", afegeix.

Quan se li pregunta sobre la seva evolució com a emprenedor, el fundador d'EO! Easy Ordering és clar: "Ara em sento més enfocat, estructurat i estratègic. La incubadora m'ha ajudat a prioritzar millor, validar hipòtesis de negoci i prendre decisions fonamentades amb el suport de mentors i experts del sector".

Aquest acompanyament ha donat lloc a un projecte més sòlid i una confiança reforçada. En aquest sentit, l'emprenedor detalla que "passes de tenir una idea del teu negoci a sortir-ne amb una altra molt més potent, treballada i amb total confiança per tirar-ho endavant".

Tanmateix, Fuguet reconeix que encara hi ha reptes pendents. "No he establert tantes aliances com hauria volgut", explica, i afegeix que "potser altres startups han tingut més èxit en aquest aspecte, però en el meu cas ha estat un treball molt intern i molt bo." Tot i així, destaca la bona connexió de xarxa creada entre els participants i la qualitat de la mentoria rebuda.

Entre les eines més valuoses que ha rebut, destaca "la mentoria personalitzada, les sessions sobre estratègia de negoci i la visió de màrqueting". També



Jordi Mestre i Miquel Bernús

«Ha estat un suport realment útil i eficaç, especialment per comptar amb experts en àrees clau com la captació de clients, l'estratègia comercial i la comunicació»

Jordi Mestre

ha après a “com comunicar el valor del projecte a potencials inversors i clients”.

Segons ell, el suport de mentoria i assessorament ha estat “molt valuós, tant a nivell estratègic com operatiu”. “La proximitat dels mentors i la seva experiència ens ha ajudat a anticipar errors i definir millor el full de ruta del projecte”.

Melyus Organics: la recerca científica que es transforma en negoci gràcies a la incubadora

El testimoni de Jordi Mestre, cofundador de Melyus Organics junt amb Miquel Bernús, aporta una perspectiva diferent, però igualment inspiradora. “El nostre pas per la incubadora ha estat transformador”, assegura. El Jordi destaca que provenien d'un entorn molt científic i que la incubadora els ha ajudat a “formar-nos en coneixement i habilitats de negoci i comunicació”. “A més, REDESSA ens ha permès

conèixer altres projectes emprenedors, dels quals hem après a solucionar diferents aspectes de la creació de negocis”, expressa.

En parlar sobre la seva evolució com a emprenedor, Mestre explica que la incubadora els ha donat “una visió més panoràmica dels diferents actors, externs i interns, en el funcionament d'una startup”. La formació ha reforçat el nostre coneixement en el món dels negocis i això ha ajudat directament a perfilar el nostre projecte”.

Un dels punts que Jordi ressalta és el suport rebut en la fase comercial: “Ens ha ajudat a explicar millor la nostra proposta de valor i a preparar-nos per afrontar la fase comercial amb més seguretat.” La incubadora ha ofert “activitats molt útils relacionades amb la campanya comercial: des del treball del relat i els materials de presentació fins a la preparació de reunions amb clients potencials, l'estratègia de captació i les primeres accions de prospecció”.

El suport de mentoria també és destacat per Mestre: “L'equip de TopBrands ha fet un acompanyament molt proper, personalitzat i sincer, adaptat a la realitat de cada projecte”. “Ha estat un suport realment útil i eficaç, especialment per comptar amb experts en àrees clau com la captació de clients, l'estratègia comercial i la comunicació”.

El projecte de Melyus Organics es basa en una forta vocació científica amb un clar enfocament de

mercat. Jordi explica que “vam detectar que moltes empreses i centres de recerca tenen dificultats per accedir a molècules fetes a mida, essencials per desenvolupar nous medicaments o productes innovadors”. La seva solució combina química avançada per crear compostos personalitzats i alternatives sostenibles als PFAS, uns coneguts contaminants perillosos.

“Som conscients que començar mai és fàcil”, explica. Per Mestre, “els tràmits burocràtics i la gestió administrativa han estat un repte important, però la incubadora ens ha ajudat a gestionar tot això amb més seguretat”.

Pel que fa a l'equilibri entre recerca i negoci, Jordi Mestre explica que “ara mateix la massa de l'empresa encara és petita i tots fem múltiples tasques, però sempre intentem que la recerca respongui a necessitats reals de mercat”.

Finalment, l'impulsor de Melyus Organics recomana la incubadora: “És una oportunitat molt bona per posar a prova les idees de negoci, perfeccionar-les i donar eines per fer-les realitat”.

Good Projects: Passió, resiliència i creativitat que impulsen l'emprenedoria audiovisual

Òscar Miró, fundador de Good Projects, afirma que la seva experiència a la Incubadora TIC de Redessa ha estat “un aprenentatge constant i un suport fonamental per tirar endavant un projecte que, en moments difícils, ha trobat en aquesta incubadora un aliat estratègic i emocional”. Detalla que “he estat acompanyat, valorat i comprès; i això, en l'emprenedoria, és tan o més difícil que cercar un unicorn”. Gràcies a aquest suport, explica, va poder “donar un gir a la viabilitat del projecte i fer-lo més ferm, escalable i real”.

La seva evolució professional, explica, reflecteix anys de dedicació i superació. Recorda que “des de guanyar premis com el del Consell Social de la URV fins a ser finalista als Premis BBVA a la innovació empresarial, he viscut una trajectòria que demostra que emprendre no és fàcil, especialment quan es parteix de pocs recursos”. Però amb la passió per la música i l'audiovisual com a motor, afirma, ha aconseguit crear un projecte multidisciplinari que combina “producció musical, audiovisual i escriptura”.

Un dels aspectes que més valora Òscar Miró és la formació i el suport en comunicació i captació de clients, que considera “claus per la sostenibilitat del projecte”. Explica que “des de la incubadora ens han donat les claus per fer comunicacions efectives i per desenvolupar un procés de venda pràctic i eficaç”. Aquest enfocament ha permès que Good Projects

passi de ser una idea a tenir “clients recurrents i un festival musical en línia amb vocació solidària, el Music And Views FEST”.

Miró també destaca la importància de les aliances i la xarxa de contactes establerta a través del Hub. Afirma que “el temps és limitat, i saber delegar i col·laborar és fonamental”. A més, detalla que la mentoria i l'assessorament han estat “un altre pilar bàsic”, ja que els professionals que l'han acompanyat “ho han fet tant en moments d'èxit com en els més difícils, oferint feedback sincer i suport emocional”.

El projecte, segons explica, no només busca la innovació i la creativitat, sinó també un compromís social. Amb una visió clara cap al futur, Òscar Miró es proposa “créixer i consolidar Good Projects com un referent en l'àmbit musical i audiovisual, mantenint la passió i la creativitat com a eixos centrals”. Conclou que “la meua experiència a la incubadora ha estat, sens dubte, un impuls clau per fer realitat aquest somni”.



Un ecosistema amb visió de futur

L'experiència d'EO! Easy Ordering, Melyus Organics i Good Projects no es pot entendre sense el suport estratègic de la Incubadora TIC de REDESSA, un espai pensat per fer créixer projectes empresarials innovadors en l'àmbit de la tecnologia i la digitalització.

Situada a REDESSA Tecno, al Tecnoparc de Reus, la incubadora ofereix un entorn especialitzat i flexible per a startups i emprenedors que volen desenvolupar solucions digitals amb impacte real en el mercat. L'acompanyament individualitzat, l'accés a formació i assessorament, i les oportunitats de networking amb altres empreses del territori són claus per consolidar els projectes en les primeres etapes.

Aquesta iniciativa s'emmarca en l'aposta de REDESSA per impulsar un ecosistema empresarial diversificat i orientat a la transformació digital, fomentant la connexió entre sectors com el tecnològic, l'agroalimentari, la salut o el màrqueting digital.

Gràcies a iniciatives com aquesta, la ciutat de Reus es posiciona com un referent a la Catalunya Sud en l'impuls a l'emprenedoria i la innovació tecnològica.

Un motor de creixement i innovació

Els tres emprenedors coincideixen a destacar que la incubadora no és només un espai de formació, sinó un veritable "equip de suport" que acompanya de manera personalitzada i adaptada a cada projecte.

Joel Fuguet ho resumeix així: "És un entorn que et fa créixer com a emprenedor i accelera el procés de convertir una idea en un projecte sòlid". Jordi Mestres afegeix: "El suport ha estat clau per adaptar la recerca al mercat i per afrontar la complexitat burocràtica". I Miró conclou: "És una eina imprescindible per fer créixer un projecte amb un model de negoci viable".

Un cop finalitzada la incubadora, els projectes tenen clar els pròxims passos. EO! Easy Ordering vol "escalar la solució, tancar acords amb grans cadenes i obrir-se a nous mercats". Melyus Organics pensa en "seguir creixent en vendes i contractar més talent". Good Projects vol "continuar desenvolupant projectes culturals amb impacte i sostenibilitat".

En definitiva, la Incubadora TIC i Foodtech es presenta com una eina imprescindible per a les startups que volen transformar idees en negoci, amb la mirada posada en la innovació, la col·laboració i la sostenibilitat del territori i més enllà.



Òscar Miró

«He estat acompanyat, valorat i comprès, i això, en l'emprenedoria és complicat. Vaig poder donar un gir a la viabilitat del projecte i fer-lo més ferm, escalable i real»

Òscar Miró

Els serveis de la Cambra de Comerç de Reus



Internacionalització

- Diagnòstic d'internacionalització i estudis de mercats
- Missions Internacionals
- Informes Duaners
- Session iBusiness
- Prospecció comercial a mida
- Tràmits per a la internacionalització
- International Landing Services
- iniciació a l'exportació



Formació i ocupació

- Oferta Formativa: Formació continuada ONLINE i jornades formatives.
- Campus Virtual
- Fires d'Ocupació



Competitivitat

- Servei d'emprenedoria i creació d'empreses



Digitalització

- Oficina Acelera Pyme
- Oficina Empresarial de Transició Energètica



Ajut i subvencions

- Programes amb ajunts propis
- Altres ajuts i subvencions

«**A Reus plou poc, però pel que plou, fem prou**»

Daniel Rubio Angosto

Tercer tinent d'alcalde, regidor de l'àrea de Medi Ambient de l'Ajuntament de Reus i regidor responsable de l'empresa municipal Aigües de Reus.

Reus és una ciutat que ha conviscut amb la sequera i la manca d'aigua. Recordem que a les dècades dels setanta i vuitanta, a causa de l'increment demogràfic, es van implantar restriccions de l'ús de l'aigua, arribant a disposar de tan sols tres hores de subministrament al dia. Però la nostra ciutat sempre ha fet els deures i ha invertit en infraestructures per garantir l'abastiment del bé preuat a la ciutadania amb responsabilitat i solidaritat com a principals premisses.

L'aprofitament i la creació de pous i minats va començar a prendre rellevància a principis del segle XIX i ha continuat sent transcendental avui dia, fet que Aigües de Reus els estiguem recuperant i condicionant per injectar aigua a la xarxa. Actualment s'està obtenint aigua d'una vintena de pous, i s'està treballant per incorporar-ne més.

Fa uns mesos vam presentar la **nova planta potabilitzadora de la zona del parc dels Capellans, la qual es nodreix amb aigua de la mina del barri Fortuny, i que amb un sistema d'osmosi inversa**, permet eliminar els nitrats passant a ser apte per a ús de boca. Permetrà guanyar anualment més de 250.000m3 d'aigua per a ús de boca en els anys sense sequera. El pressupost total dels treballs ascendeix a vora 500.000 euros, dels quals una bona part han estat subvencionats per l'Agència Catalana de l'Aigua (ACA).

També s'està instal·lant una xarxa de distribució d'aigua no potable per al reg del Parc dels Capellans, de la zona del camí de Riudoms i de la zona enjardinada de les piscines municipals, així com per al seu ompliment i reompliment. Un projecte que aplica principis d'eficiència i d'economia circular, i en aquest

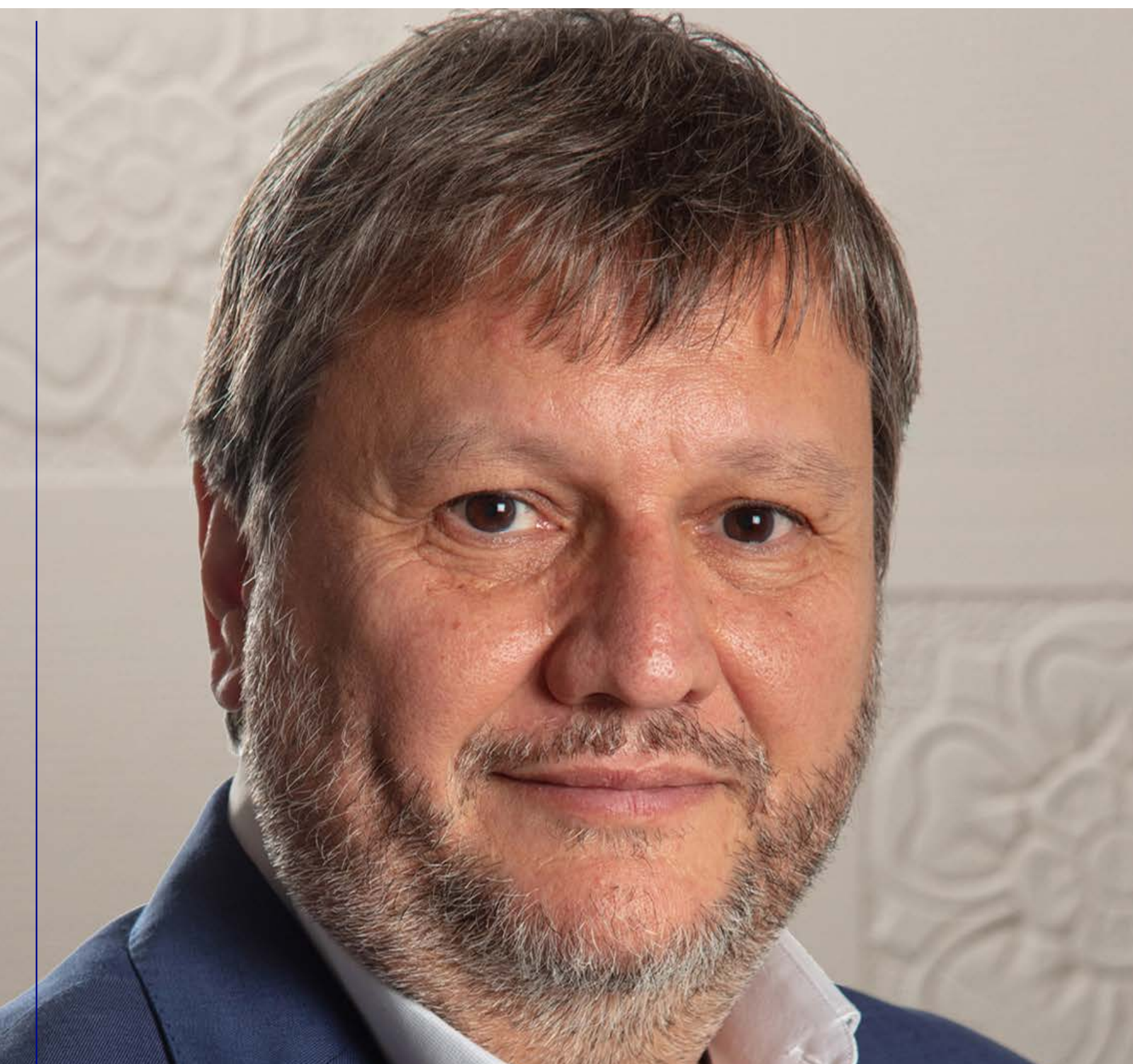
sentit cal destacar també que tots els tractats seran alimentats amb energia fotovoltaica, tot aconseguint un projecte sostenible. Aquest 2025, la divisió d'Aigües de Reus Serveis Municipals està gestionant un pressupost d'inversions de 2.100.000 euros. Destaquen els 1.580.000 euros en actuacions en l'àmbit de l'abastament i el sanejament; actuacions en infraestructures per la reutilització o sistemes de monitorització i control.

En una situació òptima Reus s'abastiria de tres principals fonts: de l'aigua provinent de l'Ebre mitjançant el CAT (Consorci d'Aigües de Tarragona) amb un 65%; dels pous i minats de la nostra ciutat (10-12%) i del sistema Siurana-Riudecanyes (20%), el qual, davant la situació d'emergència, encadenem dos exercicis sense utilitzar ni una sola gota mostrant la nostra solidaritat amb el territori.

L'any 2017 vam portar el projecte de l'**Estació Regeneradora d'Aigua de la Depuradora de Reus** a l'Agència Catalana de l'Aigua. Es va rebre i licitar al 2023 i es preveu que l'any 2027 això sigui una realitat. La finalitat del projecte de la regeneradora d'aigua a la depuradora de Reus és poder substituir part de l'aigua de l'embassament de Riudecanyes emprada per al reg de la Comunitat de Regants. Reus estem fent el seguiment d'aquesta intervenció, que considerem de territori, i que creiem que és vital per la supervivència del sector de l'agricultura de la nostra comarca.

A Reus seguirem desenvolupant aquest model sostenible i modèlic de la gestió de l'aigua, tenint en compte que som responsables amb el territori, l'agricultura i el consum, i que continuarem invertint en infraestructures per garantir l'abastiment d'aigua de qualitat. A Reus plou poc, però pel que plou, fem prou.

«La nostra ciutat sempre ha fet els deures i ha invertit en infraestructures per garantir l'abastiment del bé preuat a la ciutadania amb responsabilitat i solidaritat com a principals premisses»



«L'Escola d'Oficis:
el pont formatiu entre
el talent i les empreses
del territori»

Òscar Subirats Torrebadell

Regidor d'Empresa, Formació i Ocupació de l'Ajuntament de Reus.

Reus fa un pas decisiu per contribuir a la millora de l'ocupabilitat de les persones i donar respostes a les necessitats reals del nostre teixit econòmic. La futura Escola dels Oficis, ubicada al Vapor Vell, neix com a resposta a la demanda de mà d'obra qualificada i a la voluntat de connectar formació i empresa.

Aquest projecte, impulsat des de la Regidoria d'Empresa formació i Ocupació, de la mà de Mas Carandell i el suport de la Diputació de Tarragona, es fonamenta en un model governança de participació publicoprivada que garanteix la implicació directa del sector empresarial en la definició de l'oferta formativa, la dinamització i l'organització del centre formatiu. Així, volem assegurar que la formació impartida sigui útil, actualitzada i orientada a la inserció laboral efectiva i en benefici de la competitivitat de les empreses del territori.

La rehabilitació de l'edifici del Vapor Vell, símbol del nostre passat industrial, esdevé una metàfora del que volem aconseguir: transformar el llegat en

oportunitats de futur. Amb espais adaptats com a aules taller polivalents per donar resposta a les necessitats del màxim nombre de sectors econòmics, l'Escola dels Oficis oferirà una formació integral en el marc del sistema de Formació Professional de Catalunya (FPCat).

Sense disposar encara de l'obra enllestida on s'han de dur a terme les formacions, el projecte ja ha començat a caminar amb proves pilot com és el certificat de professionalitat d'auxiliar de paleta, en col·laboració amb el Gremi de la Construcció del Baix Camp. Ja és una realitat, i en vindran d'altres, que exemplifiquen la nostra voluntat de treballar per una formació pràctica i alineada amb les necessitats del mercat laboral.

Apostem, doncs, per una formació al llarg de la vida, inclusiva i orientada a l'ocupació, que permeti a joves i col·lectius en risc d'exclusió accedir a oportunitats laborals reals. Amb l'Escola dels Oficis, Reus es posiciona com a referent en la formació professional, connectant talent i empresa per crear riquesa i construir un futur més pròsper i cohesionat.

«La rehabilitació de l'edifici del Vapor Vell, símbol del nostre passat industrial, esdevé una metàfora del que volem aconseguir: transformar el llegat en oportunitats de futur»

**Exportant precisió
des del 1971**



INDUSTRIES PRECIBER S.A.
PRECISION TURNED PARTS - SINCE 1971

C. Roques, 75 · POBox 405 43200 REUS (Spain) · Tel. +34 977 338 522 · preciber@preciber.com · www.preciber.com



Reus impulsa l'emprenedoria local amb un servei d'acompanyament consolidat

 REDACCIÓ

Hi ha projectes que sorgeixen d'una passió, d'una inquietud vital o d'un desig de transformar el món que ens envolta. Sovint, però, aquestes idees, carregades de sentit i potencial, necessiten una empenta per esdevenir realitat. És aquí on pren tot el valor el Servei d'Assessorament a l'Empresa i l'Emprenedoria de l'Ajuntament de Reus, que des de fa uns anys acompanya persones i equips en el procés de fer créixer els seus somnis empresarials i socials.

El servei, ubicat a l'edifici de l'Antic Hospital des de setembre de 2022, ofereix un espai d'acompanyament, formació i orientació per a qui vol iniciar un projecte empresarial o consolidar un negoci existent. Durant l'any 2024, ha atès 124 persones emprenedores, un increment del 77,14% respecte l'any anterior, demostrant la seva consolidació com a recurs estratègic del teixit econòmic local. Entre els projectes atesos, 42 ja s'han constituït formalment, 27 estan en procés i 55 s'han desistit. La tipologia dels nous negocis és diversa, destacant el comerç (38,10%), els serveis (33,33%), la restauració (14,29%), els esports (7,14%) i la salut (7,14%).

Un dels pilars de l'activitat del servei és el Programa d'Acompanyament a l'Emprenedoria, que enguany ha celebrat una nova edició durant els mesos de maig i juny. Aquesta formació intensiva, de set sessions grupals amb grups reduïts, ofereix eines pràctiques i coneixements clau per posar en marxa un negoci, des del desenvolupament de la idea i l'estudi de mercat fins a l'elaboració de pressupostos i la comunicació efectiva amb clients. Les sessions són impartides per professionals experts i es complementen amb un assessorament individualitzat i permanent, adaptat a les necessitats de cada projecte. Aquesta combinació entre formació col·lectiva i atenció personalitzada és un dels secrets de l'èxit del model de Reus.

Orígens Taller: ceràmica, calma i connexió

Per a Júlia Vila, fundadora d'Orígens Taller, el projecte neix gairebé com una necessitat vital. Després d'anys treballant en el sector dels videojocs, i d'experimentar una crisi emocional per l'estrès i



Júlia Vila

la pressió laboral, la ceràmica es va convertir en el seu refugi. "Vaig començar a fer ceràmica com una manera de cuidar-me, de trobar calma i parar. L'argila m'ajudava a estar present i a connectar amb mi mateixa", explica.

Orígens Taller és, doncs, molt més que un taller de ceràmica: és un espai de benestar i comunitat on la creació manual esdevé un acte de cura i connexió. "Volia crear un lloc on la gent no només vingui a fer ceràmica, sinó que també trobi un espai per respirar, per desconnectar de la voràgine i per recuperar el ritme propi", comenta la Júlia.

La filosofia d'Orígens Taller aposta per la connexió amb la naturalesa i el retorn a processos creatius pausats i tangibles. Amb tallers oberts, residències creatives i espais de trobada, el projecte està creixent amb fermesa i arrelament local, gràcies també a l'acompanyament del Servei d'Emprenedoria. "Quan vaig arribar al servei, tenia moltes idees però poca claredat sobre com fer-les viables", recorda la Júlia Vila. "El programa d'acompanyament em va donar estructura, eines per organitzar el projecte i la confiança per seguir endavant."

"L'acompanyament personalitzat que ofereixen va ser fonamental per ajudar-me a estructurar el taller

i definir passos concrets. També vaig valorar molt la formació intensiva, que em va donar eines pràctiques per organitzar el pressupost i planificar la comunicació, aspectes que abans em semblaven molt difícils," explica la propietària d'Orígens Taller.

Segons la Júlia, un dels aspectes més valuosos del servei és la combinació entre formació grupal i assessorament individual: "No és només un curs, sinó que tens professionals al teu costat que t'escolten, entenen el teu projecte i t'ajuden a superar els obstacles a mesura que van sorgint. Això et dona molta seguretat i t'anima a seguir endavant quan les dificultats apareixen." Aquesta experiència de suport continu ha estat clau perquè Orígens Taller hagi pogut créixer amb solidesa i mantenir l'essència de la seva proposta creativa i de benestar.

Júlia Vila: «Quan vaig arribar al servei, tenia moltes idees però poca claredat sobre com fer-les viables. El programa d'acompanyament em va donar estructura, eines per organitzar el projecte i la confiança per seguir endavant»

Cultura de Taller: creativitat i compromís local

Un altre exemple del potencial de l'emprenedoria social a Reus és Cultura de Taller, una empresa dirigida per la Sílvia Lozano i l'Anna Tió que mostra la passió la creació artística des d'un àmbit multidisciplinar.

El negoci va néixer amb "la necessitat de crear un espai on la cultura no fos només consum, sinó també participació activa i experimentació," explica la Sílvia. "Volem posar en valor els processos creatius des d'una perspectiva molt propera a la comunitat local." L'Anna Tió, per la seva banda, afegeix: "Ens interessa molt que el projecte tingui una connexió real amb la ciutat."



Sílvia Lozano i Anna Tió

Cultura de Taller ofereix serveis artístics diversos, que van des de la confecció de la imatge corporativa fins a la decoració i organització d'esdeveniments o habitatges, entre molts d'altres. Un dels seus projectes més rellevants actualment és la seva participació a Reus Espais Vius, una iniciativa de dinamització cultural i social al barri de Sant Teresa que es treballa de forma conjunta amb la regidoria de d'Empresa, Formació i Ocupació. "Reus Espais Vius ens ha permès establir vincles molt estrets amb el barri, compartir recursos i treballar conjuntament amb veïns i artistes. És una experiència que ens enriqueix i ens fa créixer", explica la Sílvia.

El suport del Servei d'Emprenedoria ha estat fonamental en la trajectòria de Cultura de Taller. "Quan vam començar teníem moltes idees però poca claredat sobre com traduir-les en un model sostenible,"

reconeix l'Anna Tió. "L'acompanyament individualitzat i la formació intensiva del programa ens van ajudar a estructurar millor l'àmbit administratiu, sobretot, fer pressupostos realistes i planificar la gestió empresarial." La Sílvia afegeix: "El servei s'adapta molt bé a les necessitats específiques de cada projecte. Valorem molt l'acompanyament que vam rebre. Saber que comptàvem amb professionals experts que ens escoltaven i orientaven va ser clau."

Sílvia Lozano: «L'acompanyament individualitzat i la formació intensiva del programa ens van ajudar a estructurar millor el projecte, fer pressupostos realistes i planificar la comunicació»

Cultura de Taller ha pogut expandir les seves línies d'actuació i participar en més projectes reforçant la seva presència i impacte a la ciutat i al territori. "Aquest servei no només és un punt de referència per a l'emprenedoria, sinó que també contribueix a enfortir el teixit cultural i social de Reus," conclou l'Anna.

Castle Cycling: innovació esportiva i creixement sostenible

El tercer projecte que exemplifica l'èxit del Servei d'Assessorament a l'Empresa i l'Emprenedoria de l'Ajuntament de Reus és Castle Cycling, una empresa que ofereix serveis esportius personalitzats centrats en experiències en bicicleta. El projecte es distingeix per combinar esport, ecoturisme, benestar i promoció de la salut, tot adaptant-se a les necessitats i interessos particulars dels seus clients.

El fundador de Castle Cycling, Edu Castillo, recorda que posar en marxa el projecte no va ser senzill. "El sector esportiu és molt competitiu i ple d'opcions, i per això necessitàvem un pla clar i diferenciat," comenta. "Quan vam arribar al Servei d'Emprenedoria, ens vam trobar amb un equip que no només ens va oferir informació, sinó un veritable acompanyament." La seva experiència al servei va començar amb una anàlisi deta-

llada del mercat, on van identificar oportunitats i reptes específics. "Aquest diagnòstic va ser fonamental per ajustar el nostre model de negoci i definir la proposta de valor de manera més precisa," afegeix.

Edu Castillo: «El servei va ser una formació molt completa, que ens va permetre anar més enllà de les dificultats inicials i avançar amb confiança»



Edu Castillo

Un aspecte clau per a Castle Cycling ha estat la participació en les sessions grupals, les quals considera que "van ser molt enriquidores perquè no només vam rebre formació teòrica sinó que vam poder compartir experiències amb altres emprenedors i rebre feedback constant". Durant aquestes sessions, van adquirir eines pràctiques per gestionar millor la seva empresa, des de l'estudi i segmentació de clients fins a l'elaboració de plans de comunicació i estratègies de fidelització. "Va ser una formació molt

completa, que ens va permetre anar més enllà de les dificultats inicials i avançar amb confiança", comenta Castillo.

A més de la formació grupal, l'assessorament individualitzat ha estat una peça clau per superar reptes específics. "El servei ens ha acompanyat en la presa de decisions importants, adaptant les recomanacions a la nostra realitat i als nostres objectius," assegura. Edu Castillo afirma que "saber que tens un equip de professionals disponibles per escoltar-te i orientar-te fa que els passos siguin més fermes i la visió més clara."

Un servei que acompanya el teixit local

El Servei d'Assessorament a l'Empresa i l'Emprenedoria de l'Ajuntament de Reus és un model de proximitat i eficiència que respon a les necessitats diverses del teixit emprenedor local. Amb una combinació d'assessorament individual, formació pràctica i acompanyament continuat, el servei ajuda a transformar il·lusions en projectes viables, i projectes viables en històries d'èxit.

L'augment del nombre d'emprenedors atesos, la diversitat dels sectors i la qualitat dels projectes evidencien la necessitat i l'impacte d'aquesta eina pública. Com apunten els emprenedors, més enllà de la formació i l'assessorament, el servei és un suport emocional i una font de confiança que facilita que les persones tirin endavant els seus projectes.

- Des del 1918, al servei de la comunitat
- Proporcionem aigua per regadiu a més de 3.800 hectàrees
- El nostre servei beneficia a més de 2.000 famílies del Baix Camp i Tarragonès
- En els últims 20 anys hem invertit més de 16 milions d'euros



Pantà de Riudecanyes
Comunitat de Regants

Actualitat

Reus recull la distinció de Ciutat de la Ciència i la Innovació

El fet de ser Ciutat de la Ciència i Innovació permet a Reus formar part de la Red Innpulso que, amb els nous nomenaments, passarà a estar integrada per 112 municipis d'arreu de l'Estat. La Red Innpulso potencia la col·laboració entre els ajuntaments i promou polítiques com la Compra Pública d'Innovació, el suport a les pimes i emprenedors innovadors i es defensa els criteris d'innovació, fomentant la participació en projectes de la Unió Europea.

Formar part d'aquesta xarxa facilita a Reus compartir amb d'altres ciutats tant experiències com bones pràctiques en matèria d'innovació, a més dev participar en projectes col·laboratius en l'àmbit de la ciència i la inves-

tigació, als quals és difícil d'accedir si no es forma part d'aquesta plataforma.

Durant l'acte es van lliurar les distincions a les 22 noves Ciutats de la Ciència i la Innovació. Reus va ser distingida en la categoria de municipis de més de 100.000 habitants, al costat de ciutats com Alcorcón, Bilbao, Burgos, Getafe i Huelva. Reus va ser la única ciutat catalana escollida en la seva categoria i l'única de fora de la província de Barcelona en passar a formar part de la Red Innpulso.

La candidatura presentada per l'Ajuntament de Reus aplega 69 projectes innovadors pensats per donar millors serveis a la ciutadania agrupats en 3 blocs: ciutadania (centrat especialment en serveis públics i medi ambient), organització (organització interna en les entitats locals) i empresa (activitat econòmica). La inversió prevista pel grup Ajuntament de Reus pels projectes innovadors contemplats a la candidatura és de gairebé 80 milions d'euros.



L'Aeroport de Reus estrena rutes amb el Regne Unit i celebra 15 anys de connexió amb Manchester

L'Aeroport de Reus continua reforçant la seva connexió internacional amb la inauguració de dues noves rutes a Liverpool i Londres-Luton, operades per l'aerolínia Jet2. Aques-

tes incorporacions consoliden la presència del territori a l'escena europea i se sumen a la celebració del quinze aniversari dels vols a Manchester.

L'obertura de la ruta a Liverpool oferirà dues freqüències setmanals, els dimecres i diumenges, amb prop de 18.900 seients disponibles fins a l'octubre. Pel que fa a Londres-Luton, les operacions van començar el passat mes de maig, amb vols els dilluns i dijous. L'oferta total supera els 18.000 seients i representa la tercera connexió directa des de Reus amb la capital

britànica, una destinació estratègica pel turisme a la Costa Daurada.



El Servei d'Orientació Professional de Mas Carandell atén prop d'un miler de persones el 2024

El Servei d'Orientació Professional de Mas Carandell va tancar el 2024 amb un total de 917 participants, el 60% dones, en els seus diversos recursos. Aquest servei, amb l'objectiu de promoure l'ocupabilitat, acompanyar en la recerca de feina, orientar en l'elecció d'itineraris formatius i assessorar sobre el procés d'acreditació de competències professionals, s'ha consolidat com un pilar clau pel desenvolupament professional de la ciutadania.

Dels recursos d'orientació professional de Mas Carandell, destaquen els programes subvencionats pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya. L'any 2024, a través dels mateixos, es van ocupar 179 persones (un 57,5% dones) en les 365 places que oferien, assolint així un 49% d'inserció. Un nombre absolut que representa més de la meitat de les insercions laborals a través de Mas Carandell del 2024.

El 2025, Mas Carandell manté les mateixes línies d'actuació amb resultats satisfactoris i resultats prometedors. Fins ara, s'han donat d'alta 536 persones, de les quals 213 (40%) en els programes Dispositiu de suport a la inserció, Espai de Recerca de Feina i Orienta (que finalitzaran a l'octubre), en els quals actualment ja s'ha assolit un 30% d'inserció, amb 64 contractes de treball.



Aigües de Reus construirà una planta potabilitzadora dels pous del polígon Agro-Reus

Aigües de Reus té en exposició pública el projecte de construcció d'una Estació de Tractament d'Aigua Potable (ETAP) per a l'eliminació de nitrats i al tres contaminants dels pous del polígon Agro-Reus. El projecte, en la línia de recuperació i aprofitament de l'aigua de proximitat, compta ara amb l'aprovació inicial per part de l'Ajuntament i, un cop superat el període d'exposició pública, entraria en fase d'aprovació definitiva i, finalment, de licitació i execució.

Aigües de Reus compta al polígon Agro-Reus amb una xarxa secundària de distribució d'aigua no potable, que discorre en paral·lel a la xarxa convencional d'abastament d'aigua. Aquesta aigua no apta per a ús de boca ja s'utilitza de fa temps en usos estrictament municipals, i

també està a disposició d'aquelles empreses del polígon que no necessiten aigua potabilitzada per a la seva activitat habitual.

Aquesta xarxa de distribució paral·lela s'abasteix d'aigua no potable procedent dels pous anomenats City, Roquis i Agro Reus, amb una presència de nitrats i altres contaminants superior al màxim establert per llei i que, per tant, no pot subministrar-se per a ús de boca.

El projecte ara redactat i a exposició pública preveu fer un pas endavant. Es tracta de construir una ETAP que permeti l'eliminació dels contaminants detectats a l'aquífer.





«Intermodalitat per al futur: un compromís de territori»

Mario Basora Sanjuán

President de la Cambra de Comerç de Reus

Amb el pas dels anys, la Cambra de Comerç de Reus s'ha convertit, sense cap mena de dubte, en una de les veus més constants, rigoroses i compromeses en la defensa de la necessitat d'una estació intermodal al Camp de Tarragona. Una aposta que no neix d'un caprici territorial, sinó de la convicció profunda que la mobilitat és un dels grans eixos vertebradors del desenvolupament econòmic, social i sostenible d'un territori que, precisament, destaca per la seva complexitat i diversitat. Des de l'ens cameral s'ha entès sempre que les infraestructures no són només obres físiques, sinó eines de cohesió, competitivitat i futur.

Els que fa temps que batallem per aquest projecte sabem que, en un moment donat, la clau era la localització. Però avui, que ja no comptem distàncies en quilòmetres sinó en temps i connectivitats, el debat ha fet un gir radical: el que importa no és tant on, sinó quan. Quan podrem disposar, per fi, d'una infraestructura cabdal per garantir l'eficiència logística, la mobilitat intel·ligent i la interconnexió real de serveis, empreses i ciutadania?

I és aquí on el projecte de l'estació intermodal a Vila-seca ofereix la millor resposta possible. No només per estar ubicat en el nus ferroviari amb més potencial d'intermodalitat del sud de Catalunya, sinó

perquè articula un conjunt d'infraestructures ja existents –ferrocarril d'alta velocitat, xarxes de rodalies, vies ràpides com l'AP-7, l'A-7, la T-11 i la C-14– amb projectes en marxa com el Tramcamp i el creixement consolidat de l'aeroport de Reus. Aquesta combinació no només optimitza la intermodalitat, sinó que obre les portes a una nova manera d'entendre la mobilitat: connectada, sostenible i realment útil per a empreses i ciutadania.

L'estació intermodal que es projecta al Camp de Tarragona no és una infraestructura qualsevol. És, de fet, una peça clau dins el Corredor Mediterrani que, a diferència d'altres solucions urbanístiques del passat, no limita el creixement futur, sinó que l'acompanya. Recordem aquells “cinturons de ferro” que, en altres temps, van arribar a ofegar ciutats i condicionar-ne l'evolució. Ara, l'objectiu és justament l'oposat: construir una infraestructura oberta, flexible i plenament integrada.

Aquesta estació es connectarà directament amb la línia R-15 de Rodalies i serà també punt d'aturada del futur Tramcamp, un projecte que cal reivindicar i accelerar per tal que esdevingui el veritable eix de mobilitat sostenible del territori. A més, la seva ubicació estratègica permet captar tot el trànsit rodat de les principals vies ràpides del sud del país: l'AP-7 (amb 3+3 carrils), l'A-7 (2+2), la T-11 (2+2) i la C-14 (també amb 2+2 carrils). Es tracta, doncs, d'un nus de comunicacions de primer ordre.

Però el veritable potencial d'aquesta estació rau en la seva connexió amb l'aeroport de Reus que, després d'un període difícil, mostra senyals clars de recuperació. El creixement, tot i moderat, és sostingut i, sobretot, consolidat gràcies a la diversificació d'operadors i a la determinació de qui sempre hi ha cregut. Aquesta nova dinàmica aeroportuària pot esdevenir un gran aliat per a la intermodalitat efectiva.

La connexió real entre grans infraestructures –ferrocarril, carretera, tramvia, aeroport i port– és una assignatura pendent que ara podem aprovar amb nota. Si la proposta estatal inclou una llançadora directa entre l'aeroport i l'estació intermodal, que situaria els visitants a només tres quarts d'hora de Barcelona (com passa en molts aeroports internacionals), l'administració autonòmica pot acabar de completar el mapa amb la posada en marxa del segon tram del Tramcamp. Aquest tram hauria d'incorporar parades tant a l'aeroport com a l'estació, assolint així una integració total de la mobilitat metropolitana.

I si mirem més enllà, per què no pensar en un escenari on el port també s'integri dins aquesta xarxa, tal com està previst? Imaginem, doncs, un territori on el tren, el tramvia, la carretera, el port i l'aeroport s'articulen en una sola estructura, eficient i sostenible. És una aspiració legítima i, sobretot, possible.

Aquest no és un projecte qualsevol. És un node logístic d'alt rendiment, un catalitzador de noves oportunitats empresarials i una garantia d'equilibri territorial. I ho és perquè ha estat pensat amb visió de conjunt i de planificació rigorosa, no des de la improvisació. Qualsevol alteració sobtada de la seva ubicació –com la que recentment s'ha posat sobre la taula des d'alguns àmbits municipals– no només trencaria aquest equilibri, sinó que suposaria tornar a començar de zero, amb els costos, els retards i els riscos de finançament que això comportaria.

Des de la Cambra, ho hem expressat clarament: no es pot perdre una dècada per desfer el camí recorregut. Reobrir debats ja resolts suposa perdre el fil de l'oportunitat i deixar escapar trens que no tornen.

I malgrat tot, hi ha motius per a l'optimisme. Perquè la intermodalitat no és només una qüestió tècnica, sinó una eina de territori i per a tot el territori. I per-



què ara, amb l'impuls decidit del Tramcamp –que ha d'unir l'estació intermodal amb l'aeroport, amb el port i amb els principals centres de mobilitat del territori–, tenim a tocar un model de mobilitat integrat que durant dècades ha estat només una aspiració.

Imaginem, per un moment, que ho fem bé, que el tren, l'aeroport, el port i la xarxa de carreteres es connecten realment, que les empreses poden planificar a llarg termini, que les persones es poden moure eficientment i que el territori presenta una cara moderna, funcional i cohesionada. No és només un escenari desitjable, és un horitzó factible, si no ens deixem vèncer per la improvisació ni pels localismes de curta volada que ens facin perdre de vista la imatge de conjunt. Tenim l'oportunitat –potser irrepètible– de construir un sistema de mobilitat que deixi enrere dècades de desconexió i aposti per un model cohesionat i modern; un model que no només millori la vida de les persones, sinó que reforci la competitivitat empresarial i projecti el Camp de Tarragona com un territori preparat per al futur.

L'estació intermodal de Vila-seca no és només un punt en el map.; és la peça clau per lligar-ho tot. I si el territori sap mantenir el rumb, defensar el consens i exigir responsabilitat a totes les administracions, pot esdevenir el motor de la transformació que tant necessitem.

Perquè al final, la mobilitat no és una infraestructura. És futur, on ens cal determinació, coherència i una veu comuna.

«La intermodalitat no és només una qüestió tècnica, sinó una eina de territori i per a tot el territori. I perquè ara, amb l'impuls decidit del Tramcamp, tenim a tocar un model de mobilitat integrat que durant dècades ha estat només una aspiració».

La Cambra de Comerç de Reus impulsa la transició energètica del teixit empresarial amb una nova oficina especialitzada

REDACCIÓ

Un dels grans projectes estratègics que la Cambra de Comerç de Reus activarà a partir del 2025 és la posada en marxa de l'Oficina Empresarial de Transició Energètica, una iniciativa clau per facilitar la transformació energètica de les empreses del territori. Aquesta oficina respon a la necessitat urgent d'adaptar el model productiu als nous criteris ambientals i normatius impulsats per la Unió Europea i donar resposta a un context en el qual la sostenibilitat ja no és una opció, sinó una exigència compartida.

L'objectiu d'aquesta nova oficina és acompanyar les empreses en el seu camí cap a una economia més eficient, descarbonitzada i competitiva, tot oferint assessorament, formació i accés a finançament per implementar solucions reals i efectives. El model d'aquesta oficina pivota sobre quatre pilars fonamentals: la generació i emmagatzematge d'energia renovable, les comunitats energètiques, l'eficiència energètica i la mobilitat elèctrica.

Tal com ha explicat el president de la Cambra de Comerç de Reus, Mario Basora, "L'Oficina Empresarial de Transició Energètica es presenta com una iniciativa fonamental per impulsar la sostenibilitat i l'efici-

ència energètica en les empreses del territori. El seu principal objectiu és donar suport a les empreses perquè puguin adaptar-se a la nova realitat energètica, alineada amb les exigències mediambientals globals i les normatives que impulsen la transició cap a un model més sostenible".

Aquest suport es traduirà, en primer lloc, en un assessorament personalitzat a les empreses del territori, adaptat a les particularitats de cada sector i empresa, per facilitar l'adopció de tecnologies més netes, l'optimització dels consums i la integració de sistemes d'autoconsum i estalvi energètic. En segon lloc, l'oficina també desplegarà una oferta de formació i sensibilització dirigida a empresaris i professionals, amb l'objectiu de dotar-los dels coneixements necessaris per incorporar criteris ambientals a la presa de decisions estratègiques i operatives.

«Aquesta oficina neix amb la vocació de reforçar el paper històric de la Cambra com a agent impulsor del desenvolupament econòmic local, ara amb un enfocament decididament verd»

Un tercer aspecte essencial és la facilitació de l'accés a finançament, ja sigui a través de convocatòries públiques, subvencions europees o aliances amb entitats de crèdit que permetin abordar amb garanties les inversions necessàries per fer efectiva la transició energètica. En aquest sentit, la Cambra de Reus pretén posicionar-se com un agent facilitador i vertebrador del canvi, tot acompanyant les empreses en la detecció d'oportunitats, en la preparació de projectes i en la cerca de recursos econòmics.

Com ha subratllat el secretari general de la Cambra, Jaume Llosas, "les empreses necessiten eines i assessorament per reduir la seva petjada de carboni, millorar l'eficiència energètica i incorporar energies renovables en els seus processos productius, que els permetin assolir les disciplines de sostenibilitat que s'estan propulsant i liderant a la Unió Europea i que no només afecten les grans empreses, sinó també tota la cadena de valor i subministrament".

Aquesta oficina neix, doncs, amb la vocació de reforçar el paper històric de la Cambra com a agent impulsor del desenvolupament econòmic local, ara amb un enfocament decididament verd. A més del suport directe a empreses, l'Oficina de Transició Energètica treballarà en el foment de comunitats energètiques locals, en la promoció

de l'autoconsum fotovoltaic i en iniciatives per a una millor gestió dels recursos hídrics i de residus, integrant també criteris d'economia circular.

El projecte suposa un pas decisiu per transformar el territori cap a un model energètic més net, resilient i eficient, on les empreses no només compleixin amb la normativa, sinó que esdevinguin protagonistes actives d'un canvi imprescindible. Des de la Cambra de Comerç de Reus es defensa que aquesta és una aposta estratègica de futur i una eina essencial per assegurar la competitivitat empresarial en un entorn econòmic i ecològic en plena transformació.

«El model d'aquesta oficina pivota sobre quatre pilars fonamentals: la generació i emmagatzematge d'energia renovable, les comunitats energètiques, l'eficiència energètica i la mobilitat elèctrica»



Noves empreses al Baix Camp el 2024

El nombre de noves empreses creades al Baix Camp el passat 2024 ha crescut de forma destacada respecte a l'any 2023. S'ha passat de les 387 empreses creades a les 468 el passat any. Per poblacions, encapçala

l'estadística Reus amb 223 noves empreses, seguida per Cambrils amb 143 i Mont-roig del Camp amb 36. El primer trimestre de l'any destaca en volum de noves empreses creades, mentre que agost i final d'any es presenten com els més fluïdos.



Alforja: 3; Almoher: 2; Arboli: 1; Botarell: 1; Cambrils: 143; Castellvell del Camp: 7; L'Albiol: 3; L'Argentera: 1; La Selva del Camp: 8; Les Borges del Camp: 3; Maspujols: 1; Mont-roig del Camp: 36; Montbrió del Camp: 4; Prades: 2; Reus: 223; Riudecanyes: 1; Riudoms: 10; Vandellòs i l'Hospitalet de l'Infant: 12; Vilanova d'Escornalbou: 1; Vilaplana: 1; Vinyols i els Arcs: 5



«Reus i el Baix Camp davant els nous reptes de futur»

Josep Maria Arauzo-Carod

Director del Centre de Recerca en Economia i Sostenibilitat, Universitat Rovira i Virgili..

La comarca del Baix Camp, amb Reus com a motor econòmic principal, es troba en una cruïlla important. Després d'una dècada marcada per la recuperació postcrisi, la pandèmia i les tensions econòmiques globals, l'economia comarcal ha demostrat certa resiliència. Però tot i els indicadors positius, els reptes actuals obliguen a repensar l'estratègia per a assegurar-ne la competitivitat futura en un escenari canviant, marcat a hores d'ara per la guerra comercial entre els EUA i els seus socis comercials.

Reus i el Baix Camp compten amb una economia diversificada. La capital comarcal ha sabut mantenir el pes com a centre comercial i de serveis sanitaris i educatius, amb un hospital universitari i una xarxa educativa vinculada a la URV cada vegada més potent. El teixit comercial continua sent viu, i el comerç de proximitat ha estat capaç de resistir.

La indústria manté un rol clau, especialment en sectors com l'alimentació, la química i el metall. Ara bé, l'envelliment de part del teixit empresarial posa en qüestió la seva sostenibilitat a mitjà termini sense un replantejament de les tecnologies, mercats i estratègies.

Pel que fa al sector agrícola, continua tenint certa presència (minoritària). No obstant comença a experimentar els efectes del canvi climàtic, la qual cosa s'afegeix a altres amenaces tradicionals, com la manca de relleu generacional i la pèrdua d'atractiu entre els joves.

Davant aquest escenari, la comarca ha d'afrontar tres grans reptes. El primer és la transició verda i energètica. És urgent repensar el model actual de consum de sòl, sobretot a les zones litorals (per la pujada del nivell del mar), cal apostar per la producció energètica renovable i és necessari millorar l'eficiència energètica.

El segon gran repte és la digitalització de l'economia, especialment de les PIMES. Tot i els avenços assolits, molts petits negocis encara no han fet el salt digital necessari per ser competitius. Això no només implica incorporar tecnologia als processos productius, sinó també formar els treballadors i, sobretot, de ser capaços de beneficiar-se de la proximitat de centres universitaris i tecnològics.

Finalment, el tercer repte té a veure amb la cohesió territorial i social. El Baix Camp és una comarca amb contrastos interns. La millora de les infraestructures de transport públic, l'accés universal als serveis bàsics i les oportunitats per a la joventut rural són essencials per evitar la despoblació de la franja interior de la comarca i garantir un desenvolupament equilibrat i sostenible. Aquest canvi s'ha de produir en sintonia amb els dos anteriors, per tal d'adaptar les estructures productives a unes cadenes de valor globals que han de ser cada cop més locals.

Malgrat tot, el Baix Camp té actius importants: una posició geogràfica clau a la cruïlla d'eixos de creixement, una població dinàmica i una tradició emprenedora. A més, compta amb recursos culturals, naturals i gastronòmics que poden jugar un paper decisiu en un model de creixement sostenible. En aquest sentit, la clau serà actuar amb visió a llarg termini i amb consens entre administracions, empreses i ciutadania. El futur dependrà de com sapiguem adaptar-nos a una realitat de canvi permanent.

«És urgent repensar el model actual de consum de sòl, sobretot a les zones litorals, cal apostar per la producció energètica renovable i és necessari millorar l'eficiència energètica»



Josep Cruset:
 “La Unió de Botiguers ha estat un motor de canvi per al comerç i per a la ciutat”

Amb motiu del 50è aniversari de la Unió de Botiguers de Reus, el periodista Josep Cruset ha dut a terme una acurada tasca de recerca i redacció per confeccionar La Unió de Botiguers de Reus, història d'una entitat precursora, un llibre que transcendeix la commemoració per esdevenir una crònica viva del teixit comercial i cívic de la ciutat. L'obra s'ha construït a partir de fonts documentals, testimonis i anècdotes que permeten entendre com aquesta entitat pionera no només va transformar el model de comerç local, sinó que també va influir activament en l'evolució urbana i social de Reus.

JOSEP GALLOFRÉ

Què es pretén explicar amb aquest llibre?

El llibre té dos fils argumentals principals. D'una banda, vol narrar la història d'una entitat que mereix ser explicada perquè és pionera a Catalunya i a l'Estat. Va ser la primera unió de botiguers. I de l'altra, vol ser una crònica de 50 anys que han transformat profundament tant el comerç com la ciutat. Traçar aquesta evolució del comerç a Reus és també explicar una part significativa de la història social de la ciutat.

Ha estat una feina d'arxiu intensa?

Sí. He treballat principalment amb tres fonts: la memòria dels fundadors, com Tomàs Barberà, els expresidents i les famílies dels que ja no hi són; l'arxiu de la Unió de Botiguers, i les referències indirectes als mitjans de comunicació. En alguns períodes l'arxiu presenta buits documentals o actes que falten, però l'activitat de la UBR era molt seguida informativament, cosa que ha ajudat a completar la recerca.

Com deia, ha pogut comptar amb el testimoni directe del seu fundador.

Exacte. Tomàs Barberà és un dels principals impulsors i l'únic dels

quatre fundadors que encara és viu. Tot i que mai no va ser president, és la memòria viva de la creació de la Unió de Botiguers i la seva veu ha estat clau per reconstruir els orígens.

Estem parlant de la primera entitat comercial d'aquestes característiques d'Espanya.

Sí. Reus reunia les condicions per fer-ho possible: una densitat comercial altíssima i una tradició associativa de base gremial. Quan es crea formalment la UBR, el 1976, una de les primeres accions que fa és promoure unions semblants a altres ciutats catalanes. Volien fer força en conjunt i exercir de lobby en un moment de transició democràtica, influïent en les noves lleis de comerç. Fins i tot van ser clau per impulsar la Unió de Botiguers de Catalunya.

L'any 1970, Reus comptava amb 1.800 botigues per a 60.000 habitants. Què indica aquesta dada?

És una densitat comercial molt alta. Reus era un pol d'atracció per a poblacions de l'entorn. El dia de la constitució oficial de la UBR hi havia 249 botiguers inscrits. Era molta gent, tot i que encara n'hi havia molts més que no s'hi van sumar d'entrada. Cal tenir

en compte que era una iniciativa nova i sense precedents.

I 83 eren dones

Sí, un terç del total. Però cal esperar fins al 1986 perquè una dona, Fina Porta, entri a la junta, i fins al 2010 per veure la primera presidenta, Leonor Bartolí. Era el reflex de l'època: tot i portar negocis, les dones tenien poca presència als espais de representació.

En el llibre explica que la fundació real de la Unió de Botiguers no va ser el 1975, com es creia.

Correcte. Es pensava que era el 1975, però les assemblees fundacionals són del 1976. L'error prové d'una campanya del tren vertebrat Reus-Salou, la primera que fa la UBR, al setembre del 1976. Dos anys després, en una revista commemorativa, algú va posar per error que la campanya era del 1975. I aquesta dada equivocada es va anar repetint fins ara. El llibre serveix també per corregir aquest malentès.

Com percep l'evolució econòmica i social de Reus a partir d'aquesta recerca?

Reus ha crescut molt demogràficament i econòmicament. La UBR va tenir un paper actiu durant els anys de la transició i les reformes





urbanístiques. Volien influir en tot allò que tingués a veure amb el progrés de la ciutat: educació, urbanisme, cultura... Amb el temps, l'entitat s'ha centrat més en temes corporatius, però continua sent una veu important del comerç local.

El comerç també ha hagut d'adaptar-se.

Totalment. Un dels fils argumentals del llibre és la lluita entre el comerç tradicional i les grans superfícies. Les administracions han hagut de trobar l'equilibri entre els interessos de tots, sota el principi de lliure mercat. Aquesta tensió ha marcat moltes de les decisions del sector.

La influència de la Unió de Botiguers de Reus va més enllà de l'àmbit econòmic?

Sí. No es pot entendre la reforma urbanística de Reus sense el pes del comerç i de la UBR. Han impulsat projectes destacats i han estat clau en la peatonalització del centre. Gràcies a això, Reus va viure un auge comercial que va situar els preus dels locals gairebé al nivell de Barcelona.

Hi ha algun moment clau que marqui la història de la UBR?

Més que un moment concret, el que marca la seva història són els canvis constants del sector. La UBR ha fet coses insòlites, com impulsar la idea d'un banc de bo-

tiguers amb participació pròpia. Tenia una mirada molt ambiciosa i ha sabut adaptar-se als canvis polítics, socials i econòmics.

I també deu haver recollit moltes anècdotes...

Sí, com en totes les entitats n'hi ha moltes. Una de les més curioses és quan van intentar comprar una seu al costat del Mercadal. Tenien un acord, però un altre comprador va adquirir tota la finca i van perdre l'operació. Tot i així, la UBR va reclamar i va aconseguir no només recuperar els diners avançats sinó també una indemnització. Finalment, van trobar una altra ubicació. Va ser una mostra més de la seva determinació.

Penúltimes històries empresarials de Reus

Nou llibre que recull exemples de la dinàmica emprenedora local

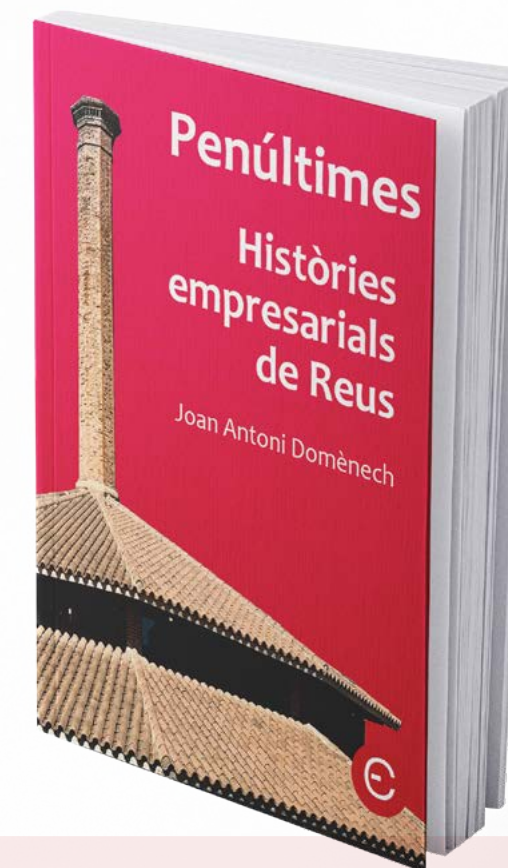
REDDACCIÓ

El magma històric empresarial de Reus és un model de dinamisme difícil de veure replicat en altres latituds. A aquest fenomen, Joan Antoni Domènech ha dedicat els llibres 'Històries empresarials de Reus' i 'Noves històries empresarials de Reus', a més d'algunes conferències sobre tems específics de l'empresariat local.

En el mes de setembre surt publicat el tercer volum d'aquesta nissaga: 'Penúltimes històries empresarials de Reus', que afegeix nous capítols que exemplifiquen aquesta força emprenedora de la ciutat. Els exemples abunden en diversos sectors, amb algunes experiències inèdites que l'autor recull després d'haver investigat sobre alguns casos.

En paraules de Domènech, "una de les meves motivacions ha estat la d'intentar portar al present un patrimoni que sembla oblidat i del qual la ciutat ha de sentir-se orgullosa". Segons l'autor, una de les característiques de l'emprenedoria local va ser la capacitat d'assumir riscos per part de molts empresaris, posant en marxa projectes que fins i tot traspassaven les fronteres locals, i que, en alguns casos, van ser únics en l'Estat.

L'autor no es deté a fer un mer relat de les dades i esdeveniments, sinó que procura interpretar-los en el seu context, no prejutjant la labor dels seus protagonistes. El llibre recull alguns exemples coneguts als quals s'ha afegit informació nova. En uns altres, el contingut es presenta com a inèdit en la seva pràctica totalitat. L'autor espera, en un futur, seguir amb aquesta nissaga, almenys amb un últim llibre que pugui tancar aquestes històries empresarials de Reus.



Alguns capítols del llibre

- Vermut a La Manxa
- Els germanes Fàbregas
- Banco del Este, l'últim intent d'una banca local
- Francesc Recasens, impulsor del polígon petroquímic de Tarragona
- La Boella, un gran projecte dels Miarnau
- La Companyia d'Aragó
- Jaume Pahí Viñes, fàbrica de productes químics
- Les primeres marques registrades
- Pau Font de Rubinat, empresari
- El Banc de Catalunya a les Canàries
- Joaquim Navàs, gran comerciant textil
- Persianes Cort
- Un pantà únic a l'Estat
- Espinós, més que focs d'artifici
- La Suiza, fàbrica de gel
- Jofré Duch, protagonista del relleu de Serra Pàmies
- Miquel Nolla Bruget, empresari a València
- Els Ferrater dels vins
- Antonio Aluja Pons, creador de grans marques d'alimentació
- Rajoles modernistes
- Un vaixell privat per protegir el comerç
- Clíriques, entre la passió mèdica i els rèdits comercials
- Les màquines del milió de Pedrol Rius
- Temps convulsos: la Guerra Civil
- Reddis, protecció i visió de negoci
- Tomàs Lleget i Cailà, metge i empresari

«La UBR va tenir un paper actiu durant els anys de la transició i les reformes urbanístiques. Volien influir en tot allò que tingués a veure amb el progrés de la ciutat».

**CREDIT
BROKER**
P R O T E G O

**AUGMENTI LES SEVES
VENDES AMB UNA
ASSEGURANÇA DE CRÈDIT**

Treballem amb totes
les companyies del mercat

Especialistes en assegurances de crèdit
www.protegoseguros.com/creditbroker

Serveis gratuïts per impulsar la innovació a la teva empresa

ASSESSORAMENT PERSONALITZAT

- Connexió amb consultors especialitzats en innovació

AUDITORIA D'INNOVACIÓ

- Anàlisi del grau d'innovació de l'empresa i informe de recomanacions

RADAR D'AJUTS

- Butlletí periòdic de convocatòries obertes
- Assessorament personalitzat en ajuts

JORNADES TÈCNIQUES

Neix Miró Zero, el nou aperitiu saludable sense alcohol



REDDACCIÓ

En un context en què el consum responsable i l'estil de vida saludable guanyen cada cop més pes, Miró Vermouth ha fet un pas endavant amb el llançament de Miró Zero, una nova gamma d'aperitius sense alcohol. L'acte de presentació oficial del producte va tenir lloc aquest dimecres 14 de maig a la Casa Navàs de Reus, en un esdeveniment adreçat als mitjans de comunicació.

Miró Zero neix com una alternativa fresca i sofisticada pensada per a totes aquelles persones que volen gaudir del ritual de l'aperitiu sense

consumir alcohol. Amb un perfil de sabor refinat, el nou vermut manté l'esperit de la marca, apostant per l'elegància i la qualitat, però adaptant-se a les noves tendències de consum i a la demanda creixent de begudes sense alcohol.

Durant la presentació, Montserrat Caelles, directora comercial general de l'empresa, va destacar el compromís de la marca amb la innovació i la tradició: "A Miró sempre hem apostat per la qualitat, i amb Miró Zero fem un pas més per adaptar-nos als temps i a les noves necessitats dels consumidors".

Caelles va afegir que el nou producte busca ser "l'aperitiu de sempre, però com mai abans: amb tota la seva ànima, però sense alcohol".

El llançament de Miró Zero s'emmarca en l'estratègia de la marca per oferir opcions més inclusives i responsa-

bles, que mantinguin intacta l'experiència gastronòmica i social de l'aperitiu, però sense presència alcohòlica. Amb una combinació acurada d'ingredients, el nou producte s'adreça tant a qui busca opcions més saludables com a qui, per decisió pròpia o per motius personals, prefereix prescindir de l'alcohol.

Segons la nota de tast, Miró Zero es presenta amb un color vermell intens i brillant, elegant a la copa. Al nas, destaca per la seva intensitat aromàtica, amb notes cítriques de taronja i fruits vermells com maduixes, gerds i groseilles, acompanyades d'un suau rerefons floral. A la boca, ofereix una entrada dolça i suau, amb cos voluminós, marcada presència de fruita fresca i un toc amarg elegant que recorda la pell de taronja. El final és refrescant, amb una persistència agradable i afruitada.

Amb aquest llançament, Miró amplia la seva gamma de productes i reforça el seu posicionament com a marca referent dins el món dels aperitius, apostant per opcions més sostenibles, inclusives i contemporànies.



Vols més informació? Contacta'ns!

977 300 304

innovacio@redessa.cat

www.redessa.cat/oficina-innovacio



Félix Oliva,
CEO y fundador de Protego Seguros

Sin causa oficial para el 'apagón'

Los efectos del histórico apagón eléctrico del pasado 28 de abril, un episodio nunca visto antes en España a semejante escala, han generado una extraordinaria carga de trabajo a los equipos profesionales de corredurías y aseguradoras para atender el alud de consultas relacionadas con las pólizas y los daños. Toda una prueba de fuego para quienes llevamos a gala la atención personalizada al cliente como uno de los pilares de nuestro negocio.

En el caso de los particulares, las distintas coberturas (daños eléctricos, alimentos, servicios de asistencia...) han funcionado razonablemente bien, en especial todo lo relativo a productos perecederos que se estropearon por falta de refrigeración. Ese tipo de pérdidas se han cubierto con agilidad y no han creado especiales dudas o problemas de interpretación.

Sin embargo, a nivel empresarial la valoración de los daños se complica exponencialmente por diversas razones. La principal se deriva de la cuantía de las reclamaciones por la paralización de la actividad y la consiguiente pérdida de beneficios; en algunos casos, -sólo hay que pensar, por ejemplo, en la industria petroquímica de Tarragona-, las pérdidas

son millonarias y se barajan cifras astronómicas.

La casuística es enorme, y nos encontramos con distintos supuestos que conviene diferenciar: la primera gran criba se establece entre quienes disponen de una garantía directa de pérdida de beneficios por paralización de la actividad y los que no; entre los primeros, sólo pueden reclamar a las aseguradoras aquellos en cuyas pólizas se especifique la falta de fluido eléctrico como causante del parón en sus procesos productivos.



En el resto de los casos, es decir, para quienes no hayan previsto la cobertura de esta contingencia, siempre queda la opción de reclamar la responsabilidad civil de las compañías eléctricas o de Red Eléctrica Española (REE), pero esa vía presenta graves complicaciones, ya que dependerá de si se puede demostrar que hubo negligencia o el episodio fue totalmente imprevisible. La clave para eximirles de responsabilidad reside en la existencia de una fuerza mayor, y por ello es esencial que el Gobierno aclare qué ocurrió y lo determine oficialmente.

No se prevé una resolución rápida. De hecho, algunos expertos vaticinan una batalla legal que puede durar una década. Con la gran industria, el comercio de proximidad y los supermercados como grandes damnificados, el impacto final del apagón va a depender de las conclusiones de esta investigación sobre las causas, y por efecto dominó, de una telaraña de reclamaciones cruzadas, reaseguros y cláusulas de cobertura. Si me piden consejo, yo recomendaría a las empresas que vayan cuantificando sus daños con la máxima rigurosidad por si en un futuro se da el escenario adecuado para poder reclamar una indemnización.



Juan Ballester
Registrador mercantil de Tarragona

Mad Max

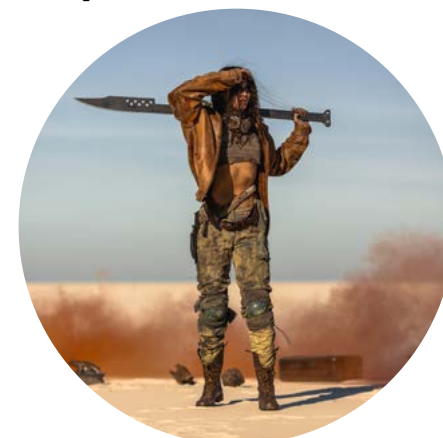
Los primeros momentos del apagón fueron de pánico contenido, aunque algunos se dirigieron al bar antes de que el botellín de la nevera se calentara. Las noticias alarmantes corrían como la pólvora: parecía haber afectado a muchos países, y todos recordamos aquella extraña noticia que nos dejó atónitos unas semanas antes. Desde Europa recomendaban adquirir un kit de supervivencia para tres días, con costurero, gafas de protección, navaja multiuso y botiquín de primeros auxilios.

La humanidad se ha abandonado a la tecnología sin red. La gente levanta la cabeza por si sobrevuela un misil y descubre un mundo real paralelo: brota la primavera y, de la oscuridad, sale una flor. *Dejar el mundo atrás* —película producida por los Obama— muestra cómo, cuando el sistema colapsa y el nuevo mito deja de unirnos, los hombres dejamos de confiar en los otros.

Esta vez solo hemos visto las orejas al lobo, porque no ha durado más que una simple caída de tensión como las de antes, cuando se fundían los plomos. Pero para sentir la mordida de sus dientes debemos preguntarnos: ¿hubiera pasado algo si el apagón se prolonga más de 72 horas? La situación no se arreglaría con una linterna, velas, latas, agua embotellada y un camping gas.

Dice la inteligencia artificial: durante los siguientes días sin electricidad se paralizan transporte público, industrias y servicios esenciales. La desesperación comienza al agotarse las estaciones de

bombeo de agua; las cámaras de vigilancia y los sistemas de alarma dejan de funcionar, empiezan los saqueos, la violencia se dispara.



Al cuarto y quinto día, sin sistemas de purificación, el agua escasea y la basura se acumula, generando contaminación y provocando brotes de enfermedades. El sistema sanitario colapsa, se desata una crisis humanitaria. El efectivo desaparece prácticamente y el trueque resurge, aunque el valor asignado a las cosas cambia: se canjea un deportivo por una bicicleta, un dúplex en el centro por una hectárea de algarrobos con pozo, una gallina por un bolso de Chanel.

Al séptimo día, bandas organizadas aprovechan el vacío de poder y los camiones de butano no llegan a destino. En las ciudades, las primeras comunidades se organizan para sobrevivir en colegios, iglesias y centros cívicos. Si puede ir al campo, vaya pensando a quién se llevaría: veinte o treinta personas que, como los amish, cultiven patatas, pulvericen

almendras para hacer harina y generen energía usando sus propios residuos.

Hace falta un empalme con los gobernantes que huyen. A pesar de la potencial gravedad, en este país nadie asume responsabilidades, y el apagón se ha convertido —de forma infame— en cuestión ideológica. *La energía será verde o no será* es el eslogan del gobierno, reflejo de las prebendas otorgadas a renovables sin acumulación con baterías y de la demonización de los combustibles fósiles. Pero en esa oscuridad uno siente que esto sería como en *Mad Max*, donde las tribus mataban por un galón de gasolina.

El kit de supervivencia que pronto anunciará Ursula von der Leyen viene muy mejorado: incluye pastillas purificadoras, semillas e invernadero, yesca de abedul y pedernal, botiquín quirúrgico, radio de galena con dinamo, reflectante de señales, silbato de emergencia y armas de fuego. Ya dijo el nuevo Papa que esta será su misión pontifical en la Tierra: preparar a la humanidad para los retos de la Tercera Revolución.

Puede parecer exagerado, pero esta hipotética realidad nos pone frente al espejo: ¿tan preparados estamos para vivir desconectados? Nos hemos acostumbrado a la comodidad tecnológica sin preguntarnos por la fragilidad del sistema que la sostiene. La tecnología es energía. Más allá del debate, quizás sea hora de reflexionar sobre nuestra capacidad de adaptación en un mundo cada día más incierto.

Treballem per millorar la competitivitat i contribuïm al desenvolupament sostenible del territori

aeqt
Associació Empresarial Química de Tarragona

www.aeqtonline.com

ChemMedTarragona
Chemistry creating future

continua avançant
AMB ELS MÀSTERS I POSTGRAUS DE LA

URV

Triu la teva especialització entre les més de **90 titulacions de màster i postgrau** presencial i virtuals

T'ofereix una formació de **qualitat, propera** i amb una **gran projecció professional**

Troba la teva especialització a www.urv.cat/masters

URV
UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI



Port Tarragona

ZONA D'ACTIVITATS LOGÍSTIQUES
VILA-SECA

Nou espai logístic

Port Tarragona inverteix més de 30 milions d'euros per crear un espai logístic, amb més de 900.000 m² dins del recinte portuari, per impulsar els tràfics marítims i l'activitat econòmica del territori.

La logística al servei de les persones

920.000 M² DE SÒL

- Parcel·les des de 4.370 m²
- Naus des de 2.289 m²
- Accessos per carretera i ferrocarril
- Connexions marítimes
- Operatives amb alt valor afegit

URBANISME SOSTENIBLE

- Reaprofitament de fins a un 50% de l'aigua
- Implantació d'energies renovables
- Urbanització amb zones arbrades i enjardinament
- Restauració de la Xarxa Natura 2000
- Consolidació de la vil·la romana de Cal·lípolis