

A portrait of a man with long, wavy brown hair and a light blue button-down shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a plain, light-colored wall.

te

tarragona**empresarial**

N23 · MARÇ25

Paco Lari

Salut i Treball

«La IA és el gran repte de futur,
i en prevenció de riscos hi haurà
un abans i un després»

‘MI MAYOR ERROR’

Jaume Teulats

Teymasa

NISSAGA EMPRESARIAL

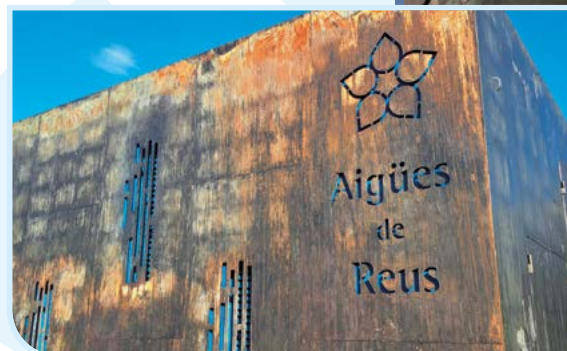
Folch, la fàbrica
d’agulles

DOSSIER

**Cambrà de
Comerç de Reus**

La diversificació de les fonts d'abastament i el millor aprofitament dels recursos hídrics són una prioritat absoluta en la gestió de l'aigua a Reus, la qual cosa permet guanyar metres cúbics, fent passes endavant en la sostenibilitat però també des d'un punt de vista d'estalvi econòmic. En aquest sentit, la diversificació de fonts de proveïment és fonamental per plantar cara amb millors condicions a l'emergència climàtica i els anys de sequera.

El 2024 ha estat un any important per Aigües de Reus, tenint en compte que van connectar-se a la xarxa d'abastament municipal tres pous situats al costat de l'autovia de Bellissens que, fins llavors, només podien utilitzar-se esporàdicament i que també van adjudicar-se els treballs que permetran la recuperació i entrada en servei de tres pous que estan situats dins del recinte de l'aeroport de Reus i que estaven en desús.



Façana de la planta de tractament d'aigua del minat del Barri Fortuny



Mina del Barri Fortuny

Aigües de Reus avança en la gestió sostenible de l'aigua

Aigües de Reus ho té tot a punt per posar en marxa la planta de potabilització que farà possible la injecció d'aigua de la mina del barri Fortuny a la xarxa d'abastament.

Paral·lelament, la instal·lació d'una xarxa de distribució d'aigua no potable també procedent de la mina del barri Fortuny permetrà el reg del Parc del Capellans, de la zona del camí del Riudoms i de la zona enjardinada de les piscines municipals, que també s'ompliran amb aquesta aigua.

"Aigües de Reus porta temps aplicant principis d'eficiència i d'economia circular en el seu dia a dia, i és per això que aquests projectes s'han concebut amb una mirada ambiciosa que ha de permetre aprofitar al màxim els recursos hídrics de la zona, utilitzant-los amb la qualitat necessària i suficient per a cada ús", afirma el regidor responsable d'Aigües de Reus, Daniel Rubio.

Estalvi i reutilització

Ja fa anys que, en el seu dia a dia, Aigües de Reus té en compte principis de l'economia circular. En aquest sentit, Reus destina aigua no potable a algunes finalitats molt específiques (i amb plenes garanties sanitàries), com és el cas de la neteja de la via pública o del clavegueram, que es fa íntegrament amb aigua que no pot destinar-se a ús de boca per la seva baixa qualitat.

És el cas, per exemple, del polígon Agro-Reus, on existeix una xarxa de distribució paral·lela a la d'abastament, que s'abasteix d'aigua no potable procedent dels pous anomenats City, Roquís i Agro-Reus. D'una banda, aquesta aigua es destina a la càrrega dels vehicles dedicats a la neteja viària, cosa que permet la neteja integral de tota la via pública de la ciutat.

Editorial

Apostem en aquest número per una entrevista de portada a Paco Lari, CEO i propietari de Salut i Treball, una empresa de serveis protagonista del seu sector a les nostres comarques. Seguim amb la nostra sèrie 'Mi mayor error', amb l'activitat de l'empresari Jaume Taulats. I consolidem la secció de les nissagues d'empreses familiars del territori, en aquesta ocasió amb la família Folch de Montbrí del Camp.

La revista es complementa amb un dossier dedicat als serveis que ofereix la Cambra de Comerç de Reus, una institució emblemàtica de les nostres comarques. Altres continguts s'afegeixen a aquesta edició amb la voluntat de despertar l'interès entre el seu públic objectiu: empresaris i directius.

te

tarragonaempresarial

N22 OCTUBRE24

- 4 **PROTAGONISTA**
Paco Lari
Salut i Treball
- 9 **QUÍMICA**
- 10 **MI MAYOR ERROR**
Jaume Taulats
Teymasa
- 14 **EMPRESSES**
El Grup Mimara
- 16 **NOVES EMPRESSES CREADES AL 2024**
- 17 **DOSSIER ESPECIAL:**
Cambra de Comerç de Reus,
reptes i projectes de la corporació
- 32 **NISSAGUES EMPRESARIALS**
Folch, l'únic fabricant d'agulles
de l'Estat
- 36 **EMPRENEDORS**
Blesbert: rellotges de fibra de carboni
- 38 **OPINIÓ**
Juan Ballester
Fèlix Oliva

COMUNICACIÓ
EXTERNA

info@comunicacioexterna.com - 667 44 00 92

Director: Joan A. Domènech

Col·laboren: Jordi Salvat, Josep Gallofré, Félix Oliva, Juan Ballester

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

Següent número: juliol 2025

Aquest número ha estat possible gràcies a la col·laboració de les següents empreses i institucions:
PORT DE TARRAGONA · REPSOL · CREDIT BROKER PROTEGO · AEQT · URV · SALUT I TREBALL
AJUNTAMENT DE REUS - AIGÜES DE REUS



Aigües de Reus

Plaça de les Aigües, 1
43201 Reus
www.aiguesdereus.cat

Atenció al client: 900 774 000
Avaries: 900 777 666

Salut i Treball

Servei de Prevenció de Riscos Laborals

«Naixem en crisi. Els dos grans serveis de prevenció del territori a l'època van fer concurs de creditors»

grans problemes del sector és que és complicat trobar professionals, metges del treball, infermeres del treball, tècnics de prevenció.

I com ho fan per aconseguir personal?

Recorrem a empreses especialitzades de selecció, tirem de contactes... A vegades els professionals també ens venen a nosaltres, perquè busquen més qualitat, estar en un entorn més saludable. Els metges del treball pateixen moltes pressions. Molts tècnics anaven cap a les empreses químiques perquè oferien més salari, però ara ja estem equiparats. Un tècnic bo, de cinquanta anys, no té preu al mercat.

Darrerament han obert seu a Barcelona i a Lleida.

A Barcelona vam obrir portes per la dinàmica del mercat, a través de contactes. Vam créixer orgànicament. Lleida està més a prop que Barcelona i et mous per la ciutat més fàcilment. A Barcelona el tracte és molt despersonalitzat, però a Lleida ens ha costat més. Allí hi ha dos empreses molt grans i obrir-se terreny no és fàcil.

I com s'han obert terreny?

Amb visites a les patronals, signant convenis... Sempre des l'associació d'empresaris cap avall, que els nostres prescriptors siguin les empreses. Ara tenim un boom i és gràcies al boca-orella. L'any passat ens van donar un premi d'innovació a PIMEC i això ens ha obert portes entre les empreses de l'associació. Els premis ajuden molt. I una de les decisions estratègiques més importants va ser donar molta importància a la comunicació i fer-ho d'una manera diferent. Ara a LinkedIn tenim 5.000 seguidors. Estem a to-

Edat: 57 anys.

Professió: gerent de Salut i Treball.

Característiques del caràcter: emprenedor al 100% i sempre engrescat a molts projectes, amb una gran curiositat.

Aficions: pàdel i córrer, darrerament per la muntanya.

Paco Lari està des de fa dotze anys al capdavant de Salut i Treball, referent a Catalunya pel que fa a la qualitat en els serveis de prevenció de riscos laborals i vigilància de la salut en les empreses i que realitza més de 4.000 reconeixements mèdics a l'any. Amb seu des de fa quatre anys a Tecnoredessa (Reus), Salut i Treball va facturar 1,5 milions d'euros el 2023 i la previsió és arribar als 2 milions d'euros en dos o tres anys, un repte important en un ja sector molt madur. Ho vol fer gràcies a un equip molt consolidat, que actualment està format per 25 persones, i diferenciant-se en el tracte amb el client amb un esperit innovador, proper i eficient.

Com arriba al sector de la prevenció de riscos laborals?

De jove, a finals dels vuitanta, vaig treballar a la petroquímica i d'aquí va sortir el meu interès pel món de la seguretat i la prevenció de riscos. Era una multinacional que anava molt endavant en els estàndards de seguretat. Havia fet els estudis de Relacions Laborals i el Màster en Prevenció de riscos laborals. Vaig ser de la primera promoció de la Universitat Rovira i Virgili. A partir d'aquí, m'hi vaig dedicar professionalment en diverses empreses.

Quan neix Salut i Treball?

L'any 2012. Sempre havia tingut la il·lusió de tenir un servei de prevenció, de dirigir la meua pròpia empresa i va sorgir Salut i Treball. No es fàcil acreditar-se com a servei de

prevenció. Junt amb les del sector de la seguretat, som les empreses més legislades, i estem tutelats pel Departament d'Empresa de la Generalitat. Acreditar-te vol dir tenir una sèrie d'aparells de mesurament, d'ergonomia, higiene i seguretat, també metges i infermers. Has de tenir uns mínim de personal important quan comences.

Quants eren quan van començar?

Vuit persones. Era l'estructura mínima per a un servei de prevenció. Ara som 25. El nostre és un sector que està força regulat. Cada any hem d'entregar una memòria a la Generalitat de totes les activitats que hem fet: visites, formacions, accidents... Estem molt controlats. Un servei de prevenció que vulgui subsistir ha d'estar molt preparat.

Com era el sector fa dotze anys?

Naixem en crisi. Vam començar a la zona de Reus i Tarragona. Els dos grans serveis de prevenció del territori van fer concurs de creditors, cosa que ens va ajudar a captar clients. Era també un moment en que els serveis de prevenció grans van començar a absorbir els més petits. Va haver una desorganització al sector, que va provocar una baixada de preus, intrusisme...

Com es vam fer un lloc en el sector?

Fins llavors, la prevenció s'havia venut gairebé com una assegurança i la majoria de serveis de prevenció i la seva tasca comercial estaven enfocats en les assessories. Nosaltres, des d'un primer moment, ens vam voler diferenciar.

I com ho van aconseguir?

Vam anar on estan els empresaris, com les Cambres de Comerç i les patronals. Vam fer convenis amb patronals sectorials i associacions de sectors estratègics. Un dels èxits de Salut i Treball són els professionals que hem tingut. De res serveix que jo tingui molt bones idees. Un dels

«Si estàs bé en una empresa rendeixes millor i ets més productiu»

Paco Lari
Director general de Salut i Treball

✉ JORDI SALVAT ✉ ALBA MARINÉ

tes les xarxes socials i transmetent sempre un missatge positiu. Ens vam enfocar molt a trobar entorns saludables per als treballadors.

Què és un entorn saludable?

Un entorn on vinguis a treballar, on hi estiguis a gust i tinguis les eines suficients i uns bons serveis. I que te'n vagis a casa i has acabat. No és posar billars o futbolins perquè juguin els treballadors. És mentida. El que volen sobretot les noves generacions és treballar fins a una hora i després fer altres coses. Si estàs bé un uns empresa, rendeixes millor i ets més productiu. En una empresa saludable donaràs la millor versió de tu. Sinó hi ha prevenció, una empresa no és saludable. Després hi ha la formació, una bona avaluació dels riscos de cada lloc de treball i de la maquinària i mesuraments higiènics. A la nostra empresa, des d'aquest any, tots els treballadors han passat a treballar de les 8 a les 15 hores i fan alguna guàrdia a la tarda, que la poden realitzar a l'empresa o teletreballant. Hi ha hagut un abans o un després.

Quina és la clau en la prevenció?

La planificació. No pots canviar les coses avui per demà, perquè sinó el



90% d'empreses haurien de tancar. I ho has d'adaptar molt a cada treballador, fer-ho a mida. A un li agradaria anar al gimnàs, però un altre a la biblioteca o veure un partit de futbol. Els serveis de prevenció som els que millor podem conèixer una empresa. A nosaltres ens interessa la salut del treballador i, per exemple, hem fet un conveni amb el Hub Foodtech & Nutrition.

Expliqui.

Nosaltres fem més de 4.000 reconeixements mèdics a l'any i tenim moltes dades que han de ser tractades de forma estricta, però ben fet et poden donar moltes pistes. Per exemple, si hi ha molta població sedentària.

Com és el sector de la prevenció de riscos?

Molt competitiu. I les mútues han quedat desvinculades d'aquest sector, quan abans si que hi eren i jugaven amb això. Hi ha hagut molt de canvi. A Catalunya hi ha serveis de prevenció molt bons i que s'han especialitzat en determinats temes.

La Covid com els va afectar?

Econòmicament de forma transversal. Van desaparèixer empreses i

nosaltres vam patir. Va posar al seu lloc els serveis de prevenció. Ens van declarar essencials i vam ser els primers que vam haver d'anar a fer PCR, tests d'antígens... Per a nosaltres va haver un abans i un després. Va ser quan vam venir a la seu de Tecnoledessa, perquè les oficines a la Cambra de Comerç de Reus se'ns havien quedat petites. El teletreball té coses molt bones, però han sortit una sèrie de riscos que fins llavors no estaven contemplats. La manca de contacte amb persones crea molts temes de càrrega mental. Els departaments de vigilància de la salut vam tenir un paper essencial durant el Covid, que mai cobrarem ni recuperarem. El Covid va fer un selecció entre professionals i no professionals en tots els sectors.

I quina feina van fer durant la Covid?

Vam haver de fer els plans de contingència de les empreses. Quan per exemple van reobrir les perruqueries, vam rebre una gran quantitat de trucades. Llavors van recordar que tenien un servei de prevenció. A nosaltres ens va posar en un lloc destacat, però hem viscut impagats importants. Vam reforçar l'equip d'administració i vam potenciar la

«El teletreball té coses molt bones, però han sortit una sèrie de riscos que fins llavors no estaven contemplats»

digitalització, per exemple amb la telemedicina.

Com afronten la digitalització?

Constantment estem buscant o rebent propostes de temes com la realitat virtual. La IA és el gran repte de futur i en prevenció de riscos hi haurà un abans i un després. En estudis ergonòmics ara n'hi ha prou en gravar un vídeo i ja et treu un informe.

És un canvi total.

Aquesta tardor he estat a Xile en un Congrés de riscos laborals i tot està enfocant a IA i entorns saludables. Amb els drons pots fer meravelles. La IA predictiva podrà preveure accidents. Una doctora en matemàtiques ens va dir que les dades les tenim a molts llocs i que el primer que hem de fer per aplicar la IA és organitzar les dades i una sistemàtica de treball. Estem en diferents projectes pilot provant la IA. Per exemple la sensrca. Tenim nous reptes, com l'evelliment actiu. Cada cop som més grans els que estem treballant i les avaluacions de riscos potser han de ser diferents depenent de la edat.

La salut mental és un altre repte de futur.

Amb la IA pots escurçar molt el temps d'una avaluació de riscos psicosocials en una empresa. Ara és molt manual. I ho detectes tot. Per exemple, casos d'assetjament sexual o violència física. I és més habitual del que nosaltres pensem. I detectem on s'ha

produït. La prevenció ha de ser proactiva. La salut mental és tabú encara. Hi han de ser gerència i treballadors alineats.

L'accidentabilitat a les empreses ha pujat considerablement els darrers anys.

Sí, és dels altres reptes que tenim: què es pot fer per reduir-la.

Per què ha pujat l'accidentabilitat?

Pel creixement de l'economia i la falta de professionals del sector. A la construcció hi treballa tothom i a l'hostaleria passa el mateix. Existeixen molts riscos i els hem de prevenir des de l'origen.

Quina previsió tenen de creixement?

Volem anar des de Barcelona al sud de Girona. Tenim clients que tenen diferents hotels i ens interessa pujar cap a la Costa Brava. També estem acudint a moltes licitacions públiques. Les que fa la Generalitat totes tenen les mateixes regles. Darrerament ens n'hem presentat a quatre i n'hem guanyat tres. Els preus de l'administració són bons. Han fet un bon estudi de mercat. És farragós, però tenim un departament d'administració ben assentat. La formació també és important i estem fent la formació dels convenis del metall i la construcció i ens està anant bé.



Formació en diversos camps i membre de diferents organitzacions

Paco Lari és graduat en Relacions Laborals i Màster en Prevenció de Riscos Laborals per la Universitat Rovira i Virgili i es va seguir formant a l'escola de negocis ESADE, on es va especialitzar en Màrqueting, i a l'IESE Business School, on va aprofundir en Lideratge i va obtenir el Programa de Direcció General (PDG). Ha cursat també el Programa d'Alta Direcció en Transformació Digital.

Pel que fa al vessant associatiu i empresarial, Lari és tresorer i membre del Comitè Executiu de la Cambra de Comerç de Reus. Representant de la Fundació ORP i ASPA en matèria de riscos psicosocials, i en la Comissió Nacional de Seguretat i Salut. És també ponent nacional i internacional en prevenció de riscos laborals.



ChemMed Tarragona
Chemistry creating future

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



aeqt
Associació Empresarial Química de Tarragona



www.aeqtonline.com

continua avançant
AMB ELS MÀSTERS I POSTGRAUS DE LA

URV

UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

Tria 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**



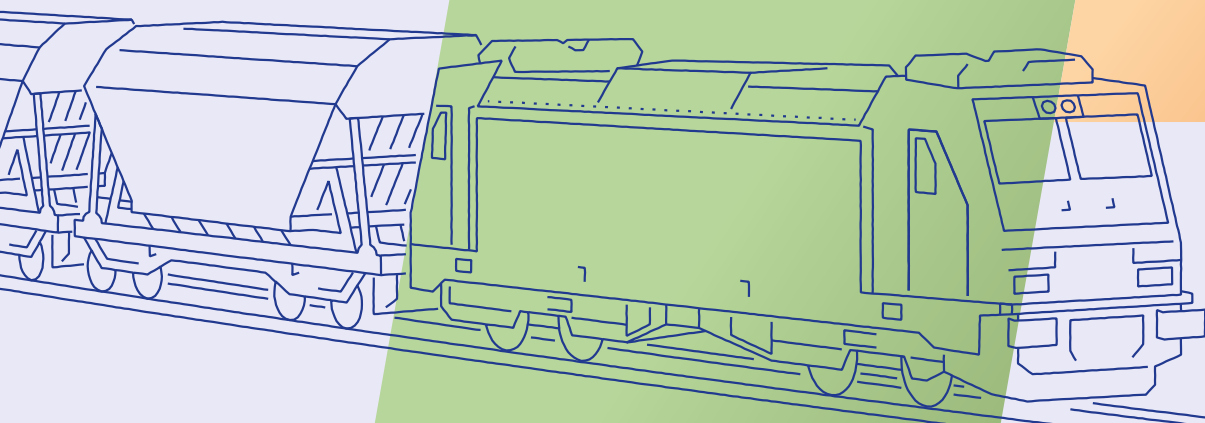
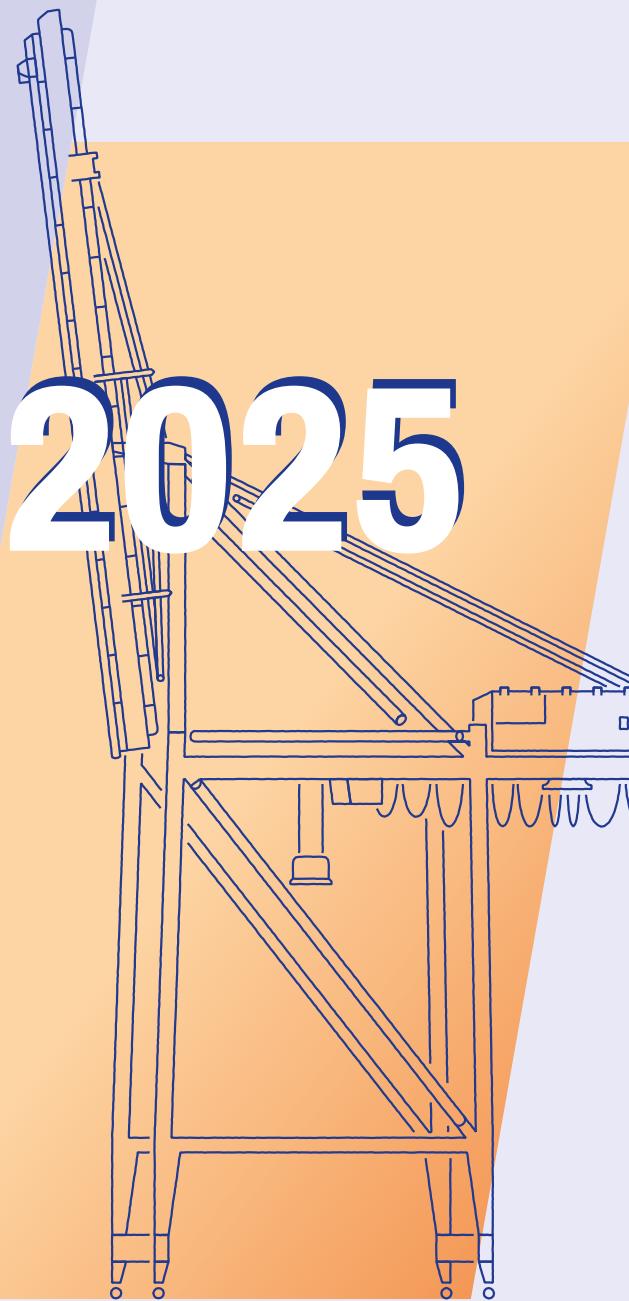
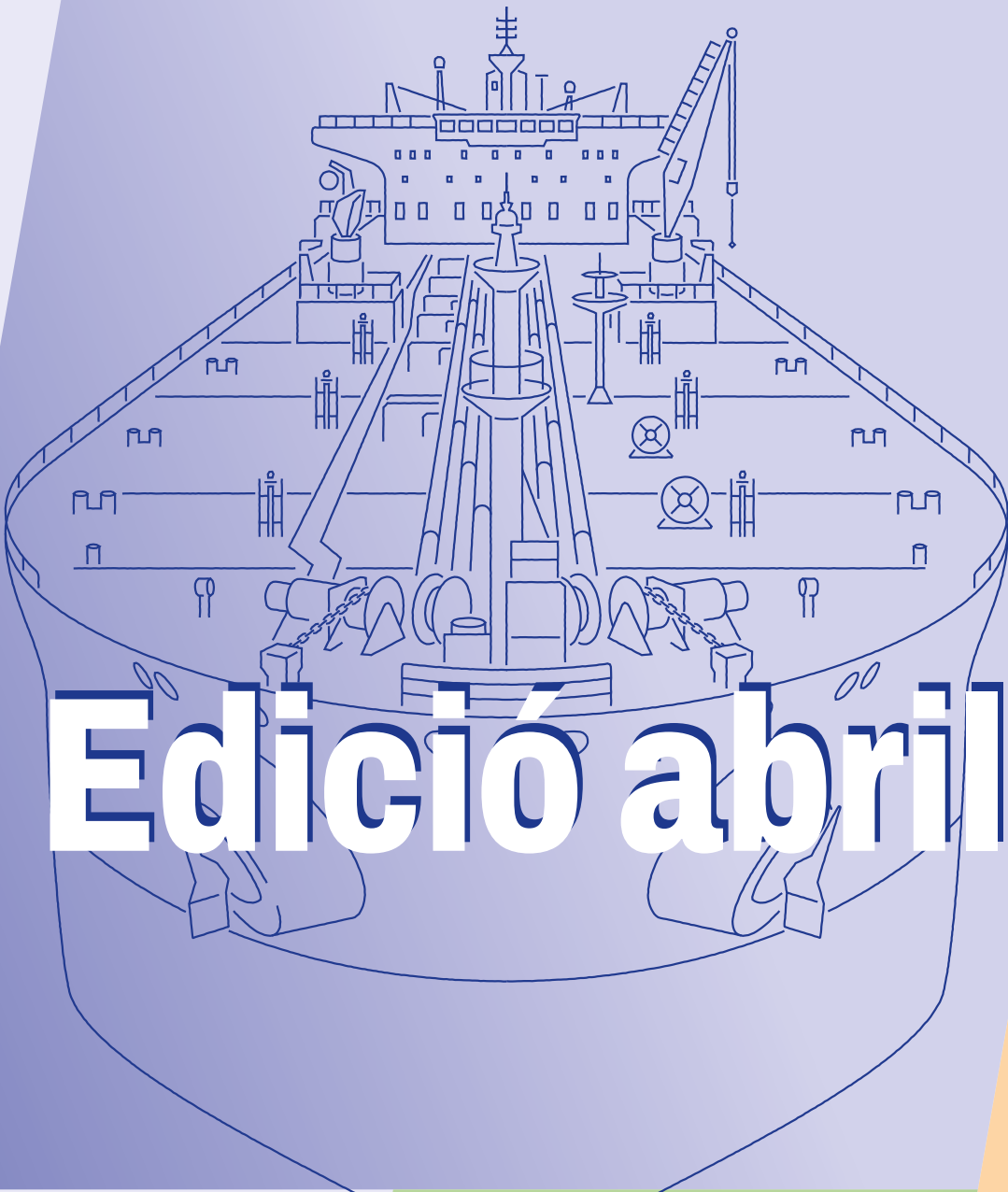
Troba la teva especialització a www.urv.cat/masters



TarragonaPort

ANUARI
2025

Edició abril 2025



Abril
2025

Química

Repsol invertirà més de 800 M € per la construcció d'una innovadora Ecoplanta a Tarragona

REDACCIÓ

El Consell d'Administració de Repsol ha donat llum verda a la inversió en una nova instal·lació pionera a Europa: l'Ecoplanta, que transformarà residus urbans en combustibles renovables i productes circulars. Aquest projecte, que es convertirà en una solució clau per a la reducció d'emissions de CO₂ en el sector del transport, impulsa també l'economia circular.

L'Ecoplanta, que s'ubicarà a Tarragona, rebrà una inversió superior als 800 milions d'euros. Es preveu que sigui la primera planta d'Europa a fabricar metanol renovable i metanol circular a partir de residus mitjançant gasificació, un procés de valorització avançat que dona una nova vida als residus que habitualment acabarien en abocadors o incinerats. Aquesta tecnologia d'última generació, desenvolupada per Enerkem, soci tecnològic de Repsol, representa un avenç significatiu en la gestió de residus i en la reducció de l'impacte ambiental. La nova instal·lació tindrà capacitat per processar fins a 400.000 tones anuals de residus sòlids urbans i convertir-los en 240.000 tones de combustibles renovables i productes circulars, com plàstics no reciclables. El metanol renovable, produït a partir de deixalles orgàniques, serà una de les principals matèries primeres, mentre que els productes circulars s'obtingran de residus no orgànics.

Es preveu que la planta entri en funcionament el 2029, creant 340 llocs de treball directes, indirectes i in-



Es preveu que sigui la primera planta d'Europa a fabricar metanol renovable i metanol circular

duïts, així com uns 2.800 llocs més durant la fase de construcció. Estarà ubicada dins del complex industrial de Repsol a Tarragona, aprofitant infraestructures ja existents per transformar el centre en un hub multi-energètic.

Aquest projecte innovador ha estat seleccionat per la Unió Europea per rebre finançament del programa Innovation Fund, entre més de 300 iniciatives, gràcies al seu alt potencial per reduir emissions i al seu caràcter únic a Europa. Es calcula que, durant els seus primers 10 anys de funcionament, l'Ecoplanta reduirà l'emissió de 3,4 milions de tones de CO₂ equivalents.

Per al sector marítim i terrestre. El metanol renovable, que serà produït a Tarragona, és una de les solucions més eficients per a complir els objectius de descarbonització per al 2030 i 2050, amb el potencial de substituir els combustibles fòssils

en el transport marítim, per carretera i en l'aviació, així com en altres indústries com la química.

Segons l'IRENA i el Methanol Institute, la demanda mundial de metanol es preveu que creixi substancialment per al 2050, en part impulsada per l'ús de metanol renovable en diversos sectors. Aprofundint en aquest model de valorització de residus, Repsol estudia la viabilitat d'ampliar el projecte a altres regions.

Repsol té l'objectiu de liderar la producció de combustibles renovables a la Península Ibèrica, amb l'objectiu de produir entre 1,5 i 1,7 milions de tones l'any 2027 i arribar a 2,7 milions de tones anuals per al 2030, incloent-hi també hidrogen renovable i biometà. A més, l'empresa aspira a fabricar fins a 105.000 tones de productes circulars l'any 2027 i 200.000 tones l'any 2030.

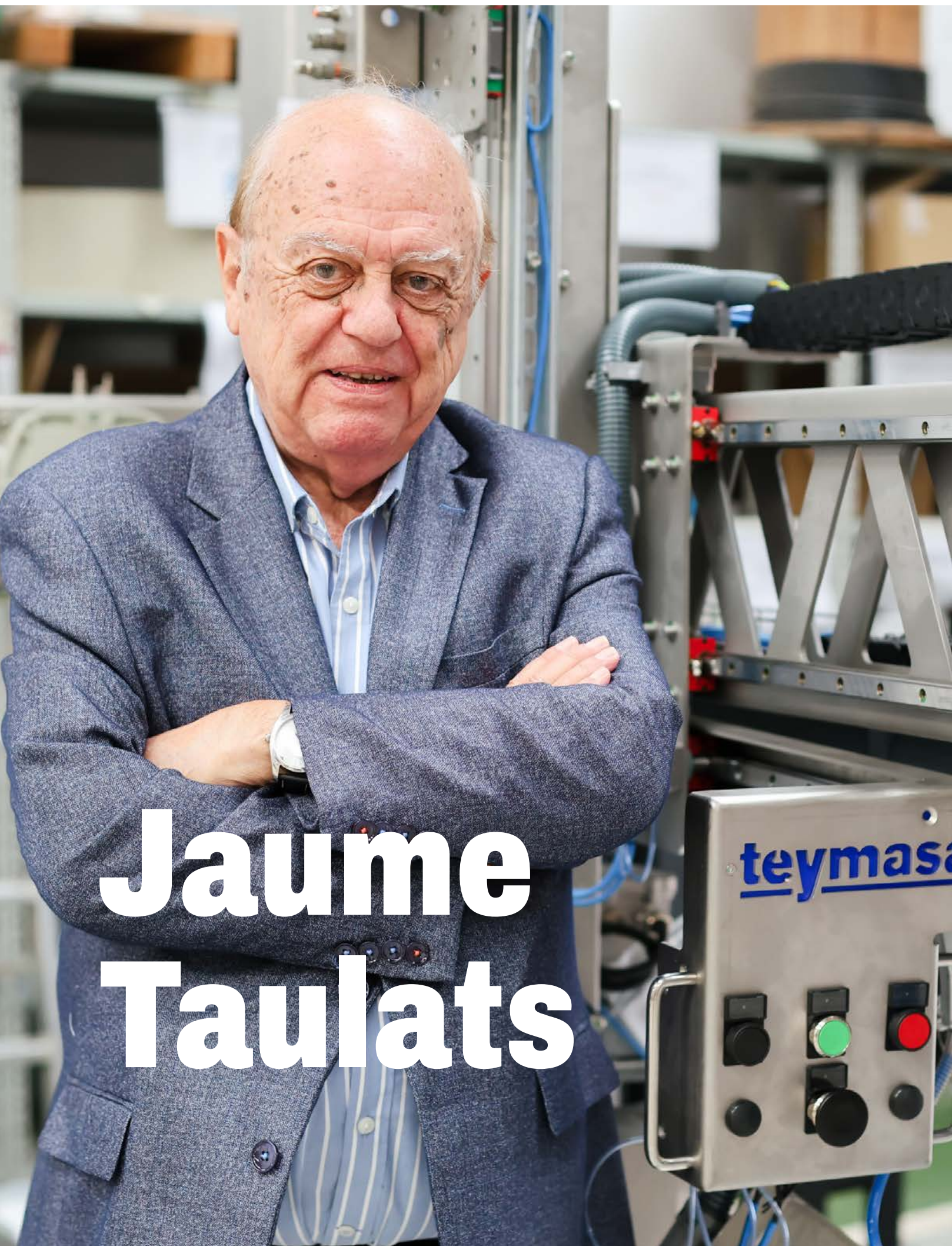
**CREDIT
BROKER**
P R O T E G O

**Confii en nosaltres,
la majoria ja ho fa...**

Amb més de 25 anys d'experiència,
l'especialista en situacions complexes
de risc comercial.

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

MIMAYORERROR



«No supe adaptar la estructura de la compañía a los cambios que se producían»

J.A DOMÈNECH ALBA MARINÉ

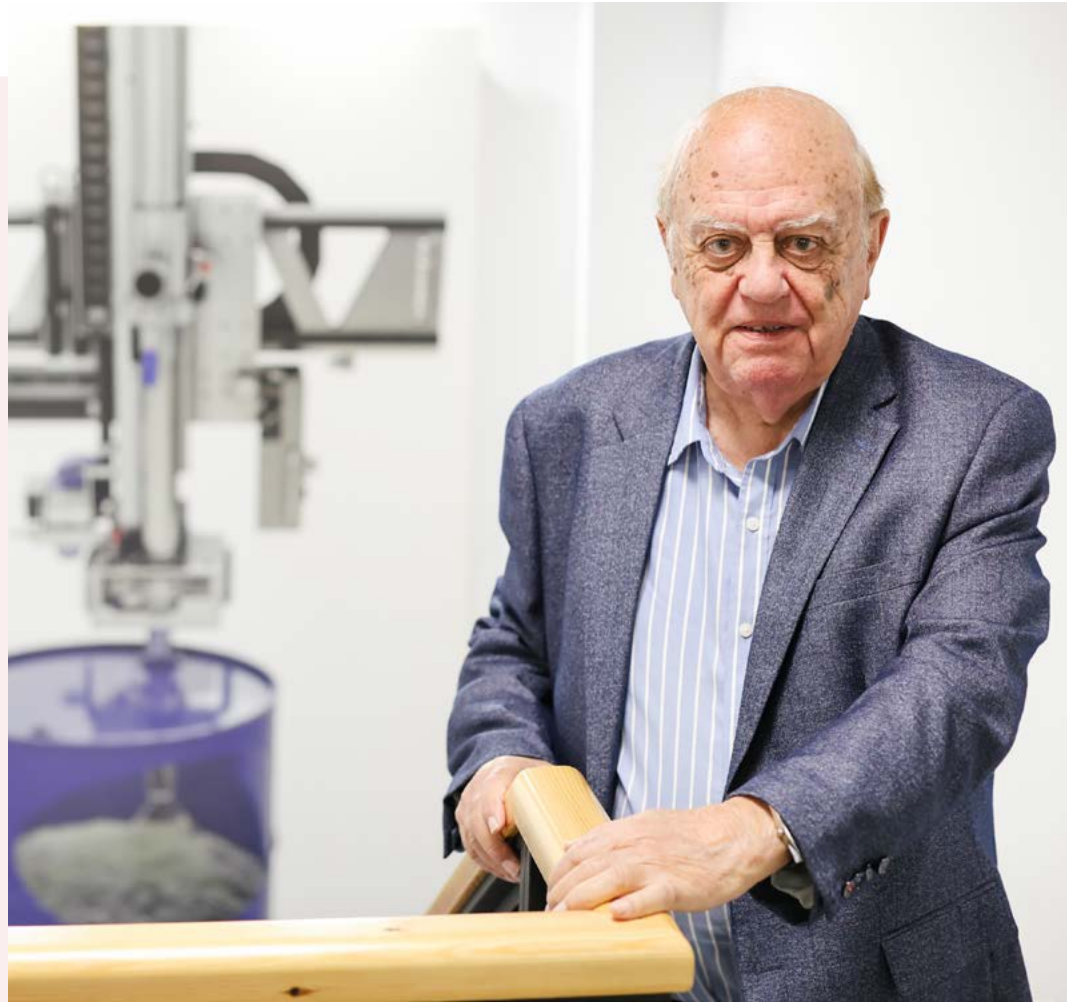
Es la de Teymasa una historia de éxito y superación. Y aunque la frase se repite y encaja perfectamente en muchas otras empresas, en nuestro ejemplo veremos cómo, en un momento de gran recesión de la economía, en el periodo 2008-2014, el de la burbuja inmobiliaria y la crisis bancaria, Teymasa hizo frente con éxito a un concurso de acreedores que, en la lógica del momento, hubiera llevado al cierre de la empresa.

En 1979 se crea la sociedad Transporte, Envasado y Manutención SA (Teymasa), especializada en el diseño, fabricación y montaje de máquinas llenadoras de productos líquidos, transportadoras y paletizadoras de envases. Serán tres socios sus accionistas: Jaume Taulats, Josep Maria Romeo y Josep Munné, que vendería en 1986 su participación al promotor inmobiliario José Luis García, al ser nombrado Munné por aquel entonces presidente de la Autoridad Portuaria de Tarragona y, al cabo de dos años, de la de Barcelona. La idea de creación de Teymasa vendría del trabajo que Taulats y Romeo desarrollaron con anterioridad en la sociedad tarraconense Instrumentos y Controles, SA., enfocada a la producción de aparatos para la medición de temperaturas, presiones y caudales, que trabajaba para el sector petroquímico. En un viaje a la refinería de Repesa en Cartagena (posteriormente Repsol), Taulats y Romeo vieron allí una máquina envasadora de lubricante, que entonces era la más moderna del mundo. La máquina era un diseño de la francesa Hotchkiss Brand Sogeme (HBS), que había vendido dicha instalación a través de su filial Scomavia. “Debido a un problema técnico en una línea de envasado, Repesa nos pidió intervenir como traductores con los franceses. Se estableció una relación con ellos, y de ahí vino que Scomavia nos ofreciera la representación comercial y asistencia técnica; y así nació Teymasa”, explica Jaume Taulats (82), périto industrial mecánico y presidente de la compañía.

Pero Teymasa aspiraba a algo más que ser un representante comercial. Y aunque el mercado de máquinas de envasado para el sector químico en los años 70 estaba cubierto, buscó la especialización. “Descubrimos que había demanda para el proceso de envasado de productos inflamables, tóxicos y corrosivos. Así, compramos una nave industrial, diseñamos y fabricamos nuestras propias máquinas ayudados por la tecnología de los franceses”, explica Taulats.

El mercado iba creciendo, y llegó la primera exportación: una máquina para Madagascar. Y después la oportunidad de comprar la sociedad francesa Volumatic, en Tours, fabricante de mezcladoras de líquidos. E incluso, “llegamos a abrir en 1998 una filial en México, Teymamex, que duró cinco o seis años”. Teymasa ha trabajado siempre bajo proyectos a medida, básicamente para multinacionales. En 1986 la empresa se traslada a Reus, ya con unas ventas que alcanzaban lo que hoy serían 4 millones de euros al año, y una plantilla de unas 30 personas.





Pero llegó la crisis de finales de la primera década de este siglo. “Aguantamos lo que pudimos, pero en el año 2013 presentamos concurso de acreedores. Nuestra idea -señala Taulats- siempre fue la de levantar esa situación, y así se lo explicamos al juez en su día; de no abandonar, como hacían la mayoría de empresas viendo el muy difícil futuro. Hoy puedo decir que salvar una empresa en concurso es de las cosas más importantes que he hecho en mi vida”. En un año, Teymasa levanta la situación dimensionando la empresa estrictamente a los pedidos que llegaban.

“Siempre he pensado que la obligación de todo empresario es reciclar la empresa continuamente, y creo que esto referido a la actualización tecnológica de nuestras máquinas lo hemos hecho bien. Sin embar-

go, y ese sí fue un gran error, no adapté la estructura de la empresa a los cambios que se producían; de manera que no supe prescindir de algunos departamentos que podía haber externalizado perfectamente”, resalta Taulats. En el camino, “hubo muchos otros errores, porque todos los cometemos continuamente, pero este fue el más grave y el que nos llevó a la suspensión de pagos”.

De una forma menos dramática, Taulats recuerda que, “cuando gracias a las acciones comerciales de Alcatel empezamos a exportar a China, allí se interesaron mucho por nuestra tecnología e incluso contactó con nosotros una comisión gubernamental, que visitaron nuestra empresa. Me invitaron a ir China para hacer actividad comercial durante un tiempo, pero no fui y lo dejamos en manos de

un representante. Quizá debí haber ido”, sonríe Taulats. Durante unos años, el mercado de China fue muy importante para nuestra empresa, sobre todo en máquinas para envasar aceite lubricante y también por nuestro trabajo en una planta muy especial y totalmente automática para envasar cloroformo.

« Hoy puedo decir que salvar una empresa en concurso es de las cosas más importantes que he hecho en mi vida »

Taulats reparte su tiempo entre la empresa y el soporte a emprendedores a través de SECOT, la plataforma de voluntarios seniors que dan soporte gratuito a personas y empresas que piden asesoramiento. “Es una forma de devolver a la sociedad parte de la experiencia que has obtenido; es muy estimulante ver cómo tus consejos pueden ayudar a otros a mejorar sus procesos o darles otros puntos de vista”.

En su tiempo libre, Taulats deja espacio para la lectura, y para organizaciones como PIMEC, Rotary Club y asociaciones relacionadas con la gastronomía, una de sus grandes pasiones.

En esta sección hemos publicado semblanzas de los siguientes empresarios:
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 y Marià Casas.

Sector alimentario

Aunque inicialmente Teymasa se enfocó en clientes del sector petroquímico, tuvo la posibilidad de introducirse también en el agroalimentario. Fue el caso, como hemos comentado, de su primera venta al exterior: una envasadora y paletizadora de bidones para aceite de girasol en Madagascar. El segundo proyecto en este sector sería para Freixenet.

El productor de cava de Sant Sadurn de Noya quería un despaletizador, no un paletizador. Ni en Freixenet, ni en Teymasa, habían visto nunca una máquina de este tipo. “Esto nos abrió a un planteamiento totalmente nuevo, que hacía muy atractivo el proyecto”, señala Taulats. Se trataba de despaletizar cajas de plástico llenas de racimos de uva, cargadas sobre palets de madera y que llegaban a la planta encima de tractores. Además, “la máquina solo trabajaría treinta días al año, entre diez y doce horas diarias y con una producción mínima de ochocientas cajas a la hora. El reto era enorme, pero a la vez muy sugestivo”.

En aquel tiempo, las cajas de uva se descargaban a mano una vez que llegaban a la planta de elaboración. Esto obligaba a Freixenet a contratar a un grupo de trabajadores por un tiempo de solo treinta días. Y año a año, crecían las peticiones por parte de estos trabajadores de aumento de precio por hora traba-

jada, a lo que la empresa no podía negarse dada la necesidad de efectuar las descargas de las cajas sin demora, para evitar la pérdida de grado en la uva que supone cada retraso. Esto hizo que la dirección de la empresa cavista apostara por automatizar el proceso de descarga. “El propio presidente de Freixenet, Josep Ferrer Sala, se interesó directamente por nuestro trabajo. El día que pusimos la máquina en marcha, Ferrer hizo parar un momento el proceso. Volvió al rato con su nieto y le dijo: ‘mira bien esto, que es el futuro’”.



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

El Grup Mimara

vol acabar l'any 2025 amb 50 centres a tot l'Estat



Miguel Márquez
CEO i fundador del Grup Mimara

J.S.

El Grup Mimara es planteja créixer aquest any 2025 amb una quinzena de noves residències per a la tercera edat i arribar a cinquanta centres repartits per tota la geografia espanyola, abastant onze comunitats autònomes diferents. D'aquesta manera, vuit se situaran a la província de Tarragona. Als sis centres que hi havia fins ara -Creixell, Fontscaldes, Segur de Calafell, Valls, El Pla de Santa Maria i Batea-, s'hi ha sumat aquest mes de febrer la residència 'Mare de Déu de la Riera', a Borges del Camp --en règim de concessió administrativa a llarg termini, amb 32 places públiques i una privada, ateses per una plantilla de 31 treballadors -, i 'Fra Pedro Pastor' a Quintana Rodona (Sòria). Aquest mes de febrer s'ha iniciat la gestió d'un nou centre a Talavera de la Reina (Toledo) i, d'aquesta manera, ja suma un total de 36.

El segon semestre de l'any el Grup Mimara posarà em marxa la residència de la tercera edat al Seminari de Tarragona, al costat del Claustre de la Catedral, oferint un total de 93 noves places. A més de Tarragona, tenen en construcció tres centres més -Saragossa, Sevilla i Mallorca- i hi ha onze projectes més que s'aniran concretant els propers mesos. També estan ampliant instal·lacions a Sevilla, Girona i Sòria. Tot plegat els permetrà passar de les 2.300 places actuals a més de 4.000 places.

Una quinzena de noves residències i les ampliacions d'altres els permetrà enguany superar les 4.000 places

"Aquestes noves incorporacions no només s'entenen en clau d'expansió territorial, sinó també com una oportunitat per seguir innovant i ampliant la nostra visió, guiada per la qualitat assistencial, la humanitat i el respecte", destaca el fundador i CEO de Grup Mimara, Miguel Márquez. "Molt aviat hi haurà bones notícies sobre nous projectes que reforcen la nostra capacitat de respondre al repte social més gran del nostre temps, que és la cura de la gent gran", avança.

El grup manté la seu a Tarragona, des de l'estiu passat a l'antic seminari de Tarragona. Actualment compta amb més d'un miler de treballadors i la província de Tarragona ocupa més de 250 treballadors (242 directes i 15 indirectes). Márquez recorda sempre que la seva formació bàsica és d'infermer abans que empresari i que això es tradueix en l'objectiu del "bon servei als usuaris" i insisteix molt als seus directius en aquest aspecte.



El segon semestre de l'any es posarà em marxa la residència de la tercera edat al Seminari de Tarragona

"Comptem amb residències geriàtriques, centres de dia, residències especialitzades en psicogeriatria, Alzheimer i demències. Tenim un model de gestió mixt, amb centres que responen a adjudicacions per part de l'administració de quatre a deu anys, mentre altres els tenim en propietat, ja sigui perquè ens hem fet càrrec tant de l'edifici com l'activitat, com perquè l'hem posat nosaltres en funcionament o en règim de lloguer. En alguns casos hem comptat amb el suport de diversos fons d'inversió", explica Márquez, que també destaca les dues fundacions que ell mateix presideix -una a Tarragona i una segona a Sevilla- i que tenen com a objectiu que persones sense recursos econòmics o que no tinguin reconeguda la dependència per l'administració puguin tenir plaça en una residència. També tenen centres especialitzats en salut mental.

La darrera tecnologia

El CEO del Grupo Mimara destaca que inverteixen molt en tecnologia en els seus centres amb l'objectiu de millorar el benestar i l'estimulació cognitiva dels usuaris. Han incorporat a les seves instal·lacions banyeres multi-sen-

sorials, pissarres tàctils i ulleres de realitat virtual. També estan desenvolupant una prova pilot una dutxa perquè els usuaris amb discapacitat que vulguin es puguin dutxar soles. A més, estan implantant un nou sistema informàtic i també canviant el sistema pacient-infermera.

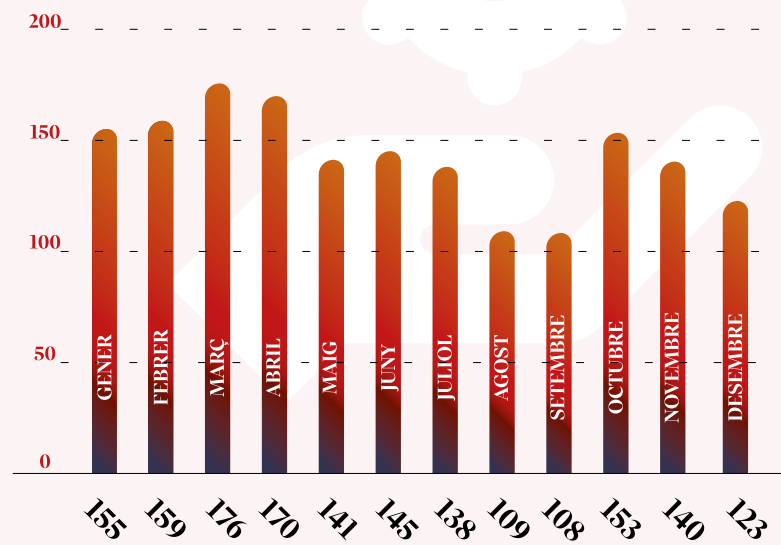
La trajectòria del Grup Mimara es va iniciar el 2001 amb una residència per a la tercera edat a Creixell, i després de superar el 2020 la Covid, que va impactar de forma important en el sector, va accelerar el seu creixement, passat de quatre centres als 36 actuals, que aquest 2024 li han permès facturar 30 milions d'euros. A l'objectiu de comptar mig centenar de residències a finals de 2025 s'hi suma l'obertura de tres noves bugaderies, arribant a cinc, que no només presten servei als seus centres sinó a empreses d'altres sectors, com el turístic.

Centres del Grup Mimara

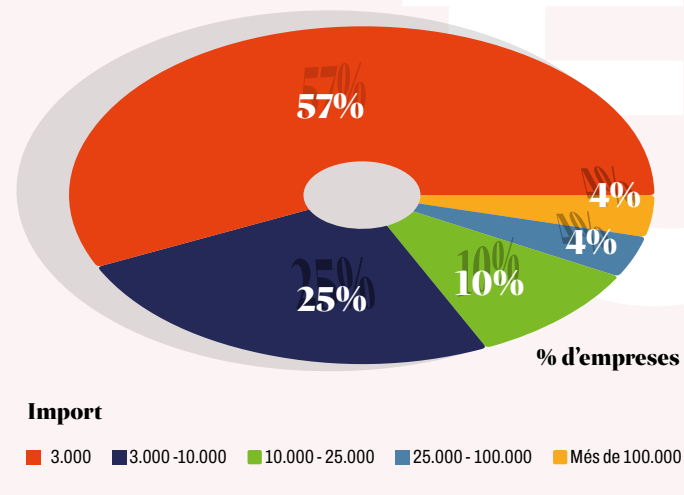


NOVES EMPRESES CREADES AL 2024

Noves empreses creades per mesos



Imports de constitució



Noves empreses a les comarques de Tarragona el 2024

El nombre de noves empreses creades a les comarques tarragonines el passat 2024 ha crescut de forma destacada respecte a l'any 2023. S'ha passat de les 1.537 empreses creades a les 1.717 el passat any. Per poblacions, encapçala l'estadística Tarragona amb 388 noves empreses, seguida per Reus amb

223 i Cambrils amb 143, la qual cosa suposa per aquesta última població un creixement d'aquesta estadística del 40%. Els tres primers mesos de l'any destaquen en volum de noves empreses creades, mentre que agost i setembre es presenten com els més fluixos.

Llistat de societats creades el 2025

Total
1717
empreses

Aiguamúrcia	1	Calafell	83	Gandesa	3	Llorenç de Penedès	2	St. Jaume dels Domenys	4
Albinyana	1	Camarles	4	Gratallops	2	Marçà	1	Santa Bàrbara	3
Alcanar	8	Cambrils	143	L'Aldea	11	Mont-ral	2	Santa Coloma de Queralt	6
Alcover	10	Capçanes	1	L'Ametlla de Mar	28	Mont-roig del Camp	36	Santa Oliva	1
Alforja	3	Castellvell del Camp	7	L'Ampolla	9	Montblanc	21	Tarragona	388
Almóster	2	Constantí	22	L'Arboç	6	Montbrió del Camp	4	Tivissa	2
Altafulla	11	Cornudella de Montsant	2	L'Espluga de Francolí	1	Móra d'Ebre	2	Torredembarra	38
Amposta	39	Creixell	7	L'Albiol	3	Móra la Nova	9	Torroja del Priorat	1
Arbolí	1	Cunit	25	L'Arboç del Penedès	5	Perafort	1	Tortosa	51
Ascó	8	Deltebre	21	L'Argentera	1	Puigpelat	1	Ulldecona	15
Banyeres del Penedès	5	El Catllar	7	La Bisbal del Penedès	7	Querol	3	Vallmoll	3
Batea	1	El Molar	1	La Canonja	17	Rasquera	1	Valls	46
Bellvei	4	El Molar	1	La Pobla de Mafumet	5	Reus	223	Vandellòs i l'Hospitalet de l'Infant	12
Benissanet	1	El Morell	9	La Pobla de Montornès	2	Riba-roja d'Ebre	1	Vespella de Gaià	1
Bràfim	2	El Perelló	5	La Ràpita	11	Riudecanyes	1	Vila-rodon	2
		El Pla de Santa Maria	2	La Riera de Gaià	4	Riudoms	10	Vila-seca	40
		El Vendrell	71	La Secuita	1	Roda de Berà	19	Vilalba dels Arcs	1
		Els Guiamets	1	La Selva del Camp	8	Roquetes	5	Vilallonga del Camp	1
		Els Pallaresos	5	La Sènia	10	Salomó	1	Vilanova d'Escornalbou	1
		Falset	6	La Torre de l'Espanyol	1	Salou	91	Vinyols i els Arcs	5
		Flix	2	Les Borges del Camp	3	Sant Jaume d'Enveja	2		

Font: Elaboració pròpia amb dades del Registre Mercantil.





Mario Basora, president de la Cambra de Comerç de Reus, avança els objectius per al 2025, destacant projectes clau com el pla estratègic de l'Aeroport de Reus o l'Oficina Tècnica dels Fons de Transició Nuclears, a més de reforçar la internacionalització i l'aposta per

la sostenibilitat energètica. Amb noves iniciatives com l'Oficina Empresarial de Transició Energètica i la participació en la Vinexpo de París, la Cambra continua amb la seva tasca de dinamització econòmica i de millora de les infraestructures del territori

Mario Basora:

«Necessitem reforçar la competitivitat de l'aeroport i garantir que sigui un motor econòmic»

Quins són els objectius de la Cambra de Comerç de Reus per al 2025?

Els objectius per al 2025 se centren a consolidar els projectes iniciats el 2024, com els relacionats amb la transició nuclear, i continuar amb activitats d'internacionalització, amb participació en la Vinexpo de París amb estand propi per primera vegada.

També es prioritzaran la millora d'infraestructures i el suport a iniciatives energètiques.

Quins projectes del 2024 es continuen impulsant enguany?

Els projectes destacats inclouen el pla estratègic de l'Aeroport, amb l'objectiu d'evitar el tancament a l'hivern i millorar la connectivitat

empresarial. També es vol continuar avançant en els projectes de transició nuclear i en la millora de la capacitat de reg al Baix Camp.

I, com no podia ser d'altra forma, continuarem apostant per l'edició anual de la Ganxet Pintxo, la qual va tenir molt bona rebuda entre els restauradors, i per una nova Reus



Viuen el Vi continuant amb la dinàmica que ja vàrem iniciar l'any passat.

D'altra banda, hem renovat la pàgina web amb una major facilitat de navegació i usabilitat, perquè qualsevol persona que necessiti accés als serveis de la Cambra de Comerç de Reus ho pugui fer de forma més senzilla.

Quins projectes futurs de la Cambra poden veure's impulsats aquest 2025?

Un dels projectes futurs destacats és la Llei de Cambres, amb la qual les Cambres de Catalunya estem treballant perquè sigui una prioritat quan arribi al Parlament. També continuarem amb l'Oficina Tècnica de Transició Nuclear, per ajudar les empreses a obtenir els fons necessaris i presentar els seus projectes. Igualment cal destacar l'Oficina de Transició Energètica, que veurà la llum durant aquest any.

Com continuarà treballant la Cambra des d'un punt de vista territorial?

La Cambra continuarà la seva tasca a tot el territori, fent fires de formació, ocupació i altres esdeveniments. També es farà especial èmfasi en la creació de taules rodones per tractar temes específics.

Les infraestructures del territori continuen sent una assignatura pendent?

Les infraestructures continuen sent una necessitat prioritària. La Cambra vol fer més pressió per la millora de carreteres clau com l'N-420, la C-14 i la R-15, les quals són punts claus per al desenvolupament econòmic i empresarial del territori Cambra Reus. També fem valdre la creació de l'Estació Intermodal, que sembla que arribarà a bon port. Aquesta última és essencial per a l'Aeroport de

Reus i per millorar la connexió amb Barcelona. És essencial i necessari aquesta connectivitat per reduir el temps dels desplaçaments entre Reus i Barcelona, i a la inversa.

Hi ha consens amb aquests temes entre les Cambres del Territori?

Sí, les Cambres de Tarragona, Tortosa, Valls i Reus treballen conjuntament en diversos projectes. L'acord actual és molt fort, especialment pel que fa al pla estratègic de l'Aeroport i la necessitat d'impulsar la mobilitat i les infraestructures del territori.

Precisament, com està avançant el pla estratègic de l'Aeroport de Reus que van presentar recentment?

El pla estratègic de l'aeroport de Reus es fonamenta en dues línies d'acció principals. D'una banda, es vol recuperar les rutes de mercaderies que ja existien prèviament, i, d'altra banda, s'està apostant per potenciar els vols de negocis. Per això, s'ha identificat la necessitat d'establir connexions regulars amb ciutats clau com Frankfurt, Londres o París, amb una o dues freqüències setmanals, per millorar la connectivitat i augmentar la visibilitat de l'aeroport com a centre de negoci.

Aquesta estratègia forma part d'un conjunt de mesures pensades per reforçar la competitivitat de l'aeroport i garantir que sigui un motor econòmic per al territori.

La Cambra tindrà una Oficina Empresarial de Transició Energètica. Quines seran les seves funcions?

L'Oficina Empresarial de Transició Energètica es presenta com una iniciativa fonamental per impulsar la sostenibilitat i l'eficiència energètica en les empreses del territori. El seu principal objectiu és donar suport a les empreses perquè pu-

«Les infraestructures continuen sent una necessitat prioritària per la Cambra de Reus»



guin 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.

Ajudarem les empreses a gestionar quatre àmbits principals: generació i emmagatzematge d'energia renovable, eficiència energètica, mobilitat elèctrica i creació de comunitats energètiques.

I, per altra banda, la Cambra disposarà una Oficina Tècnica dels Fons de Transició Nuclears. Quina serà la seva tasca?

L'Oficina Tècnica serà l'encarregada de redactar les bases de les ajudes per a les empreses que vulguin presentar projectes i rebre finançament. A més, oferirà assessorament perquè els projectes siguin viables i es beneficiïn dels fons de la transició nuclear.

Quines accions d'internacionalització farà la Cambra el 2025?

Algunes de les accions destacades seran la participació en la Vinexpo de París i la implantació del programa internacional Interreg Activate, amb la Cambra de Reus al capdavant. També es faran jornades de país, com una amb el Marroc, per ajudar les empreses de la zona a expandir-se internacionalment.

Així mateix, la Cambra continuarà treballant per la creació d'ocupació al territori?

Sí, continuarem organitzant fires d'ocupació i jornades per sectors específics, com les fires d'Ocupació o d'FP Dual i la jornada 'Treballa al Turisme', en el marc de la fira Turismarket. També estem treballant amb els consells comarcals per identificar les necessitats laborals

i per formar els professionals que busquen les empreses del territori.

Per acabar, quina és la situació del nou Espai Llotja?

El projecte del nou espai continua en marxa, i esperem poder tenir-lo acabat abans de finalitzar el mandat. Tot i que encara estem treballant per aconseguir els recursos necessaris, es tracta d'una prioritat per al futur de la Cambra.



«Esperem poder tenir acabat el projecte del nou Espai Llotja abans de finalitzar el mandat»

Continuïtat en projectes de la Cambra de Comerç iniciats l'any 2024: Transició energètica i millora d'infraestructures

La Cambra de Comerç de Reus té una agenda ambiciosa per al 2025, centrada en consolidar els projectes que es van iniciar el 2024 i en seguir treballant per millorar les infraestructures, l'internacionalització i

la sostenibilitat de les empreses de la regió. Alguns dels projectes més destacats inclouen el pla estratègic de l'Aeroport de Reus, l'Oficina Tècnica dels Fons de Transició Nuclears o la remodelació de l'Espai Llotja.

Pla estratègic de l'Aeroport de Reus:

un motor econòmic per al territori

Un dels projectes més destacats per al 2025 és intentar consolidar el pla estratègic de l'Aeroport de Reus, que es fonamenta en dues línies d'acció clau. D'una banda, es vol recuperar les rutes de mercaderies que ja existien prèviament i que van ser essencials per a les empreses locals. Aquest enfocament vol consolidar l'aeroport com a hub logístic i reforçar la seva competitivitat en el sector del transport de mercaderies, facilitant l'accés als mercats internacionals.

D'altra banda, el pla posa especial èmfasi en potenciar els vols de negocis, establint connexions regulars amb ciutats estratègiques com Frankfurt, Londres i París. Amb una o dues freqüències setmanals, aquest tipus de vols serà essencial per a les empreses que volen expandir les seves operacions i enfortir les relacions comercials.

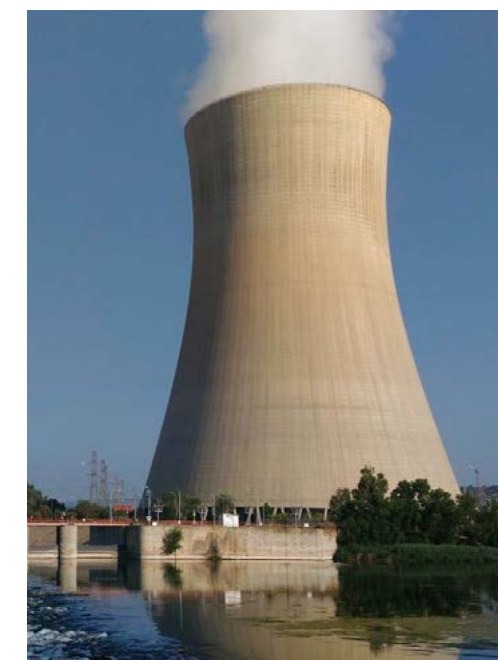
«El pla de l'Aeroport de Reus vol consolidar l'infraestructura com a hub logístic i reforçar la seva competitivitat en el sector del transport de mercaderies»



Oficina Tècnica de Fons de Transició Nuclears: recolzament per a les empreses en la transició energètica

Un altre projecte important és l'Oficina Tècnica del Fons de Transició Nuclears. Aquesta oficina té com a objectiu assessorar les empreses en la creació de projectes que puguin accedir als fons públics destinats a la transició nuclear. A través d'aquesta oficina, les empreses de la zona podran obtenir informació, orientació i suport per elaborar projectes viables que els permetin rebre finançament. La Cambra de Reus abarca la gran majoria del territori beneficiat per aquests ajuts. En concret, un 69% dels pobles que són beneficiaris del Fons de Transició Nuclear.

«L'Oficina Empresarial de Transició Energètica es presenta com una iniciativa fonamental per impulsar la sostenibilitat i l'eficiència energètica»





Remodelació de l'Espai Llotja:

Abans que acabi el mandat de Mario Basora

La remodelació de l'Espai Llotja és un altre dels projectes destacats per al 2025. Aquest espai, que és un pilar de la Cambra, acull una gran varietat d'activitats, esdeveniments i serveis per a les empreses. La remodelació preveu una millora de les instal·lacions.

La renovació de l'espai ajudarà a dinamitzar l'activitat empresarial de la ciutat i proporcionarà un espai més adequat.

L'objectiu del projecte és convertir la Llotja de Reus en un centre de promoció de la producció agroalimentària de qualitat, per tal que sigui la porta d'entrada i el km 0 per degustar i descobrir l'origen dels productes de Reus i el territori CambraReus (Baix Camp, Priorat, Ribera d'Ebre, Terra Alta i Conca de Barberà) a través d'un portafolis d'experiències turístiques memorables. En resum, un espai de coneixement, experiència, degustació i compra de producte local.

D'altra banda, també es pretén modernitzar i actualitzar l'espai, tot generant un canvi que sorprengui els visitants. El nou Espai Llotja també planteja un escenari multifuncional, amb una pantalla de leds gegant, un escenari per a presentacions i un altre per a showcooking.

Consolidació de Ganxet Pintxo i la Reus Viu el Vi:

apostant per la gastronomia i el turisme local

Per altra banda, la Cambra seguirà apostant per la consolidació de l'edició anual de la Ganxet Pintxo, una

iniciativa que ha tingut una gran acollida entre els restauradors locals i que continuarà sent una cita anual de promoció de la gastronomia reusenca. En paral·lel, la Cambra continuarà creient en el nou format de la Reus Viu el Vi, una activitat que impulsa la cultura del vi i el turisme vinculat al sector. Ambdues iniciatives no només promouen el teixit empresarial local, sinó que també posicionen Reus com a destinació gastronòmica i vitivinícola de referència.



Actualització de la pàgina web:

millorant l'accés als serveis.

Un altre dels projectes destacats és la millora de la pàgina web de la Cambra de Comerç de Reus, que es va actualitzar el 2024 i continuarà oferint una millor experiència d'usuari al 2025. Aquesta actualització permetrà a les empreses locals accedir a més serveis i recursos de forma més àgil i intuïtiva, fent més senzill el procés de cerca d'informació i de contacte amb els serveis de la Cambra.

D'altra banda, la Cambra de Comerç de Reus continuarà apostant per la formació, amb diverses fires en diverses poblacions del seu àmbit territorial i també una dedicada a l'FP Dual.

Els reptes de la Cambra de Comerç de Reus per a 2025

El 2025 es perfila com un any clau per a la Cambra de Comerç de Reus, amb un conjunt de reptes i iniciatives que marcaran el futur de la institució i el dinamisme econòmic de la regió. La creació de l'Oficina de Transició Energètica, la primera participació de la Cambra a Vinexpo París, o l'impuls de la Llei de Cambres, així com altres projectes orientats a la internacionalització empresarial i la millora d'infraestructures, són algunes de les fites més destacades que la Cambra afrontarà durant aquest any.

Creació de l'Oficina de Transició Energètica

Un dels grans reptes per al 2025 serà la posada en marxa de l'Oficina de Transició Energètica, una iniciativa que busca ajudar les empreses locals a adaptar-se als nous requisits energètics i ambientals. Aquesta oficina se centrarà en proporcionar assessorament especialitzat a les empreses per implementar solucions de descarbonització, eficiència energètica i fonts d'energia renovables. Aquesta mesura, que es presenta com una resposta a la necessitat urgent de millorar la sostenibilitat del teixit empresarial, s'articularà al voltant de quatre pilars fonamentals que guiaran l'estratègia de la Cambra per a la transició energètica: Generació i emmagatzematge d'energia renovable, comunitats energètiques, eficiència energètica i mMobilitat elèctrica.

En primer lloc, es proporcionarà un assessorament personalitzat a les empreses, tenint en compte les característiques específiques de cada sector, per facilitar l'adopció de tecnologies més eficients i sostenibles. En segon, l'Oficina de Transició Energètica oferirà formació i sensibilització, amb l'objectiu de conscienciar les empreses de la importància de la transició i proporcionar els coneixements necessaris per integrar solucions renovables als seus processos. Finalment, es facilitarà l'accés a finançament i ajudes per ajudar les empreses a implementar les millores energètiques necessàries. A través d'aquest enfocament global, la Cambra vol acompanyar les empreses en el seu camí cap a una economia més sostenible i competitiva.

«L'Oficina de Transició Energètica se centrarà en proporcionar assessorament especialitzat a les empreses per implementar solucions de descarbonització, eficiència energètica i fonts d'energia renovables».



«És la primera vegada que la Cambra de Reus participa a Vinexpo París 2025, el que suposa una gran oportunitat per a les empreses del sector vitivinícola de la demarcació»



Participació a Vinexpo París 2025

Un altre gran repte per a la Cambra de Comerç de Reus ha estat la seva presència a Vinexpo París 2025, una de les fires internacionals més importants del sector vitivinícola. Aquesta ha estat la primera vegada que la Cambra de Reus ha participat en aquest esdeveniment, junt amb 12 cellers del territori, el que suposa una gran oportunitat per a les empreses del sector vitivinícola de la demarcació.

Vinexpo reuneix professionals de tot el món i permet a les empreses locals donar visibilitat internacional als seus productes, establir noves relacions comercials i explorar nous mercats.

Aquesta participació forma part de l'estratègia de la Cambra per impulsar la internacionalització del sector vitivinícola de la regió i posicionar els seus productes en els mercats globals. A través d'aquesta plataforma, la Cambra busca augmentar les oportunitats de negoci per a les empreses vitivinícoles locals, enfortir la seva presència internacional i fomentar l'intercanvi de coneixements i innovació entre els professionals del sector.

La Llei de Cambres: Un impuls per al reconeixement i la modernització

Un dels altres objectius importants per a la Cambra de Comerç de Reus el 2025 és l'impuls de la Llei de Cambres, una llei que compta amb la col·laboració de les cambres de comerç de tot Catalunya. Aquesta nova legislació té com a finalitat modernitzar i reforçar el paper de les cambres en el desenvolupament econòmic del país, dotant-les de més recursos i eines efectives per dur a terme les seves funcions.

El Consell General de Cambres ja es troba presentant aquesta proposta davant les institucions catalanes i mantenint reunions amb responsables polítics, com el president de la Generalitat Salvador Illa o el president del Parlament Josep Rull, per explicar la necessitat d'aquesta llei i com pot contribuir a millorar la competitivitat de les cambres i el teixit empresarial de la regió.

Altres iniciatives clau per al 2025

A més de les accions mencionades, la Cambra de Comerç de Reus continuarà treballant en altres projectes que afectaran directament les empreses i el territori. Un dels objectius principals serà continuar impulsant la internacionalització empresarial. La Cambra seguirà desenvolupant programes de cooperació perquè les empreses de la demarcació puguin expandir-se a nous mercats, millorant així les seves oportunitats de creixement. Aquesta internacionalització serà clau per a molts sectors locals que busquen ampliar la seva presència a nivell global.

D'altra banda, també es posarà especial atenció a la millora d'infraestructures, una qüestió essencial per al desenvolupament econòmic del territori. La Cambra continuarà treballant per millorar la connectivitat i l'accés a recursos clau per a les empreses.

Els Reptes de Futur de la Cambra de Comerç de Reus: una estratègia per a l'impuls territorial

Jaume Llosas Pellisé

Secretari General i Director Gerent de la Cambra de Comerç de Reus



La Cambra de Comerç de Reus es troba en plena consolidació del seu paper determinant per al desenvolupament econòmic i empresarial del seu àmbit d'actuació, que comprèn les comarques del Baix Camp, Conca de Barberà, Ribera d'Ebre, Priorat i Terra Alta. En un context global de canvis accelerats, la institució afronta una sèrie de reptes clau per consolidar-se com a motor de creixement, acompanyament i innovació per al teixit productiu del territori. Entre els grans eixos d'actuació de la Cambra destaquen la internacionalització, la formació i capacitat ocupacional,

la transició energètica, l'assessorament empresarial especialitzat i l'acompanyament actiu per la cerca de vies alternatives de finançament.

Pel que fa a la internacionalització ens refermem com un agent fiable en un món cada cop més globalitzat on les empreses del territori necessiten ampliar horitzons per garantir la seva competitivitat. La Cambra de Comerç de Reus treballa per enfortir les exportacions i la presència internacional de les empreses locals a través de programes de suport a la internacionalització, accions de promoció internacional,

«La Cambra de Comerç de Reus treballa per enfortir les exportacions i la presència internacional de les empreses locals a través de programes de suport a la internacionalització»



«La Cambra ha de reforçar el seu paper com a impulsora de projectes de sostenibilitat, oferint suport tècnic i estratègic a les empreses per facilitar la transició cap a un model més sostenible»

missions comercials i assessorament en normativa i certificacions per accedir a nous mercats sense riscos.

A més, és essencial potenciar la cooperació entre empreses per fomentar sinèrgies i projectes conjunts que facilitin la penetració en mercats emergents. L'acompanyament en processos d'internacionalització no només ha de centrar-se en les grans empreses, sinó també en les pimes i micro-empreses, que sovint requereixen suport específic per donar el salt a l'exterior i que no disposen de mecanismes i recursos propis especialitzats en aquest àmbit.

Pel que fa a la formació i capacitat ocupacional cal continuar apostant pel talent local. La formació és un altre pilar fonamental per garantir la competitivitat empresarial i l'ocupabilitat de la població activa. La Cambra ha de continuar apostant per programes de capacitat adaptats a les necessitats reals del mercat laboral, fomentant la col·laboració entre el teixit empresarial i els centres formatius per dissenyar itineraris de qualificació professional.

El repte passa per desenvolupar propostes innovadores en formació contínua, especialment en sectors estratègics com la indústria agroalimentària, el turisme sostenible, les energies renovables i el necessari procés d'implementació de la digitalització en els entorns productius. En aquest sentit, la Cambra de Comerç de Reus pot exercir un paper crucial com a pont entre les empreses i el sistema educatiu per garantir una millor adaptació de l'oferta formativa a la demanda del mercat.

Una vertical que també va encetar la nostra corporació i que es consolidarà en breu és la de la transició energètica com un dels grans desafiaments del teixit productiu i del

territori. 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 en la unió europea i que no només afecten a les grans empreses sinó també a tota la cadena de valor i subministrament.

Aquí, la Cambra ha de reforçar el seu paper com a impulsora de projectes de sostenibilitat, oferint suport tècnic i estratègic a les empreses per facilitar la transició cap a un model més sostenible. Això inclou la promoció de comunitats energètiques locals, la implementació de solucions d'autoconsum fotovoltaiic així com d'eficiència energètica i la gestió de recursos hídrics i de residus que es concretaran i impulsaran encara més amb la posada en funcionament de tot l'espectre de serveis de la nostra oficina empresarial de transició energètica.

Però tot això també es focalitza i pren com a embrió inicial de tota conversa amb una empresa o professional a través d'un assessorament especialitzat que ha d'anar més enllà del suport administratiu sinó que s'obre i s'enfoca també en l'acompanyament estratègic per a la innovació, la transformació digital, la minimització de riscos en els processos de comercialització a través de protocols d'actuació o bé la intermediació amb neutralitat per a la validació d'interessos legítims contraposats amb la voluntat d'arribar a acords. La Cambra ha d'actuar com un hub o datalake de coneixement i recursos per tal que el sector productiu pugui adreçar-s'hi per donar resposta a les seves inquietuds i possibilitar l'èxit dels seus projectes amb l'objectiu de poder garantir que les empreses del territori es mantinguin competitives en un mercat cada cop més tecnològic, canviant, complex i exigent.

En darrer lloc, tot projecte professional o empresarial precisa per a la seva implantació o creixement de disposar de recursos òptims per a fer-lo realitat. És aquí on les fórmules de finançament alternatiu a través d'Ajuts i Subvencions constitueix un focus i repte per a moltes empreses, emprenedors així com petits agents del sector públic que necessiten d'aquest suport. La Cambra de Comerç de Reus ha de potenciar el seu rol com a facilitadora d'accés a fons europeus, ajuts i subvencions de tots els actors convocants per tal de possibilitar la elegibilitat dels objectius i projectes empresarials en les múltiples opcions exigents en diversos nivells: europeu, estatal, autonòmic, municipal o bé regional com passa amb els fons de transició nuclear. Per a això, és fonamental proporcionar informació actualitzada, ajustada i confiable que vagi, alhora, acompanyada d'un suport tècnic en la preparació de projectes per a convocatòries públiques, ajudant així les empreses a aprofitar

els recursos disponibles per al seu creixement i consolidació.

Per totes aquestes múltiples verticals i reptes empresarials, la Cambra de Comerç de Reus ha de consolidar-se com un actor clau per al desenvolupament econòmic del seu territori. Apostar per la internacionalització, la formació, la transició energètica, l'assessorament empresarial especialitzat i la captació de finançament serà essencial per enfortir el teixit productiu i assegurar un futur pròsper per al nostre territori. I això cal fer-ho en conjunt, envoltat dels millors agents especialitzats del nostre context, i amb els que cal enfortir aliances estratègiques per facilitar l'intercanvi de bones pràctiques i el suport a la mobilitat empresarial.

Amb una estratègia clara i un compromís ferm amb les necessitats del nostre context socioeconòmic, la Cambra ha de consolidar-se com a un referent per al teixit empresari-

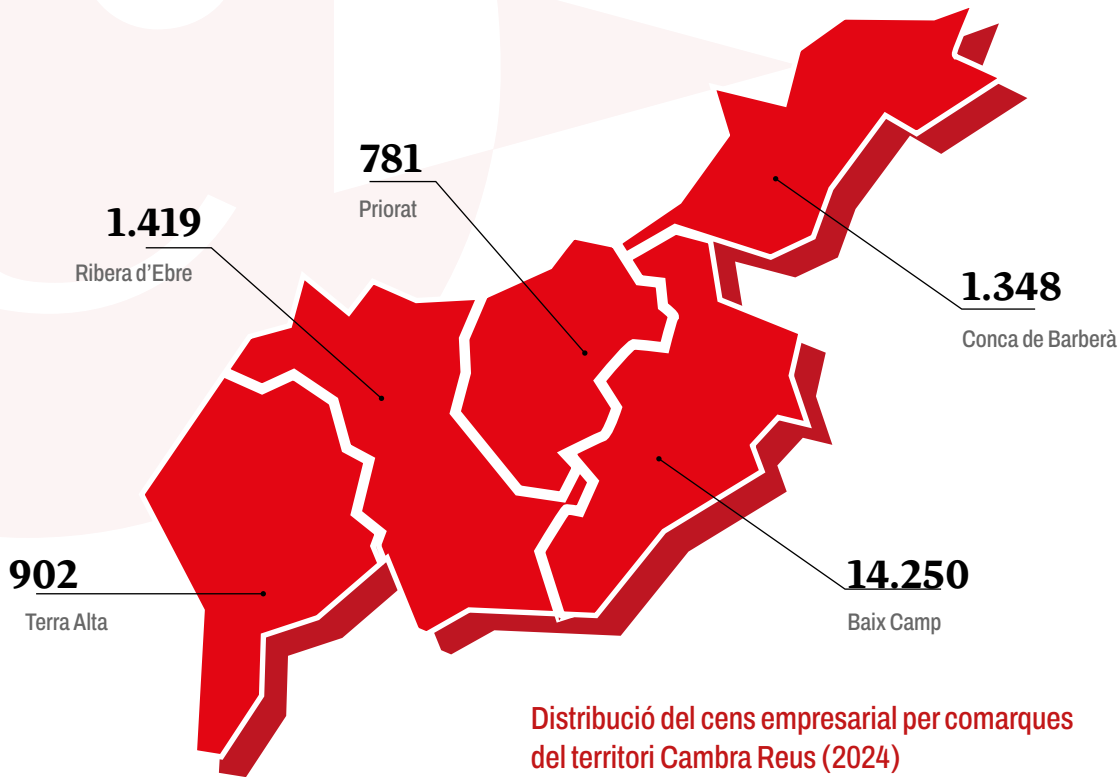
al i professional i convertir-se en el motor que els permeti accelerar els canvis necessaris per adaptar-se a les noves realitats i abordar el gruix de les múltiples oportunitats existents per a les empreses i la societat en el seu conjunt.

«La Cambra de Comerç de Reus ha de consolidar-se com un actor clau per al desenvolupament econòmic del seu territori»

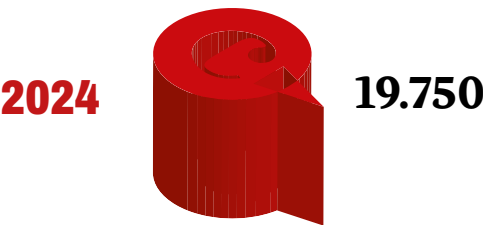


La Cambra de Comerç de Reus, en xifres

Nombre d'Empreses



Cens Empresarial



Plenari

Indústries extractives no metàl·liques, petroli, energia i aigua

Teix Feliu
Celler Carles Andreu SL
Victoriano Luque
Excavacions Cofran SL

Marc Segura
Segura Inversions
Energètiques SL

Extracció i producció metalls, productes metàl·lics, maquinària i equips i material de transport

Jaume Taulats
Transportes Envasado y Manutención SA-Teymasa

Indústria d'alimentació, begudes i tabac

Miquel Borràs
Bocros SA

Indústries tèxtils, confecció, cuir i calçat. Indústries de paper, arts gràfiques i suports enregistrats. Indústries químiques, cautxú i plàstic. Fusta, suro i altres manufactures

Blanca Cabré
La Industrial Algodonera SA

Construcció

Joan Maria Roig
Unifamiliar Sant Jordi SL

Gregori Salvat
Construccions Gregori Salvat SL

Comerç i reparacions

Javier Antolín
Reus Fleming SA

Tània Piqué
Farmàcia Piqué CB

Francisco Javier Teixidó
Centro Óptico Teixidó SA

Àngel Torija
Maletas Queralt SA

Hosteleria

Berta Cabré
Càmping Joan SL

Víctor Perales
Victor Perales Peirí

Transport, emmagatzematge i comunicacions

Maria del Pilar Ortega
Trans Crispi SL

Mediació financera, activitats immobiliàries, lloguers, serveis empresarials

Joan M. Bergadà
Ramon Bergadà i Cia
Sociedad Regular Colectiva

Pere Bové
Celler Cooperatiu i Secció de Crèdit de Gandesa SCCL

Comitè Executiu



Mario Basora
President
Elring Klinger SAU



Angel Torija Ara
Vicepresident 1r
Maletas Queralt SA



Jaume Batista
Vicepresident 2n
Logística de Proyectos Empresariales SL



Tània Piqué
Vicepresidenta 3a
Farmàcia Piqué CB



Paco Lari
Tresorer
Més Salut i Treball,
Servei de Prevenció de Riscos Laborals SL



Berta Cabré
Vocal
Càmping Joan SL



Marc Segura
Vocal
Segura Inversions
Energètiques SL



Joan M. Bergadà
Vocal
Ramon Bergadà i Cia
Sociedad Regular Colectiva



David Cortés
Vocal
Club Tennis Reus
Monterols



Juanjo Clua
Vocal
CEPTA Confederació
Empresarial Província
Tarragona

David Cortés
Club Tennis Reus
Monterols

Paco Lari
Més Salut i Treball, Servei
de Prevenció de Riscos
Laborals SL

Altres serveis destinats a la venda

Jaume Batista
Logística de Proyectos
Empresariales SL

Ricard Font de Rubinat
Institut Pere Mata SA

Josep Ramon Noguès
Associació Taller Baix
Camp

Organitzacions empresarials

**Confederació
Empresarial de la
Província
de Tarragona (CEPTA)**
Cristina Budi i Juan José
Clúa

**Petita i Mitjana Empresa
de Catalunya (PIMEC)**
Gerard Pagès
Rosa Rueda

Empreses de major aportació voluntària

Mario Basora
Elring Klinger SAU

Ferran Xavier Conejo
Iniciatives de Desenvolupament
Empresarial Les
Tàpies SA

Xavier Martínez
Serveis i Administracions
Masergrup SL

Cristina Padial
Basell Poliolefinas Ibérica
SA – Lyondellbasell

Jordi París
Organisme Autònom de
Desenvolupament de
la Conca de Barberà –
Concactiva

Andreu Pintaluba
Andrés Pintaluba SA

Vocals consultors

David Arias
Bonaimatge

Joaquim Brufau
IRTA – Institute of
AgriFood Research and
Technology

Emili Correig
Indústries Preciber /
Fundació Gresol

Ramon de la Fuente
Gremi de Forners –
Forn Huguet

Isidre Guinjoan
Llotja de Reus / Club
Natació Reus Ploms

Enric Morralla
Aeroclub Reus Costa
Daurada

Sergi Novo
Cluster TIC SUD

Josep Maria Pàmies
Collegi d'Enginyers Tècnics
i de Grau de la
Província de Tarragona

Xavier Pàmies
Gremi de Forners – Forn
Sistaré

Ton Sentís
GCBC – Gremi de la Construcció
del Baix Camp

Antoni Rafael Solé
Banc Sabadell – Oficina
0087 Reus

**Coordinadora
Comissió de Turisme i Restauració**

Berta Cabré

Les comissions

**Coordinador
Comissió Comerç**

Joan M. Bergadà

**Coordinador
Comissió
Agroalimentària**

Joaquim Brufau

**Coordinador
Comissió Ordenació
del Territori**

Miquel Domingo

**Coordinador Co-
missió Interna-
cionalització**

Àngel Torija

**Coordinador Co-
missió Energia i
Sostenibilitat**

Marc Segura

**Coordinador
Comissió Indústria**
David Cortés

Delegats comarcals

**Delegat Conca
de Barberà**

Àngel Torija

Delegat Priorat

Jaume Domènech

**Delegada Ribera
d'Ebre**

Pilar Ortega

Delegats Terra Alta

Pere Bové
Juan José Clúa

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



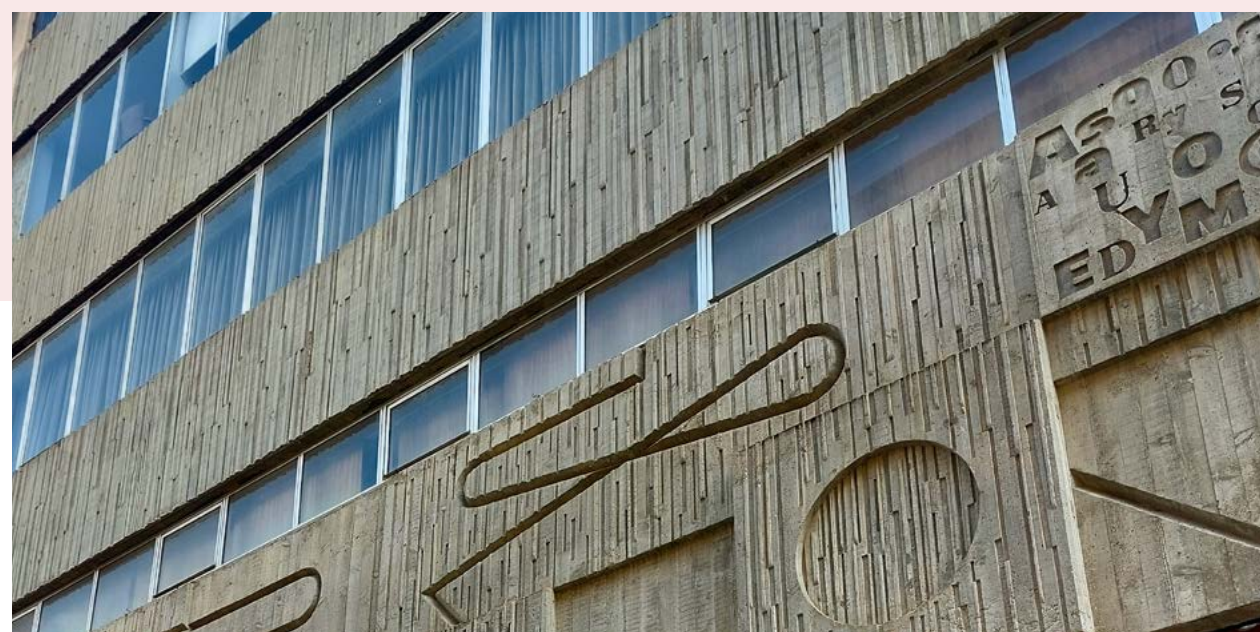
Digitalització

- Oficina Acelera Pyme
- Oficina Empresarial de Transició Energètica



Ajut i subvencions

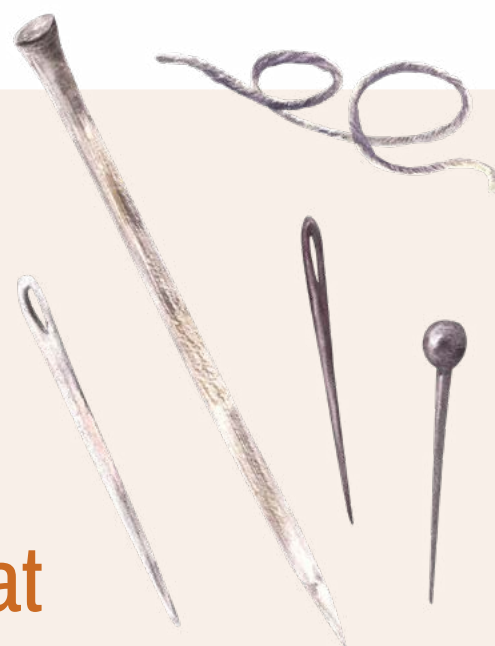
- Programes amb ajuts propis
- Altres ajuts i subvencions





Folch,

L'únic faricant d'agulles a l'Estat



Pere Folch Torné
(1924-1958)



Jordi Folch Martí
(1937-...)

Folch

La Fàbrica d'agulles
des de 1924



J.A. DOMÈNECH

El de la producció d'agulles és un sector molt poc conegut. De fet, a Espanya són molt poques les empreses que s'han especialitzat en l'últim segle i mig. La primera d'elles es va registrar a Riaza (Segòvia) en 1878. Però avui, l'única que produeix agulles a l'Estat és Metalúrgica Folch, de Montbrió del Camp. I una de les tres últimes empreses del sector que queda a Europa. Ja en la seva quarta generació, Metalúrgica Folch fabrica 25 tones anuals d'agulles i exporta la meitat de la seva producció a una cinquantena de països.

En 1924, Pere Folch Torné crea l'empresa, iniciant la producció amb unes màquines adquirides a una empresa de Sevilla que havia cessat la seva activitat. En aquella època hi havia diferents fàbriques al país: a Madrid, al País Basc i a Catalunya (Barcelona, Berga i Mataró). Folch s'aferma en el sector i manté una plantilla de més de 20 persones. Al 1926 Pere Folch registra les marques d'agulles Jabalí i San Jorge.

Durant la Guerra Civil, Folch va desmuntar les màquines i les va amagar en diferents cases del poble perquè no fossin confiscades o destruïdes. Després del conflicte, l'empresa reprèn l'activitat. Folch registra en 1950 les seves pròpies patents de màquines d'agulles, i en 1951 s'incorpora la segona generació, amb Jordi Folch Martí que llavors tenia 14 anys, que en 1980 es convertirà en el gerent de l'empresa. En la dècada dels seixanta del passat segle, l'empresa va arribar a donar treball a més de 120 persones. Folch va estendre la seva producció a altres articles, a més de les agulles: imperdibles d'alumini, forquetes per al cabell, anses d'alumini per a bosses, cadires plegables...

En aquella època era freqüent que algunes produccions industrials s'encarreguessin a particulars, que, en aquest cas, instal·laven a les seves cases la maquinària cedida per Folch, normalment petites màquines, per a fer diferents manipulacions. A aquesta pràctica se li dominava "treballar a mans", copian la forma de treballar clàssica del textil. La xarxa de col·laboradors externs de Metalúrgia Folch era extensa, no sols a Montbrió sinó en poblacions veïnes com Botarell, Riudecanyes o Vinyols. Era un treball bàsicament femení, en el qual les dones realitzaven la feina en els seus domicilis; anaven a buscar el material a la fàbrica i tornaven amb el treball realitzat. Portavem així un segon sou a casa.

Els Folch decideixen a la dècada dels seixanta posar en marxa una nova empresa, La Bisuteria Tarraconense, junt a la fàbrica d'agulles. La nova societat es dedicarà a



la bijuteria, botons de puny, botons de pressió, escuts en miniatura de tots els equips de la lliga de futbol, entre altres produccions. A banda, els Folch van desenvolupar diferents productes, com unes rentadores que es podien instal·lar en el xamfrà de les cases, i eren fàcils de muntar i d'usar, i així no calia anar al safareig públic.

En 1985 l'empresa anomena Jordi Folch Martí, com gerent (avui, president de la companyia) que apostarà pels processos de producció més industrials, que van portar a l'empresa a suministrar a clients com Zara, Mango o El Corte Inglés. La dràstica disminució de la producció



Històric de productors espanyols

Gregorio Menou, Riaza (Segovia)
1878

Pascual Herraiz, Madrid
1887

Alfilereria Central, Madrid
1893

La Unión Corchetera, Barcelona
1899

Vda. R. Escobet Agulldamaes, Berga

Ind. Heusch Reunidos - Metalúrgica Española, Madrid

Famesa Dama Internacional, Mataró

Gasca Meroño y Rubio, Zaragoza

La Alfilereria Mallorquina, Palma

La Ibérica de Agujas, Orduña (Bizcaia)

Pedro Folch Torné, Montbrió del Camp
1924



El XIX, el segle de la mecanització

L'agulla és un dels utensilis més antics que encara s'utilitzen avui dia, amb una història de gairebé 8.000 anys; la funció principal d'una agulla no ha variat, que és la d'unir temporalment dues peces, de roba, de paper o pell.

Al voltant del 1800 hi havia 25 empreses que es dedicaven a la fabricació d'agulles sol a Anglaterra. Les primeres màquines van començar a aparèixer en 1830, gràcies l'enginyer americà Lemuel William Wright, amb una primera patent en 1824. La mecanització del

procés de producció va portar al fet que la primera màquina pogués fabricar 60 agulles per minut, 28.800 en un dia, el treball de 6 persones.

En la segona meitat del segle XIX el cost de producció de les agulles va baixar ostensiblement, a causa de l'abaratiment de l'acer i el nou sistema motriu de les màquines de producció. La indústria anglesa de fabricació d'agulles era pionera en el món amb més de 100 milions d'agulles fabricades diàriament.

tèxtil a Espanya, va provocar el desviament del gruix de clients de l'empresa cap a sectors com la merceria, 'hobbies' i costura. Avui, la quarta generació de l'empresa familiar s'ha incorporat de la mà de Xavier Escaich, cap de producció.

Josep Maria Folch Gil, membre de la tercera generació, i actual gerent de l'empresa, explica com es defensa la companyia en un sector tant especilitzat. "Fent innovació i millorant els processos de producció. En aquest sentit, cal cercar l'eficiència de cada un dels sub processos, i, sobretot, la innovació amb el packaging. En el packaging creatiu, estem desenvolupant envasos metàl·lics, que són reciclables. Hem d'aconseguir tenir una agulla de qualitat envasada en packagings que siguin seductors als clients, sobretot els usuaris domèstics. La nostra empresa és centenària, i tenim la sensació que hi ha moltes coses que es poden millorar, i el nostre deure es fer-ho".

El panorama actual del sector, des de l'òptica de l'empresa, sembla força optimista. "Les agulles de cap i altres articles que fabriquem com els clips camisers, s'utilitzen en diferents sectors, principalment a la confecció industrial, la costura, professional i domèstica, i les manualitats, encara que entre ells tenen vincles, tenen vida pròpia independent. Estem veient que cada sector està tenint diferents evolucions. La confecció industrial, on incloem la camiseria, com principal usuari dels nostres productes, va tenir una forta caiguda en els darrers 10 anys, per ara estant tornant empreses a fabricar al nostre país, potser l'increment d'arancels, que hi haurà en els propers mesos farà que aquesta tendència s'accentui", argumenta Folch.

"Les agulles que utilitzen al món de la costura, ja sigui professional o domèstica, requereixen d'una qualitat i especificacions tècniques que les agulles fetes a xina, encara no tenen", explica Folch. "En aquest sector estem



Seu de l'empresa a Montbrío del Camp

consolidats, i és l'area on veiem més creixement, en els propers anys". Per la seva banda, "les manualitats necessiten diferents tipus d'agulles, i aquí tenim molt camí a recórrer, però també podem dir que tenim la col·lecció d'agulles per fer puntes de coixí més completa del món. A base d'escoltar a les puntaries d'arreu el món, en especial les catalanes, hem esdevingut especialistes".

El futur, doncs, s'albira francament optimista. Tenint en compte, a més, que Metalúrgia Folch adquirir de la firma italiana Fumagalli, dues línies de producció, de dos productes relacionats amb el món de la costura: cintes mètriques de fibra de vidre i didals. "Així que en breu podrem dir que des de 2025 som fabricants de cintes mètriques i didals també, dos productes que es complementen perfectament amb les agulles i que ja fa anys que comercialitzem", subratlla Folch. "Serem l'única empresa europea que fabriqui agulles de cap, cintes mètriques i didals. I, en un futur, ens agradaria poder crear un museu de la fabricació d'agulles de cap, fer fomentar el turisme industrial a la nostra comarca", conclou Folch.

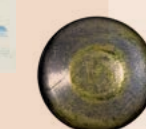


Josep Maria Folch Gil
Gerent



Botons per a una pel·lícula

Uns dels encàrrecs històrics, van ser els milers de botons daurats que es van fer famosos arran de sortir en la pel·lícula Guerra i Pau de King Vidor, rodada el 1956 en els estudis Cinecittà de Roma. Aquella comanda va suposar treballar 24 hores durant tres mesos, per a vestir els cinc mil soldats que van aparèixer en la pel·lícula.



Blesbert:

rellotges de fibra de carboni



J.S.

Francesc Robles i Sergi Gibert són dos tarragonins nascuts el 1984 que es van fer amics el primer dia de la llicenciatura d'Enginyeria industrial mecànica que cursaven a la Universitat Rovira i Virgili. Han tingut una trajectòria laboral conjunta de 17 anys a l'empresa Navec i des, de l'any passat, a Sorigué, que va comprar part de la primera companyia després que entrés en concurs de creditors. Els dos enginyers industrials també comparteixen un projecte empresarial des de l'any 2021: el disseny, fabricació i venda de rellotges de fibra de carboni, un material que simbolitza, segons ells, la innovació perquè combina la resistència semblant a l'acer amb la lleugeresa del plàstic. I ho fan des de Tarragona.

Robles explica que a Navec, on dirigia la unitat d'Enginyeria Aplicada, va agafar molta experiència amb la fibra de carboni, que usaven per donar una segona vida a infraestructures -ponts, dipòsits o canonades- treballant per a grans empreses, com per exemple Endesa, el Canal de Isabel II o el Consorci d'Aigües de Tarragona. Robles i Gibert, que compartien l'afició pels bons rellotges d'ús diari, amb qualitat, innovació i disseny però sense ostentació, van arribar a la conclusió que cap marca els representava i van detectar un nínxol de mercat: rellotges fabricats amb fibra de carboni amb un preu assequible. "Els rellotges són la base de l'enginyeria mecànica. Hi ha marques que fabriquen rellotges amb fibra de carboni, com Rolex o Hublot, però són molt cars i queden lluny de la gran majoria de butxaques. El preu és desorbitat", afirma Robles.

L'octubre de 2021 Francesc Robles es va donar d'alta com autònom per poder

tirar endavant la idea de negoci que havien tingut amb el seu amic, mentre tots dos seguien treballant a Navec. També van registrar la marca Blesbert -fusió de la segona part dels dos cognoms dels dos socis- i van engegar una campanya de crowdfunding amb la plataforma nord-americana Kick Starter per aconseguir 30.000 dòlars, que, junt amb 20.000 euros que aportaven cada un d'ells, havien de servir per fabricar la primera col·lecció de rellotges de fibra carboni aeroespacial, amb una aposta per tecnologia i materials d'alt valor amb artesanía suïssa.

Després de dos mesos van cobrir la campanya de mecenatge, a través de la qual els mecenes obtenien com a recompensa un rellotge a preu de cost. Amb els 70.000 euros van crear, Ciro, la primera col·lecció de 300 unitats de rellotges confeccionat amb cristall de safir i fibra de carboni aeroespacial, el més ultralleuger que existeix. Cada unitat només pesava només 40 grams. El 2022 van fer una segona tirada amb cent unitats més.

"Vam buscar els millors partners, amb una empresa suïssa pel mecanisme, una del Regne Unit per la fibra de carboni i una de xinesa que ja treballava per grans marques per l'assemblatge. La venda la fem per internet i la Rellotgeria Angles de Tarragona la tenim per a canvis i incidències. Ens vam plantejar la venda en botigues físiques, però no ens sortia a compte i ho vam descartar", explica Robles. El mercat estatal representa un 35% de les seves vendes, mentre l'internacional està liderat pels Estats Units. Els rellotges de Blesbert s'han distribuït també a Alemanya, Regne Unit, Irlanda, Suècia, França i Austràlia.

La segona col·lecció, en marxa

La segona col·lecció va quedar aturada a causa dels problemes de l'empresa Navec, on treballaven els dos fundadors de Blesbert. Un cop Sorigué ha adquirit la divisió d'enginyeria de Navec, han reactivat la segona col·lecció. "La novetat és que tota la carcassa i no només l'esfera serà de fibra de carboni. Fina ara, era d'acer inoxidable. A més, el rellotge tindrà mecanisme automàtic enlloc de bateria i ja tenim un acord amb l'empresa Sellita per fa-



Sergi Gibert -a l'esquerra- i Francesc Robles, fundadors de Blesbert.

bricar els mecanismes", detalla Robles, que comenta que encara no han definit el preu de venda, però no superarà els mil euros. Els rellotges de la primera col·lecció no van arribar als 400 euros. "Aquesta segona col·lecció serà de més nivell, però el preu quedarà molt lluny dels rellotges semblants, que poden costar mínim quatre o cinc cops més", apunta l'enginyer tarragoní.

Una de les característiques dels rellotges Blesbert és que tenen gravat un número de traçabilitat únic que certifica el seu procés de fabricació. A més, les corretges són intercanviables, cosa que el 2021 no era habitual en els rellotges.

Blesbert ha tingut reconeixements durant la seva trajectòria. Telefónica, junt amb l'Ajuntament de Tarragona, va seleccionar el projecte com una de les start ups guanyadores del Telefónica Open Future 2023 com a projecte innovador de base tecnològica, després de participar en el programa d'acceleració d'empreses. El premi va consistir en una important aportació econòmica per ajudar al creixement del projecte i en l'acompanyament per desenvolupar el model de negoci durant més de mig any.

Robles assenyala que els ha servit també per participar en xerrades i fòrums d'emprenedors, experiències que han trobat estimulants.

"El més complicat de la nostra experiència empresarial són els alts i baixos en les vendes. Hi ha mesos que hem venut vint rellotges i altres, un o dos o cap", reflexiona Francesc Robles, que reconeix que, ara per ara, dedicar-se al cent per cent a la seva empresa de rellotges de fibra de carboni és un somni, però també un objectiu.

Empresa: Blesbert
Any de constitució: 2021
Sector: rellotgeria
Número de treballadors: 2
Facturació 2023: 32.000 euros



SEGURETAT • HIGIENE INDUSTRIAL • ERGONOMIA I PSICOSOCIOLOGIA • MEDICINA DEL TREBALL

Salut i Treball

Servei de Prevenció de Riscos Laborals

FOMENTEM HÀBITES SALUDABLES

PROTEGIM ALS TREBALLADORS

MILLOREM LA PRODUCTIVITAT

FORMEM ALS EQUIPS

www.sitprevencio.cat

f x in y t

OPINIÓ...



Juan Ballester
Registrador mercantil
de Tarragona

Trump ladra, China cabalga

A rguñano contó el chiste de un pasota que cuestionaba la Biblia: "Jesús convertía el agua en vino... ¡¿y sólo tenía doce colegas?!". Convertir el agua en una energía inagotable será un milagro posible en 2035, si el experimento del ITER funciona. Por evitar complicados tecnicismos, imaginemos que una cucharada de agua equivaldrá a 300 litros de petróleo. Es una metáfora simplista, pero no disparatada: se pretende conseguir una fuente de energía inagotable.

En 2004 escribí aquí un artículo sobre el ITER (*International Thermonuclear Experimental Reactor*) porque Tarragona aspiraba a albergar ese mega laboratorio. Competía con otras tres ciudades y, al final, la francesa Cadarache se llevó al agua un gato de 24.000 millones de dólares. Y un agua que (si se logra elevarla a una temperatura más alta que la del sol, de un modo controlado) se transformaría en pequeños soles. Se calcula que el experimento de Cadarache podrá realizarse en 2035, y participan en el proyecto la Unión Europea, Rusia, Corea del Sur, India, Japón, China y Estados Unidos, salvo que a Trump le dé una ventolera y decida... vete tú a saber.

Creo que este genio del populismo se metió a presidente en 2016 para salvarse de la ruina, tras la bancarota que provocó el fracaso del Taj Majal (su faraónico casino). Quizás su segundo asalto a la presidencia pretendía evitar la cárcel, y se ha librado por los pelos del tupé (el pasado enero, el juez dictó una sentencia condenatoria, pero sin pena porque el condenado ya era presidente electo). Tal vez termine siendo el hombre más rico del planeta, si

no lo hace saltar por los aires. Porque ha regresado amenazando a diestro y siniestro.

Los chinos no ladran, pero van adueñándose del mundo a la "china" callando. En Wall Street, el 27 de enero se desplomó Nvidia, la compañía norteamericana de Inteligencia Artificial, cuando anunció sus avances la china DeepSeek; y también van por delante en la creación de una energía inagotable. Hasta aho-

coinciden con la palabra latina *iter*: el nombre del arcén peatonal que, en las calzadas romanas, evitaba que los viandantes entorpeciesen el paso de los carruajes. Transportaban mercancías indispensables para el imperio. Y como aquel carril auxiliar, el ITER termonuclear posibilitará la llegada de una energía auxiliar al imperio del petróleo.

Sin embargo, en 2004 leí que existe alguna posibilidad de que el intento



ra se había logrado confinar plasma durante 403 segundos, y el nuevo récord mundial son 1066, logrado por su reactor *Experimental Advanced Superconductor Tokamak*, cuyas siglas, EAST, significan casualmente Este, y el Extremo Oriente sigue ganando batallas.

También las siglas ITER (contaba mi artículo, en 2004) curiosamente

de fabricar soles artificiales produzca un agujero negro. Esta vez no he encontrado ninguna información al respecto. Quizás en estos veinte años se haya solventado el problema, y ya no haya riesgo. O tal vez sea preferible silenciar que uno de esos monstruos oscuros que devoran galaxias, estrellas... podría zamparse nuestro planeta como una aceituna.



Félix Oliva
Fundador y CEO de
Protego Seguros

Seguros: un muy buen sector para captar nuevos profesionales

A diferencia de otros sectores, especialmente el tecnológico, que se han sabido granjear una imagen más 'cool' entre los jóvenes, el mundo del seguro se enfrenta al estereotipo de una actividad árida y aburrida. Combatir este cliché, hoy bastante caduco, implica en nuestro caso mayor habilidad a la hora de proyectar las oportunidades de desarrollo profesional.

La percepción de un entorno laboral poco estimulante distorsiona la realidad, pero lo cierto es que no conseguimos conectar con las expectativas de los nuevos profesionales, que buscan trabajos con propósito, dinamismo, flexibilidad y canales de crecimiento personal. Curiosamente, esa falta de atractivo y de reconocimiento social contrasta con el papel esencial del seguro para la sociedad, con un producto que casi podría calificarse de primera necesidad.

El sector asegurador, profundamente desconocido por regla general, absorbe gran diversidad de habilidades y conocimientos a través de una amplia gama de perfiles, desde agentes, actuarios o brokers hasta peritos e investigadores. Al contrario de la creencia popular, suelen disfrutar de condiciones laborales muy atractivas: salarios más que competitivos, a menudo por encima de la media de otros sectores, y una jornada laboral -el debate de moda- que lleva mucho tiempo por debajo de las 40 horas semanales, lo que es sinónimo de conciliación.

No obstante, la falta de una formación específica, -salvo casos excepcionales como el de la Universidad Mapfre-, ahuyenta el talento joven. Los nuevos profesionales, a menudo alta cualificación, aterrizan sin una base sólida de conceptos y herramientas. A diferencia de otros campos con carreras universitarias creadas ad hoc, la formación en seguros suele ser bastante deficiente y requiere un cierto tiempo de adaptación.

Como contrapunto, una de las grandes ventajas de desarrollar una carrera en el sector asegurador es su estabilidad. A diferencia de otros entornos laborales más volátiles, el seguro ha demostrado una extraordinaria resiliencia ante las crisis económicas y geopolíticas, incluso ante colapsos tan graves como una pandemia. Sin ningún género de dudas fue el sector que mejor aguantó el Covid-19, y pese a las dificultades iniciales supo adaptarse rápidamente para garantizar la continuidad de sus servicios.

Todos coincidimos en que aquellas empresas capaces de implementar estrategias para atraer talento compiten con ventaja en un mercado cada vez más exigente donde el factor humano resulta decisivo. Por ello debemos autoexigirnos un mayor esfuerzo por mostrar la verdadera naturaleza del trabajo en seguros, con un relato mejor elaborado que consiga transmitir su huella en la sociedad, las oportunidades de desarrollo personal y profesional que brinda, con el atractivo añadido de entrar en contacto con tecnologías muy innovadoras.

No nos rendimos y seguimos invirtiendo en el desarrollo de nuestros empleados, pero además necesitamos revolucionar la percepción del sector para hacer visibles sus fortalezas. Urge comunicar que ofrecemos un nicho de carreras desafiantes, con un impacto real en la calidad de vida de empleados y clientes. La transformación digital, la innovación en productos y servicios, y el peso creciente en las empresas de la gestión de riesgos dibujan un campo inmenso y dinámico de oportunidades laborales.





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