

Fèlix Oliva

Protego Seguros

“

El sector
assegurador
está vivint el
moment més
dur i, a més,
sense marxa
enrere

Dossier
INNOVACIÓ
QUÍMICA



Especialistes en Banca Privada



El nostre model, únic al mercat, ens permet oferir les solucions d'inversió adaptades a les necessitats de cada client.

Independència, experiència i solidesa per al seu patrimoni.

Enmig de canvis substancials en la indústria química, que afronta reptes que ja són una realitat, és precisament la innovació un dels focus de la seva activitat. Els reptes són enormes, però les empreses del clúster químic local treballen amb mentalitat de canvi continu. I alguns resultats que la faran competitiva en el futur, ja són aquí. En el nostre dossier oferim algunes claus.

Com és habitual, en aquest número donem espai a les nostres seccions d'entrevistes i notícies d'empresa. Com a protagonista en portada, entrevistem a Fèlix Oliva, membre d'una destacada saga familiar d'empresaris, que ha apostat per un desenvolupament especialitzat de la seva empresa, Credit Broker Protego. En una extensa entrevista ens ofereix també les claus de futur del sector. José Julio Moya protagonitza la secció 'Mi mayor error'. Moya va posar en marxa en el seu moment una empresa singular: ASM, una petita multinacional, de la qual podem llegir els seus detalls. **te**

PROTAGONISTA	04-10	DOSSIER INNOVACIÓ	19-45
PORT	12	OPINIÓ	46-48
EMPRESSES	13	LLIBRE RECOMANAT	50
MI MAYOR ERROR	14-17	BONA VIDA	51



PROTEGO

CORREDORIA D'ASSEGURANCES

“

**Volem
continuar
creixent,
guanyant
en volum i
coneixements**

Fèlix Oliva

**Fundador i CEO
de Protego Seguros**



Fèlix Oliva Vivar (Reus, 1966) es va llicenciar en Dret per la Universitat de Barcelona i va exercir d'advocat breument en acabar la carrera. Va incorporar-se a l'agència de publicitat Leo Burnett, on va ser executiu de comptes importants com Kellogg's. Va entrar al Grupo Oliva, on va formar part del consell d'administració i va ser director general de marques com

te PER JORDI SALVAT • FOTOGRAFIA ALBA MARINÉ

Peugeot, Honda o Citroën. El 1997 va fundar Protego Seguros, que actualment dirigeix. El 2021, els germans Oliva van dividir el negoci familiar i Fèlix va assumir el 100% de Protego Seguros. Ha estat vicepresident de la Cambra de Comerç de Reus i regidor per CiU a l'Ajuntament de Reus entre els anys 2007 i 2011.



L'any passat Protego Seguros va complir 25 anys. Com arriba al seu primer quart de segle?

El sector de la mediació d'assegurances està amb molta força i Protego hi arriba amb una salut de ferro, perquè té un volum ja significatiu i hem aconseguit una especialització molt important que garanteix la nostra supervivència.

Fa uns mesos han adquirit la corredoria madrilenya Flores & Marticorena. Que significa per Protego Seguros aquesta operació?

És la primera adquisició que fem i representa, en primer lloc, convertir-nos en un dels deu corredors més importants de l'Estat en el tram de les assegurances de crèdit, i en segon, tenir una presència a Madrid, un bon trampolí per anar a la resta d'Espanya.

El 2022 ja havien obert una seu a Madrid.

Sí, però no teníem la força del personal que necessitem, perquè una corredoria la formen persones. I ara hem fitxat un equip francament de primera línia.

Com ha estat aquesta adquisició?

Hem comprat tots els actius i ens hem quedat tot el personal i, per suposat, el compte de clients. Opreu amb el nom de Protego, desapareix el nom de l'antic corredor i funcionem amb la nostra manera de veure les assegurances.

Quins són els nous mercats on ara entraran?

Flores & Marticorena tenia algunes comptes internacionals, que són molt interessants per a nosaltres. Des de Madrid també és més fàcil donar servei a clients que estiguin a les zones pròximes. Tot i que en

el 95% dels nostres clients, l'atenció és telefònica o telemàtica.

Covid-19, guerra a Ucraïna. Augment de preu de les primeres matèries... Com afecta a les empreses aquesta inestabilitat?

Estem vivint el moment més dur des del punt de vista assegurador i, a més, sense marxa enrere. Les exigències per poder col·locar un risc cada cop són més elevades.

“
Estem vivint el moment més dur des del punt de vista assegurador i, a més, sense marxa enrere



Les mesures de seguretat cada cop són més altes i, per altra banda, les primes estan pujant molt i no tindran cap mena de retrocés. Les companyies asseguradores estan en una posició complicada i la reassegurança també. Des del punt de vista de la mediació, es requereix un esforç molt gran. S'han de tenir moltíssims coneixements. El perfil de les persones que estem incorporant és un perfil d'universitat, amb idiomes i amb àmplies habilitats. La veritat és que la posició de les corredories no és dolenta, però està sent molt difícil.

Tenen una nova marca: Credit Broker Protego.

La corredoria que hem comprat està fundada per Credit Broker. És una marca especialitzada en uns canals de comunicació, amb un

equip diferenciat. Encara que l'assegurança de crèdit és una assegurança, el seu funcionament no s'assembla gens a l'assegurança tradicional i és una unitat d'actuació totalment independent.

S'han situat entre les primeres deu asseguradores de l'Estat en aquest sector. L'objectiu és seguir escalant posicions?

Sí. Nosaltres estem atents a oportunitats de compra que puguin sortir. És complicat, perquè hi ha molta gent que té interès en corredories especialitzades en crèdit. Volem continuar creixent, guanyant en volum i coneixements. És molt difícil trobar professionals a la província de Tarragona. Un dels motius pel qual estem a Madrid és perquè a les grans ciutats hi ha més oferta de professionals. Aquí els hem de

“
Un dels motius pel qual estem a Madrid és perquè a les grans ciutats hi ha més oferta de professionals

crear nosaltres i ens porta un mínim de tres anys. Seguim creixent en aquest sector, però sense oblidar les altres àrees, que són les assegurances generals d'empreses i les particulars.

Com neix Protego Seguros?

Ho fa dins d'un grup d'automoció, el Grup Oliva, i ho fa com una corredoria d'automòbils. Al poc temps, vam assegurar flotes de camions i també empreses. I el 2007, quan aquí hi havia una situació complicada, amb molts impagaments, vam veure l'oportunitat de l'assegurança de crèdit i des de llavors portem invertint fortament en aquest sector. L'especialització en una corredoria de mida mitjana com la nostra és necessària i les empreses són la nostra vocació.

Com evolucionarà aquest mercat en el futur?

El nostre client és de la classe mitja catalana, que factura fins a 50 milions d'euros. També en tenim a la resta d'Espanya. Busquen un corredor que s'interessi pel seus temes i els estudii. Ens assemblem molt a la forma de treballar dels advocats. Una assegurança és conèixer molt bé el risc del client, acompanyar-lo i dir-li com ha d'externalitzar

el risc que té i trobar la companyia adequada. Som vocacionals i ens agrada fer això. Tenim clients d'estada molt llarga a la casa. No tenim clients que entrin i surtin. Hem crescut amb ells, coneixem molt bé les seves necessitats. Som més consultors que corredors. Per això tenim un bon futur.

Els seus inicis professionals són com a advocat.

Soc advocat. Aquí tenim també diversos llicenciats en Dret. Quan van passar fa uns anys a créixer cap a empreses i crèdit, vam començar un procés de digitalització. Estem

**“
L'especialització
en una corredoria
de mida mitjana
com la nostra és
necessària i les
empreses són la
nostra vocació**

fent una inversió molt important, que ens situarà com una de les primeres corredories d'Espanya en processos de digitalització interns i ens farà set molt més eficaços. El que nosaltres no fem és la venda per internet. Estem estudiant algun tema puntual per a particulars que permeti l'autocontractació a través d'internet, però a les empreses volem parlar-hi, encara que no sigui presencialment. En això, el Covid ens va anar molt bé.

En quin sentit?

Va educar el client a tenir converses telemàticament i això ens ha permès tenir una expansió per tot

l'Estat. I, a més, institucions i companyies de les quals depenem han passat a fer la formació telemàticament. Nosaltres invertim moltíssim en formació, ens exigeix molt la llei perquè hem de tenir una formació acreditada anualment, i també per l'interès propi. El canvi és radical en la legislació que afecta les empreses, en temes com el medi ambient o la ciberseguretat. Poder fer tota aquesta formació des de Reus telemàticament és un estalvi de costos brutal. Per un curset presencial de tres hores a Madrid pèrdies una persona tot un dia. És un efecte col·lateral positiu del Covid.

L'alta formació i l'especialització és el que els diferencia de la competència?

En el plantejament d'empresa, la meua figura no és imprescindible. Potser motivadora i inspiradora, però no imprescindible. Som un equip de 23 persones amb diverses especialitzacions. Som l'única corredoria de la província de Tarragona amb aquest nivell d'especialització. I una cosa és un tracte personalitzat i l'altre dependre d'una persona. Una empresa que depèn d'una sola persona té un alt risc. Invertim en formació bastant més que la nostra competència i ens retorna amb un increment extraordinari.

Tot això neix d'una empresa familiar que ha anat evolucionant i hi ha un moment en què es divideix en dues empreses diferenciades,

Sí, neix del Grup Oliva. I l'any 2021 surto del Grup Oliva per deixar l'automoció i dedicar-me al que realment m'agrada, que és el món de les asseguran-

Perfil

Edat
56 anys

Professió
Empresari

Aficions
La seva gran passió és la cuina. Li agrada l'esquí, la mountain-bike i el golf.

Trets distintius del seu caràcter
Extremadament optimista i somiador, amb molta iniciativa, infatigable, amb don de gent, però no és considera un bon gestor i per això busca envoltarse de bons gestors. Molt familiar.



ces. Passo a ser accionista únic de Protego Seguros i començo a fer el camí sol. Amb aquest pas, Protego s'enlaira. Érem un grup d'automoció i en un grup d'automoció erem secundaris. Prova d'això és que hem iniciat altres camins molt importants com El buen inquilino.

Què és El buen inquilino?

En aquest moment és l'empresa líder a l'Estat en selecció de llogaters per a pisos. Som tres socis a parts iguals. Protego desembarca a El buen inquilino perquè el lloguer és una cosa que es pot assegurar. Si el llogater no paga, és una companyia d'assegurances que ho fa. El buen inquilino és una empresa molt potent, amb seu a Madrid i està creant la seva pròpia corredoria. Té uns anys per endavant apassionants des del punt de vista empresarial. La gestió és cent per cent digital i els empleats estan en tot el territori estatal. Els empleats no hem estat mai tots junts. Per a mi és com un altre món. No hi ha assessorament personalitzat. És el contrari a tot el que explicava abans. En particulars es porta molt l'autocontractació.

**“
La inversió que estem
fent ens situarà com
una de les primeres
corredories d'Espanya
en processos de
digitalització interns**

Vostè va ser regidor de l'Ajuntament de Reus durant quatre anys. Què en queda d'aquella experiència?

Era una època molt diferent. Estic molt content de no estar en política actualment perquè està molt contaminada per coses lletges. Sincerament crec que la política em va fer millor persona perquè em va permetre conèixer parts de la ciutat que no eren les meves, amb realitats diferents. Em va quedar una voluntat de compartir, de servei. Soc vicepresident de la Fundació Rosa Maria Vilar, que treballa per ajudar en la malaltia de l'alzheimer. I tot ve d'aquella època. Quan un viu en societat, ha de ser partícip d'aquesta societat i involucrar-se i aportar, sabent quin és el teu paper. A mi em retorna en forma

de satisfacció. I això m'omple. M'agrada molt la relació humana. Ara em sembla molt difícil ser un bon polític perquè hi ha corrents externes molt fortes. A mi la política que m'agrada és la municipal i és la més important, la més pròxima. Crec en una política més de municipis i no tan centralitzada com ara, a nivell d'Estat i de Generalitat. Els Ajuntaments haurien de tenir millor pressupost i així seria més fàcil ser polític perquè podries votar aquell que ajuda el teu barri, el que dona el que necessites.

A nivell empresarial, com està actualment Reus?

Els temps canvien i les empreses canvien. Empreses que eren molt importants no hi són i ara n'hi ha d'altres



que abans no existien. A Reus noto una il·lusió que reneix. Hi ha una generació d'empresaris disposats a treballar per la ciutat, amb molta força. No estic molt segur que l'administració els sàpiga escoltar. Hauríem de posar el focus en un atur molt específic, que fa que les xifres siguin molt dolentes però no dona solució al mercat laboral. A Reus li falta capacitat per atreure talent que no sigui d'aquí. S'ha centrat molt en el talent empresarial propi però no tenim capacitat per atraure inversions fortes.

“
A Reus hi ha una generació d'empresaris disposats a treballar per la ciutat, amb molta força

Per què?
Manca terreny, perquè el que hi ha està en mans de molts propietaris diferents. S'hauria de fer una política per tenir una oferta de sòl important. A nivell de comunicacions estem ben ubicats, però no venen grans empreses. A Tarragona li passa l'inrevés: atrau inversions però no té empresaris locals. Si ens contagiem una ciutat de l'altre potser ens aniria millor. Jo, que vaig a veure empresaris cada dia, no crec que estiguem malament. Hi ha una foto actual de locals buits, però el comerç s'està reestructurant. Tot el que avui són locals de comerç buits, en poc temps seran locals de professions i de serveis. Hi haurà menys comerç. Reus ha de continuar apostant pel comerç, un comerç més Premium, i millorar l'oferta d'hostaleria perquè hi ha alguna franja que no està coberta. **te**



Protego Seguros reforça la seva presència a Madrid

Protego Seguros va tancar el mes de juny passat a Madrid la compra la corredoria Flores & Marticorena, especialitzada en crèdit. L'operació ha reforçat la presència en la capital de Credit Broker Protego, la seva marca d'assegurances de crèdit, i consolida el lideratge entre les corredories especialitzades independents a Espanya. Flores & Marticorena, fundada el 1999, comptava amb una cartera destacada de clients a Espanya, Portugal, França i Alemanya, que ara ha passat a controlar la corredoria amb seu a Reus. És el darrer moviment de l'empresa reusenca en el marc del seu pla estratègic d'expansió. Protego Seguros va celebrar el seu 25 aniversari el 2022, coincidint amb l'obertura d'una delegació pròpia a Madrid per a reforçar la seva vocació de proximitat i excel·lència en el servei al client. Credit Broker Protego ofereix, a més de múltiples solucions de cobertura de riscos operatius, fórmules avançades de finançament de circulat i actius, així com serveis associats a la gestió de recobraments, informació financera o intel·ligència de mercats, entre altres. L'empresa, que actualment compta amb una plantilla de 23 persones i aquests 2022 va superar els 20 milions d'euros en primes mitjançades a través de fins a 56 asseguradores diferents, ha consolidat els darrers anys la seva posició a Catalunya com a consultoria i corredoria especialitzada en el mercat d'empreses. Gràcies al valor afegit que presta a través de Credit Broker Protego -experts en assegurances de crèdit- i al servei premium que presta des de l'oficina de Madrid, Protego s'ha situat en el 'top ten' nacional del segment, l'àrea de negoci que aglutina prop del 50% de la seva activitat.

REDESSA
Reus Desenvolupament Econòmic

TALENT

INCUBADORA
TIC IMPULSEM EL TEU TALENT

IMPULS
A LA CREACIÓ
D'STARTUPS

150 EMPRESES

4 CENTRES
D'EMPRESES

NAUS I SÒL
INDUSTRIAL

IMPLANTACIÓ
D'EMPRESES
I SOFTLANDING

LABORATORI
D'INNOVACIÓ
PER A PIMES

COMUNITAT
REDESSA

UN EQUIP DE PROFESSIONALS
QUE TREBALLA AL SERVEI DEL
CREIXEMENT ECONÒMIC

INNOVAR
PER CREIXER
INNOLAB
REDESSA

Tecnoparc
PARC TECNOLÒGIC
I D'INNOVACIÓ

FIRES, CONGRESSOS
I CONVENCIONS

firaReus
events

4 PROMOCIONS
D'HPO

SECTORS ESTRATÈGICS
TIC I AGROALIMENTARI

HUB | FOODTECH
& NUTRITION

#oncreixenlesempreses

www.redessa.cat · 977 300 304





El Port quiere liderar la transición energética en Catalunya

El presidente del Port de Tarragona, Saül Garreta, propone que la entidad que preside pueda ser la que lidere «la transición energética en Catalunya». Así lo ha manifestado en el marco de una conferencia «Port de Tarragona. Rumb **#Ecoport2027**» que ha tenido lugar hoy en el Palau Robert de Barcelona. El presidente de la Autoridad Portuaria de Tarragona explicó los retos estratégicos del Port ante más de 100 personas vinculadas con el sector portuario, logístico y económico, y resumió su visión de futuro fijando la sostenibilidad económica como la clave de la competitividad de los puertos: «Ser los primeros en implementar la transición energética significa obtener una posición de ventaja respecto a tus competidores».

Garreta ha apoyado esta visión del territorio con los principales resultados económicos del Port. El Port se sitúa en el 5º puesto del ranking de Puertos del Estado en 2022 y movió más de 30 millones de toneladas al año en tráfico y Garreta ha señalado el liderazgo en tráfico de cereales (récord en 2022 con 5,95 M de toneladas) y su papel estratégico para el sector agroalimentario (19% del PIB cata-

lán); y su excelente posicionamiento como hub de productos petroquímicos en el Mediterráneo.

Garreta explicó que, dentro de este contexto, el Port de Tarragona ha adoptado un rol impulsor y socializador en la implantación de nuevas energías renovables y desgarnó su estrategia de transición energética para el Port de Tarragona. Este liderato, no solamente sale del compromiso, la voluntad y la responsabilidad de las instituciones públicas, sino que también por las condiciones objetivas que reúne el Port de Tarragona i el Camp de Tarragona para ser el verdadero centro para la transición energética y la descarbonización de Catalunya.

Al know how acumulado por los agentes que conforman **el mayor clúster petroquímico del sur de Europa**, a las infraestructuras existentes y al impulso innovador en el territorio, hay que añadir las iniciativas impulsadas por el Port como la creación de un polo transversal e interdisciplinario para el fomento del **Hidrógeno Verde** y las energías renovables acogiendo la sede nacional de la **Vall de l'Hidrogen de Catalunya**

y la sede territorial de l'Energètica de Catalunya, junto a APPORTT, la asociación de empresas de la comunidad portuaria.

En este sentido, Port Tarragona también está impulsando la creación de una comunidad energética portuaria, el incremento de los puntos de generación de energía fotovoltaica, la descarbonización de la actividad portuaria con la electrificación de muelles y la reducción de emisiones de la actividad de cruceros.

Para Garreta «el Port de Tarragona debe ser una institución avanzada en su tiempo en los ámbitos en que el territorio es fuerte y en la implementación de los avances tecnológicos en el territorio para desarrollar la economía regional y la calidad de vida de sus habitantes».

Por esta razón, el Port está impulsando un proyecto de innovación y de creación de empresa entorno a la economía azul. Este entorno emprendedor contribuirá a crear nuevas empresas y empleo a partir de los retos empresariales, tecnológicos y de digitalización plantados por el tejido empresarial de Tarragona. **te**

Everwood Transport & Logística, fons especilitzat presentat per Andbank a Tarragona

Andbank Banca Privada España, entitat financera especialitzada en banca privada i gestió de patrimoni, va presentar el passat dia 29 de setembre, coincidint amb el primer aniversari de l'oficina de la província de Tarragona, el fons de *private equity* Everwood Transport & Logística.

Amb la línia de ser una banca especialitzada i de proximitat amb el client, Andbank va escollir aquest sector per la importància del Port de Tarragona i les empreses del transport i la logística a les nostres comarques. A l'esdeveniment van assistir-hi algunes de les més rellevants.

La presentació va ser dirigida per Alfredo Fernández Agras, soci de la gestora Everwood, i Juan José Andrés



Alvez i Francisco Diego Solis, professionals amb 30 anys d'experiència en aquest sector i gestors d'aquest vehicle especialitzat en empreses no cotitzades d'Espanya i Portugal. Al final de la jornada, Marcelino Blanco, cap del departament de Planificació Patrimonial d'Andbank España, va fer un

repàs dels aspectes més importants des del punt de vista fiscal.

L'estratègia d'inversió d'Everwood Transport & Logística es basa en 5 verticals: Logística Aeroportuària, Cadena de Subministrament Portuari, Cadena de Fred, "Última Milla" i Tecnologia Logística. **te**



Mi mayor error

“
Fue un error priorizar la parte tecnológica sobre otros aspectos

José Julio Moya

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 y Salvador Batlle.

te POR J.A. DOMÈNECH • FOTOGRAFÍA ALBA MARINÈ

Durante muchos años, Reus albergó la sede de una de las empresas tecnológicas más importantes y a la vez más desconocidas en nuestro entorno. La compañía que capitaneaba José Julio Moya (73) consiguió posicionarse en un sector propio de otras latitudes: diseño, fabricación e instalación de sistemas de automatización para procesos industriales, focalizados en la industria del automóvil. Desde la carretera de Castellvell, ASM se abrió al mundo con filiales propias en Alemania, Francia, Suiza, Gran Bretaña, China y Brasil. Y una nómina de representantes en otros países como los Estados Unidos, México, Argentina, Suecia, Bélgica, Hungría, Rusia, Turquía, Israel, Egipto, Eslovaquia y Portugal.

El embrión de la pequeña multinacional fue la filial española de **Gerlach**, una empresa alemana que trabajaba para Ford, y que quería que desde España se suministrara tecnología de prensa y soldadura a la planta de **Ford** en Valencia. Con este objetivo, Gerlach contactó con los accionistas que posteriormente fundarían **ASM**. La filial española de Gerlach se crearía en 1975 y tendría su sede en Vila-seca. De esta base nacería posteriormente ASM SA, Automatización Schumacher Moya. Los socios fundadores de ASM fueron **Hans-Julius Schumacher**, **José Moya Caro** y

Ernst-Robert Anding. Los principales impulsores de la compañía serían Moya y Schumacher, puesto que Alding dejaría la empresa al poco de ser creada.

Primeros pasos

ASM inicia sus primeros pasos en noviembre de 1978, con una oficina de ingeniería en Salou, aunque la sede se situó en un local del barrio de San Salvador, en Tarragona. Constituida con un capital de 400.000 pesetas, ASM quería especializarse en la industria metalúrgica y particu-

larmente en la de automoción. Dos años después de su creación, se incorpora a la empresa José Julio Moya (hijo de Moya Caro), entonces un muy joven ingeniero que llevaría a ASM a una expansión espectacular, que tendría en el futuro consecuencias no previstas.

En 1982 ASM se traslada a Reus, en una nave del polígono **Nirsa**, en la carretera de Constantí. Allí llegan los primeros grandes clientes: **General Motors** (que acaba de abrir su planta

en Zaragoza), Ford y la alemana **Gega**, para la cual ASM hizo máquinas de oxicorte de colada continua para sus plantas de todo el mundo.

En 1985 ASM adquiere la bóbila que había en Reus en la carretera de Castellvell. Allí levantarán la planta definitiva que producirá maquinaria de alto nivel, fundamentalmente para Ford. Y llegará también un proyecto muy relevante par ASM: la fabricación de las máquinas para hacer el timón de cola del



avión **Airbus 380**, consiguiendo previamente la homologación como proveedor de la **European Aeronautic Defence and Space Company (EADS)**. “Nuestro traslado a Reus fue una gran decisión; en Reus existe una cultura de empresa muy arraigada, un ambiente muy positivo para emprender”, señala Moya.

En 2003 la sociedad cambia de nombre por **ASM-Dimatec**. **Dow Chemical** había desarrollado una pega específica para poder colocar los vidrios en la cadena de montaje de los

coches, sustituyendo el clásico engrapado. Para ello, Dow Chemical creó una empresa en Suiza, **Dimatec**. Dow Chemical, que consideraba que Dimatec se alejaba de sus especialidades químicas, ofreció a ASM comprarla. La tecnología Dimatec permitirá a la compañía poder diseñar y fabricar células robotizadas para los diferentes procesos relacionados con el tratamiento del vidrio, especialmente aquel que se usa para ensamblar en las cadenas de producción de coches. Se multiplicarán los clientes y se amplía la cartera de grandes marcas que solicitan los servicios de ASM: Ford, General Motors, **Jaguar**, **Volkswagen**, **Peugeot**, **Mercedes**, **Audi**, **Skoda**, **Nissan**... e incluso **Ferrari**. La empresa llegaría a tener 250 colaboradores y conseguiría una facturación de 37 millones de euros en su mejor año.

Sin embargo, la gran expansión de la compañía la llevaría a cierto colapso. En efecto, una mentalidad excepcionalmente tecnológica, enfocada a la optimización de procesos, hizo que la empresa se volcara casi exclusivamente en la tecnología, descuidando otros aspectos. Sobre todo, el control financiero y el de gestión. “Prioricé lo tecnológico sobre otros aspectos”, confiesa Moya. “Nuestra expansión fue fulgurante, y quizá tenía que haber ralentizado la marcha, parar un poco, y detenerme en la gestión”.

Algunos errores

“El gran crecimiento de la empresa no vino acompañado del control necesario. En cierta manera, la empresa estaba abocada a morir de éxito”, explica. Aunque también hubo otro tipo de errores. Por ejemplo, “fue una equivocación ser un proveedor local en China: no debimos montar una planta allí, porque allí necesitas un pleno dominio de la situación, para evitar perder el control de la empresa”. También, a veces, “la exigente demanda nos llevaba a enviar las máquinas

incompletas -por la presión de los clientes- teniéndolas que finalizar en el país de destino, lo que ocasionaba múltiples inconvenientes”.

Con el fin de solucionar sus problemas, los directivos de ASM-Dimatec buscaron un partenaire especializado en la gestión, sin éxito. “La solución fue peor que la enfermedad”. Esta circunstancia, junto a la crisis del 2006/2007, provocó que la empresa acabara en concurso en 2007. Sin embargo, después de la quiebra, José Julio Moya consiguió recuperar una parte de la sociedad, Dimatec, iniciando una estrategia más de acuerdo con los nuevos tiempos, apostando por el control de la ingeniería dejando la producción a terceros. En 2020 Moya vende finalmente la sociedad a un grupo de accionistas alemanes y polacos, que se llevaron la actividad a Polonia.

En la actualidad, Moya sigue trabajando como consultor para marcas automovilísticas, entre las que se ha ganado un cierto prestigio después de tantos años en el sector. 



Pasión por el baloncesto

En 1985 se funda el CB Salou y prácticamente desde su inicio Moya se vincularía a esta entidad deportiva, llegando a ser su presidente durante muchos años. Además de la afición a este deporte, Moya considera que “es un muy importante practicarlo para la gente joven, porque con él se trabajan muy bien los valores de respeto y compañerismo. Y esto es difícil de ver en los deportes de equipo, sobre todo a nivel aficionado”.

En Reus, Moya fue muy activo en diversas iniciativas, algunas de ellas encabezadas por el Ayuntamiento. “En Reus, los políticos asumieron riesgos, fueron valientes a la hora de crear sociedades para dinamizar la economía y avanzar más rápidamente y ser más eficientes. El empuje de la sociedad civil a través de sus iniciativas comerciales y empresariales, fue en cierto modo compartido por los consistorios. En este sentido, los alcaldes de aquella época fueron visionarios, al hacer planteamientos novedosos que dieron pie a empresas municipales que desarrollaron grandes cosas”. Además, “cuando se realizaban planes estratégicos de ciudad, se trabajaban en profundidad, con la participación de muchos miembros de la sociedad civil, incluidos empresarios”.

Su buena relación con el Ayuntamiento y con la Cambra de Comerç de Reus le llevó a presidir la Fira de Reus en tiempos del alcalde Lluís Miquel Pérez. Durante el mandato de Moya en la Fira, en el año 2000 se rehabilitó el recinto ferial y se amplió con una nueva generación de salas.

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**

INNOVACIÓ QUÍMICA



Dossier

L'any 2021 l'Associació Empresarial Química de Tarragona (AEQT) va crear la Comissió d'Innovació. Va ser un pas més de la patronal química per seguir impulsant els processos d'innovació en el polígon tarragoní, cercant compartir coneixement entre empreses sempre que no s'entri en les patents introduïdes per les pròpies companyies. Robots que entren dins dels tancs, *smart glasses* o cascs geolocalitzadors per als treballadors ja són una realitat en diverses plantes tarragonines. La digitalització i la intel·ligència artificial també s'obren camí amb rapidesa al sector químic. La gestió de l'aigua o l'impuls de l'economia circular són altres exemples d'àrees on la innovació hi té un gran protagonisme els darrers anys.

La descarbonització, amb uns objectius molt ambiciosos els propers anys, també requerirà d'innovació per electrificar al màxim les plantes i les empreses químiques demanen a l'administració valentia per afrontar reptes pendents com l'emmagatzematge de CO₂. I és que l'hidrogen verd i la fusió nuclear encara estan lluny i calen tecnologies pont. De l'assoliment d'aquests reptes en depèn la competitivitat del polígon químic tarragoní en un món tan globalitzat com l'actual.



"L'esperit innovador i aplicat a la millora de la societat ha estat sempre present en el sector químic"

Ignasi Cañagueral

President de l'Associació Empresarial Química de Tarragona (AEQT)

Des del maig de 2022, el director de DOW Tarragona, Ignasi Cañagueral, és president de l'Associació Empresarial Química de Tarragona (AEQT). Cañagueral va ser vicepresident primer de l'AEQT en el mandat anterior, amb Rubén Folgado de president, i va presidir la comissió de seguretat. Cañagueral va tenir un paper destacat en el desenvolupament del Pla Estratègic 2021-2023 de l'AEQT.

Quines mesures impulsa l'AEQT en l'àmbit de la innovació?

La innovació és una línia estratègica de treball de l'AEQT. Com a associació hi ha un interès manifest per afavorir les oportuni-

tats en l'àmbit de la innovació i la competitivitat. Des de l'AEQT, i a través de la seva Comissió d'Innovació, es desenvolupen diverses activitats amb l'objectiu de potenciar l'intercanvi de bones pràctiques que les empreses estiguin desenvolupant en l'àmbit de la digitalització i la indústria 4.0 i, així poder contribuir a la millora del sector. A més, i entre d'altres, es fomenta la col·laboració amb centres R+D+i especialitzats en digitalització i indústria 4.0.

Com a exemple d'aquesta aposta de l'AEQT i de les empreses químiques del territori, per la innovació, es poden destacar projectes com el robot que Carburos disposa a les seves instal·lacions del Morell, el qual es va implementar per part d'aquesta empresa després d'una sessió de presentació a la comissió d'innova-

ció. O, d'altra banda, la sessió d'intel·ligència artificial organitzada per l'AEQT el passat 20 d'octubre en col·laboració amb l'Eurecat i la participació d'i2Cat. En paral·lel, es monitoritza l'evolució tecnològica internacional de bones pràctiques en altres zones industrials químiques i es promou d'aquesta manera l'intercanvi de coneixement.

Com pot notar o notarà en el futur la ciutadania amb la innovació en el sector químic (medi ambient, sostenibilitat, nous productes...)?

La contribució del sector químic és essencial per avançar en el desen-



La robotització ajudarà a millorar la gestió de les instal·lacions amb tot el que pot comportar

volupament sostenible i millorar la qualitat de vida de les persones. Des del sector químic es desenvolupen cada vegada productes més innovadors i amb menor empremta de carboni. La innovació de la producció química, tant en els seus productes com en les seves fabricacions, forma part de la solució als reptes globals als quals s'enfronta la societat i que estan expressats en molts dels ODS, com poden ser la manca d'aliments, la salut o l'accés a l'aigua. A tall d'exemple, una millor conservació dels aliments és gràcies a la millora dels processos d'embalatge i, per tant, una con-

rritori. Un dels exemples desenvolupats arran d'una necessitat i idea local, seria l'aplicatiu Peltinell, que fa mapes de geolocalització de pèrdues de pellets dins les instal·lacions industrials. Finalment, cal esmentar que la robotització ajudarà a millorar la gestió de les instal·lacions amb tot el que pot comportar.

Comparat amb altres sectors industrials, el petroquímic inverteix molt en innovació?

El sector químic és el sector industrial que més inverteix en I+D+i, de tota la indústria espanyola, en concret el 26,6% del total que s'inverteix, ho és en el nostre sector. En total la inversió i despesa en I+D+i del sector arriba a 1.721 M€ a l'any. A la vegada el sector que represento lidera la incorporació de personal investigador a les seves plantilles. En aquest sentit, 1 de cada 5 investigadors industrials ho fa en una de les empreses del sector químic.

El 57,1% de les empreses innovadores d'Espanya pertanyen a la indústria química. El sector químic i petroquímic disposa de centres de recerca i desenvolupament propis en la majoria de les seves empreses. Alguns d'aquests centres es troben en el territori, com poden ser el d'Ercross a Tortosa que dona cobertura a tota la companyia, el de packaging de DOW, en aquest cas amb abast internacional, el de DUPONT, relacionat amb les tecnologies de l'aigua i el de Plixent on desenvolupen les condicions òptimes del procés d'escumació per les necessitats, per posar-ne alguns exemples.

Ha augmentat la inversió en innovació els darrers anys?

La inversió en I+D+i forma part de l'ADN del sector químic és constant, progressiva i consubstancial al mateix negoci en el qual la competència i el desenvolupament de productes i solucions és continuat arreu del món. Sens dubte, l'aposta per la innovació i l'aportació de recursos econòmics en aquest àmbit creix de manera progressiva any rere any.

Hi ha exemples de col·laboració en l'àmbit de la innovació entre empreses?

En els darrers anys el nivell de projectes col·laboració ha crescut significativament. Els grans reptes els quals ens enfrontem, obliguen més que mai a sumar esforços, no sols entre les empreses sinó també amb les administracions. L'Observatori de la Qualitat de l'Aire, posat en marxa per Repsol, ha estat ampliat a totes les empreses associades a l'AEQT i s'ha convertit en una eina de desenvolupament del coneixement en què la col·laboració i compromís de determinats grups de la URV ha estat cabdal. L'Observatori és un exemple de sinergia entre empreses i agents del territori per un objectiu comú de millora del coneixement de la qualitat de l'aire al Camp de Tarragona que podem qualificar de molt exitosa.

En l'àmbit de la Comissió d'Innovació de l'AEQT, es comparteixen temes d'interès comú i que no afectin lògicament en aspectes de competència. Així doncs, s'hi exposen projectes de bones pràctiques com per exemple la sessió de

divulgació del programa OCS organitzada per l'empresa KATOEN en la qual va mostrar les seves instal·lacions innovadores i capdavanteres a la resta del sector. Durant la jornada l'empresa va mostrar el seu programa de gestió per evitar la potencial pèrdua de pèl·lets fora

R+D+i del territori col·laborem amb la URV, l'ICIQ i l'Eurecat. En aquests moments estem treballant amb ells en el desenvolupament de projectes de descarbonització que la indústria necessita per poder abordar de manera competitiva la transició energètica. A més,

innovació en els seus processos és la velocitat a què gira tot en quant els processos industrials. Aquest factor influeix en el fet que en diverses ocasions quan s'implementa una nova operativa o procés, pràcticament no es disposi d'un període de temps transitori i, conseqüentment, el personal que ho ha d'implementar al principi pugui tenir una certa sensació de pressió al posar-ho en marxa. El temps demostra, però que després d'un període d'aprenentatge i



El químic és el sector industrial que més inverteix en I+D+i, de tota la indústria espanyola

de prova i error, els nous sistemes superen clarament els anteriors en funcionalitats i, per tant, es converteixen en l'eina indispensable pels diferents equips.

Quins són els grans reptes en innovació en el polígon petroquímic tarragoní els propers anys?

Un dels grans reptes és la producció dins un procés de descarbonització en el qual la tecnologia a aplicar en molts casos està en desenvolupament, encara no és prou madura o hi ha poca experiència industrial en el seu ús. Cal dir, que la indústria química està desenvolupant tecnologies capaces de convertir residus en substàncies d'alt valor afegit; com és el cas de les tecnologies del reciclatge químic, la captura i ús del CO₂ com a matèria primera, o el desenvolupament de bioproductes. **te**

de les instal·lacions industrials. A més, tenim casos d'èxit en processos de digitalització en les àrees de logística que s'han compartit i implementat per altres empreses associades. Així com aplicatius de seguretat que permeten millorar el control en l'execució de determinades tasques.

Com és la relació amb la URV i ICIQ en temes d'innovació?

La relació amb els agents de coneixement del territori és constant, intensa i productiva. En concret, amb els centres locals de

treballem a identificar nous camins per obtenir productes de valor afegit partint de la molècula del CO₂. Podem dir que col·laborem estretament amb ells per desenvolupar nous usos del CO₂, actualment molt limitats a la química derivada. A més a més, treballem també amb entitats com l'I2CAT i d'altres.

Quines són les principals traves que troben les empreses químiques per innovar en els seus processos?

Una de les principals traves que es troben les empreses pel que fa a la

BASF
We create chemistry

El futur no és el que somies, sinó el que fas realitat.

L'any passat vam celebrar el 5è aniversari del naixement dels Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) de les Nacions Unides. Una iniciativa global amb la qual ens hem compromès des de l'inici per complir reptes que ens permeten avançar cap a un món més sostenible l'any 2030.

Durant aquest any, a més a més de treballar per complir aquests objectius, hem aportat solucions que estan ajudant a millorar la qualitat de vida i protegir la salut de les persones. Junts transformarem el món!

Més informació a
www.basf.es



Les químiques aposten per la innovació i demanen als governs decisions valentes per afrontar la descarbonització



Hem reunit en una taula rodona directius de quatre empreses del polígon petroquímic de Tarragona per parlar d'innovació en les seves organitzacions, tant dels projectes portats a terme fins ara com dels reptes de futur en aquest camp. Es tracta d'**Ignasi Cañaguer**, director **DOW Tarragona**; **Ernesto Rodríguez**, director tècnic de **Messer**; **José María Robles**, cap del Centre Excel·lència de **Covestro** i **Antoni Prunera**, director

d'I+D i desenvolupament de negoci **Elix Polymers**.

Hem volgut començar la taula rodona situant la innovació en l'estructura interna de les companyies. En el cas de **Messer**, els centres tecnològics de la matriu de l'empresa estan repartits per tot el món. Són una desena distribuïts entre Europa, Estats Units, la Xina, Sudamèrica i el Canadà. "Internament tenim un departament d'aplicacions que recull les necessitats dels clients i

les trasllada a aquests centres tecnològics, que estan distribuïts per matèries. Hi ha especialistes en química, medi ambient, soldadura, alimentació... La solució desenvolupada es trasllada al client a través dels departaments d'aplicacions", explica el director tècnic de **Messer** a Tarragona, **Ernesto Rodríguez**.

Elix Polymers és una empresa més petita i pel que fa a innovació i identificació de noves oportunitats de negoci i nous

//

El desafiament és que tota aquesta innovació ens protegeixi la ciberseguretat de les plantes i els processos

Ernesto Rodríguez

Messer



productes gairebé tot es fa a Tarragona e l'àrea de desenvolupament de negoci, a través del departament d'innovació. "Valorem si tenim una solució o l'hem de desenvolupar. Encara que l'equip està arreu d'Europa, Estats Units i Xina, les decisions es prenen a Tarragona", assenyala

el responsable d'I+D i desenvolupament de negoci d'**Elix Polymers**, **Antoni Prunera**.

Des de **DOW**, el seu director a Tarragona, **Ignasi Cañaguer**, diferencia en innovació en producte per una banda i en digitalització i 4.0 per l'altra. "Tenim la sort de tenir a Ta-

rragona un centre d'investigació del plàstic i de solucions industrials molt important a nivell mundial i des d'aquí s'estan dissenyant productes de reciclatge mecànic. Això és innovació de producte. I, per altra banda, tenim la part de digitalització, on treballem la robòtica, drons, l'operador

Junts per a un ús
resp^{h2}onsable

Treballem per a facilitar un ús sostenible de l'aigua a la Indústria Petroquímica de Tarragona.

aitasa
Agua Industrial de Tarragona S. A.



//

En els propers anys hem d'electrificar el màxim i el gran repte és com competim des d'Europa amb la resta del món

José Maria Robles
Covestro

connectat o impressió digital 3D", explica Cañagueral.

El cap del Centre d'Excel·lència de Covestro a Espanya, José María Robles, destaca que la seva empresa dedica molts esforços en la innovació de processos. "Els centres tecnològics de Covestro tenen molt clares les seves funcions: desenvolupar productes, ne-

cessitats de clients, sostenibilitat i circularitat amb primeres matèries bio. La innovació volem que sigui molt transversal. Es tracta de trobar solucions més simples a problemes que ja existeixen. Intentem promocionar la simplicitat en tots els processos, ja siguin administratius, tecnològics, de producte, relacions amb partners i contractistes", explica.

Quan es va definir el Pla Estratègic 2021-2023 de l'AEQT, Ignasi Cañagueral, que a més de director de DOW Tarragona és president d'aquesta organització empresarial, recorda que van sortir una sèrie d'àrees relacionades amb la innovació que no estaven cobertes i es va crear la Comissió d'Innovació. Les comissions de

l'AEQT estan formades per responsables de les empreses i experts. "No entrem en temes de competència, però sí en millors pràctiques en temes que es poden compartir; de seguretat, de digitalització, de 3D", comenta Cañagueral. Robles, per la seva banda considera que aquesta comissió serveix per compartir idees i posar com a exemple les *smart glasses* que van presentar fa un temps a la comissió i ja són diverses empreses les que les utilitzen.

Les empreses col·laboren en innovació

"A nivell de col·laboració, hi ha traspàs de necessitats entre unes empreses a unes altres, com poden solucionar un problema. La indústria 4.0 és més transversal. A la central d'Alemanya, Messer està treballant en processos específics, com els robots. Tasques que actualment són molt mecàniques des del punt de vista de l'execució,

fer-les a través de robots. Però són en projectes auxiliars. Encara no tenim clar fer el salt a la indústria 4.0 en els processos pròpiament dits, els que afecten el 100% de la planta. Estem començant pels projectes perifèrics, com són els de manteniment, de seguretat de control documental. El desafiament que ens està arribant és que tota aquesta innovació ens protegeixi la ciberseguretat de les plantes i els processos", apunta Rodríguez.

Prunera (Elix Polymers) afirma que ja fa temps que han après que no poden anar sols i han de treballar conjuntament amb altres empreses i sectors. "Hem de saber quines utilitats donaran als plàstics les empreses d'automoció o joguines i pensant i en quan s'acabi l'ús d'aquest material com el tornarem a reincorporar en el meu procés sense pèrdues i revaloritzar-lo amb les mateixes característiques o més. I amb això hem estat treba-

llant amb els nostres partners, que estan en aquest polígon i també fora", comenta.

Des de Dow, Ignasi Cañagueral, posa dos exemples en marxa a Tarragona i que il·lustren com les empreses canvien els processos. "Fa vuit anys, lligat a la seguretat dels treballadors, ens vam obligar a nosaltres mateixos a no fer rentats a pressió amb llances manuals i demanar als subministradors que ho féssim amb robots per evitar l'exposició de les persones. Si el líquid et toca una part del cos, te la talla. Això ha estat un canvi tecnològic que hem aportat des del sector", explica Cañagueral, que apunta una altra innovació impulsada fa uns anys: "Quan realitzem inspeccions a l'interior dels tancs, on hi ha productes tòxics inflamables, ja no els netegem tant a fons perquè ara entrem amb drons i no amb operaris que ho havien de fer-ho amb equips

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

aeqt
Associació Empresarial Química de Tarragona

Facebook icon Twitter icon
www.aeqtonline.com

ChemMed Tarragona Chemistry creating future

**CREDIT
BROKER
PROTEGO**

**EN TEMPS
D'INCERTESA,
TRIA TRANQUIL·LITAT**

L'especialista en situacions complexes de risc comercial

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

autònoms. Les inspeccions les fem amb més precisió, perquè no cal que muntem bastides. Un dron no les necessita.”. El director de DOW Tarragona també destaca la feina que estan començant a fer gràcies a la impressió 3D, que els permet imprimir peces que els subministradors ja no produeixen, gràcies al disseny invers.

Robles (Covestro) assenya-la que un aspecte important que la comissió de seguretat de l'AEQT està treballant des de 2020 és la xarxa 5G, que permetrà fer un salt qualitatiu molt important, com mesuraments en temps

real, connexió entre màquines o allargar la vida de les plantes més velles vint anys més afegint sensoritzacions. També explica que una start up de Barcelona va presentar a l'AEQT un casc intel·ligent que permet tenir totes les dades dels treballadors a temps real, com la geolocalització, molt útil quan hi ha una emergència i és necessari evacuar o controlar l'estrès tèrmic dels treballadors.

“Quan es va veure que la comunicació analògica tenia caducitat, des de Dow es va invertir en emissores digitals. Poc a poc algunes empreses van entrar en la xarxa que van construir nosaltres i ara la gestiona el Parc Químic de Bombers. Ha estat un tema innovador a nivell de procés”, comenta Cañague-

ral, que assenya-la com l'empresa Carbueros Metálicos ha introduït un robot de quatre potes per controlar la planta i és un pilot que arribarà a les altres empreses en pocs anys i apunta que es tractarà en la comissió d'innovació.

Innovació en la gestió de l'aigua

Robles (Covestro) apunta la gestió de l'aigua a través d'Aitasa com un exemple clar d'innovació al polígon químic tarragoní. Cañagueral s'hi suma afirmant que l'aigua reciclada els permet parlar d'hidrogen verd: “Jas tenim entre 5 i 6 hectòmetres cúbics de l'aigua de Salou, Vila-seca i Tarragona i volem arribar a 18. És aigua que abans es tirava al mar. Aquesta aigua és més cara que la de l'Ebre o el Sistema Ter-Llobregat, però

és químicament més pura. És un tema innovador i hi seguim apostant. Els incidents amb pèl·lets que abans haurien arribat al mar ara es queden a la planta que hem construït al costat de la depuradora de Vila-seca i Salou.”.

Rodríguez (Messer) assenya-la que el repte de la comissió d'innovació de l'AEQT serà identificar els punts comuns a totes les empreses i treballar-los i posa l'exemple de l'accés de robots a espais confinats gràcies a les empreses contractistes que treballen amb les companyies químiques de Tarragona. Cañagueral (Dow) considera que la clau és que treballen amb les millors empreses de serveis, ja siguin de construcció de bastides, inspeccions o altres serveis com la robòtica, amb empreses expertes en aquest camp: “Subcontractem el que considerem que no som experts”.

Sobre la relació amb l'administració, Cañagueral assenya-la que el que han de fer les empreses és convèncer l'administració dels beneficis d'aquestes innovacions i posa l'exemple de la inspecció interior de tancs, en què l'inspector ja no entra al tanc sinó que visiona una gravació amb alta resolució i és un canvi per al Departament d'Indústria. “Costa però anem bé. Aquí hi ha canvi i molt ràpid i des d'un despatx no poden veure. Han de venir”, afirma.

Cap a la descarbonització

“En la descarbonització no hi ha fórmula màgica i el 2035 ens hem marcat l'objectiu de la neutralitat carbònica i el 2030 reduir el 60% les emissions. L'hidrogen verd no serà una realitat els propers anys i l'única mesura que tenim és electrificant processos, que és el que estem fent ara. Volem aprofitar part de la superfície de Covestro per posar camps

fotovoltaics. Hem de fer un esprint molt gran en pocs anys. “L'hidrogen verd el veurem, però costarà que sigui competitiu. I la fusió, amb l'ITER, encara és més lluny. En els propers anys hem d'electrificar el màxim i el gran repte és com competim des d'Europa amb la resta del món”, afirma.

Rodríguez (Messer) explica que la seva nova planta a Vila-seca, posada en marxa fa uns mesos, ja està totalment electrificada, però el repte ara és aconseguir el volum necessari d'energia renovable per moure aquesta quantitat de màquines elèctriques. “La generació *on side* la veig complexa i haurem d'anar a projectes *off side*”, afirma Rodríguez, que afegeix que des de fa vint anys han incorporat una empresa al grup especialista en la captura de la molècula del CO₂ i també ofereixen processos auxiliars. “El gran repte del CO₂ els



Estem treballant amb els nostres partners en com reincorporar els plàstics usats al procés sense pèrdues i revaloritzar-lo

Antoni Prunera
Elix Polymers

La Pobla de Mafumet, l'indret ideal per a la teva llar i la teva empresa

Descobreix més sobre la Pobla a poblamafumet.cat



femPobla



poblamafumet.cat

propera anys serà eliminar-lo i si no es pot, capturar-lo, fixar-lo i també emmagatzemar-lo. I això últim ja és un repte no d'empresa sinó de país", considera.

El director tècnic de Messer a Tarragona apunta un problema per als propers anys que és la manca d'enginyers per afrontar aquests projectes. La resta de participants a la

taula rodona coincideixen en què i les empreses tenen problemes per trobar alguns perfils professionals. Cañagueral afegeix que, a més, les empreses troben molts impediments en els tràmits administratius per portar treballadors especialitzats d'altres països i els terminis s'allarguen massa.

"A Elix Polymers, el 85% del producte és abast 3 -producte- i per moltes millores que facis en els abasts 1 i 2 -processos i energia- redueixes molt poc a petjada de carboni. Treballem amb proveïdors i clients per veure que podem fer perquè veus que s'omplen un ventall de possibilitats i unes sinergies per entendre el que aportes en aquesta cadena de valor i sobretot en els processos d'economia circular. Un dels casos coneguts és Lego, un dels clients, i treballem com recuperar els materials i no generar un problema amb aquests plàstics", explica Prunera.

Les empreses de l'AEQT generen 5 milions de tones de CO2 a l'any i dues empreses -Repsol i Dow- són les principals productores perquè tenen refineria i cracker. "Si vols descarbonitzar la indústria química has de descarbonitzar els crackers. Quina és l'alternativa a cremar gas? L'hidrogen verd no ho és perquè no tenim 8.000 hectàrees de fotovoltaica per generar-lo. Els crackers donen autonomia estratègica, igual que les plantes de clor. Si no ho tens

ho has d'importar. Per tant, hem de mantenir els dos crackers i les dos plantes de clor que tenim a Tarragona. Hem electrificar tot el que puguem i això vol dir importar l'energia i, per tant, línies de molt alta tensió. I més en l'escenari que s'aturin les nuclears amb el termini que diu el Govern. Hi ha processos que no es poden electrificar. Encara no existeix la tecnologia perquè un forn elèctric en un cracker arribi als 900 graus. S'hi està treballant però ara no ho tenim", diu Cañagueral.

El màxim responsable de DOW a Tarragona conclou que el pla pragmàtic és l'hidrogen no verd produït a través del metà en els mateixos crackers. "Aquest procés genera CO2 i l'hem de capturar i quan sabem com fer-lo servir ho farem, però ara s'ha d'emmagatzemar en estructures biològiques. Hem d'obrir aquest meló, que és social i polític. L'ideal és el més a prop possible i no és el Castor sinó aqüífers salins, que funcionen de forma segura a tot el món. I és un

tema de supervivència de la indústria química. L'hem de treure de l'atmosfera perquè hi ha un canvi climàtic. Aquesta és una aposta de país i jo intento explicar-ho a tothom. L'alternativa és tancar-ho tot. La primera pregunta és quim model de país volem i si hi ha d'haver indústria química i si la resposta és sí en els dos casos hem de veure on emmagatzemar CO2. A l'Estat espanyola ja s'emmagatzema CO2 a Guadalajara, Osca i Bermeo", explica Cañagueral. **te**



Hem d'obrir aquest meló de l'emmagatzematge de CO2 perquè en depèn la supervivència de la indústria química

Ignasi Cañagueral
Dow

Para nosotros, la sostenibilidad es fabricar y distribuir nuestros gases de forma más eficiente y respetuosa con el medioambiente, ahorrando recursos naturales.

Ayudar a nuestros clientes a producir de forma más segura, económica y sostenible. Fomentar el desarrollo de fuentes alternativas de energía para proteger a nuestro planeta. Y además, trabajar para crear un mundo mejor: más compromiso con proyectos sociales, conseguir mayor igualdad de oportunidades, más respeto mutuo y tolerancia.

La sostenibilidad tiene muchas facetas. Estamos trabajando en todas ellas.

www.messer.es

MESSER
Gases for Life

Innovació blava



El **Port de Tarragona** vol ser un exemple de la transformació econòmica, social i ambiental que ha de fer la nostra societat amb urgència davant de l'emergència climàtica que pateix el nostre planeta. En aquest cavi, el Port ha de ser i serà un actor proactiu en tres línies de treball ben definides i, al mateix temps, complementàries. En primer lloc, en la descarbonització de les seves activitats, amb tres objectius principals: la creació d'una comunitat energètica que permeti l'autoabastiment en energies renovables, l'electrificació de **molls (Balears, Cantàbria i Andalusia)** amb 16 milions de pressupost i l'aposta pel ferrocarril. En segon lloc,

la recuperació i la restauració de l'entorn natural, amb projectes com el **Contradic de Ponent**, una inversió de més de 100 milions d'euros que estabilitzarà la platja de la Pineda i protegirà el mar dels riscs de possibles vessaments, la recuperació de l'**espai natural protegit dels Prats d'Albinyana** o la instal·lació de biòtops, dins i fora de les aigües del Port, per regenerar la flora marina i capturar més CO₂. I finalment, en la recerca i innovació, i creació d'empresa, en el marc de l'economia blava. Un camp en el qual la col·laboració entre el Port, la comunitat portuària, el teixit empresarial tarragoní, la Universitat i el emprenedors local o residents, contribuirà a

la creació d'activitat econòmica aprofitant les oportunitats que la transició energètica, la tecnologia i els reptes empresarials ofereixen en aquest moment per fomentar i instaurar la sostenibilitat econòmica.

En aquest sentit, l'Agrupació d'Interès Econòmic **APPORTT**, una entitat amb més de 30 anys d'experiència que agrupa a més de 80 empreses del sector logístic, industrial i de serveis, col·labora amb el Port de Tarragona en crear un ecosistema favorable per a l'aparició de startups i empreses que s'instal·lin al Port de Tarragona assumint els reptes que els proposin les empreses de la comunitat portuària en eixos

de l'economia blava com el transport marítim, les activitats portuàries, l'energia marina renovable, la bioeconomia blava, etc. amb l'objectiu de desenvolupar projectes que contribueixin de manera simultània al progrés econòmic i social i a la descarbonització. En aquest ecosistema també hi estan cridades a participar noves entitats com la **Vall de l'Hidrogen de Catalunya**, amb seu al Port de Tarragona, i l'**Energètica**, la nova empresa pública de la Generalitat per incidir i millorar el mercat energètic que desenvoluparà obres i serveis generació d'energia, aprovisionament energètic del sector públic a partir de l'autoconsum i d'acords bilaterals amb generadors locals o impuls de les comunitats energètiques, relacionats amb l'energia elèctrica procedent de fonts d'energia renovables.

En paral·lel, el Port de Tarragona està explorant l'entorn empresarial per tal de trobar socis per desenvolupar el seu "bessó digital" o "digital twin", una eina digital per a millorar la gestió i l'eficiència de l'activitat portuària, no només per al monitoreig i supervisió, sinó també per a fer simulacions per trobar solucions o per mesurar els efectes d'una o altra actuació.

Aquest eina que altres ports ja estan explorant també té una vessant divulgativa i promocional ja que constitueix la base per poder desenvolupar el metavers del Port. Aquesta evolució digital obre la possibilitat de visitar el Port a través del temps i conèixer la seva transformació, viatjar a través de les seves instal·lacions actuals per conèixer la seva activitat present i, fins i tot, poder visualitzar el port del futur...

El Port de Tarragona del present està posant proa cap a un futur descarbonitzat i digital aprofitant les oportunitats que la transició energètica i la transformació econòmica ofereixen en aquest moment. Es tracta, tot sovint, de reptes molt ambiciosos sotmesos a la pressió per la reducció d'emissions de CO₂ en uns períodes de temps bastants breus. El Port no només vol ser actor, també vol ser un revulsiu per al seu entorn i per al seu hinterland comercial, exercint les seves competències en el seu àmbit d'actuació i col·laborant amb les altres administracions i la societat per llegar un planeta més net i més saludable a les generacions del futur. **te**

Saül Garreta Puig

President del Port de Tarragona

SOM EMPRESA RESIDU ZERO

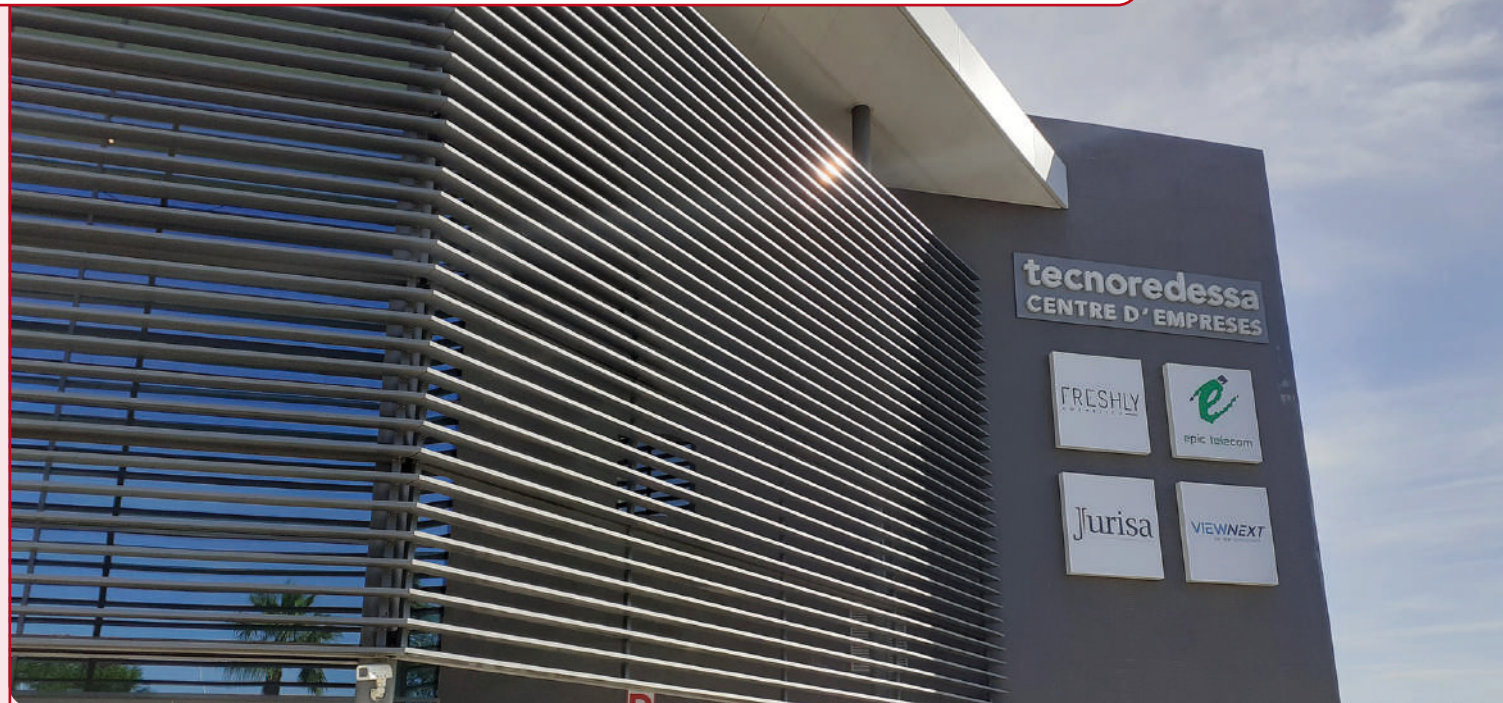
Els principals centres productius de Borges International Group han estat certificats amb el segell "Residu Zero", assolint revaloritzar el 95% dels residus generats, evitant així que vagin a l'abocador.

Apostem per una economia circular, que reutilitzi i recicli tots els residus possibles.



#compromesospernaturalesa.cat

REDESSA: La innovació com a palanca del creixement de les empreses



L'aposta per la innovació és un dels eixos del mandat en l'àmbit de la promoció econòmica. A Reus, aquestes accions s'impulsen des de **REDESSA**, l'empresa municipal que gestiona 3 centres de negocis a la ciutat, en els quals hi ha unes 150 empreses instal·lades i on treballen uns 1.400 professionals, cada dia; i que, ben aviat, posarà en marxa un quart centre d'empreses a la zona del **Campus de Bellissens**.

REDESSA ha posat la innovació en el centre de la seva activitat i del seu catàleg de serveis, per tal de convertir-la en una valor al servei de les empreses, amb la finalitat d'ajudar-les a créixer. Parlem d'innovació basada en iniciatives concretes i serveis específics, molts dels quals s'emmarquen en el paraigua del **Hub Foodtech & Nutrition**:

un projecte que treballa per fomentar la competitivitat de les empreses agroalimentàries del territori, generant dinàmiques i impulsant projectes de col·laboració que les facin més competitives, eficients i sostenibles, tant econòmica, com mediambiental i socialment.

En els darrers mesos, el Hub ha organitzat jornades amb la innovació i les tendències en alimentació i nutrició com a reclam central. Les empreses agroalimentàries han compartit experiències i projectes en àmbits estratègics per al futur d'un sector que ha de donar resposta a la creixent demanda d'aliments, que es preveu que s'incrementi fins a un 70% fins l'any 2050, segons dades de les Nacions Unides.

Han estat jornades professionals en les quals s'ha parlat de

temes com la proteïna alternativa a base d'insectes o microalgues; del food design per a donar resposta a nous productes, embalatges o serveis; de l'economia circular i la valorització del subproducte; i de la suplementació a través de concentrats de vegetals o de nous ingredients com els fermentats i derivats de l'arròs; i també de com l'alimentació ha de contribuir a una millor qualitat de vida de les persones, fomentant l'envelliment saludable.

En aquestes jornades han participat des d'startups vinculades al programa d'assessorament de la **Incubadora TIC**, amb projectes de tecnologies de l'alimentació o foodtech, fins a multinacionals emblemàtiques de casa nostra; passant per el gruix de les pimes agroalimentàries, que formen la massa

majoritària del teixit econòmic agroalimentari del sector, a la Catalunya Sud.

Aquestes activitats s'han desenvolupat en l'àmbit del Parc Tecnològic i d'Innovació del Tecnoparc, a la zona sud de la ciutat, en una àrea de creixement urbà, que allotja dos centres d'empreses de REDESSA (**Tecno** i **Cepid**) i que concentra també bona part de la investigació en l'àmbit de la nutrició que es fa al territori, amb l'**Eurecat** i la **URV** com a emblema. Un emplaçament que en els pròxims anys estarà encara millor connectat amb la resta de l'Estat i d'Europa, gràcies a la seva proximitat a la futura estació intermodal del tren d'alta velocitat, a l'aeroport, i a la facilitat d'accés a les principals xarxes viàries.

Des d'aquest pol d'innovació, empresa, tecnologia i coneixement, REDESSA impulsa doncs, un ecosistema divers i en evolució, amb el qual treballem per a posicionar la ciutat i la Catalunya Sud com un referent en l'àmbit agroalimentari, la investigació i les TIC, amb la voluntat de generar noves oportunitats per atraure inversions i oportunitats que contribueixin a un millor futur per a les persones que l'habiten. **te**

Josep Baiges Gispert

Regidor de Promoció Econòmica i Coneixement de l'Ajuntament de Reus i conseller delegat de REDESSA

Persiguiendo la Innovación: La Importancia de la Equipación y los Expertos



Manel Castaño

Director de Desarrollo de Proyectos de Fermator

La innovación es un pilar fundamental en la evolución y el éxito continuo en cualquier organización. Como director de Desarrollo de Proyectos, considero que la innovación no es solo una opción, sino una necesidad constante, especialmente en contextos tecnológicos en constante evolución.

En mercados altamente competitivos, la inversión en equipos y personas es esencial. Esto incluye tener la equipación adecuada y estar al tanto de las tendencias actuales. Sin embargo, la innovación no es solo una cuestión de tecnología, sino sobre todo de personas; requiere especialistas altamente capacitados y apasionados por lo que hacen. En Fermator, por ejemplo, contamos con un equipo humano dedicado que comparte una visión común: la búsqueda incansable de soluciones creativas para los desafíos del sector. Fomentamos la formación continua y la colaboración, creando un entorno propicio para la generación de ideas innovadoras.

La creatividad y la innovación son dos caras de una misma moneda. La creatividad da origen a ideas o productos nuevos y útiles, y la innovación se encarga de adoptar y utilizar esas ideas. Es imperativo crear un entorno que fomente la creatividad y la innovación. Esto abarca una cultura empresarial que valora el espíritu emprendedor, la investigación profunda, la colaboración interdepartamental, un ambiente divertido y motivación de los empleados.

La organización empresarial debe promover la colaboración constante en todas las etapas del proceso creativo, y el liderazgo en innovación ya no es la tarea de un único individuo excepcional sino de un liderazgo al servicio del equipo, alguien capaz de satisfacer las necesidades no atendidas del equipo. La innovación es un compromiso vital para satisfacer a los clientes y mantener el liderazgo. Reconocemos un futuro en permanente evolución y estamos preparados para adaptarnos y anticiparnos a un mundo de cambios constantes.



"Els gasos destil·lats de l'aire tindran un paper important en la descarbonització de la indústria química"

Rubén Folgado
Director General
de Messer Ibérica

La companyia alemanya Messer va inaugurar el passat mes de setembre la seva nova planta de producció de gasos destil·lats de l'aire en el seu emplaçament de Vila-seca, amb una producció diària de 2.600 tones d'oxigen, nitrogen i argó. Es tracta d'un procés totalment sostenible, que compta amb zero emissions contaminants i la seva matèria prima és l'aire que respirem. En ser un procés electrificat al 100%, pot oferir productes totalment descarbonitzats. Un dels darrers exemples d'innovació en el polígon químic tarragoní.

te PER J. S.

Aquesta nova planta està 100% electrificada i pot garantir que els productes siguin descarbonitzats

Per què afirmen des de Messer que la cinquena planta de producció de gasos destil·lats de l'aire inaugurada al polígon químic tarragoní és un referent a Europa?

En primer lloc és un referent tecnològic perquè incorpora els darrers avanços en control i seguretat i fa que la planta sigui més fiable, un tema molt important per a nosaltres. En aquest polígon produïm gasos, que són bàsics per als seus processos químics, com el nitrogen. I no podem fallar Portem 50 anys subministrant aquest gas a la indústria química de Tarragona sense cap interrupció.

Per què?

Aquestes 2.600 tones diàries de gasos que pot produir la fan una de les grans plantes de la Península Ibèrica i també de tot el continent. Aquesta planta està al nivell de les grans plantes del sector metal·lúrgic. I un altre tema important és l'eficiència. Continuament estem avaluant tecnologia per ser més eficients. Aquesta nova planta està 100% electrificada i pot

garantir que els productes que genera siguin verds, descarbonitzats.

Quina feina a nivell d'innovació hi ha darrera de la posada en marxa d'aquesta planta?

És un procés complex. La primera part és aquesta avaluació de tecnologia, eficiència i de demanda, d'aprofundir en els contactes amb els nostres clients, per tenir clar que aquesta inversió ha de passar pel consell d'administració de l'empresa per a la seva aprovació. Aquí ja hi ha d'haver un disseny bàsic i un pressupost de la planta. Un cop passat aquest tràmit entrem en l'enginyeria, que és pròpia del Grup Messer. Escollim la darrera tecnologia i els millors fabricants, partners internacionals amb els quals ja hi treballem. Com a innovació de procés, aquesta planta incorpora una parell d'aspectes que la fan diferent de les plantes habituals: una compressió interna i una capacitat de liquació també interna en el propi procés de destil·lació, que augmenta l'eficiència

cia. També està preparada per a la producció de gasos nobles més rars que avui no tenim a l'Estat, com són el xenó i el criptó.

Per a què s'usen el xenó i el criptó?

Tenim una visió de futur, que és l'arribada de la indústria electrònica a Europa, que demanda aquests gasos específics per a microxips i tipus d'aplicacions més avançades.

Com ha estat el procés de construcció de la planta en un context de Covid, inestabilitat mundial i augment de les primeres matèries?

Ho ha complicat en molts aspectes. L'aprovació de la planta va venir pocs mesos abans del Covid i hem patit tot tipus d'afectacions en operacions. Ha tingut impacte a nivell de cost i de terminis. Hem tingut un període d'execució de tres anys i mig quan una planta d'aquestes es podria haver tancat en 18 o 24 mesos. Havíem de construir la nova planta mentre l'altra funcionava i arriba un enemic extern com el Covid i havíem de protegir els nostres treballadors. Ha estat molt complex. Hi ha hagut restriccions per portar tècnics especialistes d'altres llocs del món, problemes en l'obtenció de permisos o el transport. I amb la Guerra d'Ucraïna, l'augment de preus de l'energia i els materials.

Com evolucionarà la producció de gasos destil·lats de l'aire els propers anys?

Veiem un entorn d'oportunitat, perquè hi ha aquesta tendència de reindustrialització d'Europa, acompanyada d'un procés de descarbonització de l'economia. Els gasos destil·lats de l'aire tindran un paper important en la descarbonització de la indústria química.



Moment de la inauguració, el passat mes de setembre, de la nova planta de producció de gasos a Vila-seca

Per exemple?

En aquesta economia circular tenim reptes en els gasos: com eliminem el CO₂ i com substituïm els combustibles fòssils en combustibles sense impacte ambiental. Messer està reconegut com un expert en la captura, transport i en reutilització del CO₂ i estem treballant en el territori en aquest grup d'acció científic i tecnològic per la descarbonització en la indústria intensiva d'aquestes emissions. Volem ser una part de la solució. En aquesta descarbonització l'hidrogen es planteja com una solució, tant en la indústria com en la mobilitat.

Com està afrontant Messer els processos de digitalització?

La pròpia planta n'és un exemple: incorpora sistemes de control avançats basats en intel·ligència artificial. La digitalització la contemplem de forma transversal per en totes les àrees operatives de l'empresa, ja sigui vendes, logística, administració... Fa un any i mig vam nomenar un *digital officer*, que té la responsabilitat de buscar quines són les novetats, revisar aspectes d'inte-

l·ligència artificial i en quin moment introduir aquesta tecnologia.

Quins nous projectes té previstos Messer al polígon tarragoní en el futur?

Tenim una visió del nostre negoci a llarg termini i creiem que aquest polígon té una importància cabdal en l'economia de Catalunya i la Península. És un lloc estratègic. Hem creat cinc plantes de fraccionament d'aire en cinquanta anys per mantenir aquest lideratge tecnològic i estar preparats per aquests nous consums que vindran. Veurem com evolucionen nous mercats com el de l'electrònica per fer noves inversions que estan preparades. Aquesta nova planta va més enllà del polígon de Tarragona i produeix gasos per les indústries metal·lúrgica i medicinal i farmacèutica, que cada cop tenen més demanada. Catalunya i Llevant són la nostra àrea d'influència però arribem a altres punts de la Península, amb oxigen medicinal per a hospitals per exemple. A Estella, a Navarra, estem construint una planta d'envasat de gasos a alta pressió que donarà cobertura a la zona nord i també tenim projectes a Portugal. **te**

La indústria química a Tarragona:

Pioners en la implementació de tecnologies d'avantguarda



Si bé fa uns anys als que ens dediquem al món de la Química ens preocupava la situació de la indústria química a Tarragona per l'obsolescència de les instal·lacions i la manca d'inversions per anar cap a la producció de productes de valor afegit enlloc de seguir apostant per les *commodities*, cal dir que la situació s'ha capgirat completament en els darrers anys, posicionant-se la nostra indústria com un referent en innovació i sostenibilitat.

La indústria química a Tarragona ha estat i continua essent pionera en la implementació de tecnologies d'avantguarda. Aquest mateix any han entrat en funcionament la nova planta de fraccionament d'aire de **Messer**, puntera a **Europade**, i la nova planta de producció de clor de **Covestro** amb una tecnologia única al món que redueix les emissions

de CO₂ en un 25%, per posar alguns exemples. I és que la descarbonització és un dels reptes majúsculs als quals la indústria química ha de fer front en els propers anys.

Per afrontar-ho, cal millorar l'eficiència dels processos i les indústries, incloent-hi la digitalització dels processos. També cal fomentar l'electrificació i l'ús d'energies renovables en la producció. Aquí, la construcció i posada en marxa del major electrolitzador d'hidrogen de la Península Ibèrica el 2025 per part del consorci format per **Repsol**, **Enagas**, **Messer** i **Iqoxe**, mostra la voluntat de la nostra indústria química en avançar en aquesta direcció.

Un dels altres aspectes a tenir en compte és la modificació dels processos perquè incorporin aspectes d'economia circular, i anant

encara més enllà, una aposta clara per la química circular, segons la qual els productes generats poden tornar a la cadena de producció com a precursors de nous productes, a més d'utilitzar matèries primeres amb un baix contingut en carboni. En aquest sentit, el projecte de l'**Ecoplanta Molecular Recycling Solution**, fruit de la col·laboració de **Repsol**, **Enerkem** i **Agbar**, amb l'objectiu de transformar la fracció "resta" dels residus urbans en biocombustibles, és un referent internacional.

Finalment, també cal incorporar l'ús de l'hidrogen com a vector energètic, amb una aposta clara cap a l'hidrogen verd, que no utilitza fonts de carboni per a la seva producció, però sense oblidar alternatives com la implantació de tecnologies de captura de CO₂. En tot aquest context,

la creació del Centre de Descarbonització de la Indústria que la Generalitat de Catalunya vol establir a Tarragona, mostra també com n'és de necessària la sinergia entre la indústria, les institucions i el món acadèmic, per avançar plegats en aquesta direcció.

A això cal sumar-hi l'alt nivell d'integració del complex industrial i la seva proximitat a un port marítim de primera categoria al Mediterrani que facilita l'entrada i sortida de productes, els projectes i serveis mancomunats que fan més eficients i sostenibles les empreses del nostre polígon, i l'alt valor afegit dels productes que es generen actualment a l'àrea de Tarragona, amb exemples en totes les empreses del sector. No cal oblidar tampoc l'aposta pel talent i la investigació, així com la sinergia amb el món acadèmic, inclosa la **Facultat de Química de la Universitat Rovira i Virgili (URV)**, cosa que ha donat lloc a un ecosistema d'innovació que no només beneficia la indústria, sinó també la formació dels professionals que la conformen.

La sostenibilitat s'ha convertit, doncs, en una peça clau en l'estratègia de les empreses químiques a Tarragona. El compromís amb el medi ambient no només és una qüestió de responsabilitat social, sinó també una oportunitat de creixement sostenible. S'han implementat pràctiques de producció més netes i eficients, reduint l'ús d'energies no renovables i minimitzant els residus. A més, s'estan desenvolupant tecnologies de reciclatge i reutilització de productes químics, contribuint a la reducció de l'empremta ecològica del sector.

D'altra banda, la indústria química a Tarragona ha establert una relació estreta amb la comunitat local. No parlaré dels programes de responsabilitat social que han impulsat iniciatives que beneficien directament als habitants de la zona, però sí de la col·laboració entre la indústria química tarragonina i la URV. La Facultat de Química de la URV ha demostrat ser un actor clau en la formació de professionals altament

qualificats per a la indústria química, a través del programa de pràctiques professionals que els nostres alumnes desenvolupen en les empreses, i especialment a través d'un programa pioner a Espanya, com ha estat la **Menció Dual al Grau de Química**, enguany ja a la seva tercera edició. Això es complementa amb una oferta de màsters orientats a les necessitats del sector, cosa que ha permès crear una cantera de talent que respon amb eficàcia als requeriments d'una indústria en constant evolució, amb una adaptació àgil i precisa dels plans d'estudi. Això garanteix que els graduats surtin al món laboral amb les habilitats i coneixements necessaris, així com amb una visió àmplia, per afrontar els reptes actuals i futurs de la indústria química amb èxit. **te**

Joan J. Carvajal

Degà de la Facultat de Química de la Universitat Rovira i Virgili

Conscious Storage

Ampliamos nuestra planta en Tarragona con una capacidad adicional de 37.000 m³

Descubre más en nuestra web vopakterquimsa.com/actualidad



Vopak Terquimsa

1604

Storing vital products with care

La innovación en el sector químico: el impulso necesario hacia la neutralidad climática y la economía circular



El **Pacto Verde Europeo**, con sus objetivos de lograr ser en 2050 el primer continente climáticamente neutro y en el que el crecimiento económico esté disociado del uso de recursos, no solo es una declaración de intenciones, sino una hoja de ruta que exige una profunda transformación en nuestro modelo productivo. También el del sector químico, que en la fecha señalada no sólo deberá

ser neutro en emisiones y circular, sino que además tendrá que abordar los retos de la digitalización y el diseño sostenible desde el origen para lograr productos químicos y materiales más seguros y sostenibles hasta el final de su vida útil.

Y en este contexto, la investigación, el desarrollo y la innovación (**I+D+i**) se convierten en la respuesta para impulsar el

camino hacia la industria química del futuro. De que la química innove, dependen muchas soluciones con potencial de dar respuesta al pacto verde europeo ya que abastece al 98% de los sectores productivos a lo largo de toda la cadena de valor. La producción de paneles solares, palas eólicas, hidrógeno, soluciones para almacenamiento energético o procesos de valorización de residuos, o aprove-

chamiento del CO₂ capturado, dependen de la capacidad innovadora del sector químico.

Esto sólo es posible gracias a la sólida apuesta de la industria química por la I+D+i, que lidera la inversión en esta área hasta los 1.721 millones de euros anuales (excluidas compras). Y por supuesto, solo es posible gracias al talento de todos y cada uno de los investigadores e investigadoras que forman parte de este sector, que son el 25% de todos los que trabajan en el sector privado, y lo hacen, además, de manera incansable para proporcionar las soluciones que la sociedad demanda.

Pero esta transición, no arranca ahora. El sector químico lleva años comprometido con la neutralidad climática y la economía circular, diversificando las fuentes de energías y las materias primas empleadas, pasando a utilizar biomasa, residuos o incluso CO₂ como materia prima en sus procesos productivos

para reducir las emisiones y la dependencia de los recursos no renovables. También estamos asistiendo a una revolución digital, en la que vemos cómo cada vez más empresas están vinculando sus estrategias de sostenibilidad a la incorporación de soluciones digitales, incluida la inteligencia artificial.

Pero para poder seguir innovando, hace falta un marco regulatorio que favorezca esas inversiones en I+D+i y que apoye la transferencia de resultados de la investigación y su puesta en el mercado, sin perder de vista la sostenibilidad y la competitividad.

Los retos que nos plantea el horizonte 2050 son de una magnitud sin precedentes, que requiere de la colaboración de todos los agentes del ecosistema: públicos y privados, grandes y pequeños y entre los diferentes sectores, pues, al trabajar juntos con enfoques vanguardistas y diversos, estaremos mejor preparados para

alcanzar ese futuro más sostenible y próspero que beneficie a las generaciones venideras.

Y eso es lo que trata de hacer la **Plataforma Tecnológica y de Innovación de Química Sostenible, SusChem-España**. Una iniciativa gestionada por la **Federación Empresarial de la Industria Química Española** que agrupa a todos los agentes del sector para definir una estrategia de I+D+i a medio y largo plazo en el ámbito de la química sostenible.

En definitiva, la innovación es y será el motor para acelerar nuestra transición hacia una industria química circular y neutra en emisiones de CO₂. **te**

Cristina González

Directora de Innovación, Estrategia y Advocacy de la Federación Empresarial de la Industria Química Española (Feique)

AVANCEM AMB TARRAGONA

A Repsol continuem apostant per la tecnologia i per projectes innovadors d'eficiència energètica i economia circular per impulsar el nostre entorn, fomentant el desenvolupament socioeconòmic de Tarragona, donant suport a empreses locals i generant oportunitats. Perquè volem continuar avançant junts.

Més informació, a tarragona.repsol.es



Inventem el futur



RPL INVEST

CONTRUÏNT DES DEL 1994 CARTERES SÒLIDES I
DIVERSIFICADES QUE ASSOLEIXEN ELS OBJECTIUS
FINANCERS DELS NOSTRES CLIENTS.



www.rpl-invest.com



977 34 25 59



Pl. Prim 14, 2n 3a, Reus

✓ ASSESSORAMENT FINANCER

✓ GESTIÓ PATRIMONIAL

✓ PLANIFICACIÓ FINANCERA

PROFESSIONALS CERTIFICATS I REGULATS



AITASA,

un referent mundial en la gestió sostenible i innovadora de l'aigua industrial a Tarragona



La gestió conjunta de les aigües industrials entre empreses del sector químic de Tarragona, a través de la societat **AITASA** a qui represento, és un referent internacional d'aprofitament de sinergies i de cooperació. AITASA (Aigües Industrials de Tarragona, S.A.), s'ha convertit sense dubte en els darrers anys en un model de gestió sostenible i innovadora de les aigües que altres polígons químics d'arreu del món volen reproduir.

Cal recordar que des de la posada en marxa l'any 2012 de la planta de regeneració d'aigües residuals urbanes per a ús industrial, un projecte que va ser pioner, l'ús d'aigua regenerada per part de la indústria química no ha deixat de créixer, fins a situar-se el 2022 en 5,93 hm³/any. Aquest volum d'aigua amb una qualitat excel·lent és l'equivalent al consum anual que pot tenir una ciutat com Tarragona, suposant un 19% del consum total d'aigua per part de les empreses del complex industrial químic.

En concret, aquestes aigües procedeixen de les EDAR de Tarragona i Vila-seca, després del seu tractament de regeneració, són enviades per la seva reutilització per part de la indústria. El seu ús suposa un doble guany per al territori: d'una banda, aquestes aigües residuals urbanes han deixat de vessar-se al mar. I, d'altra banda, el sector químic ha deixat de demandar aquests cabals d'altres fonts convencionals, alliberant-los per al desenvolupament del territori. L'aigua és un bé escàs, això fa que aquesta mesura sigui especialment valuosa en una regió com la nostra i en un moment com l'actual, subjecte a sequeres importants. Aquesta reutilització d'aigua des de fa més de 10 anys ha estat un èxit i demostra el compromís en la sostenibilitat del sector.

A més a més, actualment AITASA ha obtingut una **ampliació de la concessió de les aigües regenerades**, per augmentar el volum re-

utilitzat i augmentar la disponibilitat del recurs hídric convencional. L'objectiu d'aquesta ampliació és que es pugui passar dels gairebé 6 hectòmetres cúbics anuals de capacitat actual a 9, la qual cosa permetrà assolir la fita que més del 25% del total d'aigua industrial consumida pel sector químic de Tarragona sigui regenerada.

Vull destacar també que la nova planta de tractament conjunt d'aigües residuals industrials que va ser inaugurada pel president de la Generalitat el passat mes de febrer, va representar una nova passa endavant de la indústria química de Tarragona **en un àmbit en el qual és pionera i referent internacional: la gestió sostenible de l'aigua**. La nova instal·lació recull les aigües industrials residuals ja tractades per cada empresa del complex i els dona una nova etapa de purificació abans de ser emeses a través de l'emissari conjunt.

Però la intenció de la indústria és portar la seva aposta per la sostenibilitat i l'economia circular encara més enllà: el següent repte en l'estratègia de reutilització d'AITASA és construir una nova planta de regeneració, en aquest cas d'aigües residuals industrials, per tal que puguin reaprofitar-se i tornar-se a introduir en el cicle d'aigua industrial. Els estudis per convertir aquesta idea en una realitat ja estan en marxa.

D'aquesta manera, un cop aquesta futura planta estigui construïda i en funcionament, la indústria tarragonina estarà reutilitzant no només aigües residuals urbanes, com ja fa més de 10 anys, sinó també una bona part de les seves pròpies aigües residuals industrials. Segons la programació disponible en aquests moments, completada la fase d'estudi actual, previsiblement les indústries químiques del Camp de Tarragona durant el 2026 puguin reutilitzar fins a un 40% de l'aigua que consumeixen anualment, minimitzant tant el recurs en origen com les aigües abocades per l'emissari.

En resum, els esforços humans, tècnics, de talent, de tecnologia i d'importantes inversions que s'han portat a terme són una mostra de la ferma voluntat que té AITASA i les empreses químiques per continuar avançant en una gestió conjunta de l'aigua industrial de forma sostenible i innovadora. **te**

Daniel Montserrat

Director d'AITASA

La química com a clau del futur



Joan Maria Sardà i Padrell

Alcalde de la Poble de Mafumet

La innovació és sinònim de millora i de progrés. Durant les darreres dècades i especialment en els últims anys, la Humanitat ha fet grans progressos en àmbits tan diversos com la salut, l'alimentació, els envasos i embalatges, la potabilització i reutilització d'aigua, fonts energètiques més sostenibles, etc.

En paral·lel i com a societat global, caminem amb pas ferm cap a la descarbonització, pensant en el medi ambient i en l'herència que deixarem a les generacions futures.

Tot plegat, progrés i descarbonització, tenen en comú la ciència -i en concret, la química- i el talent humà capaç de posar aquesta ciència al servei de les necessitats globals.

La ciència i el talent humà, que al nostre territori convergeixen en el polígon petroquímic, són un referent en la cerca, ideació i plasmació de grans solucions a aquestes qüestions globals. Des d'aquí es treballa a partir del talent i del coneixement per avançar cap a un futur millor en tots els sentits però, sobretot, cap a un futur més sostenible.

Com a territori podem estar orgullosos d'acollir el major polígon petroquímic del sud d'Europa. Un espai d'innovació científica i tecnològica que, a través de més de 42.000 persones, genera solucions estratègiques a reptes i problemes globals. És a dir, el nostre territori i la nostra gent són grans generadors de solucions per al conjunt del planeta.

A la Poble diem que, entre tots, fem més gran el municipi. D'igual manera, junts podem fer més gran el nostre territori, per garantir-nos el millor futur possible.

Alguns exemples del que fan les químiques del territori



Planta de polietilè reticulable (XLPE) per a cables d'alta i extra alta tensió

El polietilè reticulable (XLPE) és un polímer utilitzat en l'aïllament de cables, situat entre el conductor i les capes protectores exteriors, que s'utilitza per a la fabricació de cables d'alta (HV) i extra alta tensió (EHV). D'aquesta manera, Repsol subministrarà polietilè reticulable (XLPE) a les instal·lacions de fabricació de cables d'última generació en qualsevol part del món per a garantir els més alts estàndards internacionals als cables d'alta (HV) i extra alta tensió (EHV) produïts. L'augment de les fonts d'energies renovables suposarà un increment de la demanda de cables per al transport d'energia des del seu lloc de generació, als punts de transformació i consum. Per al transport d'aquesta energia sovint s'utilitza el transport per cables aeris, però en molts casos és preferible soterrar-los per a evitar el seu impacte visual i en aquests casos és necessari que el cable estigui correctament aïllat.

Posada en marxa: 2025.
Cost de la inversió: 36 milions d'euros.

Electrolizador T-HYNET

Planta de producció d'hidrogen verd que es posarà en marxa en el polígon nord de la mà d'un consorci que lidera Repsol i en el qual participen també Messer, Iqoxe i Enagas. La previsió és que estigui en funcionament en 2026, en una primera fase. Aquest electrolizador es nodrirà amb una part d'energia renovable de proximitat, i amb una altra part procedent de PPA's (Power Purchase Agreement), i la seva posada en marxa evitarà l'emissió de 150.000 tones anuals de CO₂, l'equivalent al que genera una ciutat d'uns 30.000 habitants. La capacitat, en una primera fase, serà de 150MW, i a partir de 2030, en una segona fase, podrà aconseguir 1GW.

Posada en marxa: 2026.
Cost de la inversió: 300 milions d'euros.

Ecoplanta

Projecte liderat per Repsol com a soci majoritari i participat per l'empresa canadenca Enerkem, que és la que aporta el coneixement tecnològic. Es tracta d'un projecte pioner a Europa que contribueix al desenvolupament de l'economia circular, a la descarbonització i a un futur més sostenible. El projecte contempla la construcció d'una planta industrial que mitjançant un procés de gasificació produirà metanol circular a partir de residus sòlids urbans que actualment acaben en l'abocador (contenedor gris). Aquest metanol circular podrà utilitzar-se com a matèria primera de productes químics (pintures, resines, plàstics...) o de biocombustibles avançats. El projecte ha estat cofinançat per la Unió Europea.

Posada en marxa: 2027.
Cost de la inversió: No facilitat.

Cinquena planta de producció de gasos destil·lats de l'aire (ASU) al Camp de Tarragona

Amb una producció de 2.600 tones/dia d'oxigen, nitrogen i argó i la seva tecnologia capdavantera, és una de les plantes ASU més modernes i de major capacitat a Europa. Planta de producció sostenible, 100% electrificada, amb zero emissions contaminants. La seva matèria primera és l'aire que se separa mitjançant un procés de fraccionament criogènic en els seus principals components.

La planta està connectada a la xarxa de gasoductes de Messer per a subministrar a la indústria química de Tarragona. Produirà gasos industrials i medicinals. Per a la producció de gasos medicinals es preveu autoritzar-la com a laboratori farmacèutic.

El projecte de la nova ASU comprèn també la modernització de les instal·lacions existents en l'emplaçament de Messer Vila-seca i la construcció d'una subestació per al subministrament elèctric de les plantes.

Període: 2021-2023. Posada en marxa de la planta ASU el maig de 2023
Cost de la inversió: 60 milions d'euros.



Pla 3D

Ercros continua endavant amb els projectes previstos en el Pla 3D en les seves cinc fàbriques de Tarragona (Vila-seca I, Vila-seca II, Tarragona, Tortosa i Flix). El Pla 3D és un pla estratègic que persegueix la seva transformació en una empresa sostenible i s'assenteixi sobre tres dimensions: diversificació, digitalització i descarbonització o lluita contra el canvi climàtic.

Una vegada les actuacions previstes en el pla estiguin en plena operació, preveuen que s'estalviïn unes 55.000 t/any de CO₂ en el conjunt de les fàbriques de Ercros a Tarragona.

L'estat dels principals projectes que està duent a terme a Tarragona és:

- En tràmit les últimes autoritzacions administratives i compromès el material per a la construcció d'un parc fotovoltaic destinat a l'autoconsum a Flix.
- En fase d'enginyeria la construcció d'una planta de generació de vapor a través de la combustió de biomassa a Vila-seca I i Vila-seca II. Està previst presentar aquest projecte en el PERTE de descarbonització.
- També està previst presentar en el PERTE de descarbonització, la implantació de nous sistemes per a l'aprofitament d'energies residuals a Vila-seca i Tortosa, i de l'hidrogen excedentari de les fàbriques de Vila-seca I i Vila-seca II com a substitut del gas natural per a la producció de vapor.
- Realitzades millores tecnològiques vàries en les plantes de producció de formaldehid i poliols de la fàbrica de Tortosa, amb la consegüent millora de l'eficiència energètica.

Període: 2021-2029.
Cost de la inversió: Més de 50 milions d'euros, majoritàriament en actuacions orientades a la descarbonització i digitalització.



Renovació i ampliació en la producció de MDI

Amb el propòsit d'aconseguir una producció sostenible i perdurable, Covestro renovarà i ampliarà part de la seva infraestructura enfocant-se en la producció de MDI. Per això i entre altres mesures directes que es prendran en MDI, s'instal·laran un nou compressor i un nou clarificador de CO i es renovaran una de les calderes existents i les torres de refredament dedicades al MDI. No sols s'aconseguirà augmentar la fiabilitat sinó un augment de l'eficiència energètica del Site de Tarragona seguint els objectius globals de Covestro. Totes aquestes millores ajudaran a reduir les emissions de CO₂ en més de 8000Tn/any.

Període: posada en marxa al llarg del 2025.
Cost de la inversió: 51 milions d'euros.



L'art de crear riquesa



GERARD DOMÍNGUEZ
Director de RPL Invest

LA riquesa, contràriament al que molts poden pensar, no sempre es correlaciona amb professions d'alt estatus. De fet, alguns dels individus més rics no ocupen càrrecs espectaculars ni llueixen estils de vida ostentosos. Però, si rasquem una mica més, descobrim que hi ha certes pràctiques i hàbits financers que ells comparteixen. Un d'aquests hàbits és l'important paper que juga l'assessorament professional en la seva vida financera.

1. Objectius financers Amb visió clara: La primera clau per acumular riquesa és tenir objectius financers ben definits. Si bé aquesta pot semblar una idea senzilla, en el procés d'implementar accions per assolir aquests objectius és on molts fracassen. Aquí és on un assessor financer entra en joc, com un arquitecte que dissenya l'estructura de l'edifici per assolir aquestes metes.

2. L'hàbit d'invertir: Un altre hàbit crucial és la inversió regular. Les inversions, especialment les de llarg termini, no són sobre predir el mercat, sinó més aviat sobre estar-hi el màxim temps possible. L'estratègia d'invertir una quantitat fixa regularment, també cone-



guda com "cost mitjà en euros", pot sembrar riquesa en el temps. Però, com saps en què invertir? Un bon professional pot guiar-te a través del laberint d'opcions i fer el seguiment regular.

3. Preparació per les tempestes: La vida està plena d'imprevistos. Per això, és fonamental estar preparat. Tant si es tracta d'una emergència mèdica com d'un canvi en el mercat, un assessor pot ajudar-te a protegir els teus actius i a garantir que estiguis ben posicionat per afrontar qualsevol eventualitat.

4. Diversificació dels ingressos: El concepte no es limita només a les inversions. La diversificació dels ingressos és vital. Però, com es pot aconseguir això? Un assessor pot introduir-te a noves oportunitats, ajudar-te a descobrir talents amagats o identificar inversions que produeixin ingressos passius.

5. Assessorament de qualitat: Finalment, però no menys important, els més rics entenen el valor incommensurable d'un bon assessorament. No és només una qüestió d'eficiència, sinó de garantir que cada decisió financera estigui alineada amb els objectius globals. Un bon assessor no és simplement un guia; és un company de viatge en el camí cap a la riquesa.

Conclusió: La gestió eficient dels diners i la creació de riquesa no es basen en secrets ocults o trucs màgics, sinó en decisions informades, estratègies sòlides i, sobretot, l'assessorament correcte. En un món de finances cada vegada més complex, tenir al teu costat un professional qualificat no és un luxe, sinó una necessitat. Invertir en assessorament financer és, en realitat, invertir en tu mateix i en el teu futur. **te**

Los de Zara se van a Mango



JUAN BALLESTER
Registrador mercantil de Tarragona

LAS sociedades mercantiles pueden cambiar de sede por un simple acuerdo de sus socios. Y como la competencia de los registros mercantiles se determina por el domicilio social, cuando cambian de provincia en territorio español, debe trasladarse la hoja registral.

En los registros mercantiles estamos acostumbrados a estos traslados de expedientes, bien porque una sociedad viene o se va, cosa que normalmente sucede más o menos a la par y con una frecuencia diaria.

A nosotros siempre nos ha sorprendido tanto vaivén, se trata de empresas generalmente pequeñas. Puede obedecer a distintas razones, fiscales, comerciales, cambios de residencia de socios o trabajadores, pandemia y teletrabajo... Y, en realidad, no creemos que pueda ser un indicativo optimista de la buena salud de la economía de nuestra provincia.

Pero sí afirmar que la creación de empresas progresa adecuadamente frente a otras provincias y que, de un tiempo a esta parte, se observa un aumento de los traslados de domicilio hacia la provincia de Tarragona, frente a quienes marchan. En 2023, hasta el primero de octubre, 86 sociedades limitadas se han ido y 163 han venido.

A pesar de que estos traslados son un acto cotidiano que no merece mayor atención, hubo un tiempo en el



que no fue así y pasó a adquirir un gran protagonismo social. Los registros mercantiles fuimos los principales testigos de la estampida de sociedades producida durante el *procés*, pues nutríamos de datos casi en tiempo real a los medios de comunicación.

Entonces sí fue un mal indicativo. Se produjo un descenso importante en la constitución de sociedades, bien porque ya se domiciliaban fuera o bien porque descendió la creación de empresas por la falta de aliento derivada de la situación de incertidumbre.

El impacto económico de la inestabilidad política aparecía cada

mañana en aquel mostrador donde colocaban en fila las certificaciones de traslado para su firma. No eran empresas pequeñas ni sociedades jóvenes, muchas de gran solera. Antes de sellarles el pasaporte hojeaba los gruesos expedientes de antiguos manuscritos y sentíamos una verdadera nostalgia. Y no porque los de Zara se van a Mango.

La normalización de la vida política catalana había estabilizado las cosas e incluso generado esperanzas de retorno. Aquí sigue su hoja registral para poder reabrirla si regresan. Pero cuando escuchas que los partidos piden la amnistía del primero de octubre para volver a repetir el primero de octubre te preguntas si alguno piensa siquiera un instante en la economía real de la gente.

Con dos diferencias: la primera es que, en la inestabilidad que anuncian los resultados electorales va a haber muchos temporales, así que si hay un referéndum votaremos sí para que venga el tsunami de una vez.

Y la segunda que, como esta prolongada inestabilidad será a nivel de España, muchas empresas no se van a quedar cortas y, si tienen ocasión, se irán al exilio atravesando alguna frontera para librarse de esta clase política que tan poco piensa en sus representados. **te**

Els Fons de Transició Nuclear, una oportunitat única



JAUME LLOSAS
Director general de la Cambra de Comerç de Reus

EN un món cada vegada més conscient de la necessitat d'abordar el canvi climàtic i promoure la sostenibilitat, àdhuc d'avançar en el desenvolupament socioeconòmic i la transició energètica justa de les zones afectades per l'impacte ambiental de la producció d'energia elèctrica nuclear, va aprovar-se pel Parlament la llei que crea l'impost finalista que genera els recursos per nodrir els fons de transició nuclear. Aquests fons representen una eina valuosa en aquest context, brindant al territori de les zones afectades oportunitats de reactivació, diversificació, millora de la competitivitat de l'economia i del seu teixit productiu, així com de generació d'ocupació de qualitat sense allunyar-se dels criteris ESG per avui tots acceptats i compartits en qualsevol enfoc de present i de futur.

La sostenibilitat ha esdevingut un pilar fonamental de les decisions econòmiques i polítiques actuals, així com en la consciència social de les noves generacions que ho tenen plenament interioritzat. És un concepte que transcendeix la mera responsabilitat ambiental i implica un equilibri entre el benestar humà, la protecció del medi ambient i el creixement econòmic. Els recursos d'aquest Fons constitueixen una oportunitat única per exercir un paper cabdal en la mitigació de les emissions de gasos amb efecte d'hivernacle, i en la necessària transició cap a un futur més sostenible per a un territori que precisa donar resposta a reptes

com ara el despoblament, la retenció i l'arrelament del talent generat, la professionalització de la ruralitat, refermar les inversions ja realitzades i la captació de noves.

Els recursos provinents de l'impost que alimenten el fons de transició nuclear han estat dissenyats per donar suport a l'evolució de la indústria nuclear cap a un context on



s'hi generin actuacions de desenvolupament socioeconòmic i també hi conflueixin tecnologies més segures, eficients i netes. Aquests fons poden finançar investigació, desenvolupament de tecnologies com les que trobem en els diversos projectes que avui es testegen en l'espai

CoEbre Lab 5G rural, també en la necessària capacitat i formació que permeti generar ocupació de qualitat o per l'adaptació d'infraestructures que garanteixin que aquesta transició d'aquestes zones afectades compleixi amb els estàndards de sostenibilitat i seguretat necessaris, entre d'altres...

En aquest context, les Cambres de Comerç junt a d'altres agents, tenen la capacitat per poder exercir un paper cabdal en actuar com a intermediaris entre el sector públic i privat, facilitant la col·laboració i el diàleg entre diverses parts interessades per a la determinació de les prioritats d'actuació del fons, la gestió d'aquests recursos per tal d'atitzar-los en aquells projectes que avui poden accelerar-se o bé en d'altres que puguin sorgir; alhora que cooperant amb les administracions públiques locals que, per la seva organització i estructura, precisen d'un agent que els permeti generar, desenvolupar i executar actuacions de desenvolupament socioeconòmic en la seva localitat o bé agrupar-ne diverses per teixir realitats amb una projecció i impacte supramunicipal.

Aquesta oportunitat és única i no pot destriar-se la responsabilitat de tots els implicats per afrontar-la; constitueix el tren en el que tots hi estem compels. lita a pujar-hi per agafar velocitat envers fer realitat els projectes actuals i per fer-ne aflorar d'altres que són essencials per a la sostenibilitat i desenvolupament del territori. **te**



**NO PUEDES
HACER DE MI CIUDAD
UN LUGAR MEJOR
PARA VIVIR.
¿POR QUÉ NO?**

#MyFutureCity #PushingBoundaries

Mi mayor error

Confesiones de 20 empresarios de éxito

En el espacio de los seis últimos años se han venido publicando en esta revista una serie de reportajes sobre empresarios muy conocidos de las comarcas de Tarragona

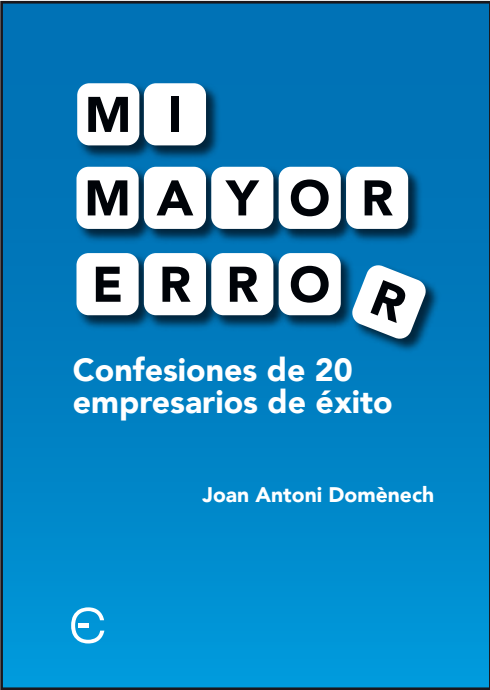
te REDACCIÓN bajo el epígrafe 'Mi mayor error'.

El común denominador de todos ellos es que hubieran triunfado en sus respectivas carreras empresariales, que además tuvieran una mochila de años de experiencia y que, finalmente, quisieran hablarnos de algunos de los que ellos consideran errores durante su trayectoria empresarial. Así, hasta la fecha, "he podido entrevistarme con 20 hombres de empresa que aceptaron mi invitación para salir en las páginas de la revista Tarragona Empresarial (hasta ahora, en la revista se han publicado 17 perfiles)", explica el autor del libro, Joan Antoni Domènech.

Según Domènech, "la idea de reunirlo en un volumen fue posterior, pero tuve muy presente que de algunos de los biografiados no se había publicado información suficiente, y que podría ser una oportunidad recoger estas sinopsis biográficas en un único tomo. En el fondo, como me ha ocurrido en otros textos de índole empresa-

rial, he querido fijar estos perfiles, en un intento de anclar lo que el tiempo, que convierte todo en hojarasca, acaba borrando de la memoria colectiva", señala.

El listado es amplio y suficientemente representativo de diversos sectores, así como las edades de sus protagonistas, que van desde los 67 años, en el caso del más joven, a los más de 90, en el momento en que se realizaron las entrevistas. **te**



Listado de empresarios

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

* Ejemplares a la venta en las librerías Gaudí y Galatea de Reus, y Adserà de Tarragona

Posada de llarg d'APROPPÒSIT



Te PER HELDER MOYA

El Teatret del Serrallo va acollir la festa-presentació d'APROPPÒSIT. Prop d'un centenar de persones es van donar cita en un esdeveniment en que el Grup El Pòsit, ha donat a conèixer els productes elaborats sota un denominador comú.

APROPPÒSIT és el compromís amb el territori i sorgeix de l'aliança entre el Grup El Pòsit, que aquest any celebra el seu 50è aniversari, i diferents productors de vi, cava, oli i licors. Com bé explica Àngel Pérez, director comercial de Grup El Pòsit, «aquest és un projecte que neix de la nostra filosofia empresarial i que ens ve caracteritzant des de fa anys, com és la de treballar amb el territori, cercant aliances i unint sinèrgies amb viticultors i productors del nostre entorn i situats en un radi d'uns 70 quilòmetres del

Pòsit. Aquesta manera de ser el que cerca també és anar més enllà per així aconseguir un comerç just i equitatiu. Estem molt orgullosos de que APROPPÒSIT s'hagi presentat i contribuir així a la nostra responsabilitat amb el nostre entorn productiu».

En la festa-presentació també han tingut un paper destacat els enòlegs i responsables dels productes d'APROPPÒSIT. Participa del projecte són: Sergi Montalà del celler Estones Vins (DO Terra Alta); Salvi Moliner del celler Estones Vins (DO Terra Alta); Joaquín Gay Montellà del celler Torre del Veguer (DO Penedès); Jordi Vidal del celler Conreria d'Scala Dei (DO Montsant); Vicenç Ferré del celler Mas Vicens (DO Tarragona); Josep Tetas del celler Mas Blanc (DO Priorat); Jordi Rendé del celler Rendé Masdeu (DO Conca de Barberà); Mireia Tetas del celler Pinord

(DO Cava); Emili Lehmann de Bodega i Destileria Lehmann; Fernando Sarasa de la Cooperativa de Cambrils (oli) i Glòria Pedrós de Ratafia de Rasquera. En total: 7 vins, 1 cava, 2 licors i 1 oli conformen l'ampli ventall d'APROPPÒSIT.

Àngel Pérez ha agraït «la presència de totes aquelles persones implicades en el projecte d'APROPPÒSIT, dels amics i amigues que avui ens han acompanyat en aquesta festa-presentació, així com de les autoritats que hi ha assistit. Estem molt contents i satisfets de contribuir honestament amb el territori».

Els productes del projecte APROPPÒSIT es poden trobar a la carta dels establiments del Grup El Pòsit a Tarragona i Cambrils, i també a la botiga on-line del Pòsit. **te**



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



Port Tarragona



porttarragona.cat