

Ana Ibars

Grup AG Planning

“

El món de la empresa és molt masculí, encara queden anys per recórrer

Dossier

30 anys Redessa



Solcam®

#feeltheenergy

Passa't a l'autoconsum

Inverteix en energia,
estalvia en electricitat

solcam.es



Truca'ns al **977 368 034**
o envia un e-mail a comercial@solcam.es
i t'informarem sense compromís.

te
tarragona empresarial

20 | Març 2024

La revista enceta el primer número de l'any amb les seves seccions habituals, com l'entrevista de portada i l'experiència empresarial d'un protagonista recollida en la secció 'Mi mayor error', en la qual portem retratats prop d'una vintena d'empresaris d'èxit.

A partir d'ara, també afegirem una nova secció: Nissagues empresarials, que recollirà una sèrie d'empreses que mantenen, almenys, una història de tres generacions seguides de la mateixa família com a propietària.

Incloem un ampli dossier sobre els 30 anys de Redessa, un model a les comarques de Tarragona que està en plena fase expansiva i amb nous projectes en camí. 

PROTAGONISTA	04-11	ESTADÍSTIQUES	34-35
SECTOR	12-13	NISSAGUES EMPRESARIALS	36-39
MI MAYOR ERROR	14-18	OPINIÓ	40-42
DOSSIER REDESSA	19-33		

 **COMUNICACIÓ
EXTERNA**

info@comunicacioexterna.com - 667 44 00 92

Director: Joan A. Domènech

Col·laboren: Jordi Salvat, Josep Gallofré, Marc Segura, David Giménez, Juan Ballester

Fotografia: Alba Mariné, cedides i arxiu • **Disseny i producció:** Cop d'Ull

Següents números: juliol 2023, novembre 2023

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

**PORT DE TARRAGONA • BASF • SOLCAMP • COVESTRO • REPSOL • CREDIT BROKER PROTEGO • AEQT • REDESSA • URV •
MAGNOLIA HOTEL • PORT PLAZA**



“

**En els últims
anys me n'he
adonat que
soc una
persona
emprenedora
i m'agrada**

Ana Ibars

**Directora i fundadora
del Grup AG Planning**

Cada cop hi ha més dones empresàries. També a la demarcació de Tarragona. Però costa trobar perfils com els de l'Ana Ibars, que porta vint anys al capdavant del Grup AG Planning, un referent en el sector de l'organització d'esdeveniments i la gastronomia gourmet, una empresa amb trenta treballadors fixes i que pot arribar a més d'un centenar en moments puntuals. Però aquest grup ha sabut diversificar, amb la creació fa tres anys d'una clínica d'estètica que segueix la mateixa filosofia: l'excel·lència i posar el client -o els pacients- al

te JORDI SALVAT • FOTOGRAFIA ALBA MARINÈ

centre. El grup empresarial ha facturat 3,7 milions d'euros aquest any 2023. A més, Ibars és actualment presidenta de l'Associació de Dones Empresàries i Directives de Tarragona (AEDT).



Del covid se'n recorda encara o és una etapa oblidada?

Vam patir molt i no hem oblidat el covid, perquè hi ha seqüeles en molts sentits. Però el 2023 ha estat el primer any amb una gran normalitat. I ha estat un bon any, venint d'on venim. Hem tornat a tenir el nombre d'esdeveniments que teníem abans. En volum i facturació pot ser que sigui millor que el 2019.

“
En temporada alta, amb diversos esdeveniments simultanis, podem tenir unes 100 persones empleades

Com ha afectat el seu sector la pujada de preus i de les primeres matèries i l'energia dels darrers anys?

Primer costava, però ara la gent entén quan venen a contractar-nos un servei que hi ha una pujada de preus i nosaltres també l'hem de tenir en els nostres menús. Ens resistim a pujar els preus immediatament i ho hem fet gradualment cap a final de 2023, perquè era insuportable mantenir-los. La gent ho ha acceptat molt bé.

El sector de l'hostaleria es queixa sovint que costa trobar mà d'obra qualificada. En troben? La formen internament?

Hi ha de tot. Tenim personal que porta molts anys amb nosaltres i són fidels a l'empresa. Han superat les dificultats que hem tingut i continuen com a equip. En temporada alta, trobar personal qualificat és molt difícil. El sector de l'hostaleria està molt mal vist laboralment parlant. Ens

afecta molt. Estic molt sensibilitzada amb aquest tema.

Què vol dir?

És molt honorat treballar en la restauració. Ser cambrer no ha de ser sinònim de no saber fer cap altra cosa més. El sector té mala fama per culpa d'uns pocs empresaris que no ho fan bé, que no compleixen les obligacions com a empresaris ni amb els drets que tenen els treballadors. I això ha fet mal als qui si que ho fem bé. Aquesta fama que es genera fa que molta gent no vulgui treballar al sector de l'hostaleria i això fa que sigui molt difícil trobar gent. No ens dediquem a explotar els empleats com alguns diuen. Estan legalment contractats, amb les hores que han de treballar i els seus dies de descans. Potser paguem justos per pecadors. L'empresari hostaler avui en dia està molt conscienciat i compleix el conveni del sector.

“
L'empresari hostaler avui en dia està molt conscienciat i compleix el conveni del sector

A la gent li costa treballar en el sector de l'hostaleria.

Sí, és una realitat. La societat està canviant. Es valoren altres coses, com la qualitat de vida i tenir més hores de descans. La gent ve a treballar per cobrir les necessitats que té. I em sembla molt bé. Jo també crec en el benestar i la conciliació familiar. No has d'estar sempre treballant, però, quan ho fas, has de ser productiu i professional. En el món de l'hostaleria, hi ha poca gent amb vocació. Hi ha excepcions, que van a les escoles d'hostaleria, però no és habitual. La majoria tiren currículums per trobar feina de cambrers o ajudants de cuina. En aquests casos els formem. Ens agrada molt formar el nostre personal.

Inverteixen molt en formació?

Sí. No som un centre de formació reglada, però si que ens agrada formar a la nostra manera. Tenim una forma de donar el nostre servei al client i volem que qualsevol cambrer que entri a la nostra empresa, sigui o no professional, tingui l'actitud d'aprendre la nostra filosofia d'empresa: un servei molt cuidat, molt personalitzat, amb una excel·lència. El cambrer és el que dona la imatge de l'empresa. Cal una formació però també tenir una bona actitud i també ser resolutiu davant dels problemes. Aquesta és una professió molt bonica i no s'ha de degradar. I lluito perquè això no passi.



Com arriba al sector de l'hostaleria?

Vaig començar en el sector de les relacions públiques. Des dels 17 anys estava treballant de cara al públic, com a hostessa, promotora de vendes... Sempre he estat molt en contacte amb el client, intentant des de la sinceritat que complir un producte. Quan vaig començar, AG Planning era una empresa de serveis. Era el que sabia fer. Em veia que tenia una visió global a l'hora d'organitzar un esdeveniment. I d'això fa 20 anys.

Com ha evolucionat AG Planning des de la seva fundació el 2003?

Vam començar com una empresa de serveis, una intermediària. Tenia els meus proveïdors i oferia als meus clients serveis, com equips hostesses o organitzar desfilades, concerts, presència a fires... Ens vam començar a posar més en el món de la gastronomia i poc a poc em va anar arrossegant a tenir una

cuina i un personal i a elaborar una oferta gastronòmica.

Com comencen a treballar al Castell de Tamarit?

Una mica a comptagotes. Primer un esdeveniment, després un segon, un tercer... i a fer-ho bé. La propietat del Castell va començar a confiar poc a poc en nosaltres i a donar-nos oportunitats. Després vam agafar la restauració i la cafeteria del Club de Golf Aigüesverds, a Reus, i ens va servir de trampolí per arribar on som ara. Allí es va començar a coure el que és AG Planning Gourmet, a generar un equip de cuina i un equip de sala per donar servei a banqueteria. I vam polir la nostra proposta. Portem molt temps fent al final de cada any un I+D, analitzant que ens han demanat més, que podem millorar, creant cartes i menús nous. Hi ha un estudi darrera i això ens ha permès créixer. A partir d'aquella cuina, vam crear el nostre centre de producció i

Perfil

Edat
49+2 anys

Professió
empresària

Aficions
la família i els amics, la gastronomia, llegir i el creixement personal. Anar al gimnàs

Trets distintius del seu caràcter
caràcter fort, amabilitat, humilitat i empatia



vam poder oferir càtering. Quan ens van donar l'oportunitat també vam renovar totes les cuines a Tamarit i ja teníem dues cuines. Paral·lelament vam créixer molt comercialment, aprenent a posicionar-nos, amb bones estratègies de màrqueting, per donar a conèixer el nostre producte. L'estructura de l'empresa es va fer cada cop més gran.

“
Hi ha moments en la trajectòria de l'empresa que el que convé és diversificar i altres, replegar-se

I arriba l'oportunitat de la Casa Joan Miret, al bell mig de la Rambla Nova de Tarragona.

Quan la propietat ens va venir a oferir l'edifici, vam veure totes les oportunitats que tenia. Era un encant d'edifici i vaig començar a visualitzar les sales i el potencial que podíem tenir aquí. Vam veure estàvem preparats per fer el salt i, amb la propietat, reformar l'edifici. I, amb les obres, veus néixer un altre fill. I vam traslladar aquí les oficines que teníem al carrer Unió.

Quina plantilla té actualment AG Planning?

Fixes tot l'any som 30 persones, però en temporada alta, amb diversos esdeveniments simultanis, podem tenir unes 100 persones empleades. Disposar de la Casa Joan Miret ens va permetre deixar el Golf Aigüesverds i ens vam centrar en Joan Miret i Tamarit per poder abastir els

dos espais i els càterings. No em vull deixar Castell Tallat, que el vam crear de zero amb una altra empresa i vam fer-hi molts esdeveniments. Va anar molt bé, però arriba un moment que has d'escollir. En vint anys d'història passen moltes coses. Hi ha moments en la trajectòria de l'empresa que el que convé és diversificar i altres, replegar-se. I ho fas.

I aquest any 2024 serà més de diversificar o replegar-se?

Vull que el 2024 sigui un any una mica de tranquil·litat. El covid ha estat un abans i un després, una aturada molt bèstia. Quan estàs tant de temps sense poder vendre els teus serveis t'has aferrat a alguna cosa i jo ho vaig der a la il·lusió que tenia abans de tancar. Van se dos anys, perquè, en les condicions que et permetien obrir, una empresa d'esdeveniments no ho podia fer. No pensàvem que arribaríem a dos anys i vam anar al dia a dia, teletreballant l'oficina en diversos percentatges. I ens mantenien vius i desperts. Teníem bodes pendents i fèiem de psicòlegs dels nuvis. I també amb els empleats. Tinc un equip molt bo i l'havia d'aguantar perquè un dia obriríem i el necessitava. Em va costar moltíssims diners, però no em podia desprendre del meu equip.

El projecte de la Clínica Odita sorgeix en aquell moment?

Sí. En els últims anys me n'he donat que soc una persona emprenedora i m'agrada. Aquest és un dels motius per obrir la clínica: m'agrada emprendre. I el segon és que durant el covid em vaig donar compte que l'hostaleria no és el que era fa anys. Abans amb un restaurant s'hi guanyava la vida una família sencera i ara només la persona que l'obre. Li vaig veure les orelles al lloc i vaig pensar

quer era el moment de diversificar en un altre sector i que és la medicina estètica. Avui en dia, a la gent li agrada cuidar la seva imatge i hi vaig veure més recorregut. Després va torna a obrir l'hostaleria i amb tota la força i la il·lusió.

Com ha evolucionat la clínica?

El creixement ha estat gradual. Aquest any l'acabo molt satisfeta. En l'inici vam tenir una mica de mala sort, perquè estàvem a punt d'obrir, el novembre de 2020, quan el covid s'havia relaxat una mica, i ens van tornar a tancar. I a més, vam agafar el covid. Quan vaig obrir la clínica tenia una persona que sabia que s'hi podia dedicar amb cos i ànima i confiar-hi al màxim, que era la meva germana. Jo no podia ser allí i tampoc soc metge o professional del sector. Amb l'aturada del covid si que em vaig poder formar i aprendre una mica del sector. El primer any va ser dur, perquè t'has de donar a conèixer enmig de la pandèmia. El segon any ja vam tenir un creixement important, un 143%, i el tercer ha estat el de la consolidació, amb un increment de facturació del 123%.

Què ofereixen?

Tenim la branca d'estètica, però aquest any obrim la part de la salut

“
Vaig pensar que era el moment de diversificar en un altre sector i que és la medicina estètica

mental, que és una part important per estar bé. I sobretot de la salut mental en els adolescents i els seus entorns. Aquest 2024 serà visible del tot i volem que tingui un protagonisme a la Clínica Odita. Busquem una visió global, perquè la medicina estètica va més enllà de posar-te llavis o bótox sinó la cura de la pell, com envelleixes, com t'alimentes, fer esport, tenir la ment centrada... És necessari el benestar per estar bé amb un mateix i l'entorn. Des de la Clínica volem fer un servei integral per ajudar-lo des del rigor mèdic.

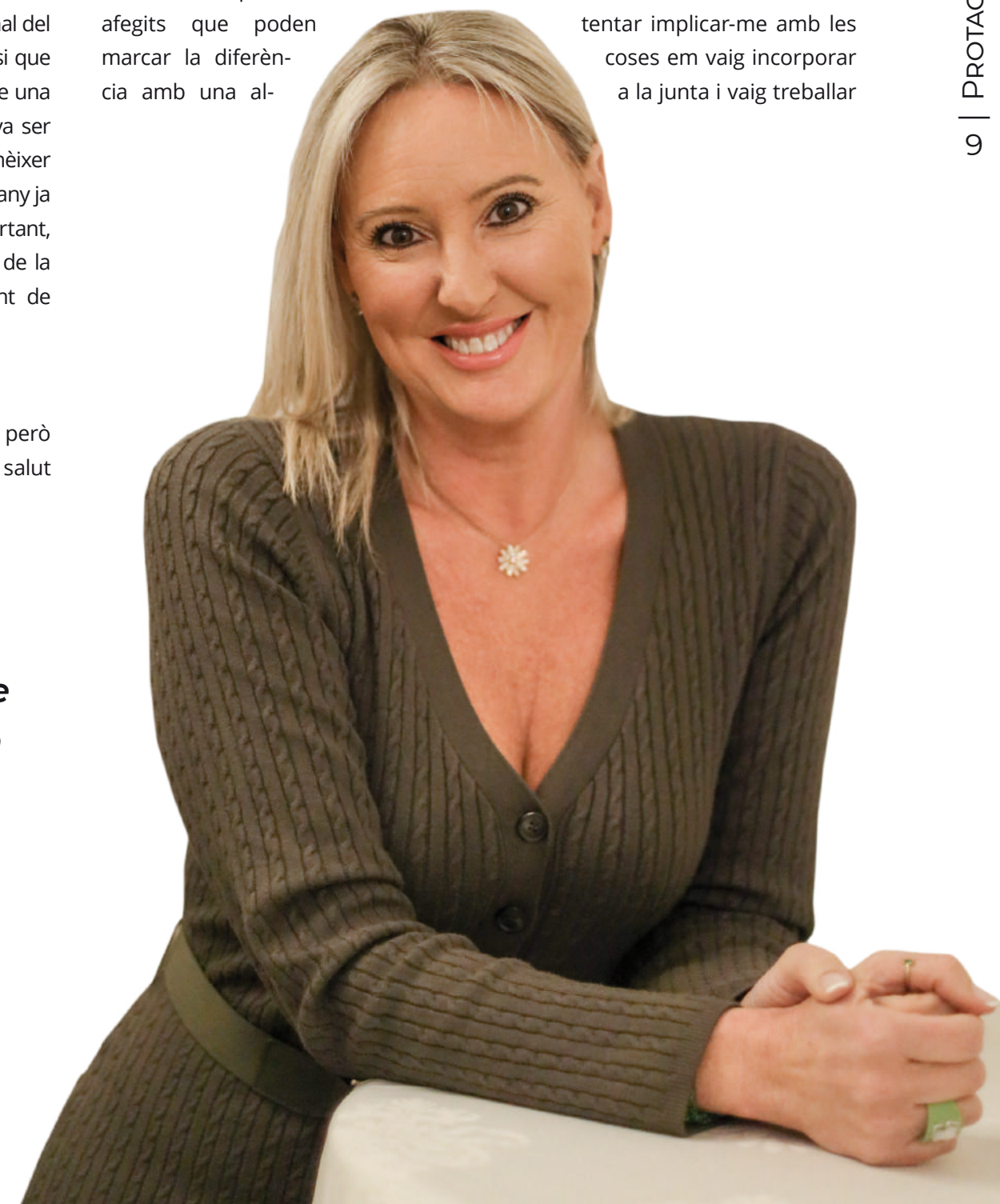
Una filosofia que sembla la mateixa que a AG Planning.

Sí, busquem l'excel·lència, donar un bon servei, aquells valors afegits que poden marcar la diferència amb una al-

tra empresa, com la proximitat, la delicadesa. Tinc una professió molt maca, que és fer feliç a la gent, amb celebracions com una boda, o generant benestar amb la clínica, que està situada en un dels llocs més macos de la ciutat, al número 2 de la Rambla Nova, amb aquestes vistes al Balcó del Mediterrani.

A més, està al capdavant de l'Associació de Dones Empresàries i Directives de Tarragona (AEDT). Com hi arriba?

Fa uns sis o set anys aquesta associació la va fundar Ana Maria Macho junt amb altres companyes i amigues. L'Ana i jo ens vam trobar i em va proposar entrar a l'associació. Amb el meu tarannà d'intentar implicar-me amb les coses em vaig incorporar a la junta i vaig treballar



molt activament. Vam formar un gran equip. L'Ana va morir de sobte i va ser un cop molt important. L'associació es quedava sense el seu motor i, al final, un cert sentit de la responsabilitat que tinc em va fer agafar les regnes de l'entitat. Primer vaig dir que no volia assumir la presidència. Al final no sortia ningú més i ho vaig acceptar.

Quines són les activitats que feu des de l'associació?

En fem diverses durant l'any. Hi ha un dia al mes que ens reunim les sòcies i cada cop una sòcia fa la presentació del seu negoci. En van entrant de noves. També ve gent que ens vol conèixer. Tots els mesos fem tallers, formació o networking. Fem un sopar benèfic l'any per Nadal i un altre sopar a l'estiu. El 2024 farem una gala de reconeixements, que l'havíem de fer des del covid. Van sortint esdeveniments. Fa us mesos va venir la Fundació del Barça a parlar-nos d'un programa per a joves sense recursos perquè es puguin integrar laboralment. Busquem visibilitat amb convenis amb altres associacions o administracions. El meu objectiu és que l'associació no sigui només de dones i pugui ser mixta, sinó ens marginem a nosaltres mateixes. Ara estem empoderant-nos i sobretot donant suport a les joves emprenedores.

És molt masculí encara el món de l'empresa?

Sí, totalment. Però també els homes estan més mentalitzats que les dones som iguals i tenim les mateixes capacitats. Fa deu anys no passava. Estem avançant, però encara queden anys per recórrer. 



Referència en l'organització d'esdeveniments i un nou projecte empresarial en el camp de l'estètica

El Grup AG Planning ha complert aquest 2023 vint anys des de que Ana Ibars el va crear com una empresa de serveis. Actualment és una referència a la demarcació en l'organització d'esdeveniments en espais singulars, amb una oferta gastronòmica de gran qualitat. Després de tres anys d'activitat en l'organització d'esdeveniments i les relacions públiques, el 2006 AG Planning va començar a organitzar banquets al Castell de Tamarit i el 2010 va crear la primera cuina a pròpia al Golf Aigüesverds. El 2015 va traslladar les seves oficines i va crear un espai d'esdeveniments amb cuina pròpia a la Casa Joan Miret, al bell mig de la Rambla Nova.

El Grup AG Planning tanca el 2023 amb una facturació de 3,7 milions d'euros, que inclou la Clínica Estètica Avançada i Antiaging Odita, el nou projecte empresarial engegat per Ibars en plena pandèmia, el 2020, a la Rambla Nova de Tarragona. Ofereix un ampli catàleg de serveis: estètica facial i corporal, empelts capil·lars, medicina estètica, benestar i salut mental. Compta amb un equip format per nou professionals, amb Carolina Ibars al capdavant. La Clínica Odita ha tingut un creixement important en la seva curta trajectòria, amb augments de la facturació per sobre del 100% els exercicis 2022 i 2023.

El passat dia 30 de novembre el Grup AG Planning va celebrar amb el seu 20è aniversari a la seu de Casa Joan Miret a Tarragona. Més de 200 persones representats del teixit empresarial del territori es van aplegar en aquest esdeveniment commemoratiu.

REDESSA

Reus Desenvolupament Econòmic



#oncreixenlesempreses

www.redessa.cat · 977 300 304 · Avinguda de Bellisens, 42. Reus



El boom de la garrofa

La garrofa és un dels cultius més típics de la costa mediterrània i també de la província de Tarragona. Durant gran part del segle XX, va viure una certa decadència que va portar a una reducció important del nombre d'hectàrees de garrofers, però els nous usos industrials van frenar aquesta tendència i un augment del seu preu els darrers anys ha impulsat alguns pagesos a plantar garrofers, aprofitant nous avanços tecnològics.

La demarcació de Tarragona és la zona de Catalunya on hi ha actualment més zones dedicades a la garrofa, concretament 7.450 hectàrees, que produeixen en una collita normal al voltant de les 15.000 tones. Es distribueixen un 60% a les Terres de l'Ebre i l'altra 40% al Camp de Tarragona. En aquest segon cas, sobretot al Tarragonès, Baix Penedès i Baix Camp. Els darrers anys, gràcies al preu històricament car de la garrofa, que va arribar a superar els dos euros per quilo, s'han plantat noves exten-

sions de garrofers, que en quatre o cinc anys ja estaran en producció i elevaran a unes 17.000 o 18.000 tones anuals la collita, segons estimacions de l'**Associació Empreses Innovadores de la Garrofa (EIG)**. Aquestes noves plantacions les trobem a Reus, Mont-roig del Camp, Cambrils i Vila-seca.

Els anys vint del segle passat es va arribar a unes 10.000 hectàrees de garrofers a les comarques tarra-

gonines, que aquesta xifra es van anar reduint gradualment amb la mecanització del treball del camp, ja que aquest fruit servia per alimentar el bestiar, i les històriques gelades del 1956, que van matar centenars de garrofers i ja no es van replantar. Els nous usos del garrofi -la llavor de la garrofa-, a partir dels anys setanta en la indústria alimentària han fet que el conreu es mantingui.

“En els darrers anys la polpa de la garrofa està entrant en l'alimentació humana a través de la farina torrada de garrofa, que té propietats antioxidants, vitamines i minerals i pot competir amb la xocolata”, explica **Joan Tous Martí**, enginyer agrònom i coordinador tècnic de d'Associació Empreses Innovado-

Actualment hi ha 7.450 hectàrees de garrofers a la província de Tarragona que produeixen unes 15.000 tones de garrofa

res de la Garrofa (EIG), que apunta que això fa que el 60% de la polpa s'exporti a països com Alemanya, Itàlia, Gran Bretanya i Estats Units, mentre que l'Estat espanyol és im-

portador de garrofi de països com el Marroc, Portugal i Itàlia per abastir les fàbriques de goma de garrofi, un additiu molt valorat per les multinacionals de la indústria alimentària. L'única fàbrica d'aquest tipus de la demarcació està a Sant Carles de la Ràpita. En canvi hi ha diverses trossadores al Camp de Tarragona.

Tous indica que la garrofa és un conreu on la mecanització ha arribat molt més tard que en altres com l'oliva, l'avellaner o la vinya, però en els darrers anys

En els darrers anys s'han plantat garrofers i la producció podria arribar a les 18.000 tones els propers anys

cada cop més productors aposten per la recollida mecanitzada o el rec de suport, tot i que el garrofer és un arbre que necessita poca aigua, a més de retenir CO2 que no va parar a l'atmosfera. “La garrofa és un cultiu molt sostenible mediambientalment. Amb aquestes noves tècniques la producció per hectàrea pot passar de 2.000 o 3.000 quilos a 8.000 o fins i tot 10.000”, explica.



Joan Tous

De tot plegat se'n parlarà a Altafulla el proper 26 d'abril en la XI Jornada tècnica EIG del Garrofer el 202, organitzada per l'Associació d'Empreses Innovadores de la Garrofa, que aplegarà companyies d'arreu de l'Estat espanyol.

Preus dinàmics els darrers anys

La garrofa ha tornat aquests darrers mesos a un preu baix després de registrar una cotització històricament alta a inicis de l'any 2022, quan el quilo d'aquest fruit va superar els dos euros. Dos anys després, el preu s'ha ressituat al voltant dels 50 cèntims el quilo. Aquest rècord històric del preu de la garrofa va ser el resultat d'una tempesta perfecta en què es van unir diversos factors: els efectes de la pandèmia, la demanda del mercat i l'escassetat de producte a causa de collites baixes.

El preu de la garrofa estava marcat pel garrofi, la llavor que s'usa com a espessant en la indústria alimentària, en productes com els formatges o els gelats. La polpa només s'usa per a l'alimentació animal i de forma més minoritària en l'alimentació humana, com a alternativa a la xocolata. L'elevat preu del garrofi va provocar que aquestes indústries cerquessin productes succedanis amb un preu més baix, com la goma de guar. D'aquesta manera, amb l'augment dels estocs de garrofa, el preu va començar a baixar, fins arribar a nivells de 35 o 40 cèntims el quilo. En els darrers mesos s'ha recuperat una mica el preu. Un efecte colateral de la pujada de preu durant el 2022 va ser l'augment del robatori de garrofes, però darrerament gairebé no se'n registren i, en canvi, han pujat en d'altres conreus com l'olivera.

El preu de la garrofa va marcar un rècord històric a inicis de 2022, però dos anys després ha tornat a preus baixos

Pel que fa a la producció, la garrofa també ha patit la sequera però, com és un arbre molt resistent als rigors climàtics, el descens de la collita respecte el 2022 ha estat del 75% o 80%, més baix que altres conreus com l'olivera o el cereal, on aquesta reducció ha estat en alguns casos de més del 50%. “La garrofa continua sent un producte



Isidre Guinjoan

molt rendible pel pagès pels seus costos baixos, ja que és un arbre qque requereix pocs treballs i pocs productes fitosanitaris”, explica **Isidre Guinjoan**, vicepresident de la **Llotja de Reus**.

Guinjoan apunta que caldrà veure com evoluciona els propers mesos el preu de la garrofa, que dependrà de la propera collita però també del comportament de la indústria alimentària i si torna a apostar pel garrofi i no aquests succedanis que aquests darrers mesos han guanyat protagonisme. **te**

Mi mayor error

“Me equivoqué al no haber dado importancia a la parte económica del negocio, y al delegar no siempre acerté con las personas

Jordi Farriol

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 María Busquets, Pere Vilalta, Felip Ramos, Salvador Batlle y José Julio Moya.

te J.A. DOMÈNECH • FOTOGRAFÍA ALBA MARINÉ

Al hablar con Jordi Farriol (88) no podemos evitar el eco de una vida de auténtica aventura, muy acentuada en el relato de sus primeros años de trayectoria profesional, de continuos cambios laborales. Él dice que un cúmulo de casualidades, el mismo azar, han marcado su historia. También argumenta que sus principios le ayudan a entender todo su periplo vital.



A Farriol le gusta definirse como de Vila-seca Salou, una unidad de origen de las dos poblaciones, que no quiere separar. De extracción muy humilde, Farriol decide marchar de España con 23 años. El 3 de mayo de 1959 sale para Alemania, sin saber una palabra del idioma, y con 3.000 pesetas en el bolsillo que le da su padre, un modesto agricultor. Llega a Bonn, entonces capital del país. Allí intenta trabajar en el **Dresner Hotel**, «la única dirección que tenía», pero le rechazan. Esto sucede un sábado, y al lunes siguiente conseguirá un empleo como repartidor de agua mineral, gracias a haber conocido de forma casual —en un concierto popular

el domingo por la mañana— a **Elsa Maubach**, hija del que fuera embajador de Alemania en Turquía en tiempos de Hitler, que daba clases de español como recurso para sobrevivir. Farriol abandona sin embargo el trabajo al cabo de cuatro meses para emplearse en una fundición. «Allí estuve unas tres semanas; las condiciones eran insoportables. Cuando fui a despedirme, el jefe me dijo sonriendo que era el empleado que había durado más...».

Su siguiente trabajo será en un supermercado, el **Vonhoff**, en el que trabajará en el departamento de frutas, de mayo a septiembre de 1960.

El calendario mental de Farriol precisa las fechas de forma automática. Ese mismo mes de septiembre vuelve a Vila-seca para ver a sus padres. «Un día de aquellos, de regreso de una visita en Reus, hice autostop en la carretera de Salou. Se detiene un Renault conducido por **José Rodríguez**, miembro de la familia propietaria de **Virginias**, la famosa fábrica de galletas y turrones de Reus. En la conversación, del trayecto hasta el cruce de las Cuatro Carreteras, el señor Rodríguez me pregunta si le gustaría trabajar con ellos, precisamente en un proyecto de supermercado, **Supermercados Catalanes**, que está a punto de abrir una tienda en Tarragona, en la calle Unió, antes Hermanos Landa. Le digo que sí».

El primer establecimiento

«Estuve previamente un tiempo en Virginias, donde conocí a toda la familia Rodríguez. De allí, pasé al nuevo supermercado». Sin embargo, muy pronto perderá Farriol la ilusión en este proyecto. «Cuando vi lo que me pagaban por la primera semana de trabajo, les dije que no volvería...». Cambio de rumbo. «Le dije a mi padre si me podía dejar 15.000 pesetas para montar un pequeño local en Salou, en la calle Mayor, en los bajos de los edificios Mallorca, Menorca e Ibiza. En Alemania había visto el género que compraban los turistas: refrescos, alcohol... Y con la Mobylette que me dejó mi hermano Joan, empecé a repartir agua, refrescos y otras bebidas». Y llegaría el gran cambio.

Justo delante de la pequeña tienda de Farriol, un grupo inversor extranjero estaba construyendo un hotel, que sería el **Ring Hotel Apartment House**. «El 1 de julio de 1961 me ofrecen trabajar en el futuro hotel. Acepto. Lo primero que tengo que hacer es ir a Sevilla, a comprar cuatro caballos y

a contratar a 10 camareras de pisos para el futuro hotel. Me pagaron los billetes de avión y el alojamiento en el hotel Alfonso XIII, un mundo que desconocía. En mi nuevo empleo, primero seré recepcionista en el hotel, a los cuatro meses ascendía a jefe de recepción y más tarde, ya director». A partir de aquí, la carrera profesional y empresarial de Farriol en el sector turístico iba a ser fulgurante.

«Trabajando en el hotel, contactaron conmigo los propietarios de Salou Mediterráneo, un grupo de inversores en edificios de apartamentos en Salou. Me ofrecieron el cargo de gerente. El director de Salou Mediterráneo era **Juan Carlos Guerra Zunzunegui**, un abogado y político muy relevante en la futura UCD. Me llevaba de maravilla con él».

«Cuando Guerra Zunzunegui dejó la dirección del Grupo, la relación fue distinta con el nuevo equipo; continué colaborando con ellos, vendiendo sus apartamentos, pero mi ilusión era crear mi propia empresa». Así nace en 1971 **ADYAL**, acrónimo de Administraciones y Alquileres. ADYAL abarcará la explotación de apartamentos turísticos y servicios complementarios de mantenimiento y alquiler turístico, y también la promoción inmobiliaria. «Los primeros edificios que tuve en gestión fueron el Chipre, Rodas y Creta. El negocio iba muy bien, pero a principios de los 80 me di cuenta que había un cierto cansancio en el negocio de alquiler de apartamentos, y decidí entonces que entraría de lleno en el sector hotelero construyendo en 1986 el Hotel Belvedere, en Salou, en el que participarán una cincuenta-

na de accionistas. No he sido nunca valiente, pero teníamos que abrir una división hotelera, para no quedarnos atrás», confiesa.

En 1991 la multinacional francesa **Groupe Vendôme** inicia el primer contacto con Farriol para ver la posibilidad de crecer en España a través de ADYAL. En 1992 se concreta un preacuerdo, en el que los Farriol seguirán al frente de la empresa, hasta que en 1994 se produce la venta definitiva de ADYAL al grupo francés.

Adyal Hoteles

Para desarrollar el negocio de la gestión hotelera, Farriol creó primero Adyal Hoteles, que posteriormente cambia su denominación a Invergest. La marca comercial **Oh!tels** surgió de la necesidad de unificar e identificar los establecimientos como el Adyal Neu, en Viella; y Belvedere, Vila Romana, Villa Dorada, Playa de Oro, todos ellos en Salou, La Hacienda (La Pineda), Les Oliveres (El Perelló), Gran Hotel Sant Salvador, Mazagón, Matalascañas, Granada, Gran Hotel Almería, Campo de Gibraltar, Cabo Gata... En total, Invergest en propiedad o gestión suma 13 hoteles —6 en la Costa Daurada-Terres de l'Ebre y 7 en Andalucía— que suman más de 3.000 habitaciones. Oh!tels se ha centrado y especializado en establecimientos familiares vacacionales.

Farriol creó también una agencia de viajes, Viajes Recreo, que tuvo una red de oficinas en Salou y una en la República Dominicana. «Monté esta empresa en tiempos de Franco. Abrí en la República Dominicana porque pensé que, si pasaba alguna cosa en nuestro país, podía garantizar un futuro a mi familia en otro lugar del mundo. Al cabo de unos años, vendí la empresa».

«Quizá, como he señalado, no he sido nunca valiente a la hora de invertir, pero mi gran error, y este sí debo reconocerlo, es que lo mío no eran los números. Cometí la equivocación de no haber dado importancia a la parte económica del negocio. Soy un negado para los números. Esto me llevó a confiar en terceros, y no siempre acerté con las personas. La verdad es que me siento todavía muy dolido con aquella época, porque perdí mucho dinero», lamenta Farriol.

Sin embargo, «estoy seguro también que me he equivocado muchas veces, pero la importancia que le di entonces a todos esos errores debió ser poca en comparación con la paz y tranquilidad en la que he vivido». **te**



Familia, huerto y deporte

Farriol se casa en 1963 con Maria Dolors Batalla. Tiene 6 hijos, tres de ellos están en la gestión de los negocios familiares, los otros tres también trabajan en el sector. Y 14 nietos. «Mi mujer y yo tuvimos muy claro desde el principio, que mi trabajo no iba a estar por encima de la familia, que no se podía mezclar, que teníamos que hacer una apuesta: y nos decidimos por la familia. De manera que siempre estuve con ellos todo el tiempo que pude, como vengo haciendo actualmente. La familia nos ha tomado el 90 % de nuestra fuerza». Y es que «me marcó mucho la vida de mi padre, un agricultor que se quedó huérfano con tres años. Trabajó incansablemente toda su vida, sin poder apenas disfrutar».

A Farriol le gusta pasar parte de su tiempo trabajando en un huerto de su propiedad. «Un poco como homenaje a mi padre, pero también como una ilusión», en el que pasa todas las horas que puede. En tiempos, fue muy aficionado a la pesca, al esquí, y continúa actualmente con una intensa práctica deportiva, que ejerce prácticamente a diario bien con partidos de pádel, golf o la natación. Y todo ello, con disciplina y horarios bien marcados. Una costumbre, la de los horarios, que se trajo de Alemania.

Otra de sus grandes aficiones es viajar, primero con sus hijos, y después con sus nietos. Y durante años, siempre que ha podido, se ha escapado a Alemania, país donde empezó su aventura empresarial. Y sigue estudiando alemán.

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**

**30 ANYS
REDESSA**



DOSSIER

Què és REDESSA?

REDESSA va començar la seva activitat al 1994, essent pionera al territori i facilitant i impulsant la iniciativa empresarial, així com donant suport als emprenedors, ajudant-los a fer créixer els seus projectes. L'any 1995 es va inaugurar el primer centre d'empreses, el de REDESSA Viver, i des d'aleshores, el seu creixement ha estat constant: al 2002 es va posar en marxa el complex de REDESSA Naus, al 2011 es va inaugurar el centre de REDESSA Tecno i les noves instal·lacions del Centre de Fires i Convencions de firaReus Events al Tecnoparc; al 2013 es va incorporar REDESSA Cepid a la gestió de REDESSA, i aquest 2024 s'inauguraran les noves instal·lacions de REDESSA Innovació, al Campus Bellissens.

L'evolució de REDESSA en els últims anys ha estat molt vinculada al creixement del sector TIC a la ciutat. En aquest sentit, són més de 1.500 professionals els que treballen a REDESSA, la meitat dels quals, són de perfil tecnològic. Així, mentre que la multinacional T-Systems ja va anunciar la seva aposta per la ciutat, on hi treballaran uns 500 professionals al nou centre de REDESSA Innovació; Viewnext (IBM) ha anunciat la seva intenció de duplicar el nombre de treballadors que té a les seves oficines de REDESSA Tecno, on preveu passar de 100 a 200 professionals en els pròxims dos anys.

D'altra banda, l'empresa municipal ha impulsat el Hub Foodtech & Nutrition amb la finalitat de potenciar un altre dels sectors estratègics de Reus i de la Catalunya Sud, l'agroalimentari, generant dinàmiques amb les empreses tecnològiques i treballant per impulsar la creació de nous projectes.

Actualment, l'empresa municipal REDESSA compta amb 22.000 m2 en els centres d'empreses de REDESSA Viver, REDESSA Tecno i REDESSA Cepid. Més de 150 empreses estan instal·lades en aquests centres, que tenen un 95% d'ocupació total. 



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



#MyFutureCity #PushingBoundaries

Redessa Viver,

un projecte pioner a l'Estat



Josep Abelló, alcalde de Reus (1985-1999)

Josep Abelló va ser un dels principals impulsors de Redessa ara fa trenta anys. El que fou alcalde de Reus durant entre el 1985 i 1999 es va nodrir d'un grup de persones de confiança per iniciar el projecte. En aquells moments, el consistori va impulsar dos elements referencials de l'actualitat en els àmbits de promoció, ocupació i activitat econòmica: Mas Carandell i Redessa.

Abelló recorda que Redessa neix "fruit de la primera crisi de la democràcia". Va ser llavors quan es va executar un pla estratègic des de l'Ajuntament de Reus, amb el consens de la Cambra de Comerç, l'empresariat, les escoles i els sindicats. "Ens va quedar

un molt bon projecte", comenta l'exalcalde, el qual recorda que "cercàvem la forma d'acollir empreses i emprenedors amb grans capacitats i expertesa que ens ajudessin a generar iniciatives. En aquest sentit, Josep Abelló considera que Redessa va ser "un dels primers viviers d'empreses a l'Estat espanyol".

"Érem partidaris que de les situacions de crisi cal aprendre'n i treure'n conclusions", diu Abelló. Redessa Viver va néixer "de la reflexió" i l'espai del carrer de Camí de Valls en va ser l'espai físic. Va ser un procés "on va participar molta gent i on l'indret no va ser triat per casualitat". Es tractava de l'edifici que havia regentat la històrica empresa Crolls.



Construcció de la nova fira i ampliació del complex Redessa (2008). (Fotografia: Estudi Lluís M. Serra - Carles Espinós Arquitectes.)

Per Abelló, Redessa Viver va ser la primera pedra del que a dia d'avui és Redessa. Actualment, manté la mateixa essència que fa trenta anys: "crear un viver d'empreses en el qual oferíem espais, capacitat de reflexió i ajuda per a les noves iniciatives".

En aquell moment no va ser gens complicat convèncer que Reus podia tenir un espai com el de Redessa. "Va ser molt senzill i molt treballat", afirma l'exalcalde, el qual ho defineix com "un moment històric". Fins i tot, Abelló rememora que des de l'àmbit polític "ens hauria agradat ajuntar l'àrea de formació i de promoció, però no ho vam aconseguir, eren dos àmbits massa diferents i no parlaven el mateix idioma".

Josep Abelló explica que va ser "la primera vegada que ens vam trobar gent de molts sectors en un mateix espai". En l'actualitat, valora que tot plegat

Va ser un procés "on va participar molta gent i on l'indret no va ser triat per casualitat"

"s'ha convertit en un entorn digital amb el pas dels anys, quan abans tot era més presencial". "Em sembla perfecte pel món en el qual vivim", referma, tot i que reclama en to positiu "que aquesta innovació no sigui només digital". Pel batlle reusenc existeix un concepte d'innovació social "que creu que Redessa hauria d'aportar. Com fer parlar la mateixa ciutadania i el teixit empresarial". D'aquesta forma, creu que Redessa "podria jugar-hi un rol molt important en una forma d'actuar davant la societat, entendre-la i escoltar-la".

Existeix un treball perquè el Tecnoparc sigui el primer districte tecnològic del Camp de Tarragona. Un fet que Josep Abelló "valora moltíssim", malgrat que reitera que "cal trobar altres formes i eines més enllà de les TIC i formes diferents de promoure i utilitzar l'expertesa". Abelló insisteix en aquest darrer terme i sobre com aprofitar les situacions d'impacte de la societat: "És una de les grans virtuts que vam tenir aleshores, no vam esperar que vingués ningú a arreglar la situació econòmica de Reus, va ser una aposta nostra".

Abelló desitja una llarga vida a Redessa: "En la nostra societat no existeix cap entitat de promoció com aquesta i no s'hauria d'abandonar com a espai de promoció de la societat com a conjunt". "Redessa va ser i és un èxit extraordinari, un projecte que només trobo positiu", esplaia. 

El valor de la innovació i la retenció de talent en l'emprenedoria

Redessa treballa des de fa trenta anys al costat de les empreses, emprenedors, startups i spinoffs per ajudar a fer créixer els seus projectes i assessorar-los. Tot plegat, formant part d'una comunitat que va més enllà d'un teixit empresarial tradicional, oferint possibilitats innovadores per tal que formar part d'algun dels seus centres d'empreses.



Husam Dabbagh (CEO de Biophenolics), Alba Blanco (Cofundadora de Winbia), Jesús Fernández (Cap de Recursos Humans de Viajes Para Ti), Adrià Maceira (CEO de Creatsens), Alba Juanpere (Confundadora de Kun-Kay) i Ariadna Mencías (Cap de Comunicació Corporativa de Freshly Cosmetics).

Com els ha ajudat Redessa? Quin paper jugar la innovació en els seus sectors? Com treballar per retenir el talent? Són algunes de les qüestions tractades

te JOSEP GALLOFRÉ

en una taula rodona amb diversos representants de la comunitat de Redessa. N'hem parlat amb l'Husam Dabbagh, de Biophenolics; Alba Blanco, de Winbia; l'Adrià Maceira, de Creatsens; l'Alba Juanpere, de Kun-Kay; l'Ariadna Mencías, de Freshly Cosmetics; i el Jesús Fernández, de Viajes Para Ti.

L'Husam lidera una empresa vinculada al sector de la salut i el benestar, desenvolupant productes nutricionalment, suplementos que aporten diferents compostos d'origen natural i que promouen la salut i el benestar a les persones a diferents nivells. Per la seva banda, l'Al-



Sense innovació no pots diferenciar-te de la resta i, en conseqüència, oferir quelcom diferent ni donar un valor afegit a la teva empresa

Husam Dabbagh
CEO de Biophenolics

ba és una de les sòcies de Winbia, una agència que es dedica a fer campanyes publicitàries dins de l'entorn digital i que va néixer i ha crescut a Redessa.

L'Adrià Maceira i el seu equip, a Redessa des de 2019, es troben desenvolupant un dispositiu mèdic per a pacients amb malalties renals, per tal que es pugui fer la mesura de sang a casa, i treballen com una spinoff de la Universitat Rovira i Virgili. L'Alba Juanpere, representant de Kun-Kay, detalla que fan suplementos nutricionals per a gats i gossos per la millora de la seva salut i benestar. Com l'Alba, també van iniciar-se a Redessa amb el programa 'Surt de l'ou'. L'Ariadna Mencías asisteix en nom de Freshly Cosmetics, una marca consolidada de cosmètica natural, amb venda en línia, divuit botigues virtuals i també en market places. Per últim, Jesús Fernández és el responsable de recursos humans de Viajes Para Ti, una agència de viatges en línia creada fa més de vint anys i que disposa de quatre plataformes turístiques: Esquiades.com, Busco Un Chollo, A Mimir i Jump to Spain. És una de les empreses més consolidades de Redessa, on hi són des de 2013 amb la presència de 130 treballadors.

El paper de Redessa en el creixement empresarial

Husam Dabbagh explica que Redessa l'ha ajudat en un àmbit global, des de proporcionar-los un espai fins al fet participar en els programes o les ajudes que puguin existir, com el cas de la Incubadora TIC, de la qual ell en forma part. A més, Dabbagh fa valdre el fet de disposar d'un centre d'investigació i el Hub Foodtech & Nutrition. "Tot plegat ajuda a una empresa que s'inicia a aconseguir contactes i coneixement que, sense ells, probablement no tindria", afirma.

El cas de Kun-Kay és bastant semblant al de Biophenolics. "Ens va anar molt bé participar en el projecte 'Surt de l'ou', perquè nosaltres sabíem de formulacions i suplementos nutricionals, però no en teníem ni idea de com muntar una empresa i ens van ajudar molt", comenta l'Alba Juanpere. Així mateix, el fet de formar també de Hub Foodtech & Nutrition és molt positiu per a Juanpere.

Creatsens va aterrar a Redessa amb el projecte gairebé materialitzat. Ressalta, però, la facilitat per assolir un espai i el vessant comunitari que s'ofereix, així com una comoditat integral "per només haver-te de preocupar



El que ens està funcionant és innovar des de dins, amb els nostres treballadors, amb una cultura d'equip molt propera

Alba Blanco
Cofundadora de Winbia

del teu negoci". A més, Maceira considera que el fet de tenir l'Hospital de Sant Joan just al costat "és molt positiu per poder arribar a acords amb ells de col·laboració". En la mateixa línia es manifesta Jesús Fernández: "Redessa ofereix una capacitat impressionant de crear sinergies i organitzar esdeveniments".

En el cas de Freshly Cosmetics, Ariadna Mencías, destaca les facilitats que van tenir i "poder-nos focalitzar en el que és important, que és el negoci". En el cas dels creadors de Freshly, també era rellevant ubicar-se al territori del Camp de Tarragona, per dinamitzar l'economia de la zona. L'Alba Blanco ressalta tots els espais disponibles a Redessa Tecno per poder mantenir el contacte diari amb els clients i oferir-los-hi reunions presencials, així com la xarxa de connexions que s'acaba creant.

La innovació, clau

Tot i que es tracta d'empreses de sectors diversos, en totes elles existeix una pota imprescindible: la innovació. Clau en cadascun dels seus negocis, el Husam reafirma que "sense innovació no pots diferenciar-te de la resta i, en conseqüència, no pots oferir quelcom diferent ni donar un valor afegit a la teva empresa". Considera que la innovació "és essencial perquè una startup es pugui diferenciar i continuï creixent". "Sense innovació, no hi ha startup", rebla el creador de Biophenolics.

Jesús Fernández explica el creixement empresarial a escala tecnològica, fins al punt que ja són 37 informàtics a la plantilla. Té clar que la innovació és la conjunció "d'adaptar les tecnologies a les noves iniciatives". Des de Viajes para Ti també valoren la innovació vers



Hotel Adults Only de diseño a tan solo 50 metros del mediterráneo, en Salou.



Sempre pensem en Barcelona per cercar talent juvenil i nosaltres tenim la possibilitat de fer comunitat amb la universitat i les formacions professionals

Jesús Fernández
Cap de Recursos Humans
de Viajes Para Ti



el tracte amb les persones, amb un servei d'atenció al client durant els 365 dies de l'any.

L'Alba Blanco explica que "nosaltres vam establir el focus de la innovació des de la mateixa agència". En aquest sentit, valora que "el que ens està funcionant és innovar des de dins, amb els nostres treballadors, amb una cultura d'equip molt propera". L'Adrià també valora la innovació com "essencial per continuar creixent i per desenvolupar-te al mateix temps que ho fa l'entorn". "Qualsevol empresa que no apliqui la innovació en el seu model de negoci segurament es quedarà enrere", diu. En el cas de Creatsens, la mencionada innovació també s'aplica en la cultura corporativa. A més, a escala de producte ressalta el fet de disposar d'un laboratori on es desenvolupa tot el tema d'I+D i on els

investigadors cerquen noves fórmules i productes "per tal de millorar i adaptar-se als avenços de la societat".

Maceira està totalment d'acord en el concepte d'innovació lligat a les persones. "Nosaltres no facturem, perquè encara no hem tret cap producte al mercat i, per tant, pràcticament tot el que hem fet fins ara és innovar", expressa. Kun-Kay detalla que "necessitem diferenciar-nos de la competència amb nous productes". L'Husam també posa èmfasi en el fet "d'adaptar-se a la societat i als canvis de mentalitat i paradigma per saber-la entendre".

El cap de Recursos Humans de Viajes Para Ti també parla sobre la dimensió empresarial. "Tots comencem com una startup, amb una idea de negoci per desenvolupar-la posteriorment. La clau es troba en decidir quan apliques la innovació per créixer", afirma Fernández.

La formació, de bracet de la innovació

La innovació va estretament lligada a la formació. Totes les empreses, spinoffs i startups participants en la taula rodona formen part d'ecosistemes tecnològics on aquesta formació és essencial i ha de ser constant. Alba Blanco ho defineix com "quelscom bàsic". En l'àmbit de la seva empresa creu "mai pots deixar d'aprendre, sempre hi ha novetats i hem d'estar a la cresta de l'onada". És per aquest motiu que disposen d'un repositori intern de llibres i manuals per als seus treballadors. Dabbagh creu que la formació "és absolutament inevitable fer-ho de forma continuada, i més en sectors com el tecnològic i tècnic, que avancen cada cop més ràpid".

Per a Jesús Fernández, la formació va més enllà d'aprendre nous algorismes o programaris. Per a ell "també és entendre les tendències que hi ha al mercat", i això es pot aconseguir amb la presència en esdeveniments, reunions o fent xarxa. Així mateix, Fernández considera que la formació "ha d'anar de bracet de la universitat i els centres educatius, perquè les empreses estan creixent tan de pressa que l'entorn educatiu s'hauria d'adaptar una mica a les nostres necessitats".

Mencías parla del binomi entre formació i innovació i creu "que cada cop existeix més aquest coneixement continuat". En el cas de Creatsens, els seus treballadors es nodreixen en gran part de documents científics. "No et diuen com faran el nostre producte millor ni com una membrana serà més sensible, però ens



Cada cop existeix més el coneixement continuat, el perfil de treballador que sigui capaç d'adaptar-se a les idees i transformar-les

Adrià Maceira
CEO de Creatsens



serveixen per agafar idees", expressa Maceira. Així, detalla que en moltes ocasions ja no es valoren només els coneixements científics de la persona, si no "com és capaç d'adaptar-se a les idees i transformar-les". En el cas de Kun-Kay, creuen molt positivament en els perfils de treballadors polivalents, "amb ganes d'aprendre en diversos sectors de l'empresa".

Una formació que ha de significar clau per la retenció de talent. "Sempre pensem en Barcelona per cercar talent juvenil i nosaltres tenim la possibilitat de fer comunitat amb la universitat, per exemple, o amb les formacions professionals", diu Jesús Fernández. Des de Viajes Para Ti valoren el fet de generar oportunitats de treball al territori amb una cerca destacada de soft skills ben desenvolupades. El cap de recursos humans explica que "ja suposem que tenen el coneixement

suficient, però ens interessen altres valors com la comunicació, el treball en equip o l'empatia, que cada cop són més importants". Es reitera en la resposta de Fernández l'Adrià Maceira: "cada cop donem més valor a l'esmentat, ja que tot i ser una empresa molt científica valorem molt les soft skills en el moment de triar el nostre personal".

També coincideix amb les afirmacions anteriors l'Alba Blanco, de Winbia. "Fins i tot hem contractat gent que no tenien formació específica", rebla. Així, doncs, valoren el fet de contractar una persona no pel seu currículum sinó pels valors que pot transmetre. "És el canvi de paradigma que abans esmentava", expressa el creador de Biophenolics, el qual afegeix que en empreses petites com la seva "el departament d'I+D som tots, formant-se de forma conjunta i compartint els co-

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

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

L'especialista en situacions
complexes de risc comercial

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

neixements". Ariadna Mencías parla de "formació transversal" i de la importància de tenir una visió global de l'empresa. Pensa de la mateixa forma l'Alba Juanpere, ja que "en una empresa molt petita com la nostra, fem des de comandes fins a comptabilitat i innovació".

El paper del Tecnoparc com a districte tecnològic

Tots arriben a la conclusió que aquesta formació global i el potenciament de les soft skills creen un vincle de compromís i de comunitat dins de l'empresa i provoca que es facin més seva tota la cadena de valors del negoci i un sentiment de pertinença.

Actualment, des de Redessa es treballa perquè el Tecnoparc esdevingui el primer districte tecnològic de la Catalunya Sud. Què manca perquè sigui així? "In-



Pel nostre perfil empresarial, necessitem diferenciar-nos de la competència amb nous productes i tècniques d'I+D

Alba Juanpere
Confundadora de Kun-Kay

versió, segur", respon ràpidament l'Adrià Maceira, i afegeix que també cal "una burocràcia més senzilla i àgil". "És un espai molt ben connectat, però per atraure talent cal millorar encara més les infraestructures del voltant per tal que les grans empreses puguin consolidar-se", comenta.

Maceira també llença un dard a les administracions públiques: "crec que hi ha empreses públiques del territori que s'haurien de posar molt les piles pel que fa a col·laborar amb petites empreses privades i que tot el sistema burocràtic no sigui tan complicat". En aquest sentit, fa valdre que Redessa seria el canal perfecte de comunicació "entre la part pública i la privada".

Des de Biophenolics consideren que "hi ha feina a fer, però es va per bon camí". Així mateix, creu que caldria promocionar encara més Redessa i el Tecnoparc en fires i esdeveniments de rellevant importància a escala espanyola i europea. L'Husam valora que "ens ajudaria molt donar a conèixer tot el que tenim, perquè és un dels valors afegits de Reus, que coneguim que hi ha una base sòlida amb centres mèdics, tecnològics i empreses que tenen unes condicions de creixement molt important per oferir serveis". Les trobades amb altres empreses del sector també són importants segons Alba Juanpere, ja que "permeten crear sinergies". L'Ariadna pensa que la conclusió és "que ens hauria de facilitar la implantació d'empreses amb un increment empresarial, però també d'habitatge, per exemple".

Jesús Fernández comenta també el rellevant paper del hub agroalimentari o el Cluster TIC, del qual forma part Viajes Para Ti. "Hem d'apostar pels sectors i canalitzar aquestes inversions en els sectors empresarials que ja estem aquí al territori", comenta. "A voltes costa trobar col·laboracions o és complicat que la gran empresa estigui disposada a escoltar la petita i potenciar això seria molt interessant", respon l'Husam en referència a l'afirmació del Jesús.

Per Mencías, és de rellevant important que "primer ens coneguem entre nosaltres aquí al territori i posteriorment anar més enllà" i creu que també hi ha un fet considerable com "l'oportunitat de marxar dels nuclis urbans, que la gent cada cop valora més".

Davant de les diverses intervencions dels participants, Eduard Vicente, director del Servei a les Empreses de

Redessa, explica que "en certa manera intentem fer connectors entre el sector públic i privat i el Hub Foodtech & Nutrition n'és un bon exemple". "Hem de fer un pas endavant i no fer la batalla cadascú pel nostre compte. Cada cop hi ha més centres privats que volen escoltar les nostres propostes i tot el que els podem aportar, obrint-se a aquest canvi de cultura empresarial", expressa Vicente.

El creixement del talent femení

El talent femení i el paper de la dona en les startups ha guanyat rellevància en els darrers anys. "Ha canviat moltíssim", diu l'Alba Blanco. Recorda que quan va començar, ara fa deu anys, era "molt complicat" trobar presència femenina en un àmbit com el de les empreses emergents. Ara, demana encara més presència de la dona a escala directiva per aconseguir "una xi-

fra equitativa", tot i que fa valdre el paper femení "en innovació i emprenedoria". En aquest sentit, demana trencar amb "una rigidesa estricta" per tal de poder conciliar. Davant de tot plegat, però, l'Alba reitera que "encara no hem tocat sostre, vull veure molta més evolució i un percentatge més alt de dones directives a les cúpules empresarials".

L'Ariadna Mencías afirma que es percep "un suport important per part de moltes institucions. S'està donant molta visibilitat a les dones emprenedores, i ja tocava". L'Alba Juanpere, que prové de la nutrició animal, també ha vist un canvi de paradigma fins que en l'actualitat "gairebé tracto només amb dones". "Hi ha hagut un canvi en la societat, en la forma d'educar, de treballar i en l'estructura familiar i al final això repercuteix en l'empresa", diu Blanco. 



Cada cop existeix més aquest concepte de co-neixement continuat i el binomi entre innovació i formació

Ariadna Mencías
Cap de Comunicació Corporativa de Freshly Cosmetics

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



Grup de viveristes, antics patrons de Redessa junt amb la alcaldessa, Sandra Guaita, durant la presentació dels actes del 30è aniversari.

REDESSA presenta els eixos principals de la celebració del seu 30è aniversari

REDESSA inicia els actes de celebració del seu 30è aniversari. L'empresa municipal va començar la seva activitat al 1994 i l'any 1995 es va inaugurar el primer centre d'empreses, el de REDESSA Viver.

En una trobada amb els mitjans de comunicació el passat mes de gener es van presentar els eixos de la celebració, la qual tindrà cinc objectius fonamentals. En primer lloc, REDESSA vol acostar-se a la ciutadania. Ho farà a través d'un itinerari interactiu per donar a conèixer espais que estan vinculats a l'empresa, com ara l'antiga Hispània, actualment en obres, l'espai de la terrassa Gaudí, el futur hotel Pallol o l'habitatge social de la Patcada.

En segon terme, l'empresa municipal vol agrair a les empreses i emprenedors. A partir de contingut testimonial es donarà una visió en femení de REDESSA, es parlarà de com han crescut amb el seu recolzament i es coneixerà l'origen i trajectòria de l'entitat.

També es difondrà la innovació amb recursos digitals, el seu passat, present i futur amb visites or-

ganitzades per als col·lectius interessats a conèixer l'activitat i es farà un acte de celebració de ciutat.

Al voltant de Sant Jordi, hi haurà presentacions de llibres, activitat per a la Comunitat REDESSA i una entrega de premis, conjunta amb el Consorci de Normalització Lingüística (CNL); al juny, tindrà lloc la Summer Fest i a l'octubre, es tornarà a celebrar una nova edició d'ExproReus. També tindrà lloc un esdeveniment final, de celebració, amb una entrega de premis i reconeixements a empreses, emprenedors i persones que estan o han estat en el dia a dia de REDESSA. 

Es farà un esdeveniment final, de celebració, amb una entrega de premis i reconeixements a empreses i emprenedors

Redessa preveu un nou edifici per captar més empreses a Reus

El Tecnoparc disposarà d'un nou edifici per acollir noves empreses a Reus. Aquest significarà el segon Centre Empresarial per a la Innovació i el Desenvolupament (CEPID) i es preveu que es construeixi durant el mandat actual de l'equip de govern.

El nou edifici CEPID 2 s'ubicarà en un solar proper a Activa Mútua, al Tecnoparc, que és propietat municipal de REDESSA. En aquest sentit, l'espai serà molt similar a l'actual, el qual es troba a l'avinguda del Comerç i compta amb 4.200 metres quadrats de superfície. Actualment, l'edifici del CEPID es troba al 97% d'ocupació i el CEPID 2 serà el cinquè centre de negocis impulsat per REDESSA. El nou edifici significarà un pas més per tal que el Tecnoparc es pugui convertir en un futur en el primer districte tecnològic del Camp de Tarragona. 




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

 **aeqt**
Associació Empresarial Química de Tarragona

  www.aeqtonline.com

 **ChemMed Tarragona** | Chemistry creating future

Tecnologia i agroalimentació per a les necessitats del territori

El Hub Foodtech & Nutrition és una iniciativa impulsada per l'Ajuntament de Reus a través de Redessa, que promou la creació d'un ecosistema de col·laboració públicoprivat d'empreses, institucions i centres de recerca de l'àmbit tecnològic i alimentari de la Catalunya Sud. Actualment, el Hub compta amb una seixantena d'empreses i institucions adherides.

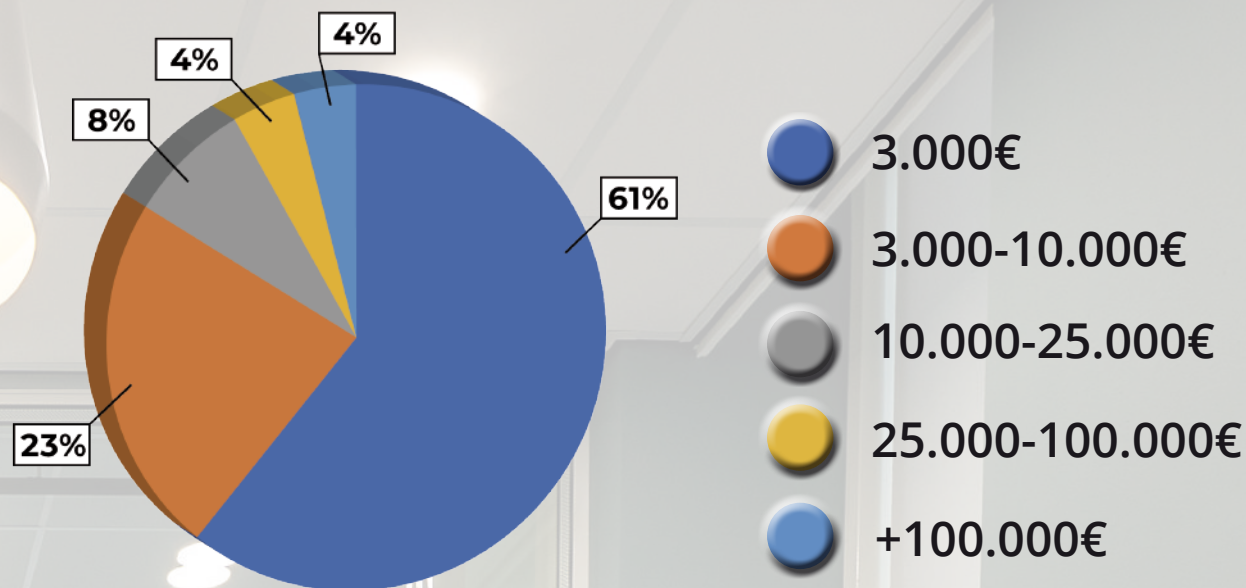
Té com a finalitat crear una xarxa catalitzadora d'innovació, especialitzada en nutrició, que generi dinàmiques entre dos sectors estratègics a la Catalunya Sud, el tecnològic i l'alimentari. El Hub Foodtech & Nutrition actua com a pol de recerca en què empreses, recerca, universitat i administracions, desenvolupen projectes innovadors, que permeten captar inversió i generar nous models de negoci, promovent la creació de startups.

En l'àmbit de la iniciativa privada, el Hub connecta el Clúster TIC, que compta amb 60 empreses i entitats, 2.000 treballadors i més de 1.000 milions d'euros de facturació; amb el sector de la nutrició i alimentació, amb més de 100 empreses a la demarcació de Tarragona, que sumen més de 6.000 treballadors i uns 2.500 milions d'euros de facturació anual. 

Noves empreses a les comarques de Tarragona al 2023

El nombre de noves empreses creades a les comarques tarragonines el passat 2023 ha crescut de forma destacada respecte a l'any 2022. S'ha passat de les 1.292 empreses creades a les 1.537 el passat any. El 2023 es pot percebre un decreixement empresarial durant els mesos d'estiu, amb una lleugera recuperació a final d'any.

Imports de constitució



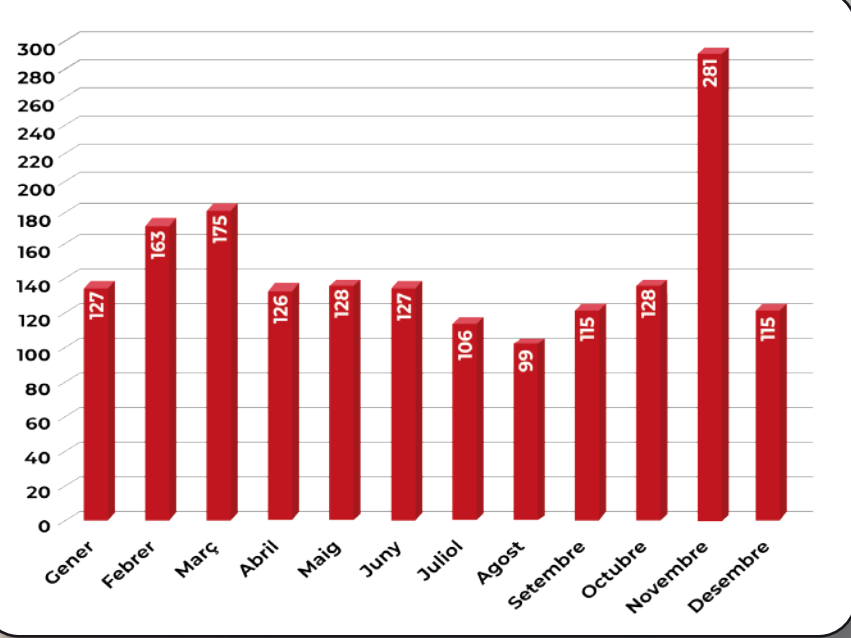
Llista de les societats creades el 2023

TOTAL 1.537 EMPRESES

Aiguamúrcia.....1	Falset.....5	Querol.....4
Albinyana.....1	Flix.....2	Rasquera.....1
Alcanar.....8	Gandesa.....3	Reus.....186
Alcover.....9	Gratallops.....4	Riba-roja d'Ebre.....1
Alforja.....4	L'Aldea.....13	Riudecanyes.....1
Almóster.....2	L'Ametlla de Mar.....26	Riudoms.....12
Altafulla.....11	L'Ampolla.....7	Roda de Berà.....21
Ampostà.....36	L'Arboç.....8	Roquetes.....4
Arbolí.....1	L'Espluga de Francolí.....1	Salomó.....1
Ascó.....6	L'Albiol.....3	Salou.....87
Banyeres del Penedès.....4	L'Arboç del Penedès.....7	Sant Carles de la Ràpita...13
Batea.....1	L'Argentera.....1	Sant Jaume d'Enveja.....3
Bellvei.....5	La Bisbal del Penedès.....6	Sant Jaume dels Domenys.4
Benissanet.....1	La Canonja.....16	Santa Bàrbara.....4
Bràfim.....2	La Pobla de Mafumet.....3	Santa Coloma de Queralt...7
Calafell.....78	La Pobla de Montornès.....3	Santa Oliva.....1
Camarles.....4	La Riera de Gaià.....5	Tarragona.....324
Cambrils.....104	La Secuita.....1	Tivissa.....3
Capçanes.....1	La Selva del Camp.....7	Torredembarra.....35
Castellvell del Camp.....4	La Sénia.....10	Torroja del Priorat.....1
Constantí.....16	La Torre de l'Espanyol.....1	Tortosa.....44
Cornudella de Montsant....1	Les Borges del Camp.....5	Ulldecona.....16
Creixell.....26	Llorenç del Penedès.....2	Vallmoll.....4
Cunit.....6	Marçà.....1	Valls.....44
Deltebre.....19	Miravet.....1	Vandellòs i l'Hospitalet de l'Infant.....11
El Catllar.....6	Mont-ral.....1	Vespella de Gaià.....1
El Molar.....2	Mont-roig del Camp.....31	Vila-rodona.....2
El Morell.....7	Montblanc.....17	Vila-seca.....42
El Perelló.....4	Montbrió del Camp.....3	Vilalba dels Arcs.....1
El Pla de Santa Maria.....2	Móra d'Ebre.....3	Vilallonga del Camp.....2
El Vendrell.....62	Mora la Nova.....8	Vilanova d'Escornalbou1
Els Guiamets.....1	Perafort.....2	Vinyols i els Arcs.....7
Els Pallaresos.....7	Puigpelat.....2	

Font: Registre Mercantil de Tarragona

Noves empreses per mesos



feels like home

BREEAM® ES

el certificado de la construcción sostenible

PORT PLAZA APARTMENTS

www.portplazaapartments.com

Apartamentos turísticos y de larga estancia en el centro de Tarragona, con zona de coworking y desayuno buffet.

te J.A. DOMÈNECH

Propietat de la **família Pallarès** des de la seva fundació, complint ja quatre generacions, Afe-pasa ostenta un lideratge continental pràcticament desconegut fora del seu sector. La seva especialitat l'ha convertit en la major companyia mundial de transformació de sofre per a ús agrícola. A més, posseeix la refinaria més moderna del

De com Pallarès Bosch, provinent de Valls, funda l'empresa és un clar exemple d'albirar una oportunitat quan s'està immers en una crisi, en aquest cas devastadora: la provocada per la fil·loxera. El nostre protagonista va veure totalment afectat el seu petit negoci de producció de barrils i botes destinades a l'exportació de vins. La fil·loxera, que entrava a les comarques

Afepasa, el petit imperi del sofre

continent i l'única planta a Espanya, i la segona del món, en sublimació de sofre.

Encara que la primera nota registral de les activitats de Afepasa (**Azufre y Fertilizantes Pallarès, SAU**) data d'abril de 1940 —quan es va inscriure com **Juan Pallarès y Hermano, Sociedad Mercantil Regular Colectiva**—, la veritat és que les activitats de la companyia es remunten al segle XIX, concretament a 1893. En aquells dies la companyia portava el nom de **Juan Pallarès Bosch**, el seu fundador.

de Tarragona en 1892, provocaria un dal·ta baix en el sector vinícola arruïnant viticultors i cellerers. Amb la crisi de la fil·loxera es van portar vinyes dels EUA, i amb aquestes vinyes es va importar també el fong de l'oïdi.

Pallarès es reinventa. Es trasllada a Tarragona i instal·la un molí de sal al carrer Reial número 19, que complementarà amb un negoci d'arrossos i adobs, amb especial dedicació al sofre, del que, en alguns dels seus productes derivats, seria una part preventiva que ajudaria a com-

batre el fong de l'oïdi, i que experimentaria una demanda exponencial.

Casa Pallarès, com era popularment coneguda, el 1914 ja era el principal importador de sofre d'Espanya, amb importacions en brut d'Itàlia, que posteriorment molturava en el seu molí de sal. Així es va intentar amb les primeres 30 tones, però el resultat va ser un fracàs: el petit molí de sal no era apte. La Primera Guerra Mundial va paralitzar les importacions de sofre provinents d'Itàlia: a Sicília, un mètode de refinament del sofre tenia gran demanda entre els productors agrícoles. Al producte els italians li posaran el nom de Floris-

tella. Pallarès aconsegueix la representació de la marca, però amb això no en tindria prou. Decideix viatjar llavors a Catània, la ciutat siciliana de la qual provenia el sofre importat. Resulta a trobar una solució amb la finalitat de produir el refinament de sofre a Tarragona, contracta a l'enginyer de la planta italiana de producció de sofre, **Vincenzo Iacobacci**.

Pallarès construeix el 1921 una nova fàbrica al carrer Torres Jordi de Tarragona, que es convertirà en una referència dins del sector. La planta serà destruïda pels bombardejos durant la Guerra Civil. La reconstrucció va ser ràpida, gràcies també a

Alex Pallarès,
vicepresident
del grup
Afrex Holding



Noves instal·lacions des del 2003 a Constantí.

una especial simbiosi històrica entre els col·laboradors i la propietat familiar de l'empresa, que, en moments d'extrema gravetat, com en algun episodi de la Guerra Civil, havia mostrat el resultat d'anys d'excel·lents relacions laborals. La segona generació al capdavant de la companyia, **Joan, Pere i Anna Pallarès Golarons**, va ser la protagonista dels moments més difícils en la companyia.

Ja en la tercera generació, la **família Pallarès Barbat** catapultaria la companyia: invertiran en nous processos productius i es faran pràcticament amb tot el mercat a Espanya. Ja no serà únicament el sector agrícola el seu gran client; entraran en



el sector de de l'alimentació animal, l'automoció, amb la indústria del cautxú i del vulcanitzat de pneumàtics, i, més tard, la seva presència s'ampliarà a les fàbriques productores de detergents, indústria fotogràfica, papereres, sector farmacèutic... una diversificació que els portarà a destinar el 20% de la seva producció a aquests sectors, sumats al tradicional agrícola, amb el 80%.

El penúltim gran pas serà la construcció en 2003 d'una planta a Constantí, la qual cosa permetrà créixer les exportacions. Avui les xifres són molt reveladores: 42.000 tones anuals de producció, més de 450 referències i presència en 100 països dels cinc continents. I haurem d'afegir al 2023 una inversió de 12 M€ en la nova fabrica.

Àlex Pallarès, vicepresident d'Afepasa, i membre de la quarta generació, assenyala que afronten el futur amb "una gran aposta per a la innovació i la recerca: estem traçant un camí cap a un futur més sostenible. Amb un enfocament creixent en productes de bio control i bio fertilització, estem compromesos a liderar el canvi cap a una agricultura més ecològica. Amb una visió global, expandim la nostra presència als cinc continents, amb una plantilla jove, professional i en constant creixement, destinada a fer avançar els nostres objectius amb determinació i excel·lència". 



Antigues instal·lacions del carrer Torres Jordi a Tarragona

Directius al capdavant de l'empresa



1893
Joan Pallarès Bosch



1940
Joan Pallarès Golarons



1950
Pere Pallarès Golarons



1977
Joan Pallarès Barbat

4a generació*

President: Ignacio Pallarès Serrano
Vicepresident: Àlex Pallarès Alíer

* Rotació biennal entre les famílies:
Pallarès – Serrano i Pallarès – Alíer.



Rapejun, divisió immobiliària

El 1943, la segona generació Pallarès inicia una activitat promotora. A partir de 1973 construirà promocions de pisos d'obra nova. Pertanyent al grup **Afrex Holding**, capçalera també de Afepasa, **Rapejun** s'enfoca en l'especialització i en l'estratègia a llarg termini. **Ignacio Pallarès**, president d'Afrex Holding, assenyala que "ens estem professionalitzant amb nivells tècnics i coneixements més avançats que abans, i amb l'aplicació de tecnologies aplicables al sistema de construcció d'edificis, tecnologies que permeten una millor experiència al comprador d'habitatge nou. Continuarem creixent i

Ignacio Pallarès,
president del grup
Afrex Holding



consolidant-nos, amb l'adaptació de tendències que estem tenint en el sector, com el "coliving", "coworking", "flexliving", el "build to sell" i el "build to rent", ja que la societat evoluciona i vol projectes immobiliaris que s'ajustin a un estil de vida actual, encara que l'habitatge tradicional continua sent el producte estrella". D'altra banda, "seguirem en el nostre afany de crear ocupació i ajudar a millorar l'entorn en el qual es construeixen els nostres edificis".



JORNADES DE PORTES OBERTES

24 de febrer i 19 d'abril

Amb els graus de la URV
el futur és teu

Inscriu-t'hi!
urv.cat/portesobertes



El auge de la financiación no bancaria



DAVID GIMÉNEZ
Director de Credit Broker Protego

EL Banco de España, en su último informe sobre la situación financiera de empresas, ha advertido sobre la caída de los créditos a las pymes, que alcanza el mínimo histórico desde que en 2009 se iniciase la Encuesta de Préstamos Bancarios (EPB). Según el supervisor, las principales causas se encuentran en el deterioro de las perspectivas económicas y el endurecimiento generalizado de los criterios de concesión.

La demanda de crédito bancario continúa cayendo -y se prevé que siga así al menos en el primer trimestre de este año- en todos los tamaños de empresa. En el caso de las pymes se explica principalmente por los mayores tipos de interés y las menores necesidades para financiar activos fijos, aunque también influye considerablemente el proceso de concentración bancaria (España ha pasado de 62 a 11 bancos) y, por tanto, la reducción de puertas a las que llamar.

En paralelo al incremento de los costes financieros, las pymes se encuentran con un grave problema: España es el país de la UE donde se registran los mayores periodos de pago a proveedores; en 2010 la legislación sobre plazos de pago comercial impulsó la limitación en 60 días naturales a contar desde la fecha de recepción de las mercancías o prestación de los servicios. Sin embargo, los plazos de pago se han mantenido lejos de ese ho-



rizonte, en una horquilla que va de los 97 días de 2017 a los 83 de 2023.

En este contexto, la salud de la tesorería de las pymes pasa por acudir a la financiación alternativa del circulante, complementariamente a las fuentes de los bancos al uso, con las Fintech (Finance & Technology) como grandes protagonistas. En España hay cerca de un millar activas de distinta naturaleza que, básicamente, conectan a las empresas que necesitan capital con sus fondos, inversores, family office o instituciones dispuestos a prestar dinero a cambio de un tipo de interés.

El proceso de calificación crediticia del deudor lo realizan mediante algoritmos de riesgo y asignación de precios y fondeo, por lo que los anticipos están completamente automatizados. Sus ventajas son múltiples: no afectan al CIRBE, de modo que el rating bancario de la empresa no se ve afectado; no requieren garantías ni avales de ningún tipo; además, realizan el estudio de financiación en menos de un minuto a través de sus plataformas. El análisis de riesgo se centra aquí sólo en el perfil del deudor de la factura, y el coste de la financiación es inteligente; es decir, según la solvencia del deudor, y a mayor facturación, menor coste.

Dada la variedad y complejidad de alternativas existentes en el mercado, resulta muy recomendable ir de la mano de un consultor especializado. Más si cabe ante la necesidad añadida de blindarse a través de un seguro de crédito y de tener un buen riesgo proveedor concedido por las compañías de este ramo asegurador. Para que una empresa sea eficiente debe tener en cuenta tanto los cobros como sus pagos, pues ambos forman parte de la gestión financiera y deben ir bien coordinados. Por eso también es importantísimo cuidar la imagen que se proyecta, es decir, cuál es la foto de nuestra empresa a los ojos de las aseguradoras de crédito. En Credit Broker Protego llevamos más de 25 años aportando soluciones a medida y ayudando a las empresas con la gestión de sus riesgos de crédito, de caución y también en su financiación. **te**

Compartir energia és fàcil, sabent el què, el qui, i el com.



MARC SEGURA
CEO de Solcam i Coordinador de la Comissió d'Energia de la Cambra de Reus

ELS ciutadans ja hem descobert diferents maneres de produir la nostra pròpia energia. El concepte autoconsum ja s'aplica diàriament en diferents nivells de la nostra societat, els més comuns, el domèstic o individual i l'industrial.

També és cert que l'objectiu de la transició energètica és ingent i cal posar en joc totes les fórmules possibles per fer que la transició energètica des dels combustibles fòssils fins a les energies renovables i no contaminants sigui una realitat com més aviat millor.

El RD244/2019 dona la possibilitat que diferents usuaris s'uneixin i coordinin per generar i autoconsumir energia de forma col·lectiva. Però de la teoria a la pràctica hi ha un bon tros. Donar un paper de protagonista a persones coordinades per fer la seva pròpia energia, quan el sistema ha estat sempre controlat, gestionat i pensat perquè només intervinguin uns pocs actors, complica la cosa, i apareixen infinitats de dificultats. Les grans complicacions són de tramitació, d'interlocució, de com els autoconsumidors interactuen amb un sistema que ha estat fet per ser opac a la ciutadania en general. També cal dir que posar d'acord a moltes persones per treballar per un objectiu comú és una dificultat en si mateixa, doncs cada un vol escombrar cap a casa.

Amb aquest escenari, la Guia de Autoconsumo Colectivo del IDAE introdueix la figura del Gestor d'Autoconsum. La figura del ges-

tor de l'autoconsum col·lectiu a Espanya és una peça clau en el desenvolupament i la implementació de projectes d'autoconsum compartit, especialment sota el marc regulador establert per a l'autoconsum d'energia renovable. Aquesta figura sorgeix en resposta a la necessitat de facilitar l'accés a l'autoconsum a una quantitat més gran de persones, quan es dificil tenir accés directe a recursos com l'energia solar a causa de limitacions d'espai o propietat.

El gestor de l'autoconsum col·lectiu exerceix diverses funcions essencials:

1. Organització: Coordina la instal·lació, el manteniment i la gestió operativa de sistemes d'autoconsum compartit. Inclouent la



planificació de la instal·lació, l'obtenció de permisos i la coordinació dels diferents actors involucrats.

2. Representació: Actua com a representant dels usuaris participants davant de tercers, com companyies elèctriques i administracions públiques. Això és important per gestionar els aspectes legals i reguladors de l'autoconsum col·lectiu.

3. Distribució de l'energia: assegura una distribució equitativa i eficient de l'energia segons els acords establerts.

4. Administració: S'encarrega de la gestió financera del projecte, inclouent-hi la facturació i la distribució dels costos i beneficis.

5. Assessorament: Assessora tècnica i legalment als participants, ajudant-los a maximitzar els beneficis de l'autoconsum i a complir la normativa vigent.

La figura del gestor de l'autoconsum col·lectiu pot aportar significativament al sistema d'instal·lacions d'autoconsum a l'àmbit del nostre país, fomentant l'Autoconsum, optimitzant la gestió dels recursos energètics renovables, contribuint a una eficiència energètica més gran que afavoreixi un desenvolupament sostenible, contribuint a la promoció de la cohesió social que fomentin projectes comunitaris d'autoconsum, enfortint el teixit social i econòmic local i impulsant la innovació en tecnologies d'energies renovables i models de negoci relacionats amb l'autoconsum i la gestió energètica. **te**

Una nueva forma de gobierno



JUAN BALLESTER
Registrador mercantil de Tarragona

HAY diferencias entre escribir en un diario o publicar en una revista. En el primer caso puedes jugar con la incertidumbre sabiendo que se leerá en uno o dos días mientras en este, cuando llegue a ustedes, habrán pasado varias semanas en las que se habrán resuelto muchas de las incógnitas.

En estos días, en el Congreso se votó la ley de amnistía y fue rechazada por los votos de JuntxsCat que fue quien la pactó con el PSOE. Y aunque hoy podemos elucubrar sobre cuánto va a durar la legislatura, ustedes tendrán más datos al tiempo en que lo lean.

Desde la sesión de investidura el bloque que aupó a Sánchez a la Moncloa hace aguas por todas partes. Hay muchos elementos desestabilizadores, no solo de los socios independentistas sino también de elementos internos del PSOE, como García-Page.

La legislatura empezó con los tres decretos de los que finalmente salieron dos por la abstención de Junts y el voto en contra de Podemos. Ahora serán los presupuestos. Los de Puigdemont han dicho que sin amnistía no habrá presupuestos y, el gobierno, que sin presupuestos se queda en Bélgica. Así que (1) se aprueban con amnistía, (X) se rechazan ó (2) se prorrogan y nos quedamos sin fondos europeos.

Hay países democráticos en donde vota poca gente porque no creen que su situación vaya a depender mucho de los gobernantes. Y otros que han estado años sin gobierno. Después de todo, cuando Bélgica cumplió un año sin gobierno, a pesar de la crisis política, el país vio crecer su economía, redujo su proyección de déficit fiscal y hasta ejerció la presidencia semestral de la Unión Europea.



Cuando los ciudadanos perciben que los políticos defienden sus intereses y no mejoran su bienestar se produce un alto grado de desafección por parte de los ciudada-

nos. Si la agenda la marcan políticos que van a la suya, la sociedad debería aprender a caminar sola y pasar olímpicamente de los gobernantes.

La economía tiene problemas sobre todo de mano de obra, en el campo o la sequía, pero en general va tirando. La constitución de sociedades aumenta a buen ritmo, las hipotecas y compraventas de inmuebles también, las empresas no financieras han cerrado 2023 con buenos resultados, los bancos baten récord de beneficios, la actividad económica avanza con firmeza y los datos del paro no los podríamos haber imaginado.

Y desde que en 2013 se llegó a cinco millones de desempleados, el paro ha ido descendiendo y con el paréntesis de la pandemia ha bajado a menos de tres millones. La inflación estaba disparada hace poco más de un año (8%), y está reduciéndose (3,5%).

En Bélgica estuvieron 650 días sin gobierno y un profesor de la Universidad de Amberes, David Sinardet dijo: "Estar sin gobierno es una nueva manera de gobernar, una nueva forma de democracia, que demuestra al mundo que esta idea loca de que se necesita un gobierno pleno con funciones plenas, puede no ser cierta".



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



Donació de material hospitalari

Hem donat a hospitals del país material produït a les nostres plantes, com hidrogel i ulleres nasals.

Inserció de joves

Proporcionem formació internacional de qualitat (FP Dual) que facilita la inserció dels joves al mercat laboral.

Equilibri de gènere

Treballem per augmentar el percentatge de dones en posicions de lideratge a l'equip directiu del grup BASF.

Col·laboració amb LaLiga Genuine Santander

Patrocinem el Nàstic Genuine i impulsem el programa "Voluntariat grana".

Càpsules de cafè compostables

Hem desenvolupat les primeres càpsules de cafè compostables del mercat espanyol juntament amb Cafès Novell.

Bosses compostables

Col·laborem en el projecte Ceres, un programa pilot que substitueix les bosses de plàstic per bosses compostables.

Premis Economia Circular

Reconeixem els projectes que contribueixen al desenvolupament sostenible i promouen l'economia circular a Espanya.

3 SALUT I BENESTAR

4 EDUCACIÓ DE QUALITAT

5 IGUALTAT DE GÈNERE

10 REDUCCIÓ DE LES DESIGUALTATS

12 CONSUM I PRODUCCIÓ RESPONSABLES

13 ACCIÓ CLIMÀTICA

17 ALIANÇA PELS OBJECTIUS

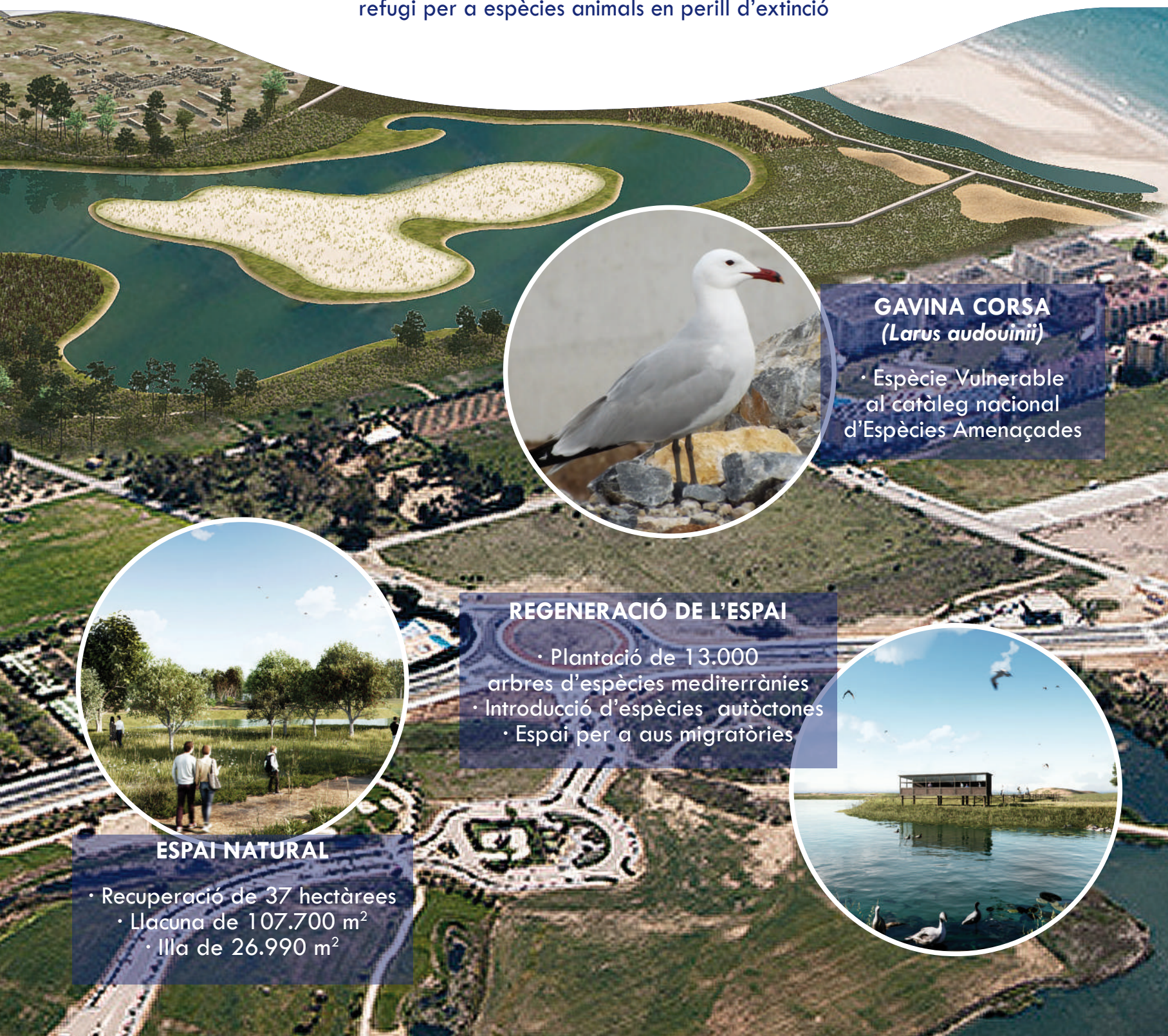


Port Tarragona

#RumbEcoPort2027

Recuperació dels Prats d'Albinyana

Port Tarragona inverteix més de 2 milions d'euros per a restaurar un espai natural amb més de 37 hectàrees al costat de la ZAL de Vila-Seca, adscrit a la Xarxa Natura 2000, refugi per a espècies animals en perill d'extinció



GAVINA CORSA (*Larus audouinii*)

- Espècie Vulnerable al catàleg nacional d'Espècies Amenaçades



ESPAI NATURAL

- Recuperació de 37 hectàrees
- Llacuna de 107.700 m²
- Illa de 26.990 m²

REGENERACIÓ DE L'ESPAI

- Plantació de 13.000 arbres d'espècies mediterrànies
- Introducció d'espècies autòctones
- Espai per a aus migratòries



Port Tarragona



porttarragona.cat