

te

tarragona**empresarial**

N22 NOVEMBRE24

Sergio Vivanco

GRUPO VIVANCO

El nostre objectiu
és no dependre de ningú
per fer una obra

DOSSIER
**Descarbonització
sector químic**

'MI MAYOR ERROR'
Marià Casas

NISSAGUES EMPRESARIALS
Liasa

Shipping Agency Logistics & Customs Maritime Services

ALL
PORTS
OF
THE WORLD



Marina Port Tarraco - Moll de Lleida, B4
43004 Tarragona - Spain
Tel. 24 hrs: +34 977 234 777 - agency@nextmaritime.com
www.nextmaritime.com

nextoneworld | group of companies



tarragona**empresarial**

N22 NOVEMBRE24

Editorial

Amb aquest número entrem en una nova etapa de la revista, en la qual apostem per un disseny millorat que beneficiï l'experiència lectora, sense perdre el rigor i l'originalitat dels continguts. Es mantenen les seccions habituals que han donat major personalitat a Tarragona Empresarial. L'increment del nombre de subscriptors i la necessitat d'apostar per la força visual han estat també els motius d'aquest canvi.

Oferim un ampli dossier sobre la descarbonització en el sector químic, que ja actua des de fa temps en aquest procés que revolucionarà no sols a aquesta indústria, sinó a la totalitat de sectors i a la societat.

L'entrevista de portada, les seccions 'Mi mayor error' i Nissagues familiars empresarials, conformen el gruix del contingut.

- 4 PROTAGONISTA
- 8 URV
- 10 EMPRESES: REDESSA
- 12 MI MAYOR ERROR
- 17 DOSSIER
- 34 NISSAGUES EMPRESARIALS
- 38 OPINIÓ
- 42 BONA VIDA



info@comunicacioexterna.com - 667 44 00 92

Director: Joan A. Domènech

Col·laboren: Jordi Salvat, Josep Gallofré, David Giménez, Juan Ballester, Paco Lari, Helder Moya, Domènec Puig Valls, Rafael López-Monné, Daniel Montserrat Carbonell, Fèlix Llorell

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

Següents números: març 2025, juliol 2025

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

PORT DE TARRAGONA · COVESTRO · REPSOL · CREDIT BROKER PROTEGO · AEQT · URV · SALUT I TREBALL · BASF · FERMATOR · NEXTMARITIME · ASESÀ · AITASA · BORGES · IQOXE



Haver participat en la remodelació del Camp Nou és una molt bona carta de presentació

Sergio Vivanco

Gerent de Grupo Vivanco

Edat: 40 anys

Professió: des dels 16 anys treballa en el sector del moviment de terres, ara com a gerent de l'empresa familiar.

Aficions: automobilisme i ciclisme.

Caràcter: explosiu, seriós, treballador i amb paraula.

👤 J.A DOMÈNECH 🗨️ ALBA MARINÉ

Sergio Vivanco és des de fa quatre anys el gerent de Grupo Vivanco, empresa amb seu a Reus i especialitzada en moviment de terres i excavacions que va fundar fa més de cinquanta anys el seu pare. En els darrers anys, la companyia ha fet un salt important participant en grans obres, no només al Camp de Tarragona sinó també a les Terres de l'Ebre i la zona metropolitana de Barcelona. Fa quatre anys facturaven entre 4 i 5 milions d'euros. De l'any 2022 al 2023,, la facturació de Grupo Vivanco va créixer un 78% fins arribar als 15 milions d'euros. Tenen previst acabar el 2024 amb una facturació de 15 a 17 milions d'euros i quan entri en funcionament la planta de reciclatge que tenen construïda a Botarell esperen seguir pujant la facturació i consolidar-se com una referència en el sector a Catalunya.

Ha tingut repercussió la participació de la seva empresa en les obres de remodelació de l'Spotify Camp Nou?

Molta. És una molt bona carta de presentació, perquè és una obra de referència a Catalunya, a Espanya i fins i tot al món. És el Barça. I evidentment que ens ajuda. L'obra tenia uns terminis molt exigents i els vam complir. Fins i tot vam anar més ràpid. Ens van demanar que paréssim, perquè anàvem tan ràpid que no els deixàvem lloc per acumular els materials.

Per què creu que els van escollir?

Apostem per tenir maquinària nova, amb el mínim impacte mediambiental possible, que generi la menor petjada de carboni. També apostem per la tecnologia i treballem amb 3D. Ens estan donant obres importants, com ha estat la remodelació del Camp Nou, perquè aquests factors els valoren bastant. Ja que són obres que es fan enmig de Barcelona buscaven el menor impacte mediambiental possible. També han pesat els terminis. Tenim una flota molt gran i personal molt qualificat perquè són coses que li hem donat molta importància per poder portar aquestes obres. Kronospan és un altre gran projecte que ens van oferir, el vam pressupostar i ens el van adjudicar, sobretot pels terminis de lliurament.

Són molt competitius en els terminis?

Producció, professionalitat, servei... Mirem molt aquestes coses i amb Kronospan no hi havia cap altra empresa que els hi lliurés la plataforma en menys de sis mesos. Nosaltres en dos mesos i mig la lliuràvem. Ho aconseguim amb doble torn i molta maquinària. I és maquinària nova o és impossible. Continuant estem renovant perquè tenim molta flota de cinquanta màquines i més de quaranta camions. Després de la crisi, quan vam agafar grans obres vam decidir renovar tota la flota.

Els va afectar molt la crisi de 2008?

Sí, es va aturar tot, però vam continuar treballant. Vam intentar aguantar el personal perquè és una de les nostres prioritats: tenint uns bons professionals pots oferir un servei i una qualitat millor que altres empreses. La gran majoria de personal porta molt temps amb nosaltres, més de quinze anys. L'empresa ha complert enguany 50 anys i encara hi ha gent dels inicis. És un dels valors de l'empresa.



Hi ha una obra després de la crisi que va significar un salt endavant?

Vam fer l'ampliació de l'aeroport de Reus. També l'ampliació del Moll de Balears per a la terminal de creuers del Port de Tarragona. Després va venir Kromospan, el Camp Nou i ara estem amb la Lotte, la fàbrica de bateries de Mont-roig, a veure si es decideix començar. És el doble de gran que Kronospan. És un repte que volem abordar. És el que ens agrada: que ens busquin pel servei i la qualitat i no perquè siguem els que ho fem més barat. Totes les obres de referència que hi ha a Catalunya hi som. Almenys oferint la nostra proposta.

Quins projectes més tenen?

Hem muntat una planta de reciclatge a Botarell. Reciclem entre el 80 i el 90% de residus de la construcció per a fabricar una sub-base de material reciclat, que pot servir per fer carreteres, per exemple. És un tema en què estem molt conscienciats i volem posar el nostre gra de sorra per fer un país una mica més verd. Ens està costant moltíssim aconseguir els permisos. Des d'aquí poso una queixa a l'administració perquè portem vuit anys i mig per poder obrir la planta de reciclatge. Hi hem invertit tres milions d'euros i està preparada per començar a treballar

«Ens agrada que ens busquin pel servei i la qualitat i no perquè siguem els que ho fem més barat»

«Des d'aquí poso una queixa a l'administració perquè portem vuit anys i mig per poder obrir la planta de reciclatge»



demà mateix. Ara ho fem amb àrid, perquè no pot estar aturada i seria canviar la matèria prima i fer-ho amb residu.

A nivell de Catalunya com està situat el Grupo Vivanco en el sector?

Hi ha empreses similars, però crec que som una referència a Catalunya, sobretot perquè cada cop compten més amb nosaltres. Per exemple en l'àmbit de Barcelona. Vam fer l'ampliació del tercer carril de l'autopista AP-7 i per això ens han cridat per la remodelació del Camp Nou.

També tenen pedrera pròpia.

Sí, a Vilanova d'Escolnabou. Des de fa quatre anys. El nostre objectiu és no dependre de ningú per fer una obra. És important perquè no tothom ho pot dir. Mantenir una pedrera i una planta de reciclatge avui en dia és difícil, perquè no vol dir que, com més negoci, més factures i més guanyes, sinó que ho fas per servei, perquè pots fer coses que si depens d'uns altres no pots.

Aquest mes de maig han exportat per primer cop material granític als Estats Units.

Sí, som l'única empresa de Catalunya dedicada al moviment de terres que ho hem fet. A Espanya no

ho sé. Era important per a nosaltres portar material a un altre país. Ens motiven els reptes i aquest n'era un. Per fer-ho vam col·laborar amb Eiffage.

Busquen aquestes aliances, com també al Camp Nou amb Excavaciones Benjumea.

Crec que és el secret: la unió fa la força. És positiu col·laborar amb altres industrials.

Tenen previst algun altre enviament?

Encara no. Estem fent ofertes, però no hi ha res lligat. Hi ha bastanta cartera per portar material altres països, però fa falta que encaixi. Hi ha empreses d'altres països que fan ofertes. Ho hem fet i hem demostrat que som capaços. Era un repte molt gran fabricar en dos mesos 55.000 tones de material granític i transportar-lo als Estats Units. Vam fer doble torn i vam arribar.

Quins reptes de futur hi ha els propers anys?

Estan sortint coses interessants, que encara no es poden comentar. Hi ha una obra molt gran que s'està intentant per l'any que ve. I sobretot Lotte, una obra molt gran al costat de casa. La fàbrica ha de començar a operar el gener de 2027. Estem pendents dels permisos.

L'empresa la va fundar el seu pare fa cinquanta anys. Com ha estat la incorporació de la segona generació a la direcció de l'empresa?

Gradual. El meu pare em va posar als setze anys de maquinista a l'empresa. És per on s'ha de començar en aquest negoci. S'ha d'aprendre el que es fa. En obres com el Camp Nou o Kronospan he hagut d'anar alguns dies a donar un cop de mà. Si he d'agafar un camió o una màquina, cap problema. El personal s'ha de donar compte que no només soc el cap, sinó un més de l'empresa. És com s'ha de treballar: en equip.

Com es complementen amb el seu germà?

Juan David s'encarrega de tot el relacionat amb el manteniment i el taller. Perquè tot es coordina i vagi bé, cadascú ha de ser al seu lloc. Jo faig més gestió i de comercial i ell més de mecànica, que també és molt necessària.

Referència en el sector del moviment de terres i les excavacions

Les darreres obres que ha portat a terme el Grupo Vivanco l'han consolidat com una empresa de referència a Catalunya en el moviment de terres. La més emblemàtica és la participació en la remodelació de l'Estadi Spotify Camp Nou, en una UTE amb Excavaciones Benjumea. Van aoure 400.000 metres cúbics de terres, que es tradueixen en uns 30.000 camions i més de 160 viatges al dia. La majoria d'aquesta feina ha estat per ampliar l'aparcament subterrani de l'estadi del FC Barcelona.

Però Grupo Vivanco ha treballat també en el Moll de Balerars del Port de Tarragona per a la terminal de creuers del o la planta de Kronospan a Tortosa. En la segona fase tenen previst moure 800.000 metres cúbics de terres en aquest polígon industrial tortosí. També destaquen el desmantellament de l'antiga via de ferrocarril entre Vandellòs II i l'Hospitalet de l'Infant i Salou-Port Aventura i la millora de la seguretat de la carretera C-15 entre Vilafranca del Penedès i Igualada. De cara al 2025 estan preparats per a iniciar les obres de la megaplanta de la multinacional xinesa de bateries elèctriques Lotte Energy Materials a Mont-roig del Camp. Ja han fet els primers amidaments de nivell, cates i desbrossament de vegetació.

L'empresa reusenca també compta amb una pedrera pròpia a Vilanova d'Escornalbou

i en breu espera poder posar en marxa una planta de reciclatge de materials de construcció. La darrera fita ha estat aquest darrer mes de maig, amb l'enviament de 55.000 tones d'àrid granític als Estats Units per a la fabricació de formigó. Ho van fer des del Port de Tarragona en col·laboració amb Eiffage, líder mundial del sector.

Amb seu a Reus, el Grupo Vivanco va ser fundat per Antonio Vivanco el 1973 i des de fa uns anys els seus fills Sergio i Juan David estan al capdavant de la companyia, que actualment compta amb un 120 treballadors. Disposen de 40 camions i mig centenar d'unitats de maquinària pesant com retroexcavadores, bulldozers o anivelladores. Amb pedrera i centre de producció -propis, l'empresa va facturar prop de 15 milions d'euros el 2023, amb la previsió de poder arribar als 17 milions aquest exercici 2024.



Cuidant el que importa

— per la teva salut i la del planeta —

Saps com promou Borges l'economia circular?





La URV,

motor de creixement de la Catalunya Sud

DOMÈNEC PUIG VALLS*

La Universitat Rovira i Virgili és, sens dubte, la institució més potent de les comarques del sud de Catalunya i té el potencial per exercir un paper vertebrador en el territori. La seva tasca no s'hauria de limitar únicament a la creació de coneixement, sinó que hauria d'anar més enllà. És fonamental que esdevingui un pal de paller per al creixement de les comarques tarragonines durant les properes dècades, identificant i aprofitant les oportunitats estratègiques del nostre territori.

Com a única universitat del territori, la URV ha de jugar un paper

clau no només en la generació de coneixement, sinó també en la creació de sinergies que contribueixin a l'equilibri territorial del sud de Catalunya i al creixement de la riquesa i benestar dels seus ciutadans. Aquest és un rol que altres universitats, amb presència en diversos territoris, no poden desenvolupar amb la mateixa intensitat que la URV, la qual pot exercir un lideratge clar en el desenvolupament del sud de Catalunya en els anys vinents.

El lideratge que ha d'exercir la URV s'ha de fonamentar en la capacitat de generar amplis consensos entre els principals agents del territori:

empresarials, socials, polítics, i acadèmics. Cal dissenyar un full de ruta propi que permeti la coordinació i el treball conjunt per assolir objectius comuns. Aquest lideratge s'ha de traduir en accions concretes en diversos àmbits:

Innovació i transformació energètica sostenible:

La URV ha d'impulsar projectes centrats en energies alternatives com l'hidrogen verd, l'energia solar o eòlica, que converteixin el territori en un referent d'innovació energètica sostenible. Això no només contribuiria a la reducció de l'impacte ambiental, sinó que també generaria nous llocs de

treball d'alt valor afegit, posicionant les comarques tarragonines com a líders en aquest camp a escala estatal.

Desenvolupament tecnològic i transformació digital:

La URV ha de fomentar la creació d'una marca pròpia de desenvolupament tecnològic, que no només cohesioni el territori, sinó que equilibri els diferents sectors productius mitjançant la digitalització i la incorporació de noves tecnologies. Això implica el desenvolupament de projectes tecnològics innovadors que connectin el sector primari, la indústria i els serveis, potenciant la competitivitat del territori.

Transformació del model productiu:

La URV ha d'estar a l'avantguarda en la recerca de nous models productius que responguin als reptes del futur, com la digitalització, la sostenibilitat i la innovació. Això inclou anticipar-se als canvis del mercat laboral i les noves demandes socials, formant professionals amb les competències necessàries per afrontar aquests reptes.

Equilibri territorial i demogràfic:

Un dels grans reptes és equilibrar les dinàmiques demogràfiques i territorials, evitant la concentració de la població en grans centres urbans i promovent un desenvolupament equilibrat en tot el territori. La URV pot liderar aquest procés mitjançant la creació de programes formatius, d'investigació i d'innovació que atreguin i retenguin talent en àrees més despoblades.

Cohesionar el sector primari amb la indústria, els serveis i el turisme:

La URV ha de treballar per generar sinergies entre aquests sectors, promovent projectes que incrementin el valor afegit dels productes locals i potenciïn el turisme de qualitat. Això implica formar professionals capaços d'innovar en aquests camps i d'aplicar solucions tecnològiques que millorin la competitivitat dels productes i serveis del territori.

Formació i accés a l'especialització:

La URV ha de garantir una formació especialitzada i continuada que permeti als professionals que treballen al nostre territori accedir a noves oportunitats laborals i contribuir al creixement del territori. Aquest fet inclou la creació de programes formatius que responguin a les necessitats del teixit empresarial i social del sud de Catalunya.

Àrea metropolitana de Tarragona:

La URV ha de liderar un projecte compartit amb la resta d'institucions del territori per consolidar una àrea metropolitana forta i integrada, capaç d'atraure inversions i talent, i que esdevingui un referent d'innovació i desenvolupament sostenible.

Col·laboració entre la universitat, el Port i la indústria:

Les sinergies entre la universitat, el Port de Tarragona i el sector industrial són fonamentals per impulsar l'R+D+I del territori. La URV ha de fomentar la transferència de coneixement cap al teixit empresarial per augmentar la competitivitat i reduir gradualment les activitats de baix valor afegit.

Atraure i retenir talent:

La URV ha de tenir la capacitat d'atreure i retenir talent, creant un ecosistema que ofereixi oportunitats professionals i personals atractives per als joves graduats i investigadors. La creació de programes de suport a la recerca i la innovació, així com la promoció d'una oferta cultural i d'oci de qualitat, són claus.

En definitiva, la capacitat tractora de la URV com a formadora de professionals d'alt nivell i com a generadora de recerca i innovació ha de facilitar el coneixement de les capacitats del territori i la implicació d'agents locals i internacionals que fomentin sinergies positives. Així, es podrà encetar una espiral de creixement per a les comarques del sud de Catalunya.

La governança de la URV, impulsada per lideratges forts, transformadors i amb visió estratègica, ha de convertir la universitat en el motor que necessita el territori, evitant caure en el provincianisme. La URV ha de presentar-se al món com una universitat puntera, amb vocació europeista i internacional, capaç d'afrontar els grans reptes del futur i de convertir-se en un referent d'innovació i desenvolupament per a la Catalunya Sud.

* Catedràtic d'universitat al departament d'Enginyeria Informàtica i Matemàtiques de la Universitat Rovira i Virgili

SEGURETAT

HIGIENE INDUSTRIAL

ERGONOMIA I PSICOSOCIOLOGIA

MEDICINA DEL TREBALL

Salut i Treball

Servei de Prevenció de Riscos Laborals

FOMENTEM
HÀBITLS
SALUDABLES

PROTEGIM ALS
TREBALLADORS

MILLOREM LA
PRODUCTIVITAT

FORMEM
ALS EQUIPS

www.sitprevencio.cat



REDESSA

Tenim un territori amb moltes oportunitats

i hem de saber traslladar-ho per retenir el talent de casa nostra

Josep Baiges



JOSEP GALLOFRÉ

Josep Baiges, regidor de Promoció Econòmica de Reus, destaca la importància de la incubadora TIC i Foodtech i el Tecnoparc com a districte tecnològic. Subratlla la col·laboració publicoprivada per atraure inversions i posicionar Reus en sectors estratègics com l'agroalimentari i la tecnologia.

Després de més d'un any de mandat, quina és la valoració de la regidoria de Promoció Econòmica, Innovació i Coneixement?

Des del punt de vista personal, és una experiència altament positiva. Poder continuar treballant per la ciutat des de l'àmbit que em pertoca, constitueix un goig enorme. Em sento molt satisfet de la tasca que estem duent a terme amb tot l'equip. Tenim molts reptes que ens permetran posicionar la marca de ciutat allà on li pertoca.

«Treballar per l'emprenedoria i la innovació és essencial per transformar les idees en projectes viables que contribueixin a l'economia de Reus»

Quines són les prioritats de cara a 2025?

El principal repte és la candidatura per aconseguir que Reus sigui ciutat de la Ciència i la Innovació. Conjuntament amb Redessa, hem elaborat la proposta cercant la complexitat de tots els departaments municipals. Aconseguir la distinció es convertiria en tot un estímul per afrontar els reptes que ens hem plantejat. Però més enllà de si s'assoleix, el camí que hem dibuixat és apassionant i no té aturador. Per tant, l'aposta ha estat guanyadora. Ens ha de servir mantenir la innovació com a element catalitzador i trencador, alhora.

Redessa ha complert 30 anys, la celebració és un èxit?

La celebració encara no ha acabat, però amb tot i això sí que podem dir que és un èxit perquè hem impulsat tot un seguit d'accions que han tingut molt bona acollida.

Impulsar l'emprenedoria és una de les essències de Redessa?

Diria que és més que això: forma part dels seus orígens. Actualment, a través de Redessa treballam especialment per impulsar els projectes de base tecnològica que ens arriben, per tal de convertir-los en empreses viables.

De l'altra banda, també oferim l'acompanyament a empreses que inicien la seva activitat.

En quin estat es troba el nou edifici Cepid 2?

Estem treballant molt intensament en el projecte, buscant les eines per a poder impulsar el que serà el 5è centre d'empreses de Redessa. És un projecte molt ambiciós, amb molta repercussió també en l'àmbit del Parc Tecnològic i d'Innovació del Tecnoparc, ja que ens permetrà acollir noves empreses i esdevenir un hub d'innovació.

Volem que sigui un centre de referència en termes de sostenibilitat i eficiència. El Cepid 2 farà les seves primeres passes l'any vinent.

Es crearan més verticals de la Incubadora TIC i Foodtech?

La incubadora TIC i Foodtech s'ha convertit en un servei imprescindible de Redessa, com a pol d'atracció i d'impuls d'start-ups de referència d'arreu de la Catalunya Sud. La posada en marxa del Hub Foodtech & Nutrition ens ha permès generar dinàmiques entre aquestes start-ups i les empreses del Hub. No descartem que es puguin desenvolupar noves verticals, en funció de les necessitats que es vagin generant.

Treballen perquè el Tecnoparc esdevingui el primer districte tecnològic de la demarcació.

A Reus tenim l'únic Parc Tecnològic i d'Innovació del territori, el Tecnoparc, en una ubicació annexa al Campus Universitari de Bellissens. És un emplaçament estratègic que des de la zona sud de la ciutat, lidera el creixement de Reus. Parlem d'un àmbit que aplega unes 150 empreses i 1.500 professionals, la meitat dels quals de perfil tecnològic. A més, comptem amb centres d'investigació de referència i estudis en nutrició i salut recollits en publicacions de referència mundialment.

Què es necessita?

Amb aquesta realitat com a base, l'evolució natural del Parc és esdevenir districte tecnològic i d'innovació. Per a aconseguir-ho, necessita millors comunicacions, iniciatives que permetin captar i retenir talent i més serveis. És en això en què estem treballant. De fet, tenim diversos projectes en aquest sentit, com el de la naturalització del Parc Tecnològic i d'Innovació i treballam el vessant del talent a partir del Reus Living Lab, el laboratori d'Innovació Ciutadana que ha començat a caminar aquest any.

Quines són les necessitats de les empreses per instal·lar-se a Reus?

Les empreses necessiten facilitats en els tràmits i una administració que entengui el seu dia a dia. En aquest sentit, acompanyem a les empreses en el seu aterratge a la ciutat amb tots aquells tràmits que els poden resultar més complicats.

Volem ser àgils, necessitem que les empreses tinguin la sensació que si venen a Reus, podran centrar-se en la seva activitat.

«Si volem apostar pel desenvolupament econòmic, la innovació i la creació d'oportunitats a la ciutat, l'administració pública no pot oblidar al sector privat»

La captació de talent és clau?

El talent és fonamental en tots els sectors en què treballem. Ho veiem molt clarament en les empreses tecnològiques, que han d'adaptar els seus plans de creixement a les possibilitats de contractar professionals per a les seves vacants. Per això, s'impulsen formacions intenses específiques, fetes a mida de les necessitats de les empreses.

Tenim un territori amb moltes oportunitats i hem de saber traslladar-ho a la ciutadania per retenir tot el talent que es forma a casa nostra.

Quins són els reptes futurs del Hub Foodtech & Nutrition per a l'any 2025?

Un dels principals objectius és la generació de projectes que permetin treballar per millorar la competitivitat del sector agroalimentari i de les empreses adherides al projecte.

Estem tancant el nou catàleg de serveis que hem anat ampliant des de la posada en marxa del projecte. Ara mateix, diria que els serveis de consultoria, les formacions a mida i l'impuls de projectes serien alguns dels principals reptes amb els quals encararem el 2025.

En l'àmbit de FiraReus, quines són les previsions de tancament d'aquest 2024?

FiraReus és una referència en el sector firal i d'esdeveniments professionals, com congressos i reunions d'empresa. L'any passat, l'activitat firal a les nostres instal·lacions va generar 24,5 milions d'euros d'impacte econòmic, amb una mitjana d'entre 140 i 150 actes anuals que convoquen a uns 120.000 assistents.

Quins són els objectius de FiraReus per a 2025?

Més enllà de mantenir aquestes xifres i, fins i tot, superar-les, et diria que treballem amb la voluntat de promoure esdeveniments alineats amb els sectors econòmics estratègics per la ciutat com el tecnològic, l'agroalimentari o el de la logística.

Un dels objectius és la col·laboració publicoprivada per la captació de nous certàmens?

Et diria que la col·laboració publicoprivada ha de ser una fórmula, no només per a la captació de nous esdeveniments, sinó per altres àmbits de l'activitat de l'administració. Si volem apostar pel desenvolupament econòmic, la innovació i la creació d'oportunitats a la ciutat, l'administració pública no pot oblidar al sector privat.

Han reorganitzat el mapa dels polígons de la ciutat. Amb quin objectiu?

Ser més efectius a l'hora d'impactar en una realitat que és determinant per l'economia de la ciutat. M'agrada dir que els polígons són el pulmó econòmic de Reus. Per tant, cal actuar de manera decidida atenent el seu pes específic en la nostra realitat ciutadana. Ara el que cal és aprofundir en aquesta anàlisi i començar a impactar directament als polígons amb accions com l'asfaltatge que realitzarem en una artèria principal de l'AgroReus.

Volen potenciar l'ús del transport públic als polígons. Com va anar la prova pilot a AgroReus?

Van incrementar notablement el nombre de viatges i els usuaris ens van demandar que, més enllà de la prova pilot, les freqüències proposades i el servei prestat esdevingués definitiu. En això estem.

MIMAYORERROR



Marià Casas

Cometí el error de no intervenir en más cosas que me ofrecieron

J.A. DOMÈNECH ALBA MARINÉ

Profesor, promotor, escritor, artista, gale-rista, editor. Una biografía, la de Marià Casas Hierro (82), que parece que no ha dejado espacio para nada más. Quizá toda esta ingente actividad la deba Casas a la facilidad, el don para realizar algunos trabajos y, sobre todo, según él, a la suerte. Sí, porque Casas cree que «la suerte es fundamental: es más importante que el saber; y yo he tenido mucha suerte en todo lo que he realizado». Me parece, sin embargo, que Casas esconde sus méritos, que son producto de su iniciativa, el estar alerta, moviéndose, trabajando para que las cosas sucedan. Con lo que, obviamente, su biografía no está cimentada, única ni principalmente, en su estrella o fortuna.

Aunque el perfil profesional de Casas es muy variado, con éxito en los diversos frentes que ha abordado, como veremos, centraremos gran parte de nuestra atención en su faceta empresarial como promotor. Marià Casas trabaja desde muy joven. «Hice el bachillerato en contra de mi familia, de escasos recursos, que creía que esto supondría pagar finalmente una carrera, por lo que su deseo era que me pusiera a trabajar». Con el fin de proseguir los estudios, Casas se traslada de Flix (su localidad de origen) a Balaguer, donde se había creado un instituto laboral. Allí, una vez finalizado el bachillerato, «empecé a trabajar para Fecsa, y con el tiempo conseguí el traslado a Barcelona, permitiéndome la empresa hacer la carrera de aparejador por las tardes, acabándola en dos años. La verdad es que en el bachillerato me habían dicho que estudiara Bellas Artes, por la facilidad que tenía dibujando, la habilidad en mis manos, que decían que tenía; pero para mí, y pese a mi pasión por el arte, esto hubiera sido el “pacto del hambre”, sabía que no me ganaría la vida así».

Las cosas le fueron muy bien a Casas desde el principio. «Lo que le decía de la suerte —insiste—, porque incluso haciendo el servicio

militar obligatorio en Tarragona, pude seguir trabajando dando clases de tecnología de la construcción como profesor en la Universidad Laboral. Con ello y algunas gestiones para la Fecsa —de la que tenía una excedencia en Barcelona— obtuve el suficiente dinero como para comprarme un piso en la calle Lauria de Tarragona». Casas tenía entonces 23 años.

Como promotor, Casas descubrió un mundo de oportunidades, sobre todo en Tarragona, ciudad a la que llegó en 1964 para hacer el servicio militar, como hemos apuntado. «Mientras seguía dando clases en la Universidad Laboral, y trabajaba como aparejador, me presenté a una oposición municipal de aparejador del Ayuntamiento de Tarragona, que gané. Esto fue en 1965, finalizada la prestación militar obligatoria. Pero el sueldo era muy bajo, cuando en mi trabajo de entonces, en la Inmobiliaria Roca, donde empecé a trabajar finalizada la “mili”, ya ganaba mensualmente el triple». Y había, en paralelo, grandes cosas que podían hacerse en el sector. «Varios arquitectos me pasaban las obras para que les hiciera el cálculo de estructuras, lo que me abrió la puerta para entrar en la promoción:



«Siempre me ha gustado investigar las cosas, ver qué hacían los otros: he trabajado mucho; eso sí, siempre he dicho de dónde he sacado una idea o una línea de trabajo»

en aquella época, la posibilidad de adquirir en Tarragona solares e incluso edificios enteros para su rehabilitación a muy buen precio era una constante», explica. De este modo, Casas se inició en el negocio de la promoción. La primera de ellas, un edificio en la calle Pin i Soler número 14. La segunda fue en la calle Jaume I, y siguieron otras. «No llevamos ninguna promoción a crédito, gracias a la colaboración de los industriales que intervenían en las promociones y a que los solares se obtenían a cambio de pisos».



Casas hacía las obras en sociedad con otros promotores. Así, por ejemplo, colaboró con la familia Espallargas: Rosendo, José Luis y Manolo, y también con Enrique Matamoros y Carles Albiol. La más importante promoción de todas fue un bloque construido en la avenida Francesc Macià. Como inversor único, abordó el edificio de la Rambla Nova número 106. Las ocasiones en el sector se multiplicaban: Tarragona crecía vertiginosamente y la construcción era entonces el eje del desarrollismo. «Es cierto que cometí el error de no intervenir en más cosas que me ofrecieron. Pero ya tenía muchas...». Además, Casas repartía su tiempo con otras de sus

facetas profesionales, como profesor en la Universidad Laboral, de la que acabó siendo director. Posteriormente accedió también como profesor a la recientemente creada URV, lo que ligaba parte de su tiempo a la docencia. Y pudo también trabajar como profesional aparejador en diversas obras, interviniendo en cerca de 50 edificios y medio centenar de unifamiliares, además de la rehabilitación y construcción de naves, entre otras especialidades.

Todos los beneficios que obtenía de sus diversos frentes los reinvertía nuevamente, multiplicando las opciones. Por ejemplo, Casas fue el que inició el restaurante Les Voltes en Tarragona, junto a Francesc Sas Planes, que se encargaba de la explotación; o el edificio de la calle Arc de Sant Bernat de Tarragona, traspasado a los titulares del restaurante Ares. La nueva línea más importante que abrió Casas fue la de galerista. «Todo lo que he podido financiar en el campo del arte ha salido del ladrillo». Y será este un aspecto muy importante de su actividad, con un recorrido singular y reconocido. Su gran pasión.



La primera galería bajo la marca Contratalla Art fue abierta en octubre de 1980 en Tarragona, en la calle Santa Anna, todavía activa hoy. Un sector que, en Tarragona, ha visto una gran mortandad y sea quizá Contratalla Art la única galería con más de 40 años de actividad continuada.

«También puse en marcha una galería en Salou, dos más en Barcelona, ambas en la calle Valencia, una de ellas sigue en marcha. Y finalmente, en Reus (calle Ample): aquí las cosas no fueron bien», señala. «En el capítulo de los errores, este fue uno, claramente. Trabajé mucho para hacer una galería atractiva en Reus, con visitas guiadas, demostraciones, actividades diversas, pero no obtuve respuesta del público. En fin, quizá en Reus no me quieren», dice sonriendo.

No parece que a Casas le llegue la hora de jubilarse, al contrario. Sus proyectos siguen siendo muy numerosos y, como hiciera a lo largo de toda su vida, se aplica una de sus máximas: «Si le veo alguna posibilidad, me pongo a ello».

En esta sección hemos publicado semblanzas de los siguientes empresarios: **Vicente Battini, Miquel Colás, Artemi Teixidó, Bartolomé Royo, Xavier Colom, Francesc Cabré, José Luis García, Francisco Roig, Joan Pedrell, Antonio Pont, Elies Gil, Albert Punset, Josep Maria Busquets, Pere Vilalta, Felip Ramos, Salvador Batlle, José Julio Moya, Jordi Farriol y Emili Correig.**

Grabador, especialista en exlibris

Es muy destacable la faceta de Casas como grabador, y especialmente su dedicación a los exlibris. Un exlibris (del latín, que significa «de entre los libros») es una marca de propiedad que se agrega a los libros para saber quién los posee. El exlibris nació de la necesidad de saber quién es el propietario en caso de pérdida, olvido o préstamo del libro. El exlibris era y es todo un arte en sí mismo.

Probablemente, Casas tenga una de las colecciones más importante de España de exlibris: 100.000 de diferentes, de los que 700 los ha realizado él mismo. Casas preside la Associació Catalana de Exlibristes (ACE) y la International Federation of Societies of Friends of Ex-libris (FISAE). Es, pues, un referente mundial de la especialidad.

Como editor ha publicado a más de 150 artistas. En su galería de Tarragona guarda decenas de carpetas con grabados, litografías, obra gráfica en general de números artistas. Los muros de lo que fuera una casa medieval, hoy tienda y estudio, están forrados con centenares de ejemplares. Grabados de Picasso y Miró, por ejemplo, y los suyos propios, o un ejemplar, verdaderamente raro, del premio nobel Günter Grass, pero la lista sería prácticamente interminable. Y también decenas de esculturas salidas de sus manos se reparten aquí y allá, realizadas en materiales muy diversos: hierro, madera, bronce, poliuretano...

«Yo he sido siempre un copión», recalca Casas. «Quiero decir que siempre me ha gustado investigar las cosas, ver qué hacían los otros: he trabajado mucho; eso sí, siempre he dicho de dónde he sacado una idea o una línea de trabajo».

En sus relaciones con las instituciones hay de todo. «No les he pedido nunca nada, y cuando vas detrás de ellos es muchas veces una pérdida de tiempo. Sí tengo que decir que con la Biblioteca de Catalunya tengo muy buena relación».



TarragonaEmpresarial.com

ECONOMIA I EMPRESA DE LES COMARQUES DE TARRAGONA

TarragonaPort.com

DIGITAL PRIVADO DE LA ACTIVIDAD PORTUARIA Y LOGÍSTICA LOCAL

buenaquímica.org

ACTUALIDAD DE LA QUÍMICA DE TARRAGONA

TotTurismeTgn.cat

ACTIVITAT EMPRESARIAL I ECONÒMICA DEL SECTOR

Reus Empresa.cat

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

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

DOSSIER

Descarbo- nització al sector químic

Oferim un dossier especial dedicat a la descarbonització del sector químic, un camí en el qual el hub local treballa des de fa temps i amb propostes que signifiquin en no pocs casos un canvi radical en els processos productius.

Els reptes són enormes, i també ho és la il·lusió i el treball que comporten. Potser és el químic el sector que més propostes llança i amb majors avanços aconseguits.



aeqt
Associació Empresarial
Química de Tarragona

Maria Mas

Directora gerent de l'Associació Empresarial Química de Tarragona (AEQT)

Tenim el compromís d'assolir la neutralitat climàtica el 2050 i en aquest escenari estem treballant

JORDI SALVAT

Maria Mas Chacón (Reus, 1964) és la directora gerent de l'Associació Empresarial Química de Tarragona (AEQT) des de fa gairebé tres anys. Des de l'AEQT, coordinen diferents accions i iniciatives encaminades a la descarbonització de les empreses del sector petroquímic tarragoní.

Continua sent factible la fita de la neutralitat climàtica a la indústria química tarragonina l'any 2050?

Tenim el compromís d'assolir la neutralitat climàtica el 2050 com a compromís de la Unió Europea i en aquest escenari estem treballant. La descarbonització té un estadi previ que és l'any 2030: reduir en un 55% les emissions respecte nivells de 1990. Per assolir la descarbonització cal fer una sèrie d'inversions, per a les quals necessitem més disponibilitat d'energia elèctrica.

I no la tenen?

Necessitem noves infraestructures elèctriques i les infraestructures necessiten temps. Mínim tres o quatre anys. I pel 2030 queda poc. Hi ha empreses que estan comprant energia elèctrica renovable amb garantia d'origen i és un extracost, perquè aquí no la tenim i han d'anar fora. És un 36% del total, una xifra que està pujant i aquest és el primer any que la recollim en el nostre informe actual. També hi ha empreses que estan fent instal·lacions d'energia fotovoltaica, com per exemple LyondellBasell, que van arrencar fa uns mesos, i Clariant, que està a punt d'entrar en funcionament. L'autoconsum és una part petita, però no és menyspreable. Has de tenir però l'espai i la capacitat per fer-ho.

Des de l'AEQT estan posant molt èmfasi els darrers anys en l'ús l'hidrogen baix en carboni?

Per poder assolir la descarbonització d'una manera competitiva necessitem que el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) reconegui la possibilitat d'utilitzar l'hidrogen baix en carboni. Ara mateix, el PNIEC només considera l'hidrogen renovable 100%. En aquest escenari nosaltres no podem transformar els processos que són de difícil descarbonització, els anomenats hard-to-abate. Cal que es reconegui la possibilitat d'utilitzar l'hidrogen baix en carboni com un aspecte de circularitat i que el puguem reutilitzar dins les instal·lacions. És un tema fonamental. Estem intentant explicar la situació a les diferents administracions. Anem molt justos de temps perquè el 2030 hem de complir un primer objectiu. Els nostres projectes necessiten quatre o cinc anys.

L'hidrogen baix en carboni serà un pont fins que l'hidrogen verd sigui una realitat?

L'hidrogen verd és un objectiu a llarg termini, en tant en quant aconseguim que sigui econòmicament competitiu. Sinó, no serà una realitat i no ens permetrà complir els compromisos. No som l'únic sector a Catalunya en aquesta situació. Hi ha les cimenteres, les siderúrgiques i les incineradores. Aquest col·lectiu industrial som una part important del PIB del país i requerim algunes mesures "extraordinàries" pel que diu ara el PNIEC. Necessitem el foment i l'ús de les tecnologies de captura del carboni. No puc deixar d'emetre el CO₂, però el capturo. I que faig amb el CO₂?

Expliqui.

Tota la part d'aquest CO₂ que pugui acomodar en processos industrials que siguin viables el consumeixo i l'altra l'haig d'emmagatzemar, a la vegada que impulsem projectes que ens permetin desenvolupar processos químics per transformar aquest CO₂ com a matèria prima per a produir altres productes químics. Això voldríem que fos el que passés aquí i no a fora, però hi ha d'haver el compromís del territori i de l'administració per tirar-ho endavant.

«Per poder assolir la descarbonització d'una manera competitiva necessitem que PNIEC permeti l'ús d'hidrogen baix en carboni»

UNA COSA NOVA
et nou



Nous
**combustibles
100% renovables**
de Repsol



A partir de
residus orgànics



La qualitat de Repsol,
ara, 100% renovable



Fes-lo servir ja
al teu vehicle



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



Descobreix més

«Entre un 50 i un 60% de la descarbonització serien els temes relacionats amb l'ús d'hidrogen baix en carboni»

En emmagatzemament de CO² altres països ens porten avantatge.

Moltíssim avantatge. L'any passat vaig estar a París en un congrés específic sobre aquests temes i ens van presentar projectes, com mines esgotades que a Alemanya es fan servir com a magatzems de gasos. Però també a països com Txèquia, Hongria, França o Dinamarca. I de fa molt temps. A l'Estat, concretament Bermeo, tenim un cas d'èxit d'emmagatzemament de gas natural en una plataforma al mar davant de la costa. Ja porta més de deu anys. I no és l'única. S'injecta i es treu gas natural i forma part de la infraestructura gasística del país. Aquí tenim l'experiència del Castor que va ser un desastre, però a Bermeo no tenen cap problema i ja forma part de l'ecosistema. Amb el CO² el sistema és el mateix. I hi ha països d'Europa que s'estan plantejant emmagatzemar hidrogen sota terra. El primer repte és identificar bé la ubicació per fer un projecte correcte.

Quan plategen aquest tema a l'administració noten receptivitat?

Veiem que es va entenen millor, però necessitariem ja un compromís que es doni suport a tot això d'una manera clara. Anem pel bon camí, però s'ha de continuar insistint.

Des de l'AEQT estan impulsant el Centre de Descarbonització.

N'hem parlat amb l'administració i els hem posat de manifest que necessitem ajuda industrial. O sigui, necessitem plantes pilot que es puguin posar a peu d'unitats productives i que permetin testear i fer millores sobre dissenys industrials estàndards. Els processos de captura de carboni són coneguts, madurs, però tenen un cost molt elevat. Aquest pilotatge previ ajuda a que la rendibilitat pugui ser millor. Des de l'Institut Català d'Investigació Química (ICIQ), amb seu a Tarragona, estan fent ja el desenvolupament del projecte i s'han previst unes plantes pilot que siguin mòbils, que es puguin compartir i fer proves en diferents empreses. Són plantes que tenen un cost important. Estem parlant de milions d'euros.

Quin termini tenen previst?

Durant els anys 2025 i 2026. Hem de fer un disseny d'experiments. Les plantes pilot les posaríem a disposició d'una empresa que tingui interès durant una temporada, de sis o vuit mesos. La programació depèn dels resultats que anem obtenint. És un camí molt interessant perquè permet donar suport a activitats de descarbonització que es fan des de centres com l'ICIQ o l'Eurecat. Si desenvolupen catalitzadors que són més eficients i els podem testar en un pilotatge industrial serà fantàstic. I a més desenvoluparem tecnologia catalana.

Quantes plantes seran?

Quatre. Tres plantes pilot de captura CO² i una segona d'ús d'aquest CO² i com el transformem per arrencar una síntesi química a partir del CO². A tot el món hi estan treballant perquè el problema és global, però no és fàcil. I per poder-lo consumir s'haurà d'emmagatzemar. És una via molt important per assolir la neutralitat climàtica. Hi ha altres vies. Pots emetre menys però també capturar més i això vol significar incrementar les masses forestals i la seva capacitat de capturar més CO².

Com es coordinen les empreses de l'AEQT per tirar endavant aquests projectes?

Tenim comissions i dins de les comissions, els grups de treball per desenvolupar temes específics en què unes empreses tenen més interès que altres perquè fan activitats molt diferents. Al polígon de Tarragona tenim dos crackers i produeixen etilè i propilè, que són la base de tota la química derivada. Tot el que és polietilè i polipropilè i els seus derivats estan associats a la generació dels crackers. Si això no es fa, tota la resta queda molt disminuït. Un dels punts forts del nostre complex són les sinèrgies que hi ha entre les empreses. Si deixem de produir etilè i propilè que fem? El portem de fora en vaixells? La infraestructura que necessitariem no seria compatible amb l'espai que tenim i el cost seria molt diferent, perquè hauríem d'anar al mercat.

Què més estan fent per la descarbonització?

Comencem millorant l'eficiència, és a dir consumir menys per produir el mateix. I ho portem practicant des de fa molts anys amb els departaments d'eficiència energètica de les empreses específics perquè ens hi va la competitivitat. Com la tecnologia avança i milloren els preus sempre tenim capacitat per millorar l'eficiència. Entre un 10 i un 20% de la descarbonització vindrà per aquí. Una altra part és l'electrificació i l'ús d'energies renovables, que les consumim cada cop més, un altre 10-20%. La circularitat en sí podria comportar una reducció d'un 10-20%. La circularitat és bàsica. Això significa reclassificar i donar la condició final de residu i això no està passant. Això ho hem treballat amb el sector del ciment. Hi hem tingut una bona sintonia perquè compartim alguns problemes. La condició de fi de vida de residu en un món que pretén ser circular ha de ser molt àgil. Estem canviant el paradigma. Amb això hauríem esgotat les activitats convencionals amb els avanços tecnològics que hi ha i aniríem a un paquet que representa entre un 50 i un 60% que serien els temes relacionats amb l'ús d'hidrogen baix en carboni, l'hidrogen renovable i circular i la captura del carboni. Sinó podem aconseguir una descarbonització que econòmicament sigui viable, els projectes no es podran aprovar. Les empreses tenen el compromís de fer-ho, tenen els projectes i necessitem que tota la resta vagi en línia.

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



OBJECTIUS DE DESENVOLUPAMENT SOSTENIBLE



Descarbonització i biodiversitat al Port de Tarragona

RAFAEL LÓPEZ-MONNÉ*

La Unió Europea ha fixat per al 2030 un objectiu de descarbonització del 50% de les activitats portuàries. El desafiament té unes dimensions i una complexitat enormes, si bé la urgència per lluitar contra l'emergència climàtica ho justifica plenament. Per tal d'assumir aquest repte, el Port de Tarragona està duent a terme un pla de Sostenibilitat on es combinen els eixos de descarbonització, energia renovable, biodiversitat i compromís social.



El Port treballa en la descarbonització de les seves infraestructures promovent projectes d'electrificació de les grues

i dels molls. Paral·lelament, ha apostat decididament per impulsar el transport amb ferrocarril —considerat com el més sostenible— amb la creació de la gran terminal intermodal de la Boella i la terminal de Guadalajara-Marchamalo, un port sec a les portes de Madrid.

Pel que fa a l'energia, el Port està instal·lant plaques fotovoltaïques a pràcticament totes les cobertes dels seus edificis, i actualment treballa per arribar als 133 MW de potència a partir de l'aprofitament de les cobertes de les naus. A la vegada, està afavorint la implicació de les diferents empreses que formen la comunitat portuària per avançar cap a un port que produeixi el màxim d'energia de fonts renovables. En paral·lel, es treballa per promoure l'economia blava, facilitant la creació d'empreses i la innovació.

La crisi de biodiversitat que està patint el planeta és tant o més greu que el canvi climàtic. En aquest sentit, el Port està desenvolupant l'Anella Blava, una estratègia per recuperar la biodiversitat del litoral tarragoní, que complementi l'Anella Verda terrestre. Aquesta iniciativa busca protegir i regenerar l'ecosistema marí i la sostenibilitat de l'activitat pesquera. Cal no oblidar que plantes aquàtiques marines com la posidònia tenen una enorme capacitat per captar i fixar CO₂.

Els experts coincideixen a explicar que els fonaments de la vida a la Terra estan sustentats en la diversitat i les incalculables

relacions que mantenen tots els éssers vius. Les ciutats també constitueixen ecosistemes actius, multitud d'éssers vius comparteixen el nostre entorn. Tanmateix, durant els darrers decennis han anat convertint-se en espais cada vegada més hostils per a la biodiversitat, inclosos els humans que les habiten. És per aquesta raó que l'activitat cultural que s'impulsa des de Port Ciutat busca potenciar la reflexió i la sensibilització sobre els reptes ambientals als quals ens enfrontem.

Les passades Setmanes de l'Aigua (maig) i les II Jornades de Biodiversitat Urbana (octubre), entre altres esdeveniments impulsats pel Port, busquen precisament el compromís amb un ús més racional i eficient dels recursos i afavorir la biodiversitat. Les ciutats —els ports inclosos— poden convertir-se en motors de conservació que fomentin la convivència en harmonia de la vida urbana i el món natural. El futur Parc del Port és un bon exemple de l'aposta feta des de l'Autoritat Portuària en aquest sentit.

Els científics són absolutament clars: on som capaços de descarbonitzar l'economia i restaurar els ecosistemes, o la vida dels Sapiens al planeta canviarà radicalment. Ens cal adoptar nous hàbits i nous costums i aprofitar tot el bo que poden portar aquests canvis: ciutats més humanes, més sanes, més tranquil·les, un major contacte amb la naturalesa, amb els altres, etc. Administracions, empreses, entitats i cadascú de nosaltres tenim un paper clau i hem d'aprofitar les oportunitats. No podem negociar pròrrogues.

* Director d'Acció Climàtica i Territori Port de Tarragona

La gestió d'aigua 'km 0'

DANIEL MONTSERRAT CARBONELL*

Les conseqüències del canvi climàtic han portat tots els sectors de la societat a la convicció que cal actuar de manera immediata per mitigar-ne els efectes. En aquest sentit, Aguas Industriales de Tarragona, S.A. (AITASA), des dels seus inicis, ha gestionat el subministrament d'aigua amb la màxima sensibilitat sostenible per a la indústria química del Camp de Tarragona.

AITASA ha definit una estratègia perquè les empreses químiques disposin del major volum d'aigua possible amb el mínim impacte mediambiental per avançar en el camí de la descarbonització. Fa més de 12 anys es va posar en marxa la reutilització d'aigües urbanes per a usos industrials, un projecte que va marcar l'inici d'un model sostenible referent. Un dels acords principals va ser la substitució de l'aigua captada a més de 60 km dels polígons per aigua regenerada de major qualitat produïda a les instal·lacions d'AITASA, permetent reutilitzar més de 50 hm³ d'aigua 'km 0'.

Els objectius de la indústria química van més enllà, i AITASA està treballant per respondre a les noves necessitats. La planta que regenera les aigües procedents de les depuradores urbanes, serà amplada permetent augmentar el consum d'aigua de les empreses de 6 a 9 hm³ anuals.

A més, la implantació de nous projectes vinculats a fonts d'energia lliures de carboni, com ara la producció d'hidrogen i altres productes substitutius dels combustibles actuals, posa pressió sobre AITASA per desenvolupar nous projectes que cobreixin les necessitats de la indústria. Un d'aquests projectes és la reutilització de les aigües industrials.

Aquest projecte suposa un repte tècnic important, ja que cal regenerar aigües industrials de gran variabilitat i assolir la qualitat exigida pels usuaris. Aquesta qualitat ha de ser similar a l'aigua regenerada actual, que té una conductivitat (sals dissoltes) 40 vegades menor que la de l'aigua potable. La seva implementació permetrà que el 40% de l'aigua utilitzada per les empreses químiques sigui d'origen regenerat, és a dir, sostenible. El més rellevant és que aquesta aigua serà produïda localment, seguint el mateix concepte que vam començar fa més de 12 anys i és subministrar aigua 'km 0'.

La forta demanda d'aigua regenerada per part de les empreses contribueix a reduir la pressió sobre les fonts naturals i minimitza la petjada de carboni associada a la gestió sostenible de l'aigua. En resum, la innovació, la col·laboració industrial i la mi-

llora dels processos de gestió de l'aigua són fonamentals per a una transició cap a un futur més sostenible i baix en carboni. AITASA exemplifica com la gestió sostenible de l'aigua pot ser un component clau en els esforços de descarbonització de la indústria química. AITASA esdevé un clar exemple de subministrador "km 0".

* Director d'AITASA



Compromís amb les persones, el territori i el medi ambient.



Les químiques demanen urgència a l'administració per poder usar hidrogen baix en carboni i emmagatzemar CO²

● ● ● ● ● ● ● 2050



Jordi Soler (Messer), José María Robles (Covestro), Montserrat Vallverdú (Repsol), Ignasi Cañagueral (DOW) i Pere Sabaté (BASF).

JORDI SALVAT ALBA MARINÉ

Hem reunit en una taula rodona directius de cinc empreses del polígon petroquímic de Tarragona per abordar el repte de la descarbonització en les seves organitzacions. Es tracta d'Ignasi Cañagueral, director DOW Tarragona i president de l'AEQT; Montserrat Vallverdú, coordinadora de combustibles renovables i economia circular CCII / Transformació CCII de Repsol; Jordi Soler, responsable d'Aplicacions de gasos i desenvolupament del negoci d'hidrogen verd de Messer; José María Robles, director del Center of Excellence de Covestro; i Pere Sabaté, responsable d'energia i descarbonització a Tarragona de BASF.

La Unió Europea ha fixat el 2050 com a data perquè el sector petroquímic assoleixi la neutralitat climàtica, és a dir les emissions zero de CO². Comencem parlant del camí cap a aquesta fita quan només queden poc més de dues dècades i mitja per arribar-hi i Ignasi Cañagueral (Dow) comença posant deures a l'administració: "Estem explicant a l'administració i a la societat el que necessitem des del sector químic. Estem tots d'acord en com serà l'horitzó 2050, però el que no té clar l'administració és que abans del 2050 hem d'arribar al 2030 i a Espanya i Catalunya no hi ha les polítiques que suportin aquesta transició. Seguim parlant d'hidrogen verd i renovables i no dubtem que seran una realitat i canviaran el sector i la societat en general, però necessitem tecnologies pont que han d'estar

disponibles el 2030. I això va de competitivitat i de tecnologies disponibles i que siguin competitives i no se'n parla".

A part de la tecnologia, Cañagueral assenyala un altre vector que considera fonamental, que són les ajudes: "La descarbonització no passarà sinó hi ha subvencions, perquè avui no hi ha mercat per producte descarbonitzat. Ningú vol pagar més per un producte descarbonitzat. Els Estats Units s'estan posant les piles i a Europa hem tret els Next Generation que tenen un horitzó 2026 i no sabem que hi haurà després". I avisa que, més enllà de la inversió, cal fer que aquesta producció sigui competitiva, perquè "arribarà producte de fora més barat i hem de pagar la diferència, el premium".

El màxim directiu de Dow a Tarragona i president de l'AEQT considera que no s'està parlant prou del suport a tecnologies pont i els mecanismes d'ajuda: "Faltava fa un any, fa dos i continua faltant. Els comissionats del PERTE, que gestionen els Next Generation, ens diuen que això ve fixat per Europa i els horitzons eren recuperació de la Covid i t'ho has de gastar tot el 2026. Nosaltres treballem en plans d'inversió a deu anys. No hem fet grans avanços a nivell legislatiu i d'entendre la situació. Hem de seguir fent molta pedagogia per convèncer la societat que volem indústria a Tarragona, que és futur. I necessitem la regulació i les ajudes; sinó, no es farà el canvi, perquè les decisions les prenen grans corporacions i si no fan negoci a Europa aniran a una altra banda".

Des de Repsol, la coordinadora de combustibles renovables i economia circular a Tarragona, Montserrat Vallverdú creu que la claredat reguladora i fiscal pot donar rendibilitat a aquesta projectes, perquè les inversions es faran si es continua sent competitius. "Estem compromesos amb la transició energètica i estem treballant per aconseguir-ho, però és molt complicat", manté.

Més infraestructures elèctriques

Per la seva banda, el responsable d'Energia i Descarbonització a Tarragona de BASF, Pere Sabaté, adverteix de la necessitat de més infraestructures elèctriques: "En el sector químic multiplicarem els propers anys per dos o per tres els nostres consums energètics i cal millorar les infraestructures de la regió. A l'Aragó

hi ha molta energia renovable però ha de venir a Tarragona". Sabaté considera que es fan moltes reunions sobre el tema, però no s'avança en el ritme que caldria. "Tenim plans a cinc o deu anys que depenen de l'arribada d'aquesta electricitat", avisa. Des de Repsol, Montserrat Vallverdú, destaca que costa molt adaptar els plans de Red Elèctrica a totes les inversions del territori.

"El principal escull és qui paga la festa. El consumidor final no està disposat a pagar aquest premium i en el nostre cas hem de veure com poder ser més eficients energèticament per metre cúbic de producte. Però més enllà de l'eficiència calen altres coses. Si no ens garantim el subministrament elèctric no ens podem assegurar el futur i no tots els processos que tenim a casa nostra seran electrificables. I tot això, amb un horitzó de ser competitius", manté Jordi Soler, responsable d'aplicacions de gasos i desenvolupament del negoci d'hidrogen verd de Messer.

'Els objectius es relaxaran'

"Europa significa actualment un 7% de les emissions globals. Un dels problemes que hi ha actualment és que volem ser la punta de llança en polítiques de reduccions d'emissions en el 2050 i en el cas de Covestro, el 2035. Quan mires la resta del món, veus que ens hem tirat un tret al peu: estem perdent competitivitat Reduint un 50% les emissions a Europa estem reduint un 3% el global mundial. Xina i els Estats Units perdran competitivitat econòmica per les emissions? Tinc els meus dubtes", afirma José María Robles, director del Center of Excellence de Covestro,

«El Port de Tarragona, que és un dels valors forts que tenim a l'ecosistema industrial al territori, ha d'esdevenir un hub de CO²»

Ignasi Cañagueral
DOW





On emmagatzemem?

"L'Instituto Geológico Minera Español està treballant per localitzar aqüífers salins on poder emmagatzemar el CO₂ i veure quina capacitat tenen i és tecnologia provada. No té res a veure amb el Castor, que era un pou buit el costat d'una falla. En aquest cas no genera activitat sísmica. Espanya s'està posicionant perquè les hard-to-abate, sectors de difícil electrificació tinguin l'opció d'emmagatzemar CO₂", explica Cañagueral, que reconeix que països com Noruega estarien disposats a emmagatzemar el CO₂ produït a l'Estat però el transport ho va inviable econòmicament.

"Als Països Baixos només donen subvencions si l'emmagatzematge es fa al país", apunta el director de Dow Tarragona, que avisa: "Hem de fer pedagogia de la urgència perquè no és una cosa que es pugui fer demà sinó un horitzó més enllà de 2030". "M'agradaria pensar que el port de Tarragona, que és un dels valors forts que tenim a l'ecosistema industrial al territori, esdevingui un hub de CO₂. Hem de tenir la voluntat política i alinear-se tots els actors. I això costa", conclou.

"El Castor era el quart projecte d'aquest tipus que es posava en marxa, Abans ja hi havia Bermeo, Guadalajara i Osca. La tecnologia és segura. La mala experiència de Castor no elimina la tecnologia com a tal. Hi ha 400 pous al món on s'està emmagatzemant gas natural i funcionen des de la molts anys", indica Cañagueral, que explica que Dow emmagatzemem etilè i propilè en caveres salines a Alemanya, Estats Units i Canadà: "És tecnologia coneguda i provada i segura".

Treballar l'acceptació social

Robles (Covestro), per la seva banda, adverteix que uns dels problemes amb la captura del CO₂ és el rebuig a qualsevol tipus d'infraestructura industrial per una part molt important de la societat, com és el cas de les línies de molt alta tensió que van de venir de l'Aragó. "S'ha de treballar molt la part social", afirma Robles, que considera que l'hidrogen

que assenyalava com en un altre sector, la mobilitat elèctrica, ha canviat el darrer any i algunes marques s'estan replantejant els seus plans de vehicles elèctrics.

Robles (Covestro) afegeix que per electrificar processos coneguts com hard-to-abate, bàsicament la petroquímica, es necessiten infraestructures i no n'hi ha. També recorda que durant la dècada dels trenta està previst el tancament de les nuclears i es pregunta com s'afrontarà la creixent necessitat d'energia elèctrica al polígon petroquímico tarragoní si no hi ha infraestructures per portar energia renovables. "Crec que els objectius canviaran i es relaxaran"

"A Tarragona necessiten entre 300.000 i 400.000 tones a l'any d'hidrogen baix en carboni. Que hi hagi aquesta disponibilitat d'hidrogen verd són moltes hectàrees d'energia fotovoltaica o molts molins de vent. On els posem? A l'Aragó? Com la portem cap aquí? I quan tanquem les nuclears que passarà quan ni faci vent i no faci sol? Hem de pensar amb altres alternatives que tenim a l'abast i existeixen i funcionen. Són l'hidrogen baix en carboni, és a dir reformat de metà i captura de CO₂. No el podem seguir emetent, l'hem de capturar. Per desgràcia, avui no

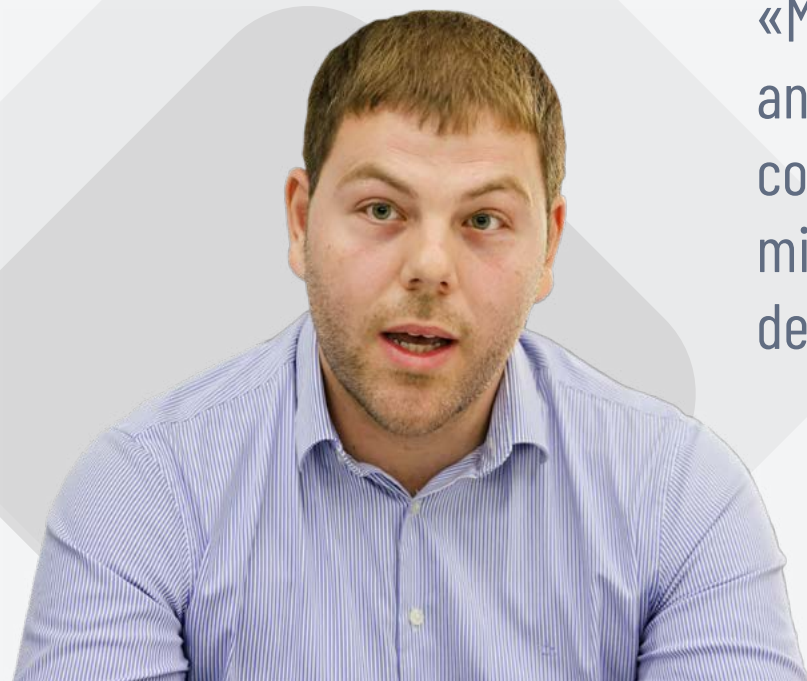
fem servir en gran quantitats el CO₂. Només un 20% i la resta el llancem a l'atmosfera. No hi ha tecnologies econòmiques encara per capturar la molècula del CO₂ i les tindrem en deu o quinze anys. Mentrestant s'ha de treure de l'atmosfera el CO₂ i l'hem d'emmagatzemar. Aquesta palanca s'ha d'obrir", afirma Cañagueral.

"L'electrificació pot ser una altra palanca, però has de tenir electricitat baixa en carboni i la tecnologia que t'ho permeti. Hi ha processos que no es poden electrificar: no hi ha forns elèctrics ara que arribin a 1.000 graus. Si esperem no hi serem a temps, hem de continuar treballant", considera Cañagueral.

Vallverdú (Repsol) apunta cap a la dècada dels trenta: "D'hidrogen verd hi ha molt poca producció ara mateix i posar l'hidrogen gris com a matèria prima en els nostres complexos industrials és una via d'entrada. De mercat encara no n'hi ha i és car i costa molt. Ens fan falta totes les altres tecnologies i activar-les, com són l'eficiència energètica, la circularitat i l'ús de CO₂, que s'està investigant molt i ho veiem com una oportunitat de futur, com una molècula que ens permetrà fer moltes coses, però després de 2030."

«Multiplicarem els propers anys per dos o per tres els consums energètics i cal millorar les infraestructures de la regió»

Pere Sabaté
BASF



«Estem compromesos amb la transició energètica i estem treballant per aconseguir-ho, però cal més claredat fiscal» i reguladora

Montserrat Vallverdú
Repsol

Junts per a un ús
resp_{h2}onsable

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

«No podem fer menys del que fan els nostres veïns europeus, perquè voldrà dir descapitalitzar Espanya i Catalunya»

Jordi Soler
Messer



verd actualment no és competitiu. "Arribarà un any que hi serà competitiu, però jo possiblement ja estaré jubilat i la solució mentrestant és captura i emmagatzematge del CO² i utilitzar hidrogen baix en carboni, que també ha de ser competitiu".

"A BASF tenim hidrogen baix en carboni que, amb una petita inversió estaria disponible, però requereix una infraestructura i veure si el mercat ho valora o no. Estaria disponible en dos o tres anys abans que l'hidrogen verd fos una realitat. La societat ha de ser conscient que no tot ha de ser verd i hem de seguir treballant i explicant el terme baix en carboni perquè la gent ho accepti", explica Sabaté, posa l'exemple de captura de CO² enmig del mar del Nord i està normalitat. "Cal anar conscienciant la societat i les administracions que això es necessari", sentència.

Des de Covestro, Robles es mostra crític amb l'administració: "Hi ha un compromís de la Generalitat d'aportar cinc milions en aquest projecte pilot de captura de CO². Amb aquesta quantitat no fas res. Gastar-te cinc milions d'euros en una tecnologia gairebé pionera és bastant ridícul. L'administració pública ha d'identificar el CO² com a estratègic i posar més diners".

L'hidrogen totalment renovable encara està lluny

Jordi Soler (Messer) diferencia entre grans consumidors d'hidrogen, on veu complicat l'ús d'hidrogen totalment renovable, i els més petits consumidors, en què l'hidrogen no té un pes tan important en el cost del producte i veu futur per l'hidrogen verd, però això no treu que hi hagi d'haver hidrogen baix en carboni en el sector petroquímic i altres com les cimiteres. Soler expli-

ca que a Messer tenen una par de l'empresa especialitzada en la captura de CO² perquè els propers anys ha d'haver una transició cap aquest tipus de processos.

Des de Dow, Cañagueral recorda que a Catalunya hi ha un nou govern: "Hi ha noves persones i s'ha de començar de nou la pedagogia. Estic content perquè han donat continuïtat a altres com el director general d'Indústria i és bona notícia perquè fins i tot ha visitat pous a Noruega. Portem temps fent pedagogia i picant pedra amb resultats per sota les expectatives." "No podem fer menys del que fan els nostres veïns europeus, perquè voldrà dir descapitalitzar Espanya i Catalunya. Si les nostres polítiques d'ajuts no són tan ambiciosos com els Països Baixos, Alemanya o França ho tenim molt malament, perquè en teoria juguem amb les mateixes regles europees. No podem perdre competitivitat interna", avisa. Soler (Messer) també informa que els ajuts i deduccions en altres països europeus hidrogen baix en carboni o d'origen renovable no tenen res a veure amb les d'aquí.

Robles (Covestro), per la seva banda, apunta que als Estats Units es donen incentius fiscals per reduir les emissions de CO² i incentiven també l'ús de tecnologia americana. "Aquest desembre surt una nova convocatòria del PERTE de descarbonització. Des que surten els requisits a la convocatòria passen dos o tres setmanes només i has de preparar molts documents i amb el límit de 2028, que és molt just per nosaltres. L'administració no només ha de facilitar els programes sinó relaxar els criteris per poder capotar aquestes subvencions", afirma.

Més pragmatisme

"Hem tingut una obsessió amb l'Horitzó 2050 sense cap energia que no sigui renovable i hidrogen verd i potser és un escenari viable llavors però s'hi ha d'arribar. I altres països han fer un salt més pragmàtic: l'el 2030 que farem? I estan parlant de contracte per diferència, que t'ajudi a pagar la diferència de gap entre el cost teu i el del mercat que competeix amb tu. Països com Alemanya o Països Baixos ho estan treballant fa temps i aquí ho comencem a parlar. Tenim temps, però hem de reaccionar",

avisa Cañagueral, que considera que no s'ha de fer una lluita partidista per la reindustrialització d'Espanya: "Hem de parlar amb tots els partits, tot i que sabem que alguns no estaran d'acord, però vull pensar que un 80 o 85% hi estaran d'acord. Hem de treballar les grans majories. A Europa hi ha més pragmatisme i a Finlàndia els Verds han construït una central nuclear". I afegeix la Llei d'Indústria, que podria ser una realitat el proper mes de desembre: "Esperem que hi hagi suport en tots aquests temes que estem treballant des del nostre sector".



«Hi ha un compromís de la Generalitat d'aportar cinc milions al projecte pilot de captura de CO². Amb aquesta quantitat no fas res»

José Maria Robles
Covestro

Solucions per a la competitivitat de la teva empresa

A la Fundació URV connectem la teva empresa amb la comunitat investigadora i docent de la URV per millorar el teu progrés



Contractes R+D+i



Assessorament tècnic i prestació de serveis



Projectes col·laboratius



Llicència de patents



Formació a mida i gestió de la bonificació



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI
Fundació URV

Consulta com podem ajudar-te a www.fundacio.urv.cat

També oferim lloguer d'espais a Tarragona i Reus

La descarbonització del sector químic: un repte clau



FÈLIX LLOVELL*

El sector químic és un dels pilars fonamentals de l'economia del nostre territori, i ha tingut un rol preponderant al llarg de molts anys. Tanmateix, aquest motor de progrés tecnològic també ha esdevingut un dels sectors més intensius en emissions de diòxid de carboni (CO₂), contribuint significativament al canvi climàtic, tal i com apunten tots els estudis científics. En aquest context, la transició cap a una economia baixa en carboni és una necessitat imperativa per tal d'esdevenir més sostenible sense perdre competitivitat. Normatives com el Pacte Verd Europeu i les estratègies de

neutralitat climàtica per al 2050 pressionen les empreses per reduir emissions, mentre que consumidors i inversors valoren cada vegada més les pràctiques respectuoses amb el medi ambient.

Per tal de descarbonitzar el sector químic, cal adoptar una combinació de tecnologies innovadores i eficients. L'electrificació dels processos productius amb energia renovable és una de les vies cabdals i més prometedores. Tanmateix, no sempre és aplicable a tots els sectors, motiu pel qual cal combinar-la amb la implementació de tècniques de captura i reutilització del carboni per reduir les emissions a l'atmosfera, i en la substitució

ció de matèries primeres d'origen fòssil per alternatives biològiques o reciclades. Les tecnologies de captura de CO₂ tenen un grau de maduresa que permeten la seva implementació ràpida en el sector químic, i és fonamental que es duguin a terme actuacions a tots els nivells. A més, cal pensar en la possibilitat de convertir el residu en matèria primera, aprofitant aquest CO₂ per la producció de combustibles sintètics o fertilitzants, entre múltiples opcions, tot i contribuint a l'economia circular.

A més, la innovació en tecnologies d'hidrogen verd, produït a partir de fonts renovables, pot esdevenir un motor crucial addicional per a la descarbonització del sector. L'hidrogen verd pot substituir el gas natural en molts processos industrials químics, reduint les emissions de manera significativa.

Aquesta transformació no està exempta de reptes. La inversió inicial en noves tecnologies és elevada, i la implantació d'algunes d'aquestes solucions requereix temps i col·laboració entre els actors industrials, governamentals i científics. En aquest sentit, l'actuació de la Universitat Rovira i Virgili i dels centres de Recerca i Tecnològics del territori tarragoní pot jugar un rol clau a l'hora d'aportar coneixement i facilitar aquesta transició energètica. Finalment, és crucial que es desenvolupin mecanismes de finançament que afavoreixin aquesta transició. La Unió Europea, pionera en regulació per la reducció d'emissions de CO₂, ha de buscar mecanismes incentivadors que accelerin el camí a la descarbonització.

En resum, la descarbonització del sector químic és un repte complex, però també una oportunitat per posicionar la nostra indústria en un món cada vegada més orientat cap a la sostenibilitat. Les empreses que abracin aquesta transició no només contribuiran a la lluita contra el canvi climàtic, sinó que també guanyaran avantatge competitiu en un mercat global en evolució constant.

* Director de la càtedra de Transició Energètica URV- Fundació Repsol



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

#MyFutureCity #PushingBoundaries

Projectes de descarbonització de diferents empreses

REDACCIÓ

Les empreses del polígon petroquímic tarragoní ja fa anys que estan treballant en múltiples projectes i prenent mesures a les seves planes amb l'objectiu d'aconseguir la neutralitat climàtica l'any 2050, però, depenent de la seva activitat, el ritme en la descarbonització i les accions que impulsen són diferents. En el cas de Repsol, per exemple, s'ha marcat l'objectiu de baixar les emissions de CO₂ en un 28% el 2030 i el 55% el 2040, amb un model basat en la multi-tecnologia, començant per l'eficiència energètica, la digitalització, i l'electrificació de grans màquines. El 2026 està prevista la parada general del cracker, cosa que permetrà fer-hi uns importants ajustos que permetran reduir entre 140.000 i 150.000 tones/any les emissions de CO₂.



Ecoplanta que produirà metanol

La companyia impulsa des de fa anys projectes de circularitat i d'hidrogen verd i combustibles renovables. El seu objectiu és substituir el petroli com a matèria primera per residus orgànics i plàstics reutilitzats, productes amb menys petjada de carboni. El projecte més novedós tecnològicament i innovador és l'Ecoplanta, liderat per Repsol com a soci majoritari i participat per l'empresa canadenca Enerkem, que és la que aporta el coneixement tecnològic. Pioner a Europa, mitjançant un procés de gasificació produirà metanol circular a partir de residus sòlids urbans que actualment acaben a l'abocador. Aquest metanol circular podrà utilitzar-se com a matèria primera de productes químics (pintures, resines, plàstics...) o de biocombustibles avançats. Produïx entre 66 i 70% menys que els combustibles fòssils. El projecte, que preveu la seva posada en marxa el 2027, ha estat cofinançat per la Unió Europea.

Abans, el 2026 està prevista la posada en marxa de l'Electrolitzador T-HYNET, una 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 electrolitzador es nodrirà amb una part d'energia renovable de proximitat, i amb una altra part procedent de PPAs (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. El cost de la inversió és de 300 milions d'euros.



Aturada a BASF també el 2026

En la nova estratègia corporativa de BASF, que es va presentar aquest mes de setembre passat, un dels pilars fonamentals és la reafirmació dels objectius de descarbonització fixats el 2018: reduir un 25% les emissions de CO₂ el 2030 i la neutralitat el 2050. La companyia alemanya també estan introduint productes bio en els crackers, que també permetran, amb aquesta petits ajustos, ser més verds per als seus clients. El 2026 BASF també fa una gran aturada i serà un moment clau per a l'electrificació de grans màquines, que els permetrà reduir en un 15% les emissions. Tenen garantit el subministrament per Red Eléctrica tot i que els va costar aconseguir-ho.

Una vegada electrificades les grans màquines, el segon objectiu de BASF és treballar el vapor. En totes les emissions que tenen a nivell de BASF, el 50% venen del mon de l'energia, electricitat i vapor- i l'altre 50% dels processos productius propis. Han signat una carta d'intencions per explorar com electrificar el vapor amb l'objectiu 2030, amb un cost molt important.



Covestro preveu la neutralitat el 2035

Recentment, Covestro ha signat un nou PPA solar que proveirà les seves instal·lacions de Tarragona, sumant-se a les altres plantes a Espanya que ja funcionen amb energies 100% verdes. Aquest acord ha augmentat la proporció d'energia renovable en el consum total d'electricitat de Covestro al país, passant de menys del 10% a aproximadament el 30%. Aquesta nova mesura permetrà a l'empresa reduir les seves emissions de CO₂ en unes 16.000 tones anuals.

L'objectiu de Covestro el 2030 és la reducció dels abast 1 i 2 i el 2035, la neutralitat. A la planta de Tarragona tenen una inversió pre-aprovada que és l'electrificació de la part de vapor i avançarà al 2028 la reducció de l'abast 1 d'un 60%. Actualment Covestro genera vapor amb la cogeneració i aprofiten el perfil solar per produir vapor verd.

En l'abast 2 estan treballant per ampliar un PPA eòlic per al gener de 2026 i avançar la reducció també al 60% a Tarragona, aprofitant subvencions per fer aquestes inversions a Tarragona. La reducció de l'abast 3 està fixada ja per al 2050 ja és més complicada. Són transports i serveis.



Messer ultima l'electrificació de processos

A Messer la majoria dels processos ja estan electrificats i ara se centren en petits punts que encara no ho estan, com uns gasificadors que encara van amb gasoil. Ara estan treballant en l'excel·lència operacional i millorar el consum dels seus productes com a empresa de serveis i que els clients millorin els processos d'alta temperatura, internament com processos d'oxícom-bustió passant d'aire a oxigen.

Per altra banda, aposten per noves línies treballant amb Repsol en la tecnologia de Tarragona i disposar d'hidrogen renovable els propers anys, que no representi un sobrecost molt gran i també en el sector de la mobilitat. També ofereixen l'experiència en la captura de CO₂ per les empreses de hard-to-abate, i també transport i emmagatzematge.



Dow electrifica les grans màquines

Per la seva banda, Dow està construint un cracker zero emissions al Canadà, un dels exemples del futur de neutralitat zero d'una gran companyia química. Pel que fa a les seves instal·lacions del polígon tarragoní, en l'aturada del 2021 va començar la primera fase, amb la substitució de turbines per altres d'alta eficiència, aconseguint reduir 70.000 tones de CO₂. La propera parada del cracker de Dow està prevista el 2029 i acabar la primera fase amb un 20% de reducció amb projectes d'alta eficiència i d'electrificació de motors i turbines, reduint les xarxes de vapor, parant calderes i cogeneracions.

La fase 2 que impulsaran a partir de 2030 requereix hidrogen baix en carboni circular i captura de CO₂ i portarà a un 90% de reducció el 2035. La fase 3, més enllà del 2050, preveu hidrogen verd i crackers elèctrics. Dow també està treballant amb material bio circular, de tractament de residus i reciclatge mecànic, ja que la matèria prima no ha de ser tota verge.

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



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

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

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

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

Els Cabré,

quatre generacions dedicades al textil



L'amplia estructura fabril dels Cabré a la Selva del Camp.

J.A DOMÈNECH

La companyia familiar dels Cabré forma part de la història del tèxtil català. És una de les poques supervivents de les successives crisis que ha viscut el sector. L'esdevenir de l'activitat d'aquesta nissaga empresarial de la Selva del Camp és un exemple d'adaptabilitat i transformació. En l'àmbit local, LIASA és, a més, la societat anònima més antiga de les comarques de Tarragona.

Encara que podem fixar, mitjà segle XIX, la primera vinculació amb el sector tèxtil dels Cabré en la figura d'Ignasi Cabré Peníscola, descendent de Bellmunt del Priorat i veler de professió, haurem de concretar la creació de la primera companyia dels Cabré el 1902. En aquest any,

Francesc Cabré Domingo (1858-1921), net de Cabré Peníscola, constitueix la societat mercantil col·lectiva Bonet i Cabré SRC, junt amb Salvador Bonet Marsillac. Cabré Domingo estava casat amb Empar Cogul Monné (1866-1941). El matrimoni tenia al costat de la seva vivenda a la Selva del Camp un petit taller de producció de mitges i mitjons, que treballava a mans, és a dir, produïa per tercers que li lliuraven la matèria primera i rebien el gènere acabat. Aquest taller devia estar operatiu molt a final del segle XIX, segons argumenta la família.

En aquesta història és important destacar el paper fonamental d'Empar Cogul, besàvia de l'actual generació de propietaris de LIASA.



Metxa d'esquers o cordó d'esquerds, un producte molt popular del qual avui LIASA és l'únic el fabricant a Espanya

Ella portava les regnes de la indústria familiar, encara que el negoci fora a nom del seu marit, com no podia ser d'una altra manera en l'època. Exemple de dona empresària de la primera hora, Empar va marcar durant dècennis la marxa de l'empresa, primer del taller familiar i, després, de la col·lectiva Bonet i Cabré, també dirigida per ella, previ acord amb el seu marit i la resta de socis de la companyia. Les seves aptituds per a la gestió van fer que dirigís el negoci fins a la dissolució de Bonet y Cabré en 1910. En 1921 mor Francesc Cabré Domingo; Empar continuarà amb el negoci sota les sigles societàries Viuda de Francisco Cabré, companyia en la qual ja participarà directament el seu fill Francesc Cabré Cogul. Aquest mateix any, Empar ven els actius de l'empresa a la societat Francisco Cabré y Cía.. S. en C., que hi havia creat el seu fill Francesc Cabré Cogul (1895-1977) juntament amb altres socis. Fins al 1941 Empar serà la cap de la nova fàbrica, que a principis de la postguerra ocuparà directament 250 treballadors.

Al 1957 els Cabré tenen l'oportunitat d'adquirir la reusenca LIASA, llavors en mans de Francesc i Josep Recasens, la voluntat dels quals va ser la de vendre la societat a un empresari del sector que donés continuïtat a la producció de la fàbrica reusenca. A partir d'aquesta data, el nom de LIASA quedarà com estendard dels Cabré.

Entre les moltes novetats introduïdes en la producció al llarg de més d'un segle, els Cabré, davant la caiguda de la demanda de corbates i mitges, incorporen abans de la Guerra Civil la metxa d'esquers o cordó d'esquerds, un producte molt popular del qual avui LIASA és l'únic el fabricant a Espanya. De fet, explica Jaime Cabré, CEO de la companyia, "durant aquestes més de 100 anys d'història, la reconversió ha estat constant. Si ens centrem en la quarta generació (l'actual), les reconversions més importants han sigut l'automatització dels processos industrials, el màrqueting digital, la professionalització de la gestió, l'orientació a client i la formació constant dels col·laboradors. Les persones són la peça clau de qualsevol organització i treballem constantment per millorar la seva formació i cuidar la seva motivació", explica Cabré.

Actualment, el holding familiar textil dels Cabré s'estructura en dues empreses: La Industrial Algodonera, SA (LIASA) i Tintas y Pasamanería SA (CINPASA). A LIASA treballen 50 persones, i centra la seva activitat en la fabricació i comercialització de cordons i cordons elàstics per diverses aplicacions.

A CINPASA, sumen 20 persones i ens dediquen a la producció de cintes per cortines i cintes tècniques.

LIASA i CINPASA estan gestionades per la quarta generació de la família. D'aquesta generació cinc dels sis germans Cabré Serrano han estat involucrats: el Francesc, la Blanca, l'Eduard, la Tessa i Jaime. "Els cinc ens hem volgut involucrar d'alguna forma u altre, aportant els nostres coneixements i aplicant-los el millor possible per continuar una meravellosa història familiar. Es un gran repte i a la vegada una gran responsabilitat, continuar un negoci que ha aportat tant ben estar a la família, a La Selva del Camp i al seu territori. Són més de 1.000 famílies les que han treballat durant aquests



Jaime Cabré, CEO de l'empresa



NISSAGUES EMPRESARIALS



Empar Cogul Monné
(1866-1941)



Francesc Cabré Domingo
(1858-1921)



Francesc Cabré Cogul
(1895-1977)



Francesc Cabré Masdeu
(1928)

més de 100 anys i volem continuar dedicant el nostre esforç per aconseguir una societat millor i més preparada”, argumenta Jaime Cabré.

Segurament és el tèxtil el sector que majors sacsejades ha experimentat al nostre país al llarg del segle XX, i que històricament més defuncions empresarials registra. L’adaptabilitat i capacitat de transformació de LIASA l’ha permès sobreviure, fins i tot davant dels embats de la competència asiàtica. I és que “històricament el tèxtil ha sigut un dels grans motors de l’economia i la competència asiàtica ha destruït aquest teixit empresarial”, es lamenta Cabré. “El sector engloba molts processos, molts productes i moltes aplicacions. Les nostres empreses estan dintre del tèxtil de capçalera, que són les empreses tèxtils que són la base de la cadena tèxtil, on s’engloben els fils, els teixits i els acabats”.

Segurament és el tèxtil el sector que majors sacsejades ha experimentat al nostre país al llarg del segle xx, i que històricament més defuncions empresarials registra.

La clau de poder continuar fabricant a Catalunya i sobreviure en el sector, “ha sigut trobar aquells nínxols de mercat on hem pogut aplicar els nostres coneixements, en la personalització de producte i poder aportar un valor afegit que valori el nostre client i fent-ho amb gent il·lusionada i preparada que segueixi els nostres valors com a empresa”, subraya Cabré.

Els exemples d’adaptabilitat de l’empresa dels Cabré són múltiples. Tenim un testimoniatge de primera mà: dos volums que en el seu moment va escriure Francesc Cabré Masdeu, en els quals es detalla la història familiar empresarial i s’observa l’evolució d’aquest sector a Espanya en l’últim segle. De tota aquesta evolució, Jaime Cabré posa un exemple: a LIASA, en els anys 90, el 80% de la facturació eren cordons per sabata i ara el 2024 es només el 3%. “En l’actualitat, només fabriquem cordons de sabata per la marca MUNICH i per altres tècnics. Un altre exemple, el sector més impor-

tant en facturació en el que estem actualment, el vàrem aconseguir gràcies al màrqueting digital. O al sector del packaging, on fabriquem els cordons per les nanses de les bosses de paper de marques de luxe com Yves Saint Laurent, Chanel, Luis Vuitton, Carolina Herrera... aquests cordons sempre els hem fabricat de polipropilè o cotó. Doncs ara, els fabriquem de paper. Trenem fil de paper per fer un cordó, un producte inexistent fa 3 anys i que gràcies a l’escolta activa i a la innovació constant ara estem fabricant. En números rodons, fabriquem cada dia 500.000 cordons i sense saber-ho, cada dia veus un cordó o una cinta nostra, ja sigui en una sabata, en una bossa de paper, en una cortina, en retrovisor d’un cotxe, per encendre un petard, en una llum, en els cultius de fruita, en una cadira, en una gandula... ara que s’està disputant la competició internacional de la Copa Amèrica de vela a Barcelona, el participant italià Luna Rossa, porta una de les nostres gomes elàstiques per manipular les veles”.



Clarament, el factor clau en aquesta empresa ha estat la continuïtat familiar, amb passió i dedicació.

Els reptes continuen se’n de gran calat. “Un dels més prioritaris és la sostenibilitat en tots els àmbits de l’empresa i en aquest àmbit ja tenim instal·lades plaques fotovoltaïques i procedirem a instal·lar-ne més, per poder tindre un abastiment d’energia totalment sostenible. També estem treballant a la implantació d’un nou ERP per poder tindre la traçabilitat de tots els nostres productes,

amb l’objectiu de poder garantir als nostres clients productes amb la mínima petjada de CO2 possible”, assenyala Cabré. I s’haurien de sumar de molts altres, amb la digitalització de la producció, o enfocats al mercat, com una línia de treball dirigida a l’àmbit de les connexions digitals per poder obrir un nou mercat que suposaria un salt important en la facturació, entre altres projectes.

Clarament, el factor clau en aquesta empresa ha estat la continuïtat familiar, amb passió i dedicació. Diu molt que el patriarca, Francesc Cabré, amb 96 anys vagi cada dia als matins a treballar a l’empresa, on s’ocupa d’algun detall tècnic o ajuda a resoldre un problema amb les màquines.

Altres inversions

Des que s’instal·lessin els fonaments del complex fabril dels Cabré en el raval de Sant Rafael a la Selva del Camp, en 1920, l’empresa ha mantingut el seu emplaçament en la mateixa ubicació. Successives ampliacions han portat a comptar en l’actualitat amb una superfície d’una mica més d’una hectàrea. El complex va arribar a albergar fins i tot una pista de tennis i una enorme piscina per a gaudi dels empleats. La casa pairal, al costat de la fàbrica, ha experimentat també diverses reformes i ampliacions. La majoria d’aquestes es van dur a terme després de la Guerra Civil, i moltes amb dissenys propis de l’avui patriarca Francesc Cabré Masdeu.

El 24 de juny del 1963 la fàbrica pateix un gran incendi. La part més afectada van ser les noves naus construïdes poc abans de l’incendi. Un any després, la fàbrica reconstruïda íntegrament s’encaminava a créixer en diverses especialitzacions, que es van acompanyar amb la compra de

petites companyies especialitzades del sector, principalment a Reus, però també a Barcelona i en altres localitzacions.

Amb una idea que havia nascut de Francesc Cabré Cogul, la família ha anat adquirint finques d’avellaners al llarg dels últims decennis. Els Cabré buscaven tenir amb aquest propòsit un coixí de patrimoni; una garantia que pogués servir com aval d’operacions creditícies o altres garanties que poguessin demanar els bancs. Així, per exemple, es va comprar el Mas del Sord (la Selva del Camp) i el Mas de Flasadra (l’Albiol), que van constituir les finques més representatives del patrimoni agrícola dels Cabré, que va arribar a prop del 200 hectàrees. Amb el temps, s’ha anat desprenent de gran part d’aquest patrimoni agrícola, i avui es redueixen al Mas de Tallapedra i el del Clot, a la Selva del Camp, que sumen unes 10 hectàrees.



Una aventura empresarial va ser la creació de la societat Ordesa SA, la propietat de la qual concentraria Francesc Cabré Masdeu i que portaria a crear les famoses farinetes Blevit; història de la qual hem pogut donar compte en el llibre Noves històries empresarials de Reus.



Química de futur

Compromesos amb la seguretat i el medi ambient, compromesos amb tu

OPINIÓ...



Paco Lari

Director general
de Salut i Treball

Els beneficis de la internacionalització

Aquestes alçades parlar d'internacionalització de les empreses i els beneficis que per a les organitzacions suposa obrir-se camí als mercats exteriors pot semblar un discurs ja superat. I no ho és pas, ben al contrari.

De fet, estar atent a com actuen i treballen empreses del nostre mateix sector que es troben a milers de quilòmetres de casa és un exercici no només recomanable, sinó imprescindible.

A l'era de la hiperconnexió, la digitalització i la intel·ligència artificial és fàcil caure en l'error de creure que podem estar al cas de tot interactuant només a través d'una pantalla. Certament la tecnologia ens facilita molt les coses, i més que ho farà. Ara bé, hi ha experiències i coneixements que només es poden adquirir en l'àmbit físic.

A Salut i Treball creiem en la internacionalització de les empreses en un sentit ampli. I que té a veure amb l'oportunitat que suposa obrir-se al món i entendre i aprendre de primera mà com evoluciona el nostre sector, com es resolen determinats problemes en d'altres cultures i quines tendències es dibuixen a nivell global.

Per això dels dies 21 al 25 d'octubre estaré a Xile, concretament a Santiago, prenent part, com a ponent, al XXIV Congrés Internacional ORP, que reunirà a un nodrit grup internacional d'experts en prevenció de riscos laborals, seguretat en el treball, empreses saludables... que parlaran de temes necessaris per garantir el benestar, la productivitat, la salut i la felicitat de les persones a la feina. Amb la vista posada, sobretot, en els beneficis que això aporta als treballadors i a les empreses.

Serán unes jornades que, com en d'altres edicions, ens enriqueiran amb uns coneixements que ens permetran créixer com a persones i professionals de la prevenció i la vigilància de la salut.

I per lligar aquest estimulant món físic d'intercanvi d'idees amb el que us deia abans, el Congrés s'enfocarà en la "Digitalization & Wellbeing: New Era for Prevention". En el meu cas, participaré en una taula rodona en la que abordarem l'impacte de la intel·ligència artificial, la tecnologia i la digitalització a l'empresa.

Si en voleu saber més d'aquest Congrés us recomano visitar: <https://fiorp.org/eventos/orpconference-santiago-de-chile-2024/ponentes/>

I sobretot, no us oblideu d'incorporar una dosi d'internacionalització a la vostra estratègia empresarial.



Juan Ballester

Registrador mercantil
de Tarragona

Viviendo vino

Le propongo compartir esta botella y perdóneme si hablo solo. Este fin de semana mis hijos y nietos me han reglado una estancia en el Priorato por mi 65º aniversario. Y en dos días he comprendido que, de todas las historias de que he sido testigo en la provincia desde que asumí el cargo de registrador mercantil, en 1986, quizás ninguna merezca mayor reconocimiento.

El vino que estamos degustando se exportaba desde el puerto de Tarragona en barriles de seiscientos litros para subir el grado de los vinos de Burdeos. Y hace tan poco tiempo que besó el cristal por primera vez, que resulta asombroso su actual prestigio en todo el mundo.

Un pastor, en 1158, vio a unos ángeles con alas majestuosas subiendo al cielo y los monjes bautizaron el monasterio que fundaron con el nombre de Scala Dei. Vivieron en silencio hasta la desamortización de Mendizábal el 1836, que lo compraron cuatro barceloneses que huían de la pobreza en la que estaba sumida la Ciudad condal. Hoy, sus descendientes siguen siendo sus socios principales.

El Priorato es la tierra del "prior" y durante siglos, los monjes mezclaban por partes iguales garnacha con cariñena y elaboraban un vino que hoy existe y conserva su nombre. El lugar, de una belleza sobrecogedora, posee una rica cultura vitivinícola forjada por aquel milagro del pastor y su misticismo es, en realidad, la raíz más profunda de su éxito.

Pero es a cinco enólogos, más hippies que empresarios, cuya llegada al priorato coincide con la mía, a



quienes se atribuye el revolucionario despegue. René Barbier fue el pionero y alma del proyecto, vendía el vino en garrafas en una camioneta. Álvaro Palacios: el visionario, el de la famosa subasta en Nueva York; Josep Lluís Pérez, el más científico, Daphne Glorian, una enóloga suiza que compró una hectárea y media que produce un elixir negro, y Carles Pastrana y Mariona Jarque, el más inclusivo.

Descorchemos por ellos otra botella ahora que aún es legal. Este procede de cepas centenarias plantadas en costers de licorella, (empinadas laderas de pizarra troceada), aradas con mulas y vendimiadas a mano con arneses. Algunas miden apenas dos palmos y producen un único racimo de vid.

Este año, el Priorato enfrenta tiempos difíciles. El embalse de Siurana se ha convertido en un charco, y aunque las viñas y la tierra han demostrado ser resistentes, la sequía

amenaza su futuro. Algo similar nos sucede a todos cuando repasamos las etapas de vida y, con nostalgia, comprendemos que los racimos más dulces brotaron en el suelo más pedregoso.

Si el pastor creyó que las escaleras al cielo eran para subir, cuando llevas unas copas, puedes ver a los ángeles bajar con esos magníficos vinos para llevarse a los diablos. Este

fin de semana nos hemos vivido la vida a sorbos, hasta la última gota, brindando por los éxitos, llorando las pérdidas, y celebrando las pequeñas victorias.

En verdad, hemos soplado tanto que, al marchar, dicen que se desplomó el precio de los vinos por la drástica reducción de la demanda. Aunque parece que, la escasez dejada por el que nos hemos traído a casa, ha disparado su valor. Una escapada imprescindible para celebrar un cumpleaños.



David Giménez

Director de Credit
Broker Protego

El corredor especializado gana peso en la cadena de valor

El sector de la mediación de seguros, -con una trayectoria contrastada de estabilidad y rentabilidad-, vive un contexto de concentración sin precedentes por la irrupción de empresas de capital riesgo y fondos de inversión que intentan adquirir corredurías para formar grandes corporaciones.

Aunque existen algunos tipos de seguros en los que el volumen es importante -riesgos de masa-, hay otros -como los de crédito y de caución- donde conviene ir de la mano de un especialista. De hecho, en este ámbito, los corredores de tamaño medio han aumentado considerablemente sus cuotas de mercado frente a las grandes multinacionales.

Los expertos confirman que la valoración de las corredurías pequeñas y medianas sigue aumentando debido a la salud de su tesorería, los bajos requisitos de gastos de capital y su papel cada vez más crítico en la cadena de distribución del seguro.

El cliente final también las valora especialmente por su ayuda en la evaluación de riesgos o a la hora de personalizar sus pólizas, con un asesoramiento a medida y permanente. El factor humano y la especialización las convierte en una parte indispensable e insustituible de la cadena de valor.

Esta figura del consultor experto es crucial, ya que redundan directamente en la calidad del servicio. Las grandes corporaciones con frecuencia centran su esfuerzo en cómo integrar sus adquisiciones, de modo que el cliente final se resiente. Y lo hacen precisamente en el momento en que los directivos de las empresas necesitan un mayor soporte por la gran volatilidad de los mercados, en un entorno de cambio constante a causa de múltiples factores externos imposibles de predecir.

Lógicamente, el mercado asegurador no es ajeno a esta tendencia; los riesgos cubiertos están sufriendo grandes variaciones, y en el último lustro las aseguradoras han endurecido de forma generalizada sus pólizas, tanto para su cartera como para los nuevos clientes.

La profesionalidad e independencia de una correduría especializada a la hora de colocar riesgos suponen la mejor garantía, en especial si se compara con representantes exclusivos de una sola compañía, o entidades financieras que claramente trabajan con otras prioridades.

En Credit Broker Protego y Protego Seguros llevamos más de 25 años acompañando a nuestros clientes por todo el territorio nacional, entre ellos grandes empresas y multinacionales que confían en nuestra dedicación, conocimiento y cercanía. Gracias a ellos formamos parte del 'top 5' de las corredurías especializadas en seguros de crédito y caución de Cataluña y estamos dentro de las 10 primeras de España.



Fermator
AUTOMATIC DOORS FOR LIFTS

Apostem pel territori des del 1977

CENTROS DE PRODUCCIÓN
DEL GRUPO FERMATOR

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

Klefer, S.A.
Salónica, Grecia
Desde 2001

Tecnoamerica, Ltda.
Sao Paulo, Brasil
Desde 2003

DMT, S.L.
Falset, Tarragona
Desde 2004

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

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

Ningbo Arttec Co. Ltd.
Shanghái, China
Desde 2008

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

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

Changshu Wanyou Co. Ltd.
Shanghái, China
Desde 2014

Innovatec, Pvt. Ltd.
Ahmedabad, India
Desde 2022

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

www.fermator.com

Quatre Molins

Nous menús que concentren l'essència del Priorat



«La nostra essència, els nostres pensaments»

QUATRE MOLINS®
Rafel Muria

REDACCIÓ

El xef Rafel Muria, guardonat amb una Estrella Michelin, ha presentat dues noves creacions al restaurant Quatre Molins del Priorat (Cornudella del Montsant): «La nostra essència» i «Els nostres pensaments». Aquests menús reflecteixen el seu creixement com a cuiner i pretenen posar en valor la gastronomia del territori, a l'altura de la reconeguda tradició vinícola de la zona.

‘Els nostres pensaments’: ambició i connexió amb el territori

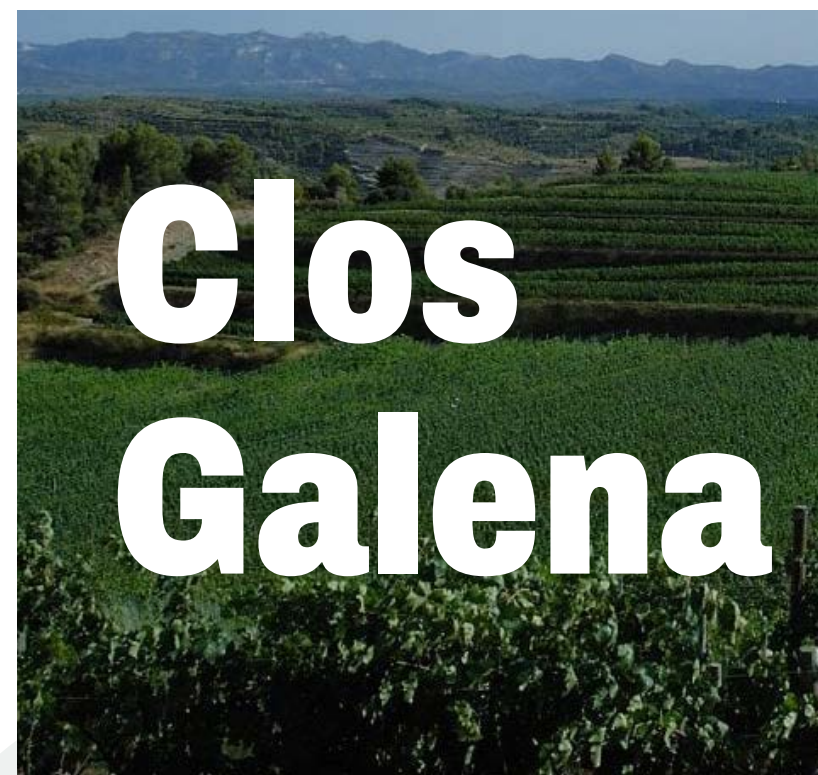
«Els nostres pensaments» és un menú de tretze plats que combina productes locals del Priorat amb influències mediterrànies. Inclou ingredients com l'ostra, el llom de vaca madurat i productes apícoles, reflectint l'evolució personal i professional del xef. Muria destaca la connexió amb el territori, reivindicant productes del Priorat i el Delta de l'Ebre, amb l'objectiu de conscienciar sobre la preservació d'aquests espais.

‘La nostra essència’: homenatge als plats icònics

«La nostra essència» és un menú més curt que recull els plats més representatius del Quatre Molins, oferint una visió nostàlgica de l'evolució del restaurant, ideal per aquells que volen visitar els sabors que han marcat la seva trajectòria.

Consolidació i expansió del projecte

Amb aquests dos nous menús, Rafel Muria consolida el seu projecte gastronòmic i reafirma la seva voluntat de potenciar la cuina del Priorat, obrint noves vies de negoci i creant experiències vinculades al territori.



HELDER MOYA

Merche Dalmau reconeix obertament que «la mort del meu marit, el Miguel Pérez, fa onze anys, va ser un cop molt dur. De cop i volta vaig haver d'aprendre a gestionar des de zero un celler, com si d'un avió es tractés i sense idea de pilotar». La farmacèutica tarragonina es va envoltar d'una bona tripulació, va agafar els comandaments de l'aeronau i va començar a volar ben alt fins fer realitat el somni ideat i compartit amb la seva parella: Clos Galena, de la DOQ Priorat.

L'any 1999 el celler Domini de la Cartoixa va començar a escriure els primers capítols d'una història d'èxit, o com Merche Dalmau apunta molt encertadament «un somni fet realitat, ple de passió, de compromís, de perseverança i de sentimentalisme». Ella i en Miguel Pérez van tenir molt bon gust alhora d'escollir l'escenari: la població prioratina del Molar, a la finca de la Solana, amb 11 hectàrees de vinya pròpia que actualment s'acosten a la trentena.

Clos Galena -propietat de la família Pérez-Dalmau- produeix anualment 155.000 ampelles, repartides en 95.000 DOQ Priorat, 50.000 DO Terra Alta i 10.000 DO Montsant. Exporta un 70% de la producció a països com Suïssa, Alemanya, Puerto Rico i Mèxic. El 10 de desembre del 2017 el seu vi Formiga de Vellut es va internacionalitzar mundialment en ser el primer vi català servit al sopar dels Premis Nobel.



Ampolla celebrant el 25 aniversari

Coincidint amb l'aniversari, el celler ha presentat un vi commemoratiu, el Clos Galena 25 anys.



25 anys de somni continu al Priorat



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