

te

tarragona **empresarial**

Gerard Pagès

Solargest Renovables

“

Tenim un camp a recórrer molt gran perquè no hi ha ni un 5% de cobertes solars a Catalunya

**El sector TIC,
a la recerca
de talent**



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

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

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

Més informació a www.basf.es



Donació de material hospitalari

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

Inserció de joves

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

Equilibri de gènere

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

Col·laboració amb LaLiga Genuine Santander

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

Càpsules de cafè compostables

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

Bosses compostables

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

Premis Economia Circular

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



Portem a portada una de les empreses líders en el sector fotovoltaic: Solargest. Les dificultats del sector per trobar especialistes i les limitacions administratives en les concessions d'horts solars tiben un sector de clar futur.

Felip Ramos, empresari del transport de llarga tradició, ocupa la secció 'Mi mayor error'. Un ampli reportatge s'acosta al model d'empreses TIC instal·lades a Reus, una projecció, la del clúster TIC Catalunya Sud, que consolida un projecte únic de gran creixement.

Fem balanç en aquest número del total d'empreses creades a la demarcació al llarg del passat any, una informació que pren el pols a la dinàmica empresarial del territori.

En el capítol d'empreses, destaquem una d'elles: Fermator, amb seu a Reus, de gran dinamisme i creixement.

La galeria Anquin's compleix 50 anys, esdeveniment al qual dediquem el contingut final de la revista. **te**

PROTAGONISTA	04-11	PORT	31
TIC	12-19	ESTADÍSTIQUES	32-33
MI MAYOR ERROR	20-23	EMPRENEDORS	34-37
CAMBRILS	24-25	OPINIÓ	38-41
EMPRESES	26-29	BONA VIDA	42-43
QUÍMICA	30		



Gerard Pagès

CEO de Solargest Renovables

“

Tenim el problema que no hi ha prou gent formada en aquest sector i l'has d'anar formant des de l'empresa

Gerard Pagès Vidal és fundador i actual CEO de Solargest Renovables, empresa líder del sector d'instal·lació de plaques solars fotovoltaïques a la província de Tarragona. És llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses per la Universitat Rovira i Virgili i de Màrqueting i Publicitat a EADA Business School. Després l'etapa de formació es va incorporar a l'empresa familiar, dedicada a la distribució de mobles de bany i cuina. Va començar a pensar en obrir una línia de negoci amb les plaques solars per aigua calenta, però no

encaixava en l'empresa familiar i en va crear una altra el 2005 per dedicar-se exclusivament a la instal·lació de plaques solars fotovoltaïques, un sector llavors incipient. Fins ara, s'ha dedicat exclusivament a aquest sector. A més, Pagès és president de PIMEC Baix Camp i forma part del ple de la Cambra de Reus. Va ser president de l'Associació de Polígons de Reus i actualment en forma part de la junta directiva.

te PER JORDI SALVAT · FOTOGRAFIA ALBA MARINÈ

se exclusivament a la instal·lació de plaques solars fotovoltaïques, un sector llavors incipient. Fins ara, s'ha dedicat exclusivament a aquest sector. A més, Pagès és president de PIMEC Baix Camp i forma part del ple de la Cambra de Reus. Va ser president de l'Associació de Polígons de Reus i actualment en forma part de la junta directiva.

Solargest

Com neix Solargest?

Aquest mes de març fa deu anys que es va crear Solargest, però la primera instal·lació solar la vam fer el 2006. Des de llavors, ens hem dedicat exclusivament a les instal·lacions solars fotovoltaïques. En aquest país l'any 2010 es va aprovar una moratòria amb què estava prohibit instal·lar plaques solars. Nosaltres havíem format una plantilla que tenia experiència en energia solar.

“
Una instal·lació fotovoltaïca val un 10% del que costava quan vam fer la primera instal·lació el 2006

I què van fer?

Vam decidir crear diverses empreses. Una es dedicava només a manteniments i una altra feia enginyeria, però d'instal·lacions noves no se'n podien fer. Quan el 2013 es començava a parlar que s'aixecaria la moratòria vam decidir crear Solargest, una empresa que es dedicaria exclusivament a fer instal·lacions solars.

En aquests deu anys com ha evolucionat el sector?

Ha canviat totalment. En les primeres instal·lacions de Solargest encara hi havia l'impost al sol, que estava aprovat per Real Decret però no es va aplicar mai, perquè era tan bèstia que si tu et feies la teva pròpia instal·lació solar, tot i injectar els teus excedents a la xarxa i regalar-ho a les companyies distribuïdores, a més havies de pagar un peatge per utilitzar la xarxa. Des d'Europa

se'ls haurien cruspit, però la por al cos l'havien creat. Les primeres instal·lacions que vam fer eren doncs alegal. Si no injectaves energia a la xarxa no hi havia cap problema. Eren clients que, més que el punt de vista econòmic actual, volien reduir les emissions. El problema era que els clients que volguessin fer aquestes instal·lacions eren limitats. Amb l'eliminació de l'impost al sol es comença llavors a moure una mica més el sector però els excedents encara no es podien comercialitzar i treure un rendiment. De manera que els clients seguien sent limitats: era un client industrial que treballés els set dies a la setmana. Què fèiem sinó amb la producció de dissabte i diumenge? El mateix passava en l'ús residencial. Calia posar-te bateria, perquè quan produeixes més no hi ets a casa. La situació va estar així fins el 2019.

“

Amb la legislació que tenim, avui en dia tothom marxa a fer els parcs a l'Aragó, però nosaltres necessitem aquesta energia

Què va passar?

Va canviar la normativa i ja es podien començar a comercialitzar els excedents. És quan comença el boom de les instal·lacions fotovoltaïques, que s'ha intensificat des de fa més o menys un any i mig amb l'augment del preu de l'energia, les bonificacions dels Ajuntaments en l'IBI i algunes subvencions de la Unió Europea. Una instal·lació fotovoltaïca ha baixat molt de preu. Ara val un 10% del que costava quan vam fer la primera instal·lació el 2006. Això ha fet que hi hagi aquesta explosió d'instal·lacions.

Quina plantilla tenen ara a l'empresa?

El 2013 vam començar el meu germà i des de llavors hem anat incorporant instal·ladors, enginyers i personal d'administració. Per a diferenciar-nos de les empreses que es poden trobar al mercat, teníem clar que nosaltres no subcontractaríem cap partida. Nosaltres fem un projecte claus en mà. Solargest ens encarreguem de tot: comercial, administratiu, legalització, enginyeria i manteniment. Per això hem d'anar incorporant gent i,



amb el boom que hi ha hagut, ara som 45 persones a l'empresa. Tindríem feina per més, però no hi ha personal format.

Aquest és un problema?

En tenim dos. Un és que no hi ha prou gent formada en aquest sector i l'has d'anar formant des de l'empresa. I se'n necessitarà més. El sector ho porta reclamant de fa temps. Passa en molts oficis i nosaltres també ens hi trobem. Tenim convenis amb instituts de secundària que ens porten alumnes de pràctiques i aquí els anem formant. També tenim contractes de Formació dual. L'altre problema

és el material: hi ha tanta demanda que no hi ha suficient oferta.

El material s'ha encarit després de la pandèmia?

Sí. Nosaltres ens veiem afectats per tot: l'alumini, el coure, el ferro, el vidre... Ara ja no el tenim, però vam tenir un problema amb els mòduls, perquè un 99% es fabriquen a la Xina. Quan hi va haver el repunt de preus en els contenidors, un contenidor que valia 3.000 euros va passar a costar 19.000 euros. Aquest increment repercutia en el preu dels mòduls i això va fer encariar-ne el cost. Ara, els preus dels mòduls estan

Perfil

Edat
46 anys

Professió
empresari

Aficions
li agrada córrer i fa maratons. Amb un amic fa dues maratons a l'any per tot el món. La darrera va ser la de Nova York i aquest mes d'abril correran la Marató de París

Trets distintius del seu caràcter
molt perseverant i facilitat de tracte amb la gent i relacions públiques



com abans d'aquesta crisi, però el coure i l'alumini per les estructures i el cablejat estan per sobre de fa un any i mig.

La legislació actual en el sector és l'adequada?

Si hem de fer la carta als Reis, sempre hi ha alguna cosa que podem demanar, però, si mirem d'on veníem i on som, realment estem molt bé. Hi ha legislació espanyola i catalana. En la legis-

“
Si no tenim energies renovables no tenim hidrogen verd. No té sentit fer una aposta amb la Vall de l'Hidrogen Verd i no voler renovables.

lació catalana tenim un problema greu en les energies renovables. Per posar un exemple, si Catalunya fos independent seria el país de la Unió Europea que tindria menys instal·lacions d'energies renovables. Això és greu i ni podem donar la culpa a Madrid. És un problema nostre. I tenim molts exemples.

Quins?

A la ciutat de Barcelona tens molts problemes si vols fer una instal·lació de plaques solars que no estigui integrada a la coberta. L'Ajuntament et posa

traves si vols fer una pèrgola que s'aixequi un metre de terra. I a nivell de Catalunya, amb les hortes solars. No et deixen fer instal·lacions enlloc. Si el terreny té bona capacitat agrològica, independentment que s'hi estigui cultivant o no, el Departament de Medi Natural t'impedeix fer-hi un parc solar. Si ho lliguem amb la burocràcia i els tràmits administratius que hi ha a Catalunya, fa que la gent si ha de fer un parc solar se'n vagi a l'Aragó o a Castelló. I aquest és un problema seriós.

Per què?

Aquí ens queixem que munten un parc solar i fa malbé el paisatge, però hem de tenir en compte que, si es fa un parc solar, els propietaris del terreny i l'Ajuntament en treuen un rendiment i també hi haurà empreses locals treballant-hi fent la instal·lació i després el manteniment. Amb la legislació que tenim, avui en dia tothom marxa a fer els parcs a l'Aragó, però nosaltres necessitem aquesta energia i ens vindran amb línies de molt alta tensió (MAT) i les MAT venen marcades pel govern espanyol i el català no té res a dir. Les MAT et trinxen el territori i no veu diners ningú.

I en la legislació estatal?

Tornant a la carta als Reis, amb Madrid tenim el tema dels excedents, que avui dia s'estan pagant a una quarta part del preu que tu estàs pagant l'electricitat. Hi ha països de la Unió Europea on hi ha una legislació que es diu balanç net. És tan senzill com amb els comptadors intel·ligents, que detecten quan estàs injectant a la xarxa, i les bateries són interessants si tens molt consum nocturn, però no tant necessàries si no hi ets massa a casa. Però avui en

dia te'ls paguen, però a una quarta part. Una altra cosa que s'ha millorat a Madrid són les comunitats energètiques, que ara comença. A Reus se'n farà una al polígon Agro-Reus. La legislació actual permet a tothom que estigui a 500 metres de la instal·lació solar connectar-s'hi. A final d'any vam aconseguir ampliar-ho a dos quilòmetres, però a França en entorns rurals aquest límit és fins a vint quilòmetres. Hi ha marge de millora.

En quina zona opera Solargest?

La nostra empresa fa dos tipus d'instal·lacions: residencials i industrials. A nivell residencial ens movem per tota la província de Tarragona, el sud de Barcelona i el sud de Lleida. També hem fet alguna instal·lació puntual a Girona o Puigcerdà. A nivell industrial, a tot Catalunya. I si el volum de la instal·lació és suficientment gran, també fora de Catalunya.

“
Si Catalunya fos independent seria el país de la Unió Europea que tindria menys instal·lacions d'energies renovables

Quina instal·lació important han fet forma de Catalunya?

D'industrials hem fet més d'un centenar de cobertes, instal·lacions de 20 Kw a 1 Mw. Fora de Catalunya hem fet hortes solars i en vam fer una de 2,5 MW, en 8 hectàrees de terreny, a la província de Toledo.

Al Camp de Tarragona són líders del sector?

Per experiència, per instal·lacions realitzades i que ens dediquem exclusivament a fotovoltaica som els únics. Això fa que tots els esforços, els treballadors, la recerca de nous materials i productes ho centris allí. Això ens diferencia.

Quins projectes de futur tenen?

Continuarem fent les instal·lacions de residencial i industrial. Tenim un camp a recórrer molt gran perquè no hi ha ni un 5% de cobertes solars a Catalunya. Però hi

ha una tercera pota que Solargest només hem pogut fer un cop que són els parcs solars, perquè a Catalunya ens és impossible. Hem tramitat molts projectes, però ens els han tombat. De cara al futur, l'espina que tenim clavada i ens volem treure és la de desenvolupar parcs solars a Catalunya.

Són optimistes amb poder desclavar-se aquesta espineta a curt termini?

Pots posar totes les pegues del món, però és una evidència que des d'Europa t'ho estan marcant. La normativa espanyola marca que els projectes de fins a 50 Mw depenen de la Generalitat de Catalunya i els està tombant tots. Ha posat un límit com a màxim de 5 Mw. I amb les altres limitacions que dèiem no hi ha tant d'espai per fer-ne. Han d'haver punts de consum perquè sinó els






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

Quatriplicant la facturació en un any

L'any 2022 ha estat molt positiu per a Solargest Renovables. L'empresa situada al polígon Agro-Reus ha aconseguit multiplicar per quatre la seva facturació respecte el 2021 i arribar als 3,5 milions d'euros. En aquests dotze mesos han portat a terme 350 instal·lacions residencials i industrials i la plantilla ha seguit creixent fins arribar a les 45 persones per oferir serveis integrals en el camp de l'enginyeria, la construcció i l'explotació d'energies renovables. Solargest Renovables afronta el 2023 amb optimisme i amb l'objectiu per poder ampliar el negoci en el sector dels horts solars, on fins ara els ha estat molt complicat tirar endavant projectes a causa de les restriccions en la legislació catalana.

parcs són ineficients. Però com els parcs de més de 50 Mw depenen de Madrid i la Generalitat no pinta res, ens trobarem que els promotors que han vist com els tombaven tots els projectes aniran a Madrid amb projectes de més de 50 Mw, compliran tots els requisits, que són menys privatis, els aprovaran i Catalunya no podrà dir res i ens trobarem amb megaparcs. I això és el que no volem nosaltres. Espero que quan veiem entrar els primers projectes grossos, la Generalitat començarà a aprovar parcs. A més, cada vegada ens estem acostant més als anys de tancament de les centrals nuclears. Si les hem de tancar aquesta electricitat s'ha de produir d'una manera o altra i la forma més eficient de fer-ho és a través de renovables.

I també tenim l'aposta per l'hidrogen verd.

Sí, però si no tenim energies renovables no tenim hidrogen verd. Repsol, com ja veia que hi havia aquesta problemàtica, està tramitant dues línies de molt alta tensió des de l'Aragó per fer les seves plantes d'hidrogen verd aquí. No té sentit fer una aposta amb la Vall de l'Hidrogen Verd i no voler renovables. 



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

aeqt
Associació Empresarial Química de Tarragona

 
www.aeqtonline.com

ChemMed Tarragona *Chemistry creating future*

#MyFutureCity #PushingBoundaries



Jordi García Castellón, Clara Brull, Oriol Mascareñas, Sara Dubois i Sergi Novo, integrants de la taula rodona organitzada per Tarragona Empresarial.

El sector TIC, a la recerca de talent

te TEXT I FOTOGRAFIA JOEL MEDINA

*Sovint es comenta que la tecnologia evoluciona més ràpidament que la capacitat humana per entendre-la. El **Clúster TIC Catalunya Sud** és una associació de més de vuitanta empreses tecnològiques que té l'objectiu que el sector sigui una de les referències del territori durant els pròxims anys, intentant que s'entenguin tots els canvis que han arribat i els que estan per arribar. En paraules del seu gerent, **Sergi Novo**, «s'acompanya a les empreses perquè s'hi adaptin».*

“
Ara, les empreses van on hi ha talent, i la demarcació de Tarragona té molt de potencial per créixer

Sergi Novo
gerent del Clúster TIC Catalunya Sud



Grupo Castilla, Sara Dubois, assegura que «a banda de formar talent, és imprescindible mantenir-lo a casa, ara els joves busquen una combinació equilibrada entre una bona retribució i flexibilitat horària». Amb la pandèmia i l'eclosió del teletreball, moltes persones treballen des de casa per a empreses de l'estranger, la qual cosa dificulta a les petites activitats la tasca de reclutament.

A banda de generar i mantenir el talent, Novo insisteix a la necessitat d'atraure el que ha marxat fora: «El teletreball també provoca que gent de fora pugui treballar a empreses del territori». **Clara Brull** és fundadora i CEO del **Grup CBS Quality**. Tal com comenta, cada vegada les exigències són més elevades: «Nosaltres treballem amb llenguatges de programació que no

són molt comuns i, per tant, ens costa trobar personal, i quan publiquem una oferta de feina, la majoria dels aspirants són de fora de Catalunya».

En el mateix marc, existeix el repte d'assolir una generació de talent femení adequada. «La visió d'un home és diferent de la d'una dona, ni millor ni pitjor, per això creiem que, si hi estan les dues presents, el resultat serà més ric», exposa Dubois. La clau és visibilitzar les dones que avui dia s'hi dediquen. «D'aquesta manera, podrien esdevenir referents per a les generacions futures», expressa el director de projectes d'indústria 4.0 a l'empresa **Proacit, Oriol Mascareñas**.

El paper del sistema formatiu

La manca de perfils que s'adaptin a les necessitats de les empreses pot

interpretar-se com un dèficit en el sistema educatiu. Per a Garcia, «és un problema d'entendre el món actual, es realitza una formació dels anys 90 i som en 2023, o sigui que no serveix de molt». «Hi ha coses que els estudiants no saben, però és perquè no els hi ensenyen», observa Dubois. «I perquè el 90% de professors tampoc les sap», argumenta Garcia. Per a Brull, el problema és que no s'aprofundeix prou en la matèria: «En el meu cas, els joves que ens arriben tenen un ventall ampli de coneixements, però no prou acurats, no tenen pràctica suficient».

Objectiu comú

«Com a societat, hem d'aixecar el cap i definir un objectiu comú per tal que les formacions tinguin en compte els avenços que vindran; per això, les empreses han de parlar i posar-se d'acord», indica Mascareñas.

Ecosistema desconegut

El networking, la formació i l'assessoria són alguns dels mitjans que utilitza el Clúster per poder assolir la seva gran finalitat.

No obstant això, els esculls en el camí són diversos, tenint en compte que bona part de l'ecosistema

tecnològic que envolta l'entorn és desconegut per al gran públic. Certament, algun dels problemes que dificulten la plena evolució del sector TIC es podrien extrapolar a moltes activitats econòmiques. El primer i més important per a les empreses és la captació, formació i retenció de talent. Segons el fundador, CEO i CISO d'**eHealthAI**,

Jordi Garcia Castellón, «es necessita que hi hagi més persones formades en sistemes de computació actuals, és essencial». La seva empresa es dedica a desenvolupar aplicatius per a l'entorn sanitari.

Atreure talent

En la mateixa línia, l'analista de software i coordinadora d'equips de

“
No tornaria a Barcelona per res del món, fer créixer eHealthAI en un entorn com el de REDESSA m'aporta uns beneficis que no tindria en un altre lloc

Jordi Garcia Castellón
fundador, CEO i CISO d'eHealthAI



AVANCEM AMB TARRAGONA

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

Més informació, a tarragona.repsol.es



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**



“

La visió d'un home és diferent de la d'una dona, ni millor ni pitjor, per això creiem que, si hi estan les dues presents, el resultat serà més ric

Sara Dubois

analista de software i coordinadora d'equips de Grupo Castilla

Tampoc s'ha de perdre de vista la formació interna que les empreses han de preveure per no quedar-se enrere: «S'ofereixen plans de carrera amb objectius i incentius; la gent del sector necessita tenir reptes, i crec que, en els pròxims deu anys, moltes tecnologies incipients explotaran completament», preveu Dubois. Brull comenta que «s'ha

de treballar molt més en les soft skills, tot i que l'empresa també s'ha d'adaptar als perfils».

Segons Novo, «les universitats comenten que el que intenten és oferir als alumnes una formació 'bàsica' perquè després puguin optar a alguns postgraus que acabin de perfilar els seus coneixements».

«Però s'ha de dignificar l'FP; sembla que sigui sempre una segona opció, són uns estudis estigmatitzats», afegeix. Des del Clúster TIC s'organitzen accions entre associats, universitat, FP i formació privada per tal que els joves puguin conèixer un sector amb pocs anys de vida, fet que provoca que, normalment, ni pares ni molts mestres el coneguin.

“

Com a societat, hem d'aixecar el cap i definir un objectiu comú per tal que les formacions tinguin en compte els avenços que vindran; per això, les empreses han de parlar i posar-se d'acord

Oriol Mascareñas

director de projectes d'indústria 4.0 a l'empresa Proacit





“

S'ha de treballar molt més en les soft skills, tot i que l'empresa també s'ha d'adaptar als perfils dels seus treballadors

Clara Brull

fundadora i CEO del Grup CBS Quality

«La pandèmia ens ho ha demostrat: o ens digitalitzem, o ens digitalitzem», exposa Dubois. Tanmateix, encara hi ha empreses que no han fet el pas perquè, des del punt de vista del seu sector, convenen que no és necessari fer-ho, pel tipus d'activitat o de clientela que habitualment tenen.

«Això és potencial que s'està perdent», destaca Mascareñas. Dubois apunta que «no es pot deixar ningú enrere els petits autònoms també han de formar part del procés i se'ls ha de donar motius per fer-ho». El sector està d'acord que és necessari un canvi cultural sostenible, però encara no està clara la forma d'arribar-hi. «Les empreses del sector TIC som les que hem d'acompanyar a les altres», proposa Dubois.

Pel que fa als Next Generation i l'oportunitat de digitalització que presumiblement han suposat, Mascareñas opina que «moltes vegades, les empreses van ofegades i no tenen temps de gestionar la burocràcia per presentar-s'hi». Novo apunta que


«les empreses també han de tenir un paper proactiu».

Segons les empreses, la pandèmia ha provocat que la societat es familiaritzi amb part del nou paradigma. Valoren que el que ha quedat d'aquesta familiarització ha de seguir evolucionant. No obstant això, «hi ha hagut un impuls d'emprenedoria en l'àmbit online, molta gent està obrint negocis a la xarxa», observa Brull.

Més suport als empresaris

«Com jo sempre dic, pensen que aquí no arriba el wifi», apunta Novo en relació amb la visió que es té des del nord de Catalunya del Camp de Tarragona i les Terres de l'Ebre. En aquesta línia, els empresaris demanen més suport d'institucions autonòmiques i estatals per poder evolucionar més ràpidament.

«Barcelona, per exemple, està col·lapsada i gairebé no té potencial de creixement, en canvi, la demarcació de Tarragona sí que en té», afegeix Novo. Garcia, per exemple, és de Barcelona, però ha establert la seva empresa a Reus: «No tornaria a Barcelona per res del món, fer créixer eHealthAI en un entorn com el de REDESSA m'aporta uns beneficis que no tindria en un altre lloc».

En paraules de Dubois, «la demarcació té universitat, un moviment d'empreses creixent, el Clúster, incubadores... tots els ingredients per competir amb Barcelona». No per dimensions, sinó pel nivell d'empreses que valora traslladar-se entorn de la demarcació. «Ara, les empreses van on hi ha talent», sentència Novo. 

Passa't a l'autoconsum.

Nova bonificació del 50% de l'IBI per a la instal·lació de plaques fotovoltaïques.

Més informació:
reus.cat/autoconsum



AJUNTAMENT DE REUS
Regidoria de Recursos
Humans i Medi Ambient



Mi mayor error

“ Creamos la primera compañía de transporte de graneles líquidos alimentarios en Hungría, pero no tuvimos éxito ”

Felip Ramos Empresario del transporte

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 y Pere Vilalta.



te POR J.A. DOMÈNECH · FOTOGRAFÍA ALBA MARINÈ

“Me gusta el riesgo”, dice Felip Ramos Balsells (67) cuando define una de sus características como empresario que han llevado a su compañía a estar entre las cinco primeras del Estado en su sector. Naturalmente, no es suficiente explicación para argumentar la evolución de esta empresa reusense a lo largo de las cinco últimas décadas. Todo un camino, de alta especialización, de la enseña F. Ramos, dedicada al transporte de líquidos alimentarios a granel.

Para remontarnos al origen de la empresa, hay que hablar del padre de nuestro protagonista: **Juan Francisco Ramos**, conductor de camiones que llega desde Salamanca a Tarragona en los años 40 de la mano de una empresa constructora. Conoce aquí a **Balsells Hermanos**, una sociedad de transporte que utilizaba carros en su actividad. Francisco les convence que el futuro es trabajar con camiones, y acaba incorporándose como socio a la empresa. A principios de la década de los 60 los hermanos Balsells se separan y disgregan la actividad. Ramos se queda con el negocio de cisternas.

Con la separación de las actividades, “mi padre crea en 1968 su propia empresa, **Transportes Ramos**, y yo me incorporo en el año 1973”, señala Ramos. “Las dificultades fueron grandes y de todo tipo, pero tuvimos entonces un gran cliente: **ARPA**, (**Anónima Reusense de Preparados Alimenticios**) que fue la pionera en transformar los restos de los mataderos en grasas. A partir de aquí, poco a poco, entramos en el transporte de aceite, vino, aceites orgánicos para farmacia y perfumería, conservas alimentarias, azúcares, zumos y chocolates, entre otros”.

Primera cisterna de acero inoxidable

En 1985 la empresa incorpora la primera cisterna de acero inoxidable. En 1992 la compañía decide especializarse exclusivamente en el transporte de líquidos alimentarios a granel. Una fecha importante también es 1999, año en el que absorben la compañía **MADI**, una estación de lavado en Reus dedicada a limpiar cisternas especiales para líquidos alimentarios. “Fue un acierto poder entrar en una empresa como MADI, puesto que separa costos y es un negocio que actúa de forma totalmente independiente y que nos permite ofrecer a nuestros clientes una completa trazabilidad desde el lavado hasta el transporte”.

En 2011 llega una primera fase de expansión geográfica. F. Ramos abre una delegación en Ciudad Real. “Pensábamos en hacer

algo en Andalucía, pero nos decidimos por Ciudad Real, concretamente ubicamos la delegación en Pedro Muñoz. Descubrimos allí el mercado del vino: La Mancha es una de las mayores bodegas de Europa... Esto nos hizo entrar de pleno en la logística del vino”, explica Ramos. Las novedades siguieron llegando, como la incorporación en 2012 del primer contenedor-cisterna, y una de muy importante: la adquisición en 2012 de la empresa portuguesa **MEG**, en la que trabajan 35 personas y cuenta actualmente con una flota de 25 vehículos.

Llega el traslado a Vila-seca en 2018 y en 2020 concreta una de sus ma-

yores ambiciones, al crear una filial en Luxemburgo, **F. Ramos Lux**. “Se trata de un paso más de nuestra expansión en Europa. En Luxemburgo existe un gran hub multimodal, y es un lugar muy propicio para desarrollar operaciones futuras. Seguramente allí abordaremos este año una ampliación”.

Capítulo de errores

Felip Ramos no tiene repararos en confesar que “hemos cometido muchos errores en nuestra trayectoria empresarial. Pero ya se sabe que de los errores se aprende, y esto nos ha valido de mucho”. Destaca unos cuantos. Por ejemplo, “un grave error fue no decidirnos antes por trasladar nuestra base de operaciones de Reus a Vila-se-

ca, lo que nos perjudicó en nuestro crecimiento, lo ralentizó”.

Un error teórico, “lo era en su momento”, fue que, con la grave crisis en ciernes, en 2008, “seguíamos comprando camiones. No fue acertado: mejorábamos la flota, pero el riesgo era enorme ya que aumentabas la inversión, pero mientras mer-maba el mercado”. No obstante, “pese a las dificultades del momento, nos sirvió para posicionarnos”.

Una equivocación importante fue también el intento de crear una filial en Hungría. “Lo hicimos conjuntamente con una empresa francesa. Creamos la primera compañía de transporte de graneles líquidos alimentarios en Hungría, pero no tuvimos éxito y al cabo de unos años tuvimos que abandonar este proyecto.

Ramos está convencido que, si no hubiera tenido estos errores, habría habido otros. “Si quieres crecer y avanzar, es totalmente normal que fracasas en algunas cosas”.

Paso por Fira de Reus

Durante los años 1998 al 2002, Ramos compagino el trabajo en su empresa con la presidencia de Fira de Reus. “Fue en el momento de la marcha de **Miquel Colàs**. El presidente de la **Cambra de Comerç de Reus, Francesc Cabré**, me pidió que ocupara el cargo. Era un momento complicado ya que había unas obras en marcha, construcción del nuevo palacio ferial y congresual y, a la vez, la actividad de Fira de Reus tenía que seguir”. Ramos incluso llegó a quedarse sin director general, con la marcha de **Eduard Prats** y también del director comercial **Josep Maria Domingo**. Finalmente pudo contratar al nuevo director comercial, **Ramon Garcia-Valldaura**.

“Los recuerdo como momentos difíciles, pero a la vez estimulantes. Tuvimos que crear un nuevo modelo de gestión, contando con más implicación y control por parte del **Ayuntamiento de Reus** (una de las administraciones responsables de la Fira, junto a la **Generalitat** y la **Diputació**). Se trabajó a pleno rendimiento y conseguimos, pese a las obras del nuevo recinto ferial /congresual, cerrar el último año de mi mandato con 88 actividades realizadas”. Pese a las dificultades, “no puedo estar más que agradecido por la oportunidad: supuso para mi una etapa muy enriquecedora”.



Nueva base en Vila-seca

En 2018 F. Ramos se instala en Vila-seca. Y aunque actualmente la sede social sigue estando en Reus, este 2023 se realizará el cambio definitivo de sede. “La he mantenido así todos estos años, porque me siento muy de Reus y era, de hecho, una razón sentimental”, apunta Ramos.

“Mi intención fue siempre la de quedarme en Reus y potenciar las instalaciones, pero no encontré ningún emplazamiento adecuado”, argumenta. Ramos considera que fue “un gran acierto venir a Vila-seca, no únicamente por las condiciones del Parc Tecnològic i de Serveis Alba, sino también por el trato y la disposición recibido por parte de su Ayuntamiento”. A su juicio, se trata de un polígono modelo, en el que “incluso hay un parque muy cuidado en medio”. Ramos apunta que la clave está en que el Ayuntamiento lo considera ‘el polígono’, no ‘un polígono’....

Los terrenos fueron adquiridos en el año 2000, un total de 20.200 m2. La nueva planta ocupa 11.500 m2, y en ella invirtió 3,5 millones de euros. “Me he fijado mucho en cómo diseñan y cuidan los polígonos en Francia, y también en muchas empresas y sus instalaciones allí”. En esto, la imagen de la empresa, Ramos siempre ha tenido especial cuidado: el orden exterior e interior, la limpieza de sus instalaciones, camiones y cisternas, los elementos de seguridad, entre otros. “Si ofrecemos calidad, buenos equipamientos, tiempo y sostenibilidad, entonces podemos fidelizar a los clientes y a los proveedores también. Junto a todo esto, el cliente tiene que ver que podemos asesorarle de manea integral, y según sus estándares de calidad”.

“Pero, como suele decirse, lo más importante es escoger bien al equipo. Esto ha sido para nosotros una obsesión: fíjese que nuestro interés, respecto a los conductores, por ejemplo, es pagar antigüedad, mimarlos, preocuparnos por su trabajo y aquello que, en su entorno familiar podamos facilitar. En definitiva, dignificar una profesión muy poco reconocida, ni valorada en cuanto al esfuerzo que realizan los conductores para ejercer su profesión”.

Ramos tiene la vista puesta en los próximos años. “Queremos crecer más, tanto en España como en Europa. Seguiremos apostando por renovar continuamente la flota, en la que el 70% es de última generación, pudiendo así añadir valor a nuestra oferta”. No obstante, “cuesta mucho que los clientes aprecien todo el esfuerzo que haces. Presentamos nuestra oferta en un mix de tiempo, sostenibilidad, equipos y precio. Pero queremos que el cliente sea consciente que toda esa dedicación, nuestro diferencial, tiene un valor”. El empeño sigue: hoy la compañía F. Ramos cuenta con una muy amplia cartera de clientes, con firmas multinacionales muy destacadas.

F. Ramos suma 140 personas fijas en plantilla, una flota de 130 conjuntos cisterna de carretera y 250 contenedores cisterna para el servicio multimodal (carretera/ferrocarril/ marítimo), que alcanzan un movimiento de más de 500.000 Tn al año, y unas ventas cercanas a los 30 millones de euros anuales. Y la gran suerte, subraya Ramos, de contar con la tercera generación incorporada al negocio: sus hijos **Ignacio** y **Xavier Ramos**. **te**



Cambrils, més enllà de la gastronomia

L'alcalde de Cambrils, Oliver Klein, descriu aquest mandat **te PER J. S.** que està a punt d'acabar com "un temps dur" per a la ciutat, però considera que des de l'Ajuntament s'han pres mesures i decisions per a reaccionar davant d'aquesta conjuntura complexa. "Ho hem fet prou bé. Ho demostren les dades econòmiques de Cambrils comparades amb les d'altres indrets semblants". Considera que la localitat ha arribat a un final de mandat en una bona situació.

Pel que fa a inversions públiques, Klein parla d'un trident, que comença amb la millora de l'entrada nord de Cambrils, amb una nova rotonda i l'avinguda de l'Esport, que uneix el complex esportiu municipal amb la nova estació de ferro-

carril. La segona és la Rambla Jaume I, una zona, segons l'alcalde, molt degradada i que ara serà d'excel·lència en la zona del port: "És un projecte de fa dècades que ningú s'havia atrevit a tirar endavant. Hem estat valents". I la tercera és l'enderroc de l'antiga estació, que permetrà un nou vial que uneixi la vila amb el port.

Coordinació amb l'empresariat local

Pel que fa a les polítiques de promoció econòmica, l'alcalde cambrilenc destaca que s'han portat a terme coordinadament amb l'empresariat local, a través de les entitats que els representen, cercant el consens. I posa l'exemple de la inversió al Polígon Industrial Belianes a partir d'un estudi de viabilitat. "Belianes és un polígon molt ben ubicat, però tenia alguns problemes legals i s'havia de posar al dia. Darrerament ja s'hi han instal·lat tres noves empreses", explica Klein.

També indica altres inversions privades al municipi, com són els hotels del Pòsit i La Llosa i un altre projecte combinat amb oci a l'avinguda de Mas Clariana, al límit amb Salou.

I aposta per la cerca de socis privats per finalitzar un equipament cultural com és el Teatre-auditori municipal.

La restauració és un altre sector molt potent de Cambrils i Klein assenyala que han de seguir sent punta de llança del territori com les darreres dècades i aposta

Klein destaca el treball conjunt amb l'empresariat local per a la promoció econòmica del municipi

per donar una volta a les jornades gastronòmiques, amb un calendari que s'ha anat ampliant a partir de les Jornades de la Galeira, que aquest febrer ha arribar a la divuitena edició. L'alcalde assenyala que volen allargar-ho fins a un mes gràcies a què Cambrils hi ha no només restauració sinó també els productes de proximitat a través de la Confraria de Pescadors i la Cooperativa Agrícola. Són els ingredients per mantenir la capitalitat gastronòmica de la Costa Daurada.

Nova etapa del sector primari

Klein considera que les crisis del sector primari al municipi d'inicis de segle s'han superat gràcies a la feina de les entitats que els agrupen -Confraria i Cooperativa- i decisions que amb el temps s'han demostrat com adequades i va posar l'exemple de la venda en línia o la subhasta en directe que ha impulsat la Confraria i que li han permès remuntar després de dècades de reducció de

la seva flota. També destaca l'excel·lència de l'oli verge extra que comercialitza la Cooperativa i la gran extensió de cultius d'horta i de secà de que disposa el terme municipal a la zona que limita amb Mont-roig, amb empreses familiars que han aconseguit amb èxit un relleu generacional per tirar endavant.

En aquest mandat, Cambrils ha continuat posicionant-se com un destí de turisme esportiu gràcies, segons l'alcalde, a unes grans instal·lacions esportives, que encara volen millorar-les en un futur amb un nou pavelló poliesportiu -que està saturat actualment- i una piscina olímpica descoberta.

Klein acaba destacant un altre sector, com és la construcció i la promoció immobiliària, que malgrat la crisi iniciada el 2008, a Cambrils ha mantingut un dinamisme que ha fet que hagi

L'alcalde considera que els sectors de la pesca i l'agricultura han superat les crisis dels darrers anys



S'ha fer una inversió al Polígon Industrial Belianes a partir d'un estudi de viabilitat

seguit guanyant habitants. Ja ha superat els 35.000 habitants i al Camp de Tarragona, a Cambrils només el superen a Tarragona, Reus i el Vendrell. I ho ha aconseguit no només amb les noves promocions d'obra nova, sinó amb persones que han convertit la seva segona residència a la vila cambrilenc a primera.

Conclou que Cambrils és una de les ciutats del Camp de Tarragona més atractives tan per invertir-hi com per viure-hi.

Alcalde des de 2021

Nascut el 1976, Oliver Klein Bosquet és alcalde de Cambrils des del mes de setembre de 2021. És Llicenciat en Ciències Polítiques per la Universitat Autònoma de Barcelona i és professor de Ciència Política a la Universitat Rovira i Virgili, tasca que compagina des de 2003 amb la seva de regidor al consistori cambrilenc. Fins al 2010 va tenir les responsabilitats de govern de Promoció Econòmica i Participació Ciutadana. **te**



Oliver Klein, alcalde de Cambrils

URV
UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

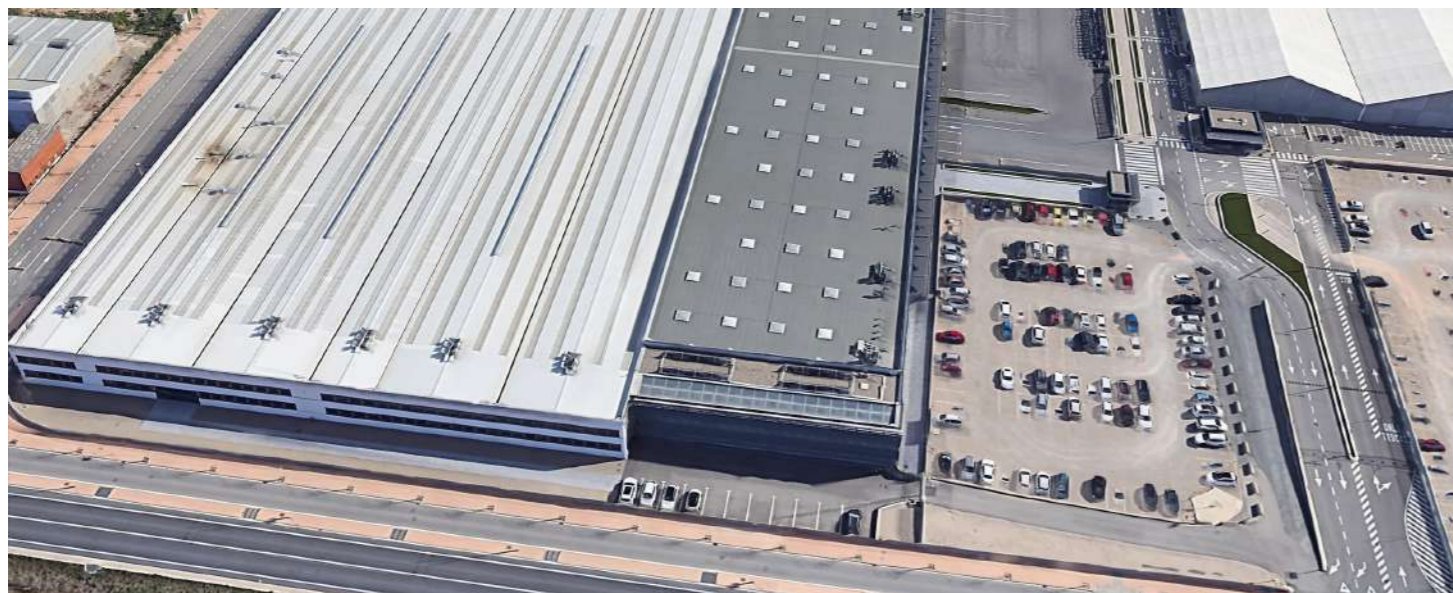
JORNADA DE PORTES OBERTES

24 de febrer i 22 d'abril

Amb els graus de la URV el futur és teu

Inscriu-t'hi!
urv.cat/portesobertes

Fermator augmenta la seva facturació un 22% al 2022



El Grup Fermator compta amb 11 plantes de producció a tot el món i una xarxa de distribució que cobreix prop de 100 països

L'any 2022 ha estat molt positiu per al Grup Fermator, una de les empreses líder a nivell mundial en el sector de components per ascensors. La companyia ha augmentat la facturació respecte l'any anterior un 22%, una xifra que, segons el seu director general, Jaume Vicheto, és fruit d'un treball continuat des de fa anys. "Poc després de complir gairebé mig segle d'existència i mentre el món continua experimentant contínues transformacions, a Fermator hem sabut entendre el canvi tecnològic per a evolucionar de manera positiva i així convertir-nos no sols en l'empresa més gran de la província de Tarragona, sinó també una de les més importants a nivell internacional en la fabricació de components d'alta qualitat per a ascensors", afirma Vicheto.

Després de 46 anys des de la seva fundació, el Grup Fermator aposta per la constant innovació dels seus processos productius, així com de

les instal·lacions per a elevar els estàndards del mercat de sistemes d'elevació i transport vertical. Actualment, compta amb 11 plantes de producció a Espanya, Itàlia, França, el Brasil, Polònia, Grècia, la Xina i l'Índia, més els centres de distribució i xarxa de distribuïdors en els 5 continents, cobrint prop de 100 països, acumulant el 25% de la quota de mercat global, que esperen continuar consolidant amb els seus plans de creixement en els pròxims anys.



Jaume Vicheto, director general

"Tenir una proximitat geogràfica amb el client, facilita conèixer les seves necessitats de primera mà per a així poder-se adaptar àgil i eficaçment a les seves exigències i oferir solucions a la seva mesura. Les portes Fermator estan instal·lades en ascensors de trànsit baix, mitjà i alt de gairebé tothom a nivell domèstic o comercial a gran escala: aeroports, hotels, vaixells i edificis públics," afirma Vicheto.

Amb motiu d'aquest panorama positiu i que l'empresa s'obre cada vegada més al món i a les noves tecnologies, enguany celebrarà l'1 i 2 de juny, una jornada de Portes Obertes. "Esperem reunir a la nostra casa a més de 250 persones entre amics, clients i proveïdors els qui conformen la família Fermator i ens encoratgen a superar totes les expectatives de creixement del grup", assenyala Vicheto, que afegeix: "També estem treballant en un projecte metavers, en el qual comptarem a través de

realitat virtual el passat, present i futur de la companyia, que serà al·lucinant i estarà disponible a la nostra sala d'exposicions en la nostra seu central enguany."

Perspectives del mercat d'ascensors

Si bé la pandèmia ha causat un alentiment del mercat en termes generals, el balanç del sector és prometedor. Encara que moderada, la construcció continua a l'alça i es continua transformant, la qual cosa implica la instal·lació i modernització de nous ascensors. Tan sols a Espanya, el sector de la instal·lació, el manteniment i la repa-

consolidant entre els seus grups d'interès. "Continuarem posant amb orgull el segell de Fermator a cadascun dels nostres productes, mantenint com a pilars la tecnologia punta, la sostenibilitat i la responsabilitat social corporativa. Sens dubte, un context que convida a seguir-se renovant constantment en un mercat tan competitiu que busca oferir la més alta qualitat i servei", afirma el director general de Fermator.

L'enfonsament de la nau de Falset, un punt d'inflexió

Va ser en 1977 en una petita granja situada a Reus on va començar la

la qual cosa en definitiva ha permès arribar on estem actualment".

Gràcies a la unió i en continuar mantenint viu aquest llegat, així com a la constant innovació, les noves tecnologies i l'expansió del negoci, s'han aconseguit superar crisis tan fortes com el col·lapse de la nau de 14.000 m², Doors Movement Technology (DMT), a Falset. Això va ser el 2021 quan la tempesta Filomena va causar que més de la meitat del país es trobés en alerta vermella a causa de les grans nevades, la nostra planta va ser una de les estructures de la regió que es va veure fortament afectada per l'acumulació de neu.



Reconstrucció de la planta a Falset després que la nevada del gener de 2021 enfonsés les instal·lacions

ració va créixer l'any passat un 5% aconseguint els 2.500 milions d'euros, la màxima xifra registrada des de fa deu anys.

Fermator observa aquest panorama amb optimisme i com una oportunitat de negoci per a seguir-se

La companyia de components per ascensors vol seguir creixent els propers anys i consolidar-se com a referència en el sector a nivell mundial

trajectòria de Tecnolama S.A., avui dia la seu central del Grup Fermator i on es concentra la major part de l'operació administrativa, logística i estratègica de la companyia. L'empresa la va fundar un grup familiar de Reus i actualment compta amb més de 1.600 empleats en el món, encara conserva aquest "caràcter familiar" en el qual es va crear i que la fa tan especial. De fet, així ho ressalta el seu director general, Jaume Vicheto: "La familiaritat és un pilar clau en la cultura organitzacional de la nostra empresa; aquí es promou un ambient sa i competent basat en la confiança que té l'un per l'altre,

"De segur aquest va ser un dels punts d'inflexió més crítics en la història de la companyia perquè, encara que no va causar lesions ni va es va cobrar la vida de cap dels nostres col·laboradors per fortuna, es va requerir d'una gran quantitat d'esforços humans i econòmics per a portar la nau de tornada", recorda Vicheto. La companyia va aconseguir traslladar tota l'operació i el personal de DMT a Tecnolama, aconseguint retornar la normalitat de la producció mentre es reconstruïa la fàbrica que, al cap d'un any, cap a abril de 2022, estava llesta íntegrament. **te**



Tecnol, reconeguda com una de les companyies líder en creixement empresarial

T.Q. Tecnol, empresa reusenca dedicada a la fabricació i distribució de productes tècnics per a la construcció, la indústria química, l'equipament urbà i el material sanitari del grup industrial MaserGrup, ha estat seleccionada per la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) com una de les 500 empreses que han liderat el creixement empresarial a Espanya el 2022.

te REDACCIÓ

La iniciativa CEPYME500, impulsada per l'organització empresarial, ha valorat de Tecnol tant els resultats obtinguts aquests darrers anys quant a creixement com la creació d'ocupació, la capacitat per generar activitat, potencial d'innovació i projecció internacional.

Des de Tecnol expressen «la nostra satisfacció per un reconeixement que procedeix del mateix teixit empresarial del país i que ens estimula a continuar treballant amb el mateix afany i dedicació. Juntament amb els criteris en termes de facturació, generació d'ocupació i rendibilitat, a Tecnol basem el nostre creixement en l'aposta pel benestar laboral i per unes polítiques sostenibles i de respecte pel Medi Ambient. Disposem de les certificacions més prestigioses i som membres del Pacte Mundial de les Nacions Unides per a la consecució dels Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS)».

CEPYME500, que celebra la sisena edició, recull cada any els resultats assolits per les petites i mitjanes empreses amb l'objectiu de reconèixer la seva trajectòria i projectar-les nacionalment i internacional contribuint a impulsar-ne el potencial. El projecte també ofereix suport a àrees com la promoció, la innovació, internacionalització o la digitalització. **te**

El 57% de la generació elèctrica de Catalunya el 2022 va procedir de CN Ascó i CN Vandellòs II

Les centrals nuclears Ascó I, Ascó II i Vandellòs II van sumar durant l'any 2022 una producció neta de 23.992,953 milions de kilowatts hora, que van suposar el 9,16% de la generació neta registrada en el sistema elèctric peninsular i fins al 57,1% de la producció elèctrica a Catalunya, segons dades provisionals de Xarxa Elèctrica d'Espanya. Les plantes operades per ANAV representen, en canvi, el 2,8% i el 26,4% de la potència instal·lada a l'Espanya peninsular i a Catalunya, respectivament.

te REDACCIÓ

Segons afirmen des d'ANAV per mitjà d'una nota de premsa, "Ascó I, Ascó II i Vandellòs II van mantenir durant tot l'any una gran fiabilitat en l'operació i van subministrar a la xarxa elèctrica energia lliure d'emissions que va contribuir al seu torn a mantenir l'estabilitat del sistema". En aquest sentit, continua el comunicat, la producció conjunta de les tres centrals es va traduir durant 2022 "en l'estalvi de l'emissió de 8.877.392,6 tones equivalents de CO2. Amb un factor de càrrega del 98,15%, CN Ascó I va aportar a la xarxa 8.508.349 kWh nets, mentre que CN Ascó II i CN Vandellòs II, centrals que van dur a terme durant l'any parades per recàrrega, van produir respectivament 7.597.451 i 7.887.153 kWh nets, mantenint en tots dos casos factors de càrrega superiors al 88%".

El factor de càrrega d'una instal·lació de producció elèctrica és la diferència entre l'energia elèctrica produïda en un període i la que es podria haver produït amb la planta funcionant al 100% de potència durant el mateix període.

Les centrals nuclears operades per ANAV "treballen per a aportar a la societat, avui i en el futur, energia estable i lliure d'emissions, de manera que continuen preparant-se, amb inversions, modernització d'equips, sistemes i components i renovació generacional de l'equip humà, per a poder prolongar a llarg termini la seva activitat amb els màxims estàndards internacionals de seguretat i fiabilitat", conclou la nota. **te**



Oliva Motor, primer grupo español de concesionarios que invierte en Francia

El grupo tarraconense de concesionarios Oliva Motor ha firmado la compra de la concesión BMW y Mini Garage Alart, en Perpignan. Se trata de una de las concesiones más antiguas de la marca germana en Francia -data de 1958- y cuenta con 45 empleados y una cifra de negocio de 35 millones de euros. Con esta operación, que va a requerir una inversión de más de 6,5 millones de euros en mejoras tecnológicas y de sostenibilidad, Oliva Motor se suma a la estrategia de internacionalización como hacen otros líderes del sector. Gracias a ello, en 2023 prevé superar los 250 millones de euros de facturación y los 460 trabajadores.

te REDACCIÓ

Fundado en 1966 por Joaquín Oliva, representa en la actualidad nueve marcas (BMW, Mini, Moto-

rad, Peugeot, Citroën, Opel, Honda, MG y JAC Motors) y se ubica ahora en 15 centros de trabajo en Tarragona, Girona, Barcelona y Perpignan, Oliva Motor apuesta por el crecimiento orgánico e inorgánico. La adquisición de Garage Alart ha sido posible gracias a la excelente relación del grupo Oliva Motor con BMW.

«BMW es ya la marca más importante del grupo en facturación, y consideramos muy positiva esta oportunidad de crecer; es una apuesta ganadora en la que vemos mucho futuro. Francia es un mercado muy exigente, y por ello es para nosotros la oportunidad de jugar en una liga mayor», explica el presidente ejecutivo de Oliva Motor, Santiago Oliva. «Nuestra relación con el fabricante es excelente y nos ayuda a encarar este nuevo reto con gran ilusión», apunta.

Oliva Motor es también el primer distribuidor de Stellantis en Tarragona, con quién ha crecido en 2022 a través de la adquisición de un concesionario Opel. Además, el grupo familiar, que cuenta ya con la tercera generación en el negocio, ha adquirido en el último año la concesión de MG y la importadora de vehículos industriales eléctricos JAC Motors para la Península Ibérica.

«Nuestra estrategia se centra en la digitalización y la diversificación de nuestros negocios. Invertimos fuertemente en tecnología, expandimos el portfolio de marcas y productos y apostamos por la descarbonización de la movilidad. Nos gusta ir de la mano de fabricantes que reconocen y premian el trabajo bien hecho de los distribuidores y que nos animan a seguir avanzando», reconoce Oliva. **te**

Covestro pone en marcha en Tarragona una planta de cloro a escala mundial

Covestro ha puesto en marcha en Tarragona una nueva planta para la producción de cloro a escala global. Se trata de la primera planta de producción de cloro del mundo basada en la **tecnología ODC** (cátodo de oxígeno despolarizado), altamente innovadora y energéticamente eficiente, desarrollada por Covestro y sus partners.

La nueva planta garantiza un suministro eficiente, más sostenible, independiente y permanente de cloro y sosa cáustica para la producción de **MDI** en Tarragona. Esta

nomía circular y reducir, aún más, el consumo de recursos, mientras aumentamos la robustez y la eficiencia de nuestra red de producción».

La nueva planta de cloro es la primera del mundo a escala industrial que utiliza la innovadora tecnología de cátodo de oxígeno despolarizado (ODC). Esta tecnología ha sido desarrollada por Covestro en colaboración con la compañía alemana **Thyssenkrupp Nucera**. En comparación con la electrólisis cloroalcalina convencional, predominante en la actualidad, este nuevo proceso requiere un voltaje más bajo, lo que

soluciones de aislamiento energéticamente eficientes para edificios o dispositivos de refrigeración.

En 2019, el mercado mundial de MDI tuvo un volumen de alrededor de 7.500 kilotoneladas, y se espera que siga creciendo a largo plazo. Además de cloro, la planta también producirá sosa cáustica para los mercados ibérico y europeo. Tanto el cloro como la sosa cáustica son dos productos químicos básicos indispensables para la industria química, además de constituir una materia prima clave para muchos otros sectores estratégicos.



La planta ha supuesto una inversión de 200 millones de euros y ha permitido la creación de 50 nuevos puestos de trabajo.

instalación reforzará la red europea de producción de MDI, un precursor para la fabricación de espuma rígida de poliuretano utilizada para aislar aparatos de refrigeración y edificios. La planta, que ha supuesto una inversión de 200 millones de euros, ha permitido la creación de 50 nuevos puestos de trabajo.

«La exitosa puesta en marcha de la nueva planta es una gran noticia, tanto desde el punto de vista económico como desde el ecológico, tanto para Covestro como para nuestra planta de Tarragona», ha declarado **Markus Steilemann**, CEO de Covestro.

«La planta demuestra cómo las nuevas tecnologías nos permiten avanzar en nuestra visión de la eco-

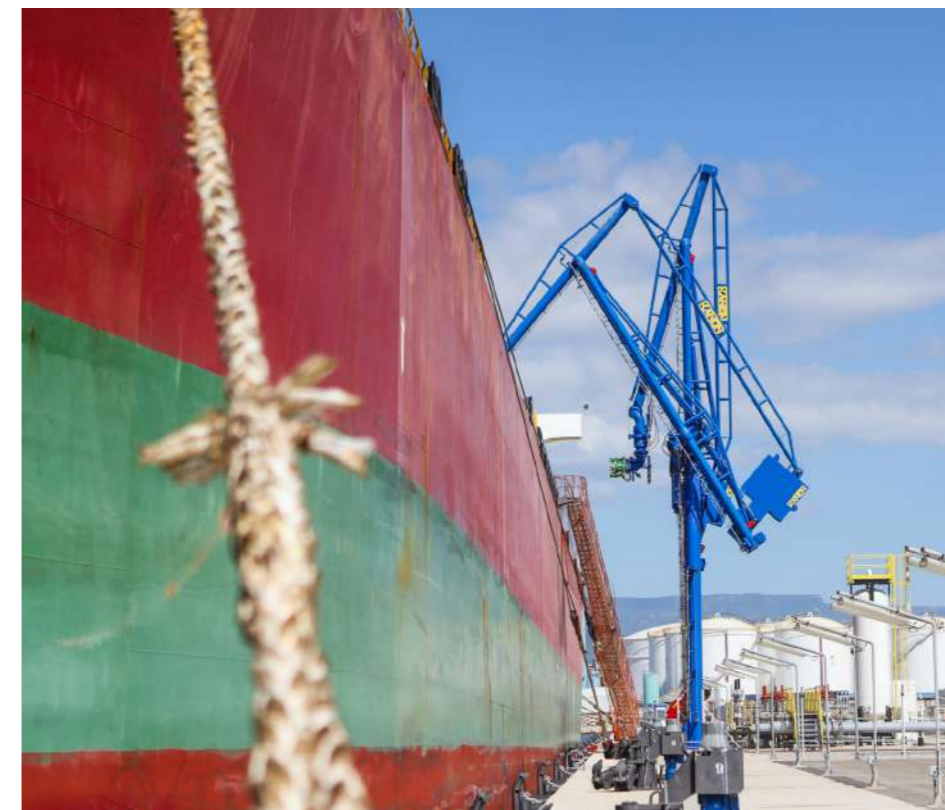
se traduce en un ahorro energético de hasta el 25%.

En la nueva planta de Tarragona, esta innovación puede evitar hasta 22.000 toneladas métricas de emisiones de CO2 al año en comparación con los métodos ya existentes – basado en el mix energético al inicio de la planificación de la construcción, en 2018. De este modo, la nueva planta contribuirá de forma importante al objetivo de Covestro de ser operativamente neutra desde el punto de vista climático en 2035.

El cloro se utiliza en la planta como materia prima para la producción de MDI, un precursor para la fabricación de espumas rígidas de poliuretano como las utilizadas para producir

Andrea Firenze, director general de Covestro en España, ha apuntado: «La llegada de esta planta nos permite reforzar significativamente la producción de MDI de Covestro en Tarragona. Disponer de un suministro propio, independiente y permanente de cloro nos garantiza aumentar, aún más, la eficiencia y competitividad de nuestro centro de MDI. Además, la nueva planta también refuerza la posición de Tarragona como referente de la química en el sur de Europa, promueve el desarrollo económico y social de la zona, y genera, tanto directa como indirectamente, nuevos puestos de trabajo. Por ello, quiero agradecer sinceramente a todos mis compañeros que han contribuido con su trabajo al éxito de este proyecto». **te**

El Port movió en 2022 un total de 29.694.316 toneladas, un 5% menos que en 2021



El descenso en el tráfico de hidrocarburos ha incidido sobre el resultado final del volumen de 2022.

El Port Tarragona sumó en 2022 un total de 29.694.316 toneladas, un 5,06% menos que en 2021, según los datos aportados a cierre del año por el organismo Puertos del Estado. Según esta estadística, Tarragona se sitúa

como séptimo enclave en volumen de la red de 28 puertos de titularidad del Estado. Por delante se encuentran los puertos de Algeciras, Valencia, Barcelona, Cartagena, Bilbao y Huelva. Estos dos últimos a muy poca distancia de Tarragona.

Sobre el papel, las cifras no son las mejores esperadas, pero hay que tener en cuenta factores específicos que afectaron a lo largo del año a la infraestructura tarragonense. En primer lugar, la marcha de los graneles líquidos (el principal tráfico de la infraestructura tarragonense), con un descenso del 16,4%, sumando de enero a diciembre del pasado año un total de 17.670.788 toneladas. El origen de este descenso se centra, fundamentalmente, en la parada de la refinería de Repsol, concretamente sus unidades de combustible durante 53 días. Igualmente, el conflicto de la estiba, originado el pasado verano, ha mermado la posibilidad de mayores volúmenes, específicamente en agrolimentario y carga general.

Con todo, son muy destacables los registros en graneles sólidos, con 9.323.257 toneladas, un 20,3% más. En TEUs se sumaron 775.585 toneladas, lo que supone un 58,3% de alza respecto al año anterior. El tráfico ro-ro experimenta una considerable mejora al sumar 504.705 toneladas (10,5% más). **te**



RPL INVEST

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

www.rpl-invest.com 977 34 25 59 Pl. Prim 14, 2n 3a, Reus

- ✓ ASSESSORAMENT FINANCER
- ✓ GESTIÓ PATRIMONIAL
- ✓ PLANIFICACIÓ FINANCERA

PROFESSIONALS CERTIFICATS I REGULATS



Noves empreses a les comarques de Tarragona al 2022

El nombre de noves empreses creades a les comarques tarragonines el passat 2022 ha estat lleugerament inferior a les de 2021. S'ha passat de 1.334 a les 1.331 empreses creades. En el darrer any es pot percebre un decreixement empresarial a partir del mes d'agost, sense una recuperació a final d'any. Un fet, que no va ocórrer al 2021.

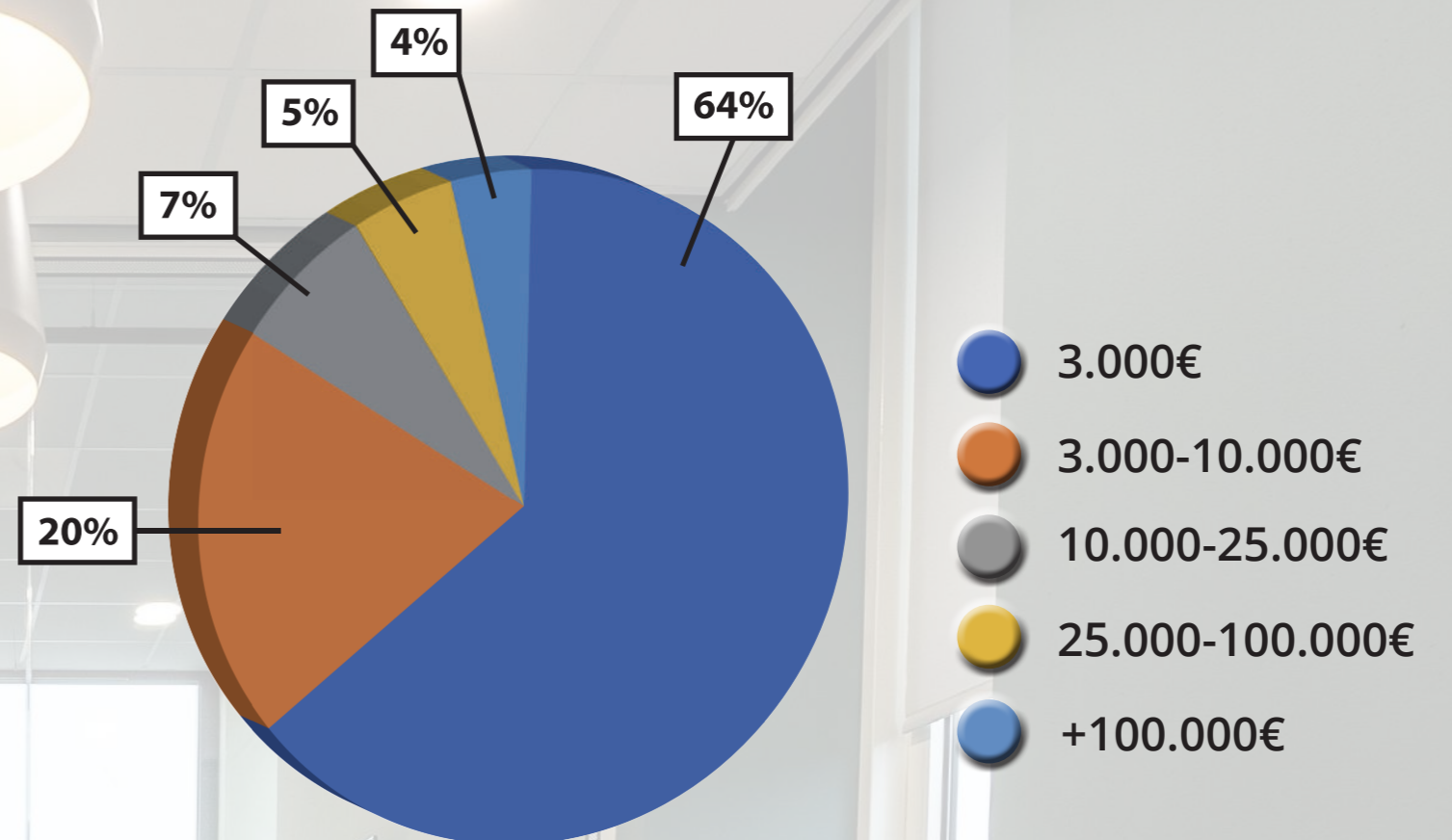
Llista de les societats creades el 2022

TOTAL 1.331 EMPRESSES

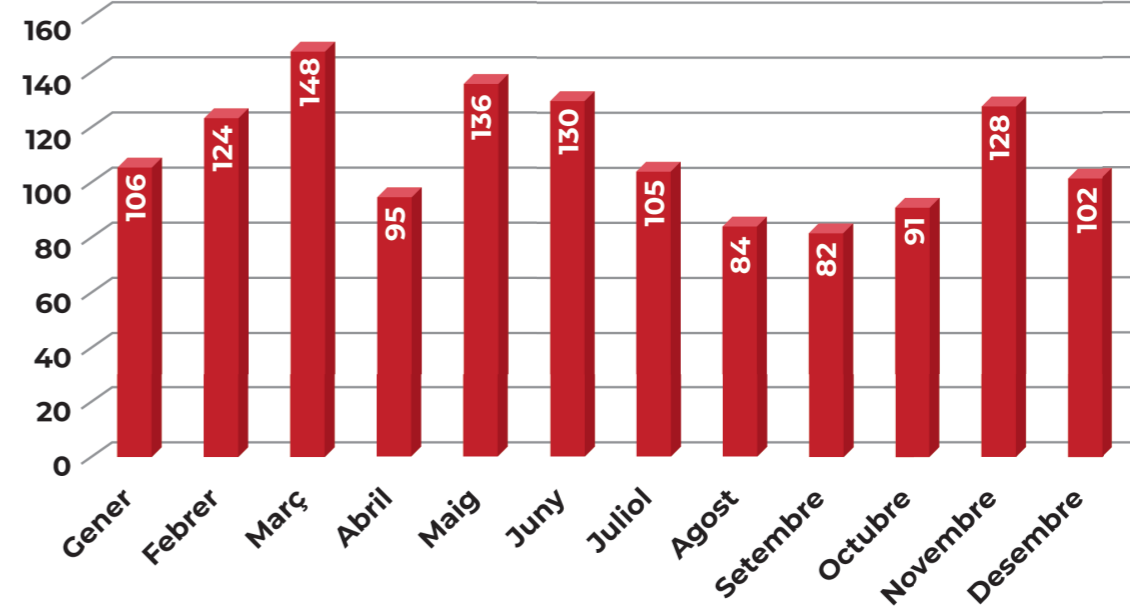
Aiguamúrcia.....	1	Flix.....	3	Perafort.....	2
Albinyana.....	1	Gandesa.....	5	Pratdip.....	1
Alcanar.....	6	Gratallops.....	3	Prades.....	2
Alcover.....	8	Horta de Sant Joan.....	1	Porrera.....	2
Alforja.....	3	L'Aldea.....	7	Reus.....	188
Altafulla.....	10	L'Aleixar.....	1	Riba-roja d'Ebre.....	1
Almofter.....	2	L'Ametlla de Mar.....	15	Riudecanyes.....	1
Amposta.....	36	L'Ampolla.....	1	Riudecols.....	1
Arbolí.....	1	L'Arboç.....	3	Riudoms.....	9
Arnes.....	1	L'Espluga de Francolí.....	2	Roda de Berà.....	10
Ascó.....	6	La Bisbal del Penedès.....	4	Rodonyà.....	1
Banyeres del Penedès.....	3	La Canonja.....	8	Roquetes.....	12
Batea.....	1	La Galera.....	2	Salou.....	75
Bellvei.....	3	La Pobla de Mafumet.....	8	Salomó.....	1
Bonastre.....	1	La Pobla de Massaluca.....	1	Sant Carles de la Ràpita...13	
Botarell.....	2	La Pobla de Montornés.....	2	Sant Jaume d'Enveja.....3	
Cabra del Camp.....	2	La Riera de Gaià.....	4	Sant Jaume dels Domenys..2	
Calafell.....	60	La Riba.....	1	Santa Bàrbara.....	1
Camarles.....	2	La Secuita.....	3	Santa Coloma de Queralt...4	
Cambrils.....	85	La Selva del Camp.....	9	Santes Creus.....	1
Capçanes.....	2	La Sénia.....	3	Tarragona.....	317
Castellvell del Camp.....	7	La Vilella Baixa.....	1	Tivissa.....	2
Constantí.....	7	Les Borges del Camp.....	3	Torredembarra.....	33
Corbera d'Ebre.....	3	Les Piles.....	1	Torroja del Priorat.....	1
Cornudella de Montsant...5		Llorenç del Penedès.....	3	Tortosa.....	36
Creixell.....	9	Margalef.....	1	Uldecona.....	5
Cunit.....	15	Miravet.....	1	Vallmoll.....	5
Deltebre.....	21	Montblanc.....	5	Valls.....	25
El Catllar.....	10	Montbrió del Camp.....	4	Vandellòs i l'Hospitalet de l'Infant.....7	
El Molar.....	1	Montferri.....	1	Vilalba dels Arcs.....	1
El Morell.....	8	Mont-roig del Camp.....	14	Vilallonga del Camp.....	2
El Perelló.....	2	Móra d'Ebre.....	1	Vilanova de Prades.....	1
El Vendrell.....	48	Mora la Nova.....	4	Vila-seca.....	50
Els Guiamets.....	1	Nulles.....	1	Vinyols i els Arcs.....	7
Els Pallaresos.....	4	Passanant i Belltall.....	1		
Falset.....	4	Paüls.....	1		

Font: Registre Mercantil de Tarragona

Imports de constitució



Noves empreses per mesos





Karina Simieli i el Miquel Pérez.

La **Karina Simieli** i el **Miquel Pérez** es van conèixer el gener de 2021 en el **programa Enginy de preacceleració d'empreses**, organitzat per la Diputació de Tarragona, que en aquella edició es **te** **PER J. S.** va portar a terme en col·laboració amb Fira Reus. El programa oferia una formació teòrico-pràctica per a empreses del sector de les noves tecnologies i la realitat virtual i requeria una important dedicació, amb més de vint hores setmanals per part dels inscrits. En finalitzar el curs, que durava uns dos mesos, Simieli i Pérez van decidir crear el projecte empresarial que les tres persones que havien format l'equip durant el curs havien desenvolupat. All cap d'uns mesos una d'elles va abandonar el projecte i van restar-hi Simieli i Pérez. **Naixia Expàcia XR.**

"Tots dos teníem experiència en altres sectors i això ho requereix el projecte en el que estem ara", explica Simieli. "El projecte empresarial sorgeix d'unes necessitats d'**innovació tecnològica en realitat virtual mixta i augmentada, interactiva i immersiva.** Desenvolupem software aplicat a entorns professionals, productius, un camp amb moltíssimes possibilitats. A la demarcació de Tarragona hi ha mercat. Ho detectem mentre estem en el programa Enginy", comenta, per la seva banda Pérez.

Ambdós socis ja tenien experiència emprenent. Mentre ella venia del món del

coach, ell tenia experiència en el món audiovisual i dels videojocs. "Portava molt temps buscant fer de la realitat virtual el *next revolution* de tot i es presenta aquesta oportunitat. Els dos som molt ambiciosos en el tema innovació i jo apporto el coneixement del món informàtic i la Karina la part de les relacions personals i amb altres empreses i l'administració. Ens complementen", afirma Pérez.

"És molt important la dedicació de temps i esforç i de creure en el que estàs construint. L'estiu de 2021 el vam passar treballant, sense vacances. La proposta inicial és que el projecte tindria una certa conti-

nüitat des d'Enginy amb suport a les empreses que seguíssim, però no va ser així. Si que vam tenir suport de la **Fira de Reus** deixant-nos un despatx aquell estiu. Vam fer diversos prototipus, trobades amb empreses del territori i vam tenir bastant ressò", comenta Simieli.

Els primers projectes

L'empresa es crea legalment l'octubre de 2021 i els primers clients d'Expàcia XR han estat projectes petits, com entorns virtuals o digitalitzant patrimoni. El primer concretament va ser **Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre**, amb una experiència de 360 web immersiva, per fer difusió del Laboratori 5G. També han entrat en el sector de l'educació, on hi estan molt enfocats. "Ens hem centrat en dos pilars fonamentals. Un és la formació, per evitar riscos, reduir costos... immersiva i interactiva. Manca d'innovació en aquest àmbit. El segon pilar és la cultura i el patrimoni, per atraure més turisme cultural", assenyala Pérez.

Més recentment han desenvolupat un **simulador en realitat virtual específic per a la Formació professional** enfocat en la branca de sanitat per al diagnòstic per la imatge i medicina nuclear. Està implantat en els **instituts de secundària Cal·lípolis de Tarragona i Àusies March de València.** L'han presentat amb molta bona acollida al cos docent i als alumnes, que

poden fer pràctiques com si tinguessin la maquinària de l'hospital. És un projecte col·laboratiu que va guanyar el premi de Caixabank Dualiza, un ajut per a la FP per a projectes innovadors.

Estan acabant un producte semblant per a altres centres educatius i mantenen contactes amb instituts de Guadalajara i Lleida i València interessats en aquest simulador. Han signat acords amb instituts per desenvolupar més projectes.

Expàcia XR

Any de constitució:
2021

Sector:
noves tecnologies

Número de treballadors:
5

Facturació al 2022:
40.000 euros

Afirmen que han trobat moltes ganes d'innovar per part de les empreses, però molt desco- neixement i una part de la feina de Simieli és sensibilitzar i comunicar molt bé que fa aquesta tecnologia i que pot aportar a la demarcació de Tarragona: "Volem ser líders a Tarragona i que

les empreses no vagin a buscar fora serveis com els que oferim. Confiem en l'esperit innovador que té territori i volem ser part d'això. En els darrers anys hi ha un moviment en temes d'innovació digital a la Catalunya Sud."

El primer any de l'empresa ha requerit molt temps de dedicació, formar-se i fer proves. Estaven a la Incubadora TIC de Reus, a Tecnoedessa i, també el Laboratori d'Innovació de Telefònica, a l'Acceleradora Wayra, que els dona accés a mercats grans, segons expliquen. Es proposen aprofitar al màxim les mentories per definir el model de negoci. "Volem sortir al mercat amb un producte de qualitat. Els primers mesos han estat d'inversió de temps i diners en I+D. Ens trobem davant d'una tecnologia que té moltes aplicacions, moltes sortides. Hem invertit molt de temps en anar provant, en experimentació", apunta Pérez.

Fa uns mesos que Expàcia XR té despatx propi a Tecnoedessa i van contractar un programador. Treballen amb col·laboradors externs i aquest mes de febrer han ampliat la plantilla amb dos treballadors més. "Volem talent de Reus, col·laborar amb agents del territori: trobar i donar suport al talent tecnològic", afirma Pérez. En el primer semestre de 2023 Expàcia XR té previst participar en la primera ronda d'inversió per poder tenir més presència en el mercat. **te**

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

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

L'especialista en situacions complexes de risc comercial

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

Leneim

moda sostenible i sense gènere quilòmetre zero



La vallencana **Xènia Banús** ha creat una empresa pionera al Camp de Tarragona: la **marca de roba sostenible i sense gènere Leneim**. Després de definir el projecte empresarial des de començament d'any, va fundar l'empresa el mes de juliol passat llançant al mercat set peces de roba exclusives i molt limitades, disponibles només en la seva botiga on-line. Formada en màrqueting i comunicació de moda, durant tres anys Banús havia treballat en el departament de comunicació d'una empresa de venda en línia, però tenia la inquietud de crear una marca de valor que contribuís a la preservació del planeta.

Banús defensa un **estil de vida minimalista que generi el menys impacte possible en el planeta**. "Podem viure amb menys roba. Hi ha estudis que indiquen que només utilitzem el 20% de la roba que tenim al nostre armari. Llencem peces que només ens hem posat una sola vegada o que encara tenen l'etiqueta. Volia un projecte que fos molt més que un projecte de venda, que aposti per un consum responsable", afirma l'emprenedora vallencana. Així naixia Leneim. L'origen del nou de l'empresa és «le» de l'article determinat "el" en francès i «neim», de la pronunciació de la paraula "nom" en anglès. A més, una dada curiosa és que Neim és Neem, un nom àrab per a nens i nenes que significa luxe, facilitat.

Amb l'objectiu de difondre aquests hàbits sostenibles tant per a les persones com el planeta, Leneim produeix peces de roba atemporals i versàtils que es puguin conservar i reutilitzar temporada rere temporada. Són **disseny minimalistes, funcionals i còmodes**. "Creiem en el consum conscient i per això ens mantenim allunyats de les compres impulsives que perjudiquen el nostre planeta i a la teva butxaca", afirma Banús. A més, les peces de Leneim aposten per dissenys genderless -sense gènere- que permeten fugir d'estereotips, optimitzar recursos i aconseguir un públic més ampli.

Actualment a l'empresa només hi treballa ella i s'encarrega de totes les tas-

ques, des de l'atenció al client a la gestió de la comptabilitat, menys el patronatge i la confecció de les peces de roba. La seva **aposta pel producte de proximitat -Km 0-, afavorir l'economia local i disminuir les emissions de CO2** l'ha portat a encarregar les peces de roba a un petit taller situat a deu quilòmetres de Tarragona. Usen teixits certificats perquè respecten el medi ambient i a totes les persones, sense ser testats en animals. La producció de les peces de roba les porta a terme pràcticament sota demanda i això fa que l'estoc del qual disposi sigui molt reduït.

El repte de fer-se un lloc al mercat

Banús assenyalava com a principal problema que ha trobat fins ara a l'hora de donar a conèixer la seva marca és el



Leneim

Any de constitució:
2022

Sector:
moda

Número de treballadors:
1

fet de ser "una persona anònima" i no tenir contactes en el sector en el seu cercle de coneguts. Ho ha suplert amb una gran inversió de temps en els primers mesos d'existència de l'empresa. Aquest posicionament en el mercat l'està portant a terme on-line amb l'única excepció de la **participació en un parell de mercats locals**, un espai que permet veure i tocar la peça de roba.

Leneim ven actualment **arreu de la Península Ibèrica**, sobretot en grans ciutats com Barcelona i Madrid, i durant aquest 2023 vol penetrar en mercats internacionals, com el de centre-europeu i el nòrdic, on hi ha un percentatge més important de consumidors amb valors i hàbits que s'identifiquen amb la marca tarragonina. Fins ara, les vendes en aquests països han estat anecdòtiques.

Banús es mostra optimista de cara al futur. Apunta que cada cop més gent valora altres aspectes més enllà del preu a l'hora de comprar roba, com és la confecció o la seva durada, però també existeixen més marques amb la sostenibilitat com el seu valor principal. Avisa però que hi ha empreses importants que es presenten com a sostenibles quan en realitat no ho són.

RE

Reus Empresa

Anuari 2023

Març 2023

Intel·ligència artificial i els seus efectes en l'assessorament financer

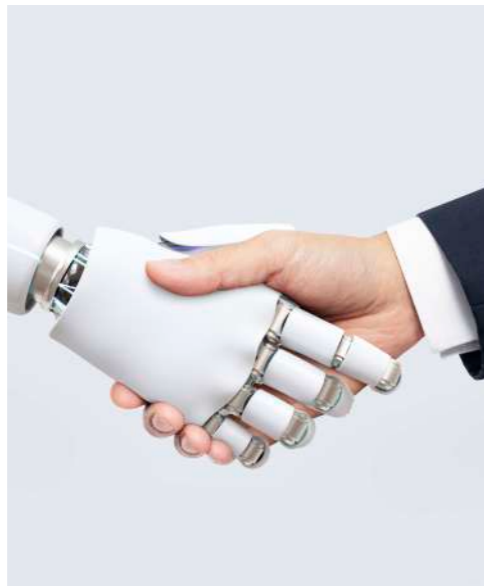


GERARD DOMÍNGUEZ
Director de RPL Invest

LA intel·ligència artificial (IA) és una tecnologia que està tenint un gran impacte en molts sectors, i la indústria financer no és una excepció. L'ús de l'IA en l'assessorament financer està canviant la forma en què les persones prenen decisions financeres i està obrint noves oportunitats per millorar l'eficiència i la precisió en aquest camp.

En primer lloc, l'IA pot ajudar a millorar l'eficiència en l'assessorament financer. Els algoritmes d'IA poden processar grans quantitats de dades i informació en temps real, cosa que permet als assessors financers prendre decisions més ràpides i precises. Això és especialment útil en situacions de mercat volàtils, on les decisions ràpides poden ser la clau per evitar pèrdues importants.

En segon lloc, l'IA també pot ajudar a millorar la precisió en l'assessorament financer. Els algoritmes d'IA poden analitzar grans quantitats de dades i informació per identificar patrons i tendències que podrien passar desapercibuts per una persona. Això pot ajudar a identificar oportunitats d'inversió més precises i a prendre decisions més informades.



A més a més, l'IA també pot ser utilitzada per ajudar a les persones a prendre decisions financeres més informades. Els algoritmes d'IA poden proporcionar informació i recomanacions personalitzades en funció de les necessitats i objectius de cada persona. Això és especialment útil per a les persones que no tenen un gran coneixement financer o no tenen temps per fer la seva pròpia recerca.

No obstant, també és important tenir en compte que l'IA

té limitacions i no és una eina infal·libre. Els algoritmes d'IA es basen en dades i informació existents, per la qual cosa poden ser vulnerables a errors si les dades són incompletes o inexactes. A més, l'IA també pot ser utilitzada per a fins malintencionats, com ara el frau financer.

En conclusió, l'IA està tenint un gran impacte en l'assessorament financer i està obrint noves oportunitats per millorar l'eficiència i la precisió en aquest camp. No obstant, és important tenir en compte les seves limitacions i utilitzar-lo de forma responsable per evitar errors o abusos.

Fins aquí l'article escrit per una plataforma IA, una aplicació que permet escriure text sobre qualsevol tema que li demanis, de fet el títol de l'article és el que jo li he demanat, i tot el que ha pogut llegir fins el paràgraf anterior ho ha generat l'algoritme IA que utilitza aquesta aplicació.

El que ens espera en un futur quasi immediat és increïble i haurem d'estar atents a tot el que ens porti la tecnologia i la IA.

Per sort, actualment encara no poden substituir a un bon assessor financer. **te**

HACE muchos años que sirvo el Registro mercantil de Tarragona donde mi tarea consiste en controlar la legalidad de las sociedades. Ello me ha llevado a una cierta comprensión de las empresas, pero haber emparentado con una familia de empresarios me ha hecho empatizar con sus problemas, ser flexible y descubrir su mundo desde el otro lado de la barrera.

Es una realidad cuánto puede el Derecho influir en la vida de las personas y las costumbres de los pueblos (y a la inversa). No es lo mismo casarse en separación de bienes o en un régimen de comunidad económica. Pero concretamente nos referimos al derecho sucesorio catalán y a la figura del hereu o la pubilla, generalmente los primogénitos, quienes recibían la totalidad de la herencia en detrimento de sus hermanos menores.

Los segundones tenían cuatro posibilidades: trabajar para su hermano, hacerse militares, coger los hábitos o enfrentarse al mundo para labrarse un futuro. Y lo escribimos a propósito de que una buena parte del tejido empresarial catalán de un tiempo pasado no muy lejano, estaba formado por esos infortunados soliviantados con la suerte de la cuna.

Personas hechas a sí mismas que reúnen los valores de los

La suerte de la cuna



JUAN BALLESTER
Registrador mercantil de Tarragona

empresarios auténticos, de otra manera, capaces de saltar las vallas en ocasiones de forma épica, y que ni siquiera se han dedicado a recoger los frutos porque se lo han pasado mejor corriendo la carrera.

Esta es la tenaz historia de muchos catalanes y catalanas y también la del ya fallecido fundador de la empresa Carbonell Figueras, actualmente con una plantilla de mil doscientas personas y que estos días es noticia porque cumple cincuenta años.

Para Idalberto Chiavenato, una empresa es una organización para la



obtención de un beneficio a través de la satisfacción de una necesidad de mercado, pero en realidad son un grupo de marcanos que viajan en una vagoneta de una montaña rusa. Y deseamos felicitar a todos (y a su hija al frente) cuantos han hecho posible que estos días celebre sus bodas de oro.

Gracias a Dios la figura del hereu ha caído en desuso y se ha convertido en una tradición folklórica porque ahora nuestro común hijo mayor va a casarse, que significa 'poner casa aparte', y en aquellos días se hubiera instalado en la nuestra.

La transmisión de todo el patrimonio (antes fincas y ahora valores), con reserva del usufructo vitalicio, no se producía al fallecimiento del padre sino con ocasión de las nupcias del primogénito y a cambio de que el hereu o la pubilla y sus consortes formaran una unidad familiar vitalicia.

Por eso las veinte mil masías catalanas inventariadas, anteriores a muchos municipios, se nombran por el apellido -que mantienen tras su venta o ruina- de aquellas familias que se denominan troncales porque podan las ramas. Recordándonos la gran influencia en la idiosincrasia catalana de esta particular figura sucesoria de origen feudal que impidió la división de los patrimonios. **te**

Un sector en total transformación



FÉLIX OLIVA
CEO de Protego Seguros

POR distintos motivos, el sector del seguro atraviesa un momento de profunda transformación. En primer lugar, hay una cuestión muy fácil de entender, que se erige en principal vector de cambio: asegurarse va a ser cada vez más complicado. Así de sencillo: los reaseguros se encarecen y los análisis de riesgos se vuelven más exigentes, en una dinámica que obliga al empresario a hilar muy fino para adecuar sus coberturas. Aspectos como las medidas de seguridad internas, o los riesgos ambientales han pasado a un primer orden y alcanzan un protagonismo antes nunca visto.

El precio de los seguros comerciales se incrementó en un 6% en Europa en el último trimestre de 2022. Las primas acumulan ocho años de subidas a consecuencia del constante aumento de la siniestralidad. A modo de ejemplo, los episodios meteorológicos extremos son cada vez más frecuentes y violentos; en algunos casos, el paraguas público del Consorcio de Compensación cubre los daños, pero en otros no. Se calcula que el cambio climático provocó el año pasado un agujero económico global directo de 360.000 millones de dólares. Pues bien, el 60% de esta cifra quedó fuera de cobertura

Como les avanzaba, asegurarse contra los imprevistos es cada vez más caro, pero sobre todo más complejo, ya que aumentan los escenarios de clientes



sin cobertura y compañías sin capacidad de respuesta. En este contexto, la figura del corredor de seguros es más interesante para el cliente que nunca, con un asesoramiento especializado que cada vez abarca más supuestos. De hecho, no todos pueden aguantar el ritmo que exige tal nivel de profesionalización.

En este sentido, conviene guardar cierta cautela tras la entrada en escena de los operadores bancarios, sin ningún tipo de especialización, que tratan el seguro como un commodity vinculado a ventajas en sus ofertas de financiación. Resultado: alerta roja para el cliente. No obstante, la banca

ha logrado hacerse un hueco importante en el segmento de particulares, en buena parte por la ventaja de disponer de información sensible sobre las finanzas del asegurado.

Otro factor de futuro que marcará diferencias, además de las innovaciones tecnológicas para acceder al cliente mejor y más rápido, nace de la gestión del talento. Según las encuestas, el sector se sitúa como el segundo más apreciado para trabajar, por nivel de retribuciones y calidad de vida. Jornadas de lunes a viernes, -que cada vez escasean más-, y la permeabilidad al teletrabajo derivan, entre otros efectos positivos, en plantillas con un elevado porcentaje de mujeres (nos enorgullece tener en Protego más del 70%) que pueden conciliar su vida laboral y personal.

Más allá de estas reflexiones, desde el punto de vista de la salud del negocio, el mundo asegurador y las corredurías se sitúan entre los activos mejor valorados por los fondos de inversión. En esencia, se pagan bien por la buena salud del negocio, y abundan las compras en una dinámica de fuerte concentración. En este marco, Protego Seguros acaba de adquirir una correduría en Madrid para potenciar su atención al cliente. Nuestra empresa tiene ya cerca del 50% del negocio fuera de Cataluña, aunque se mantiene fiel a su identidad y a sus raíces desde la sede central en Reus. **te**



INFORMACIÓ I ORIENTACIÓ

Sobre tràmits, serveis i recursos per a les persones emprenedores



ASSESSORAMENT

En la idea de negoci, elaboració del pla d'empresa i viabilitat del projecte empresarial



MILLORA DE COMPETÈNCIES

Formació en gestió empresarial i noves tecnologies



SEGUIMENT TÈCNIC

Suport i acompanyament a les empreses en els primers tres anys de vida



FINANÇAMENT

Assessorament per l'accés al finançament



COOPERATIVISME I ECONOMIA SOCIAL

Informació, assessorament i acompanyament en la creació de societats cooperatives



COWORKING

Espais de treball compartit

Ús diari (màxim 8 hores)

15€/dia

Ús setmanal (màxim 39 hores)

45€/setmana

Ús mensual (7/24)

100€/mes

Ús trimestral (7/24)

175€/trimestre



ALLOTJAMENT EMPRESARIAL

Espais de treball: despatxos individuals i compartits

Individual a partir de 13,15m²

130€/mes

Doble a partir de 18,05m²

95€/mes per empresa

Triple a partir de 30,60m²

105€/mes per empresa



ESPAIS PENSATS PER TREBALLAR

Posem al teu abast despatxos individuals i espais de coworking pensats perquè treballis en un entorn professional i confortable

TORRE DEL LLIMÓ

Espai d'allotjament d'empreses

Cambrils potencia la seva capitalitat gastronòmica

Cambrils ha presentat un potent pla d'actuacions pel 2023 per reforçar la marca "Cambrils, capital gastronòmica de la Costa Daurada" amb un canvi de format de les campanyes, noves activitats promocionals

te REDACCIÓ

i la incorporació de la tonyina com a protagonista del mes d'octubre. La nova estratègia, consensuada amb tots els sectors implicats, inclou sis campanyes gastronòmiques de 30 dies de durada (a excepció del Festival del Vi), la recuperació de la Taula Sectorial de Gastronomia i la participació del municipi en esdeveniments internacionals de primer nivell de la mà de Saborea.

L'alcalde de Cambrils, **Oliver Klein**; la regidora de Turisme, **Yolanda Burgos**, i el regidor de Promoció Econòmica, **Juan Carlos Romera**, expliquen totes les novetats que es portaran a terme el 2023, acompanyats del president de l'Associació d'Empresaris d'Hostaleria de Cambrils, **Xavier Martí**, i el president de la **Cooperativa Agrícola**, **Pau Serra**.

L'alcalde destaca el lideratge natural que ha tingut Cambrils al llarg dels anys, ha recordat el seu paper pioner amb l'organització de les primeres jornades gastronòmiques -que han servit de referent a altres municipis-, i ha afirmat que ha arribat el moment de fer un canvi de rumb per seguir al capdavant. En aquesta línia, l'alcalde explica que el pla 2023 obre una nova era de la gastronomia cambrilenca, mantenint la tradició però amb la incorporació de novetats importants.

El regidor de Promoció Econòmica, **Juan Carlos Romera**, destaca l'aposta per aquest sector clau de l'economia de Cambrils i ha detallat les principals novetats, fruit de diverses reu-

nions de treball amb el sector, que es fonamenten en tres eixos principals: la reestructuració de les campanyes gastronòmiques, la potenciació de la comunicació i la incorporació de noves propostes.

La regidora de Turisme, **Yolanda Burgos**, recorda que la gastronomia és una de les principals motivacions del viatge a Cambrils. "Si parlem de turisme a Cambrils és obligat parlar de gastronomia com a element identificador i que aporta valor i diferenciació a la destinació". Burgos també ha repassat el calendari d'esdeveniments internacionals pel 2023 i explicat el nou impuls que es vol donar al treball i la presa de decisions compartida amb la recuperació de la Taula Sectorial de Gastronomia.

El president de l'Associació d'Empresaris d'Hostaleria de Cambrils, **Xavier Martí**, assegura que calia un canvi per fer un pas endavant i seguir il·lusionant. A més, el restaurador cambrilenc ha constatat que s'estan obrint nous restaurants i ha posat de manifest el nivell dels establiments i especialment d'una nova fornada de cuiners que estan aconseguint reconeixements. Finalment, el president de la Cooperativa Agrícola destaca la qualitat de l'oli d'oliva verge extra Mestral i la importància que té aquest producte en la cuina. I ha avançat que la cooperativa contribuirà en la divulgació de les jornades amb la participació de la seva ambaixadora, **Carme Rusalleda**.

Campanyes de 30 dies, un nou producte estrella i més opcions de participació
El 2023 Cambrils oferirà sis campanyes gastronòmiques d'un mes de durada (excepte

el Festival del Vi que serà de cinc dies) i cadascuna tindrà una nova programació d'activitats en paral·lel organitzada des del Departament de Promoció Econòmica i el Patronat de Turisme.

D'aquesta manera, Cambrils deixa enrere les jornades gastronòmiques de 15 dies i dona pas a campanyes de 30 dies, potenciant les activitats relacionades, amb l'objectiu de reforçar l'impacte de les accions i vetllar per un major retorn econòmic global.

El mes de la galeira (al febrer) serà de nou la primera proposta de l'any amb la participació de la Confraria de Pescadors amb un programa que es presentarà a inicis del 2023. També hi hauran mesos de-

dicats a la carxofa, al romesco, al vi, a l'oli nou i, com a novetat, a la tonyina.

Una altra novetat és que s'amplien les opcions de participació dels restaurants i a partir del 2023 podran oferir menús com fins ara, però també plats especialment elaborats amb motiu de cada campanya.

El treball conjunt

El Pla d'actuacions del 2023 també preveu la recuperació de la Taula Sectorial de Gastronomia amb les aliances de l'Associació d'Empresaris d'Hostaleria de Cambrils, la **Confraria de Pescadors**, la **Cooperativa Agrícola** i l'**Escola d'Hostaleria de Cambrils**. **te**

L'any 1973, una llavor va germinar. La llavor d'Anquin's, la galeria d'art reusenca per excel·lència. Antonio

te PER JOEL MEDINA

Quinteiro i Pepita Giner van ser els artífexs d'aquest complex viatge lluny dels focus barcelonins. Van apostar per Reus. Una decisió arriscada, potser. Valenta, segur. Cinquanta anys després, de la mà de Pepa Quinteiro, la marca Anquin's ja ha arribat a l'altre extrem del planeta.

Antonio Quinteiro era un gran apassionat de l'art. Recorria els antiquaris tarragonins i les galeries barcelonines a la recerca de tota mena d'obres. Una passió que el va portar, amb Pepita Giner, cara visible d'Anquin's, a crear el seu propi espai: «Van innovar, ja que, en aquella època, no era habitual veure galeries fora de Barcelona», afirma la seva filla i actual propietària, Pepa Quinteiro.

Uns primers anys emmarcats en el tardofranquisme

Els 70 a l'Estat espanyol van ser una etapa grisa en l'àmbit cultural.

figurativa de l'època, de la mà, entre altres, de Ramon Aguilar Moré, Joan Martí o Josep Martínez Lozano.

L'empoderament a través de l'art

Pepita Giner va ser una persona avançada al seu temps. No era habitual que les dones ocupessin posicions com la seva. «Ella estava al capdavant d'Anquin's, jo sempre l'acompanyava als tallers dels artistes», recorda Pepa Quinteiro, qui va viure els primers dies de la galeria amb nou anys.

Aquest va ser un dels motius que va fer despertar en l'actual propietària de la galeria la seva atracció cap al món de l'art. L'any 1992, amb el traspass amb 52 anys de la seva mare i alma mater d'Anquin's, Pepita Giner, Quinteiro va haver d'abandonar el projecte de creació i promoció del Club de Golf Reus Aigüesverdes, on estava treballant amb el seu pare, per assumir la gran responsabilitat de dirigir la galeria.

Admet que «al principi va costar». Era una dona amb poca experiència en el sector, fet que va provocar

sibilitar que els clients es fessin socis d'Anquin's a través d'una quota mensual a canvi de certs privilegis a l'hora de comprar art i dinamitzar la galeria. Icònics van ser també els Salons de Maig, que durant un total de quaranta edicions, cada primavera des del 1973 fins al 2012, van aplegar els artistes fixos de la galeria i convidats en un espai de trobada i diàleg entre tendències artístiques.

El Concurs Biennal de Pintura Jove, que possiblement es reprendrà a curt termini, la unificació d'Anquin's i l'espai Artloft el 2012 i el salt internacional d'Anquin's són alguns dels moments que farciran de records el llibre que narrarà i il·lustrarà el cinquantenni: 1973-2023: 50 anys Anquin's. Crònica d'una galeria particular.

Una obra emmarcada en la celebració que al llarg d'aquest any anirà acompanyada de diferents propostes d'artistes històrics i representatius de la galeria, com Modest Cuixart, Didier Lourenço, Alejandro Quincoces, Jesús Curiá i Morató Aragonès. A més, l'exposi-

De Reus al món... de l'art 25 anys de la galeria Anquin's

Incomparable als temps actuals. La societat reusenca va respondre amb satisfacció i joialitat davant de la creació d'Anquin's. Així i tot, cada cop que es duia a terme una inauguració, s'havia de demanar permís al Govern Civil, ja que el dret de reunió estava restringit.

L'aire fresc amb què Anquin's va impregnar el panorama artístic territorial va eclipsar qualsevol dels obstacles que es van posar al davant. Modest Cuixart, Joan-Josep Tharrats, dos dels artistes del grup avantguardista Dau al Set, van ser alguns dels protagonistes durant els primers passos de la galeria, a més de personalitats com Joan Rebull, Sefa Ferré o Magda Folch.

L'estil que hi imperava era la pintura catalana dels s. XIX i XX. Les exposicions de Marià Fortuny, Balomer Galofre, Joaquim Mir o Josep Cusachs van ser de les més rellevants. També es va apostar per la pintura

que sovint notés «certa condescendència i una falta de mirada igualitària». Amb el temps, la situació es va transformar, i, a través de les fires internacionals i de la digitalització de la galeria, Pepa Quinteiro ha aconseguit que Anquin's traspassi fronteres.

La Caixa d'Art, posada en marxa l'any 1978 i que continua en l'actualitat, va ser pionera a l'hora de fomentar el col·leccionisme. Va pos-

ció Vincles serà el punt de reunió de cinquanta artistes relacionats amb Anquin's.

Sobreviure cinquanta anys no és gens fàcil. Ho és menys en un món com el de l'art. «Cada galeria és diferent; no som franquícies i tenim el nostre estil propi», indica Quinteiro, qui ha fet de l'eclecticisme un art. Amb la seva fórmula, Anquin's s'ha guanyat un lloc des de la capital del Baix Camp. Amb la recerca de talent per bandera, l'actual directora aposta per les històries singulars: «Magraden els artistes que tenen alguna cosa a dir».

Béatrice Bizot, Teresa Riba, Frank Jensen, Mònica Castany, Carlos Díaz o Ramon Surinyac són alguns dels noms que destaquen en l'actualitat a Anquin's i que, juntament amb Pepa Quinteiro i el seu equip, fan que la galeria per excel·lència de Reus tingui motius més que suficients per somiar en gran durant el pròxim mig segle. **te**





Port Tarragona

ZONA D'ACTIVITATS LOGÍSTIQUES
VILA-SECA

Nou espai logístic

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

La logística al servei de les persones



920.000 M² DE SÒL

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

URBANISME SOSTENIBLE

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