

A portrait of Àngel Pérez, a middle-aged man with a grey beard and mustache, smiling. He is wearing a light grey polo shirt. The background is a plain, light color.

te

tarragonaempresarial

N25 · NOVEMBRE25

Àngel Pérez

Grup El Pòsit

«L'essència del nostre negoci és una cuina molt senzilla amb un tracte familiar i ràpid»

MIMAYORERROR

Marcel·lí Morera

QUÍMICA

El repte de la formació en el sector químic

DOSSIER Cambrils

Oportunitats i noves iniciatives

gomotor

JAC

OMODA
JAECOO



BMW
MOTORRAD



Tarragona es mou amb
GrupOlivamotor



www.grupolivamotor.com

te

tarragonaempresarial

N25 · NOVEMBRE25

Editorial

Amb l'exemplar que té entre les seves mans, la revista fa un nou pas gràcies a un canvi formal necessari. Hem reduït la grandària habitual de la revista amb la finalitat de fer-la més pràctica i poder així també millorar la difusió.

Quant als continguts, incorporem una nova secció amb la visió dels CEOs del seu quefer diari. Les seccions habituals es mantenen. En aquest exemplar publiquem a més dos suplementos especials: un dedicat al sector químic i un altre a Cambrils.

Esperem continuar amb la nostra labor de difusió de continguts empresarials i econòmics de les nostres comarques, i ser un complement en paper de la nostra web www.tarragonaempresarial.com

- 4** **PROTAGONISTA**
Àngel Pérez
Grup El Pòsit
- 9** **QUÍMICA**
El repte de la formació
en el sector químic
- 22** **FEINA DE CEO'S**
Santiago Oliva Gorria
- 26** **MI MAYOR ERROR**
Marcel·lí Morera
- 28** **DOSSIER CAMBRILS**
Oportunitats i noves iniciatives
- 46** **INICIATIVA SOLIDÀRIA**
Blanca Tecles
- 48** **OPINIÓ**

COMUNICACIÓ
EXTERNA

info@comunicacioexterna.com - 667 44 00 92

Director: Joan A. Domènech

Col·laboren: Jordi Salvat, Josep Gallofré, Juan Ballester, Jaume Llosas, Antoni Terceño, Joan J. Carvajal Martí, Ioanis Katakis, Cristina Vázquez, Maria Mas

Fotografia: Alba Mariné, cedides i arxiu · **Disseny:** Ovni_comunicació visual · **Producció:** Arts Gràfiques Rabassa SA

Següent número: març 2026

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

Grup Oliva · Ajuntament Cambrils · Port de Tarragona · AEQT · Borges · URV · Ajuntament de Vila-seca · ASES · Repsol · Nextmaritime · AITASA · Fermator · AFEPASA

Àngel Pérez

Grup El Pòsit

«La clau és el benestar del treballador: que estigui motivat, que sàpiga que és important i se senti valorat»

Edat: 61
Professió: empresari i discjokei
Aficions: la música i caminar
Trets del caràcter: humil, coherent i responsable



JORDI SALVAT ALBA MARINÉ

El Grup El Pòsit és actualment una de les empreses de la restauració tarragonina més dinàmiques i innovadores. Compten amb tres restaurants i un bar i l'objectiu és seguir creixent, però estudiant molt a fons els propers moviments. El darrer establiment el van obrir a La Pineda fa un any i mig. La sostenibilitat és un altre dels trets diferencials del Grup El Pòsit, que el 2014 va facturar deu milions d'euros a l'any i compta amb una plantilla que arriba a 160 treballadors en la temporada més alta. Parlem de tot plegat amb el copropietari i director comercial i gestor de sostenibilitat, Àngel Pérez García.

Què és el Grup El Pòsit?

Som una empresa familiar. El meu pare va fer pinya amb els seus dos cunyats per obrir el bar a l'edifici del Pòsit de Cambrils fa més de cinquanta anys. Van venir de Granada tota la família. El primer any vivien dins del bar perquè havien posat allí tots els diners de la família. Una part dels magatzems els vam convertir en habitacions. Va ser una aposta familiar total per quedar-nos el traspàs del local. El meu pare va morir el 1977 amb 47 anys i el meu tiet Antonio es va quedar al capdavant del negoci. De petits tots els cosins ajudàvem al bar.

La relació qualitat-preu-servei era molt bona i a la gent el que més li agradava era el tracte que hi havia. L'essència del negoci era una cuina molt senzilla, de producte, amb un tracte familiar i ràpid i és el que hem continuat.

Com va ser el relleu de la primera a la segona generació?

Va ser tranquil. Uns cosins volien treballar a la restauració i altres no. Durant 25 anys jo vaig ser discjokei i vaig portar la discoteca Black Bear de Cambrils. El 1996 vaig començar a treballar també al restaurant. Fins el 2015 vaig treballar de dia al restaurant i a la nit, a la discoteca. A partir de 2010 el meu cosí Antonio i jo comencem a portar més coses i rellevem el meu tiet en la direcció. Ell s'encarrega més de la gestió econòmica amb la gerència i jo els recursos humans i el màrqueting com a director comercial. La resta de cosins i germans continuen amb responsabilitats al restaurant de Cambrils i a Tarragona vam posar un director de fora de la família, que ara està al capdavant del nou establiment de La Pineda.

El 2019 van obrir de nou un bar a Cambrils?

Buscàvem sortir una mica d'aquest tipus de cuina que només era marinera i tradicional. Vam apostar per intentar obrir-nos a un altre concepte de negoci semblant i vam obrir el Bar del Pòsit, a Cambrils, en un restaurant que ens van oferir, de tota la vida, que era Casa

Gallau. El vam obrir amb un concepte més de *real food*, més casual, enfocat a gent més jove que buscava alguna cosa més informal, més enllà del peix i marisc.

«El tancament durant vuit mesos ens va generar pèrdues d'un milió d'euros. Encara ho estem pagant ara»

Disposen d'una cuina central a Reus.

Quan vam ampliar el restaurant El Pòsit de Cambrils ens vam adonar que ens feia falta optimitzar més la nostra cuina i vam obrir una cuina central a Reus, on elaborem les bases, els caldos, la pastisseria. La vam obrir el 2008 i continua sent ara la cuina central i ens ha permès seguir creixent d'una forma controlada. En aquell moment la nostra intenció era obrir a Reus un altre Pòsit, a la plaça del Mercadal. Teníem molta clientela de Reus. Però vam fer un estudi de mercat i no ho vam veure clar. Vèiem una mentalitat diferent a Reus: el cap de setmana era complicat, entre setmana funciona molt el menú i nosaltres no ho som. No ens vam atrevir i ho vam llogar. Fa un any vam vendre el local.

«Tenim diverses ofertes de restaurants que estan funcionant i molt ben situats»

El Covid com us impacta?

El tancament durant vuit mesos ens va generar pèrdues d'un milió d'euros. Encara ho estem pagant ara.

En algun moment van patir per la supervivència del negoci?

La pandèmia va generar una incertesa molt gran perquè ningú sabia on era el límit d'allò. No sabíem si obríem si hauríem de tornar a tancar. Quan obríem la gent tornava a venir i, en aquest aspecte, estàvem més tranquils. Vam tenir una ajuda del govern de 100.000 euros, però això és ridícul.

Quina plantilla tenien?

Actualment som 160 persones i llavors érem entre 110 o 115. Entre 60 i 70 eren fixes tot l'any i vam obrir un fons d'ajuda als nostres treballadors. Les pèrdues eren enormes cada dia. Vam tornar a obrir i les coses van anar bé. La clientela va seguir responent.

Fa un any i mig van obrir un nou establiment.

El 2024 ens proposen agafar el que a La Pineda, a Vila-seca. Vam començar a parlar i vam arribar a un acord bo per les dues parts i vam obrir El Pòsit de La Pineda. Els negocis que hem obert no han estat amb l'objectiu només d'expandir-nos, sinó perquè ho hem vist clar i hi havia una bona oportunitat. El Pòsit del Serrallo era un retorn emocional que ens inspirava i era una bona plaça. Tenia coherència. El local del Gallau era molt cèntric i un lloc emblemàtic i ens permetia sortir del que fèiem als altres restaurants. I La Pineda és un espai que era difícil



dir que no, tot i que s'hi havien muntat diversos restaurants i no funcionaven. Però no ens va fer por perquè el 2024 la marca d'El Pòsit estava molt enfortida i ens donava tranquil·litat. Estratègicament està molt ben situat, al costat d'empreses grans i amb una panoràmica impressionant. Sabíem que a l'estiu treballàriem molt bé i teníem el dubte de l'hivern.

I l'han superat?

Va ser molt bo. A l'hivern a la Pineda treballàvem al migdia entre setmana amb cent comensals de mitja. Amb les dues plantes caben 400 persones. Els caps de setmana fen una mitja de 600 i 700 persones.

Estan receptius a obrir nous restaurants?

Estem receptius. De fet, tenim diverses ofertes de restaurants que estan funcionant i molt ben situats. No els agafem perquè és un model de restauració petita per la qual nosaltres no apostem. Hem rebut ofertes de petits restaurants, però per al nostre tipus de gestió necessitem llocs més grans. I hi ha altres locals que es passen de preu. Et demanen una milionada. No t'ha funcionat i ara et vols guanyar la vida en mi? Ho diem a El Pòsit que ara estan en expansió. Ens ofereixen moltes coses a Tarragona, Reus, Salou...

Però no acaben de sortir.

No veiem que pugui ser beneficiós per a nosaltres. Som un negoci i hem de mirar que els números surtin.

En la seva targeta de presentació posa que és gestor de sostenibilitat del Grup El Pòsit.

Quan vam participar el 2017 al programa Joc de Cartes vam guanyar el Premi al Millor Restaurant Sostenible de la temporada. Ens vam adonar que no sabíem que ho fèiem tan bé. Ho fèiem perquè ens pensàvem que les havíem de fer així. A partir d'aquí, vaig entrar en contacte amb el president de Restaurants Sostenibles de Barcelona, Sergio Cid, per intentar que no es quedés en un premi i que fóssim un exemple de restaurant en aquest aspecte. Em vaig una mica en aquest tema per entendre aquest pensament. Em van ajudar a crear un full de ruta: que hem de fer, quina és la coherència que hem de tenir... I em proposen que sigui gestor de sostenibilitat.

Què és aquesta figura en un restaurant?

És la persona que s'ocupa d'analitzar quins recursos tenim i de com millorar la sostenibilitat de l'empresa. Enllaça l'empresa amb l'entorn que nosaltres tenim: proveïdors, administracions, la comunitat, el territori... També és

«La sostenibilitat la demostrem en el nostre dia a dia i ho basem en tres punts fonamentals: persones, producte i planeta»

molt important comunicar-ho, perquè sinó no se sap. I no només treballar amb proveïdors locals, la màxima eficiència energètica, racionalitzar el consum d'aigua, la gestió dels residus o promoure una cuina inclusiva tenint en compte les intoleràncies alimentàries, sinó també les condicions laborals dels nostres treballadors, que per nosaltres són molt importants. La sostenibilitat la demostrem en el nostre dia a dia i ho basem en tres punts fonamentals: persones, producte i planeta. I treballar amb la comunitat. Soc president de l'Associació d'Empresaris d'Hostaleria de la Província de Tarragona (AEHT). Tot això és sostenibilitat.

El sector de la restauració es queixa els darrers anys de manca de personal. També tenen aquest problema?

Tenim el mateix problema que té la societat en general. Parlo amb informàtics i també el tenen. Costa molt trobar un comercial amb cara ulls. Nosaltres tenim un problema gran. Sembla que tot siguin drets. I les obligacions? Si no m'agradava una feina, jo complia fins el darrer dia. Sabia quina era la meua responsabilitat. Ara és molt fàcil agafar la baixa i complica la restauració i tots els sectors. Abans no passava.

Com ho afronten?

Formant bé a la gent, que estigui motivada, que hi hagi unes bones condicions i bon ambient de treball. Quan passa tot això, la gent espera no fallar al treball. En canvi, si això no passa, a la gent li dona igual. Els nostres treballadors veuen cada cop més que, quan fallen, estan creant un problema als seus companys i l'equip se'n ressent. A l'estiu, amb persones que venen a treballar dos o tres mesos i no tenen estabilitat ens podem trobar amb el problema que ara vinc i

ara no vinc. Això serà difícil de revertir perquè és gent que té els dies comptats.

Hi ha estabilitat entre els treballadors de l'empresa?

Sí, molta. Ara som 160 treballadors en la temporada alta i a l'hivern, quedem sobre uns 100. Tenim molts treballadors que porten amb nosaltres vint o trenta anys. La clau és el benestar del treballador: que estigui motivat, que sàpiga que és important i se senti valorat.

El Pòsit ha estat pioner en la introducció de la tecnologia als seus establiments.

Sí, l'any 1995 ja vam ser conillots d'indies de les TPV per agafar les comandes. Creiem molt en la tecnologia i que ens pot fer millors. L'ADN de ser innovadors per millorar el nostre servei el portem des dels nostres pares. Sempre hem estat a la última. Primer van ser les telecomandes, després vam introduir un sistema que el client podia prémer un botó perquè vingués el cambrer, el robot que servia a les taules. Hem estat pioners. Ara amb la IA també hi estem treballant.

«La sostenibilitat la demostrem en el nostre dia a dia i ho basem en tres punts fonamentals: persones, producte i planeta»



Cronologia

D'un petit bar de pescadors a una cadena amb tres grans restaurants i un bar.

1973

La història del Grup El Pòsit comença a l'antic Pòsit de Pescadors de Cambrils. A la llotja es feia la subhasta de peix i hi havia el mercat a l'exterior. Va ser el tiet de l'Àngel Pérez, Antonio García Sánchez, que el 1973 va venir a veure la seva núvia a Cambrils, que treballava al restaurant Casa Gatell, i va veure que es traspassava el bar del Pòsit de Pescadors. També va observar el moviment que tenia aquella plaça. Va trucar el seu cunyat, Àngel Pérez Avellán, que ja tenia un bar a Granada. L'endemà va agafar el tren fins a Cambrils i ràpidament van decidir invertir els estalvis familiars per aconseguir-ne el traspàs. En un mes van obrir. Aquells anys posaven dues planxes enmig del bar, al costat de la barra i cuinar el que cada dia es subhastava: calamarquets, musclos, peixet... Era una cuina senzilla i autèntica, però el negoci anava a més, sobretot a l'estiu gràcies al turisme creixent.

1986

La llotja de peix va traslladar-se al Port de Cambrils i el mercat a l'aire lliure va passar a dins de l'edifici d'El Pòsit, a l'espai que havia deixat la llotja. El mercat es volia obrir també pel carrer i van agafar part del magatzem del Bar del Pòsit a canvi de poder fer-hi una certa renovació i es va transformar en un restaurant, amb una cuina vista.

2004

L'edifici del Pòsit patia una degradació constant perquè la propietat, la Confraria de Pescadors, no feia cap mena de manteniment amb l'objectiu que acabessin marxant. Pérez ho recorda com un *mobbing* immobiliari, ja que la Confraria volia que l'espai quedés buit i fer-hi un centre comercial amb locals de lloguer. Un diumenge del mes d'octubre, a través d'una ordre judicial que declarava l'edifici com a ruïnós, els van fer fora d'allí

després d'unes pluges que van enfonsar part del sostre de l'edifici. No van poder ni obrir amb totes les reserves i van tenir només tres dies per buidar-ho tot. Ja en previsió que alguna cosa així pogués passar, un any abans havien agafat un local proper com a menjador extra. Era més petit, però el van haver d'habilitar fins que ven trobar un nou espai per continuar el negoci. "Va ser el moment més crític. Ens vam veure al carrer amb un compte de clients enorme amb un local més petit. Ens jugàvem molt i vam haver de posar les piles", recorda Pérez.

2005

Van decidir-se ràpid per obrir un nou restaurant El Pòsit en un local a la plaça Mossèn Joan Batalla, que fa vint anys era una plaça nova, menys concorreguda que la plaça del Pòsit. Estava molt buida comparat d'on venien: el centre neuràlgic de Cambrils. El juny de 2005 obrien en un temps rècord. Van mantenir l'altre restaurant per fer promoció del nou restaurant i convidaven a cafè a qui anessin al nou. Durant vult anys, van mantenir els dos restaurants, fins que els van oferir comprar el local del costat del nou establiment i ampliar i poder convertir-se en el restaurant més gran de Cambrils, amb mil metres quadrats i capacitat per 250 persones.

2016

Aquell any van acudir al concurs per quedar-se l'antic edifici de la Confraria de Pescadors de Tarragona i van guanyar de carrer entre una dotzena de candidatures. "Era com tornar a casa, a les arrels, a l'edifici d'un Pòsit del Serrallo. Tenia aquest significat emocional", assenyala Pérez. L'any següent El Pòsit del Serrallo va participar al programa de TV3 Joc de Cartes i, malgrat quedar segons, l'endemà va augmentar un 40 o 50 per cent les reserves. I aquesta tendència es va mantenir. L'aparició televisiva va ajudar molt en l'arrencada del nou projecte.

2019

Obren al Bar del Pòsit, al carrer Pescadors de Cambrils, un local que ofereix una gastronomia actual, d'elaboració pròpia i *real food*, amb una cuina ininterrompuda de 12:45 a 23:00 hores.

2024

El maig de l'any passat el grup de restauració va posar en marxa el seu tercer restaurant, El Pòsit la Pineda, ubicat a l'edifici de la mítica discoteca Level, icona de la música electrònica dels anys noranta. Pot albergar gairebé 300 comensals per servei.



«Aproposit no és una marca blanca, sinó una marca compartida amb enòlegs i viticultors de la província»

Com?

Fins ara, hem tingut el nostre propi motor de reserves i no depenem de cap empresa exterior. Tenim un enginyer informàtic que treballa per a nosaltres. Ara estem treballant en com aplicar la IA en tot això. Sempre hem cregut que la tecnologia és molt important en un restaurant: en la gestió dels estocs, el magatzem, les reserves... Ara volem millorar amb la IA.

Parlem d'Aproposit. Com sorgeix?

En els restaurants de la nostra família el vi de la casa era el vi més barat i vam pensar que no era el que millor reflectia la nostra identitat i els valors com a empresa. Vam pensar de parlar amb un celler i crear un vi que ens fes sentir orgullosos. Quan el vam tenir no ens vam acabar de sentir del tot còmodes. Tarragona és la província espanyola amb més DO i ens van preguntar: per

què no anem més enllà, fem un vi de cada de DO i posem en alça el territori? I així va començar i vam fer el joc de paraules amb Apro i Pòsit. Buscàvem el petit productor i intentar fer un comerç just. Primer els cellers ens tancaven les portes, però quan els explicàvem el que volíem, posant l'enòleg com a protagonista, van entrar en el projecte. Aproposit no és una marca blanca, sinó una marca compartida amb enòlegs i viticultors de la província, una marca d'orgull de territori, amb un gran aparador que són els nostres restaurants.

Quins són els resultats?

El 2024 vam vendre 60.000 ampelles i aquest 2025 esperem arribar a les 70.000. Ara estem mirant de potenciar la venda dels vins a través de la nostra botiga *on-line* per arribar directament a les cases. Aquest Nadal volem fer un *pack* de territori, per a regalar. També forma part d'aquesta manera d'actuar sostenible.



Les empreses del polígon petroquímic tarragoní estan adaptant els darrers anys la formació per als seus directius, comandaments mitjos i treballadors als accelerats canvis tecnològics que viu el sector i al repte de la transició energètica i la descarbonització. Ho fan en estreta col·laboració amb la Universitat Rovira i Virgili i els instituts de secundària de referència en l'àmbit químic, però també a través de recursos interns a través de cursos i formacions que incideixen cada cop més en el factor humà.

El repte de la formació en el sector químic



Les empreses químiques aposten per una formació més adaptada a la transició energètica i als canvis tecnològics

Hem reunit en una taula rodona directius de quatre empreses del polígon petroquímic de Tarragona per tractar sobre com afronten la formació dels treballadors de les seves organitzacions. Es tracta de Mario Lorenzo Feria, cap de Recursos Humans del Complex Industrial d'Ercros a Tarragona; Iolanda Banús, HR Business Partner de BASF a Tarragona; Ana Pocino, HR Partner de Dow Tarragona i Yuliany Carolina Parragoza Navarro, gestora PYO de Repsol a Tarragona.

JORDI SALVAT

Estreta i profitosa relació amb la URV

La relació entre les empreses químiques i la Universitat Rovira i Virgili (URV) és "àmplia i extensa", com afirma Mario Lorenzo Feria, cap de Recursos Humans del Complex Industrial d'Ercros a Tarragona, i en destaca com, un dels darrers episodis, la posada en marxa fa quatre anys d'un grau dual de Química, pioner a nivell estatal, pel

qual es va demanar la col·laboració de les empreses de l'AEQT perquè els alumnes hi poguessin fer pràctiques. "És el quart curs que hi participem i està tenint una rellevància important. A Ercros hem incorporat com a tècnica de medi ambient la primera estudiant de la formació Dual del Grau de Química que vam tenir. És una prova que aquesta simbiosi funciona. Hi ha coses que s'aprenen només a l'empresa i no a la universitat", explica Lorenzo, que assenyala també que

professionals d'Ercros fa molts anys que formen part del professorat associat de la Facultat de Química i de l'Escola Tècnica Superior d'Enginyeria Química de la URV.

Iolanda Banús, HR Business Partner de BASF a Tarragona, coincideix en la col·laboració des de fa molts anys entre l'empresa i la universitat, sobretot en l'àmbit de la Química, acollint alumnes del Màster d'Enginyeria Química, o col·laborant en el

projecte Work Experience oferint una beca a estudiants del màster, que poden fer una estada en pràctiques a l'empresa: "Són perfils interessants i n'hi ha que s'han quedat a l'empresa". També tenen professors associats que donen classe en diferents enginyeries i també a la Facultat d'Econòmiques. BASF pren part també en les fires d'ocupació organitzades per la URV.

Repsol manté una col·laboració activa amb la Universitat Rovira i Virgili (URV) en diverses iniciatives, incloent-hi patrocinis i programes acadèmics. Des del punt de vista del talent, cal destacar la nostra participació en el programa Work Experience des del curs passat, una iniciativa que reforça el vincle entre universitat i empresa. Un altre aspecte rellevant és el Grau Dual en Química, una formació que permet a l'estudiant una immersió més profunda en l'entorn professional, contribuint de manera significativa a millorar les seves oportunitats d'inserció laboral.

"En el cas de Dow i la universitat es tracta d'una relació molt sòlida que es remunta a 47 anys enrere, amb la primera edició del Premi Dow", afirma Ana Pocino, HR Partner de la multinacional a Tarragona. També destaca que el projecte Work Experience de la URV permet identificar talent gràcies a l'oportunitat que l'alumnat faci pràctiques a l'empresa: "Posa en valor la sinèrgia entre la part acadèmica de la universitat i la realitat empresarial, una convergència que resulta positiva per a ambdues parts". Pocino subratlla que aquesta col·laboració s'adapta i evoluciona, com ho demostra la posada en marxa aquest curs del Màster en Descar-

bonització de la URV: "És l'exemple més clar d'aquesta estreta col·laboració entre les necessitats del món acadèmic i la demanda social i industrial". El fet que el màster d'Enginyeria Química s'imparteixi en anglès és un altre aspecte destacat per Dow, ja que facilita als joves l'adquisició de competències elevades en àmbits clau per al seu desenvolupament professional.

Bona coordinació amb els instituts

Les empreses químiques assenyalen als Instituts Comte de Rius, Vidal i Barraquer i Pere Martell com els referents en cicles formatius del sector, generant perfils professionals relacionats amb les automatitzacions robòtiques, laboratori i control, química industrial i administració i finances. "A l'Institut Comte de Rius tenim la llibertat de treballar els continguts programàtics, que han pogut quedar desfasats o cal abordar des d'un altre punt de vista. I en diversos casos els hem demanat incorporar aquesta part perquè la necessitem quan l'estudiant treballi. Ens hem d'anticipar", comenta Parragoza (Repsol).

Banús explica que BASF té la seva pròpia FP Dual transnacional, que dura dos anys i quatre mesos amb una classe en què els alumnes són seleccionats per l'empresa i reben classes d'alemany i pràctiques tan a Tarragona com Alemanya. "Quan acaba aquesta formació tenen un lloc de treball a Alemanya", afirma Banús, que assenyala que col·laboren sobretot en química industrial, ja que un 80% de la plantilla és personal a torn a producció i és on tenen més demanda.



«A l'Institut Comte de Rius tenim la llibertat de treballar els continguts programàtics, que han pogut quedar desfasats»

Yuliany Carolina Parragoza Navarro
Gestora PYO de Repsol a Tarragona.

Un dels reptes de les empreses és despertar la vocació científica entre els estudiants de secundària i Banús posa l'exemple del programa *Teens Lab*, amb alumnes de quart d'ESO en col·laboració amb la URV i hi fan tallers d'experimentació. Recentment hi ho han ampliat a alumnes de Batxillerat. Lorenzo explica que Ercros també participa en aquesta programes aportant tècnics júnior que fan gaudir els joves amb experiments. Des de Repsol, Parragoza indica que han de seguir fent aquesta tasca als instituts de difusió dels cicles formatius en química perquè encara h ha força desconeixement de la seva existència i les oportunitats que ofereixen, amb feines molt ben retribuïdes, atraient també els professors de secundària i que sapiguem les necessitats de les empreses i els perfils

Junts per a un ús **resp_h2onsable**

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



«Pertanyem a un sector tradicionalment masculinitzat i tenim un interès genuí en incorporar a l'empresa més dones»

Ana Pocino
HR Partner de Dow Tarragona

que necessiten al voltant de la descarbonització i la multienergia i posa com a exemple la ecoplanta que els proper anys obrirà la multinacional espanyola.

Des d'Ercros, Lorenzo manté que les titulacions específiques ha retallat molt el temps d'incorporació efectiva a les empreses en contraposició a abans, quan molts entraven com aprenents i anaven agafant experiència: "Tenir personal capacitat és fonamental".

Pocino (Dow) posa èmfasi en que programes per despertar vocacions STEM com Inspira incideixen especialment entre les noies. "Pertanyem a un sector tradicionalment masculinitzat, sobretot en rols estratègics com el d'operador de planta. Tots tenim un interès genuí en incorporar a l'empresa més dones. Hem d'explicar, també a mares i pares, que a les empreses químiques hi ha llocs de treball molt necessaris i ben retribuïts i busquem dones per augmentar la diversitat. És un repte", afirma Parragoza (Repsol) afegeix que les plantes estaven dissenyades abans per a homes, per a gent que tingués força, i això els darrers anys han canviat, amb més mecanismes automàtics.

La relació amb l'administració

Per altra banda, el cap de Recursos Humans del Complex Industrial d'Ercros a Tarragona considera que l'administració, malgrat que té unes normes molt estrictes d'organització amb unes homologacions oficials i que això els dona un marge reduït, intenta adaptar-se als canvis en la indústria química. Des de Repsol, Parragoza afegeix que amb la FP Dual han demanat a als instituts coses que abans no haurien fet perquè el rol d'operador, que és la primera baula de la cadena, és una peça clau en el desenvolupament de la companyia en un procés de transició com l'actual i és necessària una formació actualitzada.



"Hem de visualitzar l'estructura que tenim ara i la que tindrem d'aquí uns anys i com hem de cobrir els gaps"

Mario Lorenzo Fera
Cap de Recursos Humans del Complex Industrial d'Ercros a Tarragona

"Som més les empreses les que ens avancem i sol·licitem que és el que estem necessitant nosaltres i tenim la gran sort que el nostre institut de referència, el Comte de Rius, sempre ha tingut una direcció molt enfocada a l'empresa i s'han adaptat. Han estat pioners per desplegar-ho a la resta d'instituts. Tenim *sites* en altres punts de Catalunya i els instituts no estan tan avançats com a Tarragona, que tenim un entorn d'indústria química",

manté, des de BASF Banús, que explica que a Alemanya tenen un centre de formació integrat dins de l'empresa amb alumnes que es formen i fan les pràctiques a la companyia, amb professors que són treballadors de BASF. Aquest model considera que a Tarragona és inviable, ja que a la seu central d'Alemanya són 33.000 persones, però amb la FP Dual han reduït la distància entre els dos països pel que fa a la formació. Tots coincideixen que hi ha un abans i un després amb la FP Dual i Pocino (Dow) posa en valor la col·laboració entre instituts i empreses i l'interès dels professors en les necessitats de formació de les empreses.

Reptes futurs en la formació

Lorenzo (Ercros) adverteix que actualment hi ha un canvi tan gran a la indústria química, com és la digitalització o l'entrada de la IA, que transformarà radicalment la forma de treballar. "La nostra plantilla actual té una edat mitjana de cinquanta anys, amb un canvi generacional que ha de venir important i aquesta gestió del canvi és un repte enorme. Hem de visualitzar l'estructura que tenim ara i la que tindrem d'aquí uns anys i com hem de cobrir els gaps. El departament de Recursos Humans és estratègic, molt lligat al negoci, i s'ha d'adaptar a les necessitats futures acompanyant les persones en la corba d'aprenentatge perquè no tinguin vertigen. Hem de descobrir el nostre talent intern i ajudar-lo amb formació", manté.

Des de BASF, Banús adverteix també d'aquest entorn canviant i la necessitat d'adaptació i flexibilitat i que en comandaments intermedis, com cap de torn o encarregat de manteniment, que porten un equip de persones, necessiten també formació en competències *soft* o la gestió de conflictes. "Hem fet un programa intern en què treballem el lideratge i també hem impulsat un programa de mentoratge".

Repsol ha creat una universitat amb facultats transversal i especialitzades per a tots els treballadors. Entre les sis àrees, Parragoza destaca les *power skills*,

dirigida als líders: "A Repsol considerem que la formació ha de partir de la gestió del lideratge i ho hem enfocat en què els líders han de posar els treballadors al centre". També han creat un programa de facilitadors interns, donant formació als referents de cada àrea perquè transmetin el coneixement a la resta, i el Centre de Competència d'IA generativa, per reforçar les competències en la IA amb una prova pilot copilot en què participen 3.000 treballadors amb llicència: "Volem que l'ús de la IA sigui natural en el dia a dia, amb aquesta tecnologia canviaran les formes de treballar i no volem que ningú quedi darrera".



"Hem fet un programa intern en què treballem el lideratge i també hem impulsat un programa de mentoratge"

Iolanda Banús
HR Business Partner de BASF a Tarragona



Pocino (Dow) coincideix en la importància de la formació per potenciar les *soft skills* per reforçar aspectes com la versatilitat, la flexibilitat o l'adaptació al canvi. D'altra banda, "la IA està aquí i CoPilot és una eina més i ja ens formem per incorporar-lo com un element d'ajuda", comenta Pocino, que també explica que tots els empleats de Dow reben formació periòdica en aspectes com la gestió ambiental: "Serveix per elevar la nostra consciència i també perquè formem part d'un territori del qual no n'estem aïllats; tenim un compromís amb el nostre entorn".

Per la seva banda, Parragoza (Repsol) destaca la formació amb simuladors per als panelistes perquè els situa en casos reals i posa en valor també la formació de l'acadèmia de factors humans, que va donar els seus primers passos el 2018 i es consolida com a acadèmia el 2024 amb l'objectiu de reforçar comportaments segurs mitjançant tècniques pràctiques de prevenció de l'error humà. "A partir dels accidents i incidents que hem tingut, hem

detectat que teníem un gap: no teníem accidents en la part industrial però si en l'error humà", explica.

"Les empreses treballem molt el tema de la salut mental. Les empreses ja fa temps que hem canviat el rol d'una relació freda amb el treballador i després del Covid hi ha un *crack* mental en moltes persones del que és realment important i genera desequilibris. Integrar a l'empresa activitats de d'atenció psicològica i fer-nos més humans", afirma Lorenzo (Ercros). I recorda un treballador que li va dir que "ens estem digitalitzant però deshumanitzant". "Les empreses grans si ens reocupen d'aquesta vessant humana i integrem totes aquestes coses perquè el treball sigui un lloc segur, amb protocols contra l'assetjament i que els caps parlin amb respecte", afegeix. En aquest àmbit, BASF té un programa que és "Yo me cuido" impulsat des de Recursos Humans i Salut Laboral, en que periòdicament fan diferents formacions sobre diferents temes en un món molt canviant amb un ritme de vida molt alt.

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



Javier Sancho

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

“El procés de descarbonització del sector requerirà professionals altament formats i especialitzats”

✍ J.S.

Com és la relació entre l'AEQT i la universitat de referència del territori, la URV?

La relació entre l'AEQT i la Universitat Rovira i Virgili és molt estreta, àmplia i de llarga trajectòria. Mantenim una relació sòlida, fruit d'una visió compartida sobre el paper del coneixement i la formació en la competitivitat industrial. Aquesta col·laboració es tradueix en múltiples àmbits amb avantatges per ambdues parts. D'una banda, comptem amb professors associats de les nostres empreses que aporten la seva experiència professional als màsters i graus de la URV, enriquint la formació amb una visió pràctica i actualitzada del sector. D'altra banda, els estudiants de màster, especialment d'Enginyeria Química, realitzen pràctiques a les nostres companyies i, en molts casos, acaben incorporant-s'hi, cosa que demostra la bon encaix entre universitat i empresa.

La qualitat docent i investigadora de la URV és molt alta, i a més la universitat ha estat pionera a Espanya en l'impuls de la modalitat en formació dual del grau en Química, un model que permet als estudiants compaginar la formació acadèmica i l'experiència laboral des del primer moment. Destacar també que molts treballs de final grau dual o de final de màster estan relacionats i tutelats per la indústria química.

Destacaria també el seu lideratge en àrees clau com l'eficiència i la sostenibilitat, així com la recent creació del Màster en Descarbonització, en què col·laborem en la docència. Treballem també en programes basats en la identificació i desenvolupament de talent jove, que són un altre exemple del valor d'aquesta aliança.

En definitiva, la relació entre l'AEQT i la URV és un exemple de com la col·laboració universitat-empresa pot contribuir a fer que la societat i el món empresarial avancin junts, assegurant que les necessitats reals del sector i els darrers avenços tecnològics s'incorporin a la formació dels professionals del futur.

En els darrers anys s'ha potenciat molt la formació dual en cicles formatius en els instituts de secundària. També en la química?

Històricament, des de l'AEQT hem treballat per impulsar la formació als centres acadèmics del nostre territori amb l'objectiu de despertar vocacions i fomentar futurs professionals que puguin desenvolupar la seva carrera a les empreses del sector químic.

En aquest sentit, la formació professional dual és una eina clau, i des de l'associació col·laborem estretament amb els diferents instituts. Cal destacar, l'Institut Comte de Rius, que és un centre d'excel·

«Més de 500 professionals que es van incorporar l'any passat a les empreses del sector provenen dels programes de formació dual»

lència en química. El model dual permet que els estudiants compaginin l'aprenentatge teòric amb l'experiència pràctica a les empreses, i això facilita una inserció laboral molt més directa i efectiva.

De fet, més de 500 professionals que es van incorporar l'any passat a les empreses del nostre sector provenen precisament dels programes de formació dual, una dada que demostra l'èxit i la utilitat d'aquest model.

Des de l'AEQT com donen suport a la formació interna a les empreses?

Els canvis tecnològics i productius, la digitalització, els nous vectors energètics o la irrupció de la intel·ligència artificial ens obliguen a totes les empreses a mantenir un reciclatge continu. Som en l'era del coneixement i de la tecnologia, i això fa que la formació sigui més clau que mai. Des de l'AEQT treballem per posar a disposició de les empreses programes formatius

i també programes de certificació per als treballadors propis o de les empreses de serveis en àmbits com la seguretat, aspecte vital a tots els nivells, amb l'objectiu de reforçar les seves habilitats. La formació contínua és essencial per al desenvolupament de les persones, i si les persones creixen i es desenvolupen, també ho fan les empreses i, en conseqüència, el conjunt del sector.

Com detecten les noves necessitats en formació en el sector?

Detectem les noves necessitats formatives directament amb les empreses associades, que són les que viuen de primera mà els canvis tecnològics, productius i normatius del sector. A partir d'aquestes necessitats, treballem conjuntament tant des de l'AEQT com de les mateixes empreses amb els centres educatius, la URV i els instituts de formació professional per adaptar els programes i incorporar les noves competències que es requereixin.

Quins projectes relacionats amb la formació impulsen des de la seva organització?

Des del sector químic treballem per promoure l'interès per la ciència i, en especial, per la química entre els estudiants, perquè són el talent i la curiositat científica d'avui els que configuraran la indústria

«Des de la seva inauguració, l'any 2007, més de 30.000 alumnes han passat per l'Aula de la Química»

del demà. Des de l'AEQT donem suport a diversos projectes divulgatius, com l'Aula de la Química, equipament pedagògic del Camp d'Aprenentatge de Tarragona. Aquest espai permet donar a conèixer entre l'alumnat del territori què és i com funciona la indústria química, quines empreses en formen part, on s'ubiquen, quins productes fabriquen i com aquests productes estan presents en la nostra vida quotidiana. Des de la seva inauguració, l'any 2007, més de 30.000 alumnes han passat per l'Aula de la Química.

Una altra activitat que impulsem, pels valors que representa, és el Fòrum TRICS, en què els alumnes de segon de Batxillerat presenten als seus companys de primer els treballs de recerca que han realitzat. En l'edició d'aquest any s'hi van presentar 165 treballs de 38 centres de secundària, amb la participació de prop de 2.500 assistents entre alumnes i professors.

Des de l'AEQT som impulsors d'altres iniciatives com la Setmana de la Ciència de la URV on es desenvolupen activitats relacionades amb l'eficiència energètica, aïllaments o tractaments d'aigües. A més, col·laborem amb els Premis de Re-

cerca en Química que atorga la Facultat de Química.

Quins són els reptes en formació els propers en les empreses químiques tarragonines?

Els pròxims anys estaran marcats per la necessitat d'impulsar tot el que comporta la descarbonització del sector. Aquest procés requerirà professionals altament formats i especialitzats. Sens dubte, la transformació industrial, la descarbonització i la circularitat requerirà professionals formats en els graus d'FP i de la URV preparats per fer front a aquesta transformació.

«Els canvis tecnològics i productius o la irrupció de la intel·ligència artificial ens obliguen a totes les empreses a un reciclatge continu»



Formant el talent que impulsa la indústria química del futur

En un context global on la innovació i la sostenibilitat marquen el rumb del progrés, la química continua essent una ciència clau per afrontar els reptes del present i del futur. Al Camp de Tarragona, aquesta connexió entre coneixement i desenvolupament industrial té un epicentre clar: la Facultat de Química de la Universitat Rovira i Virgili (URV).

Amb més de mig segle d'història, aquesta facultat ha estat —i continua essent— un referent en la formació del talent que alimenta el potent teixit químic i petroquímic del territori. Molts dels professionals que avui lideren empreses del sector es van formar en aquestes aules i laboratoris, i reconeixen que la combinació d'una base científica sòlida i una estreta relació amb el món empresarial ha estat clau per al seu desenvolupament professional.

L'excel·lència formativa és un dels pilars que defineix la nostra facultat. El grau en Química va ser pioner a Espanya en incorporar la formació dual universitària en aquest àmbit, que permet als estudiants completar la seva titulació amb més de 1.100 hores de pràctiques remunerades en empreses. Ja són nou les companyies que hi participen —entre les quals algunes de les principals del sector químic de Tarragona—, i aquesta fórmula d'èxit la volem estendre en el futur proper també al grau en Bioquímica i Biologia Molecular.

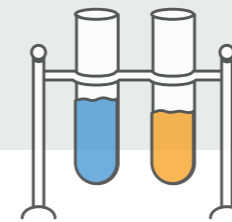
Aquesta connexió amb el món empresarial es reflecteix també en l'àmplia oferta de màsters especialitzats. Alguns exemples són el de *Síntesi, Catàlisi i Disseny Molecular*, en col·laboració amb l'Institut Català d'Investigació Química (ICIQ); l'Erasmus Mundus en *Catàlisi Sostenible*, compartit amb universitats europees de França, Portugal i Itàlia; o el de *Tècniques Cromatogràfiques Aplicades*, que s'imparteix conjuntament amb la Universitat Jaume I de Castelló i la Universitat de Girona.

Però potser el vincle més directe amb la indústria es troba en el màster en Eines per al Desenvolupament Professional a la Indústria, organitzat amb la col·laboració de l'Associació Empresarial Química de Tarragona (AEQT) i de professionals en actiu de grans empreses com Repsol, BASF, Bayer o Dow. Aquest màster respon a una necessitat real del sector: incorporar joves amb una sòlida base científica, però també amb coneixement pràctic del funcionament de la indústria. En aquest sentit, la iniciativa Talent en Acció, que estem impulsant actualment i que ofereix fins a 1.000 hores de pràctiques remunerades, reforça encara més aquest pont entre universitat i empresa.



Joan J. Carvajal Martí

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



A tot això cal sumar-hi altres programes que mostren la diversitat d'aplicacions de la química, com el màster en *Genètica, Física i Química Forense* o el màster interuniversitari en *Química i Bioquímica Sanitàries*. I, més recentment, les microcredencials universitàries, formacions breus i flexibles en àmbits com el lideratge o la gestió de dades per a la indústria que responen a la necessitat d'una actualització constant en un món en transformació.

En definitiva, la Facultat de Química de la URV no només forma especialistes en aquest àmbit: forma professionals capaços d'innovar, d'adaptar-se i de contribuir al progrés sostenible del territori. La seva aposta per la recerca puntera, la col·laboració amb empreses i la formació orientada a la realitat industrial converteixen la URV en un motor de talent i innovació al servei del Camp de Tarragona i del país.

Responem a una necessitat real del sector: incorporar joves amb una sòlida base científica, però també amb coneixement pràctic del funcionament de la indústria.

Shipping Agency Logistics & Customs Maritime Services

All Ports Worldwide



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



Alineats amb el teixit productiu de Tarragona



Ioanis Katakis,
director de l'Escola Tècnica Superior
d'Enginyeria Química (ETSEQ)

Com a director de l'Escola Tècnica Superior d'Enginyeria Química (ETSEQ) de la Universitat Rovira i Virgili, m'agradaria aportar una mirada pràctica sobre com alineem la nostra oferta acadèmica amb les necessitats del teixit productiu de Tarragona. En un territori amb el complex petroquímic més important del sud d'Europa, i una cadena de valor que inclou energia, aigua, alimentació, logística i serveis tècnics, el repte no és només formar bons científics: és formar enginyers i enginyeres capaços d'integrar el coneixement científic amb el disseny i operació de processos, la gestió de riscos, costos i persones. Responem a aquest repte amb els tres graus amb atribucions d'Enginyer Tècnic Industrial que oferim, en Enginyeria Química, Mecànica i Agroalimentària.

Aquests professionals es formen no només per avançar en el coneixement sinó amb un objectiu més aplicat: implementar els principis de transformació de la matèria i l'energia a l'escala industrial de manera segura, eficient i sostenible. Parlem d'optimitzar l'ús de matèria i energia, dissenyar equips, complir amb la normativa ambiental i, sobretot, fer viable econòmicament i ambientalment allò que és tècnicament possible.

A l'ETSEQ hem consolidat un model educatiu singular; el que fem és projectar talent sobre problemes reals. El

nostre enfocament CDIO (*Conceive-Design-Implement-Operate*) i el treball per projectes integrats situen l'estudiantat al centre: equips multidisciplinaris, objectius i restriccions clares, entregues amb resultats mesurables, i avaluació per competències (tècniques i transversals). Els laboratoris són espais per dissenyar, provar i iterar. I les aules incorporen estudis de cas de la indústria, perquè el llenguatge de la planta sigui familiar des del primer curs.

El rol de les empreses és nuclear. Molts dels nostres projectes tenen client real: empreses del polígon que plantegen desafiaments (millores de procés, eficiència energètica, economia circular, descarbonització). Les pràctiques curriculars i treballs de fi de grau i màsters s'orienten a impacte: reducció d'emissions, optimització de processos, aprofitament de subproductes, escalat de bioprocessos, anàlisi de riscos. El resultat és una empleabilitat alta i un retorn de talent al territori, també cap a pimes que demanden perfils d'enginyeria de processos.

El diàleg continu amb el sector ens ha portat a incorporar continguts d'indústria 4.0, competències de sostenibilitat (anàlisi de cycle de vida, normatives, descarbonització) i habilitats de gestió i lideratge que no s'enfoquen de la mateixa manera en cap altre pla d'estudis de l'estat espanyol i només trobem en poques institucions a

nivell internacional. No es tracta de *sumar temes*, sinó d'ensenyar a prioritzar i prendre decisions amb dades incompletes i sota restriccions reals, en el "entorn virtual professional de l'ETSEQ".

La col·laboració, però, no és unidireccional. Demanem també a les empreses complicitat: obrir portes a visites i pràctiques, compartir problemes (i dades quan és possible), codissenyar reptes docents, participar en seminaris i becar talent. Quan empresa i universitat treballen com a ecosistema, guanyem tots: l'estudiantat aprèn el que el mercat exigeix, l'empresa accedeix a idees noves i el territori reforça el seu avantatge competitiu.

Davant dels grans reptes —transició energètica, seguretat de procés, digitalització, descarbonització i economia circular— i un marc regulador exigent, amb costos elevats d'energia i de matèries primeres, des de l'ETSEQ volem aportar, amb discreció i rigor, valor al territori en clau de sostenibilitat i prosperitat, tot actuant com a nexa entre administració, empresa, acadèmia i societat. El nostre compromís és clar: continuar formant professionals que pensen com enginyers, treballen com equips i actuen com a ciutadans responsables. Així construïm una oferta acadèmica útil i una relació amb l'empresa que crea valor real per a Tarragona i per al país.

La importancia de la formación en el sector químico: esencial para un desarrollo profesional sostenible



Cristina Vázquez,
Directora de Asuntos socio-laborales y
RRHH de Feique

El sector químico en España se ha consolidado en las últimas décadas como uno de los pilares fundamentales de la economía, generador de oportunidades y retos para empleadores y trabajadores en un entorno de estabilidad y crecimiento.

Caracterizado por su estabilidad laboral y atractivas oportunidades de desarrollo profesional, la industria química destaca por su capacidad de crear empleo de calidad. Según la Encuesta de Población Activa, el sector químico genera en la actualidad 240.100 empleos directos que, sumados a los indirectos e inducidos, superan ya el millón de puestos de trabajo, lo que representa el 7,3% de la población activa asalariada total de España.

En este contexto, la formación, a la que el sector químico destina 192 euros al año por trabajador, adquiere un papel protagonista, siendo un elemento indispensable tanto para las empresas químicas como para los trabajadores que buscan forjar una carrera sólida en el sector.

La formación: motor de competitividad para las empresas

Para las empresas químicas contar con profesionales altamente cualificados es esencial para impulsar la innovación, mantener la competitividad y adaptarse a las exigencias de un mercado cada vez más digitalizado y sostenible. Las empresas del sector valoran especialmente la formación profesional con experiencia industrial, como la FP superior en operación de planta o mecatrónica, así como titulaciones universitarias en química e ingenierías. Asimismo, para los puestos técnicos y directivos, se exige el dominio profesional del inglés, reflejo de la internacionalización del sector.

Desarrollo profesional y estabilidad laboral: una apuesta segura para los trabajadores

Desde la perspectiva de los trabajadores, el sector químico ofrece una gran estabilidad laboral, con un 94% de contratos indefinidos y un salario medio de alrededor de 43.700 euros anuales, lo que lo convierte en una opción atractiva para quienes buscan crecer profesionalmente. Además, la apuesta por la formación continua permite a los empleados especializarse, asumir nuevos retos y avanzar en su carrera, favoreciendo la movilidad interna y la promoción dentro de la empresa.

Áreas profesionales más demandadas

Entre los perfiles más solicitados destacan los graduados en química, ingenieros de diversas especialidades, técnicos de formación profesional en operación de planta y mecatrónica, así como expertos en digitalización, Supply Chain, I+D y sostenibilidad.

nibilidad. Los técnicos de mantenimiento industrial con experiencia, ingenieros senior de proceso, especialistas en automatización y médicos de trabajo con especialidad MIR figuran entre los puestos más difíciles de cubrir, lo que subraya la relevancia de la formación específica en estas áreas.

Competencias clave y proyectos formativos

En un sector tan heterogéneo como el químico, se valoran muy positivamente también las competencias que conocemos como "soft skills": la proactividad, el trabajo en equipo, la capacidad creativa y de innovación y la adaptación al cambio son especialmente apreciadas en los grupos de trabajo. Asimismo, iniciativas como el "Chemical Blueprint Skills Project" promueven la formación en habilidades digitales y sostenibles, alineadas con el Green Deal europeo, que preparan a los profesionales para los retos presentes y futuros de la industria.

En definitiva, la formación en el sector químico no solo es garantía de empleabilidad y estabilidad, sino también una vía para el desarrollo personal y profesional, permitiendo que los trabaja-

dores se adapten a un entorno en constante evolución y que las empresas sigan siendo referentes de calidad y competitividad.

Sobre FEIQUE

FEIQUE (Federación Empresarial de la Industria Química Española) representa y defiende los intereses del sector químico español en más de 150 comités y órganos ejecutivos. Su misión es promover la expansión y el desarrollo competitivo de una industria química innovadora y sostenible que contribuya a la generación de valor, empleo y productos que mejoren el bienestar y la calidad de vida de la sociedad en su conjunto.

La industria química es el segundo mayor sector industrial de España con una cifra de negocios de 85.500 M €

(11,6% del PIB Industrial y 3,8% del PIB Nacional). Genera 1.092.200 empleos directos, indirectos e inducidos (7,3% de la población activa asalariada), es el segundo mayor exportador y principal inversor en I+D+i.

Quan explorem
totes les energies,
fem avançar
a tothom.

Amb tota l'energia

repsol

El talent, clau per al futur de la indústria química



Maria Mas

Directora gerent de l'Associació Empreses Químiques de Tarragona, (AEQT)

La formació és, sens dubte, una de les claus per garantir el futur i la competitivitat de la indústria química. En un context de transformació constant, marcat pels canvis tecnològics, la digitalització, els nous vectors energètics i la irrupció de la intel·ligència artificial, les empreses necessitem professionals qualificats, flexibles i amb capacitat d'adaptació. Som en l'era del coneixement, i invertir en formació és invertir en el nostre propi desenvolupament com a sector i com a societat. A més, la formació és el fet diferencial que pot destacar una empresa davant d'altres.

Des de l'AEQT treballem des de fa dècades desenvolupant el talent del territori i impulsant la formació en tots els nivells. Mantenim una col·laboració molt estreta amb la Universitat Rovira i Virgili (URV), una relació històrica i de gran valor per a ambdues parts. Professors associats de les nostres empreses imparteixen docència als màsters i graus, i molts estudiants

d'Enginyeria Química realitzen pràctiques a les companyies del polígon, amb una elevada inserció laboral posterior; la col·laboració és estreta i sostinguda. Cal destacar pel que fa a la URV, que ha estat pionera amb el grau dual en Química, i lídera àrees clau com l'eficiència energètica, la sostenibilitat o la descarbonització, àmbit en què recentment hem col·laborat en la creació d'un nou màster.

Hem estat i som líders en l'impuls de la formació professional dual. Així, en col·laboració amb l'Institut Comte de Rius, reconegut com a centre d'excel·lència en química, fa alguns anys que tenim el curs d'operador de plantes químiques. Aquest model combina teoria i pràctica, i així més de 500 professionals s'incorporen cada any a les empreses del sector provenen d'aquests programes.

Els certificats de professionalitat a tots els nivells ofereixen moltes possibilitats en la formació continuada.

Però la nostra voluntat no queda aquí. A l'AEQT impulsem nombroses iniciatives per despertar vocacions científiques entre els joves. L'Aula de la Química, del Camp d'Aprenentatge de Tarragona, ha rebut més de 30.000 alumnes des del 2007. També donem suport al Fòrum TRiCS, on estudiants de batxillerat presenten els seus treballs de recerca, i col·laborem amb la Setmana de la Ciència, tres setmanes durant les quals els joves experimenten en diferents aspectes de la química. Sense oblidar el recolzament als Premis de Recerca en Química de la URV, que reconeixen el talent emergent.

El diàleg continuat i la col·laboració entre empresa i món acadèmic són fonamentals per assegurar que els avenços tecnològics i les necessitats empresarials es reflecteixin en els programes educatius. Aquesta és la fórmula que fa de la química un sector estratègic, sostenible i amb futur.

AFEPASA
SINCE 1893

Més de 130 anys aportant
solucions sostenibles a l'agricultura

Bioestimulants - Fertilitzants - Fitosanitaris - Microorganismes

afepasa.com



Santiago Oliva Gorria

«Fer les coses amb el cor és la clau»

De Suïssa i Xile a Tarragona, Santiago Oliva Gorria, nou gerent de BMW Oliva Motor Tarragona, aporta una visió fresca i internacional al negoci familiar d'automoció. Amb experiència en hotels de luxe i lideratge d'equips, la seva missió és combinar tradició i innovació per oferir una experiència de client única i preparar l'empresa per al futur.

JOSEP GALLOFRÉ

Tot i que la seva carrera professional es va iniciar en l'hostaleria i restauració d'alt nivell, Santiago Oliva reconeix que l'automoció sempre formava part del seu entorn familiar. "L'empresa la va fundar el meu avi als anys 60, i després el meu pare i els seus germans la van continuar. Va arribar un moment en què el meu pare va comprar la totalitat de l'empresa, i llavors es planteja la meua entrada al negoci familiar, juntament amb la del meu germà", explica.

Abans d'incorporar-se a Oliva Motor, Santiago va treballar en el sector hotelier premium, en hotels de cinc estrelles com els de la cadena Mandarin Oriental Hotel Group, a Ginebra i Santiago de Chile. Allà, va gestionar equips amb un gran nombre de persones, aprenent la importància del lideratge, la gestió de recursos humans i l'atenció al detall. En aquest sentit, afirma que "la qualitat de servei, l'atenció al detall i fer

que els clients recordin l'experiència viscuda és el punt comú de totes aquestes empreses. Això es pot replicar en un concessionari: la compra, el manteniment i la postvenda han de ser una experiència memorable".

Adaptant l'experiència al negoci familiar

L'entrada a l'empresa familiar va significar una oportunitat per aplicar coneixements i experiències prèvies. Oliva destaca que gran part de les habilitats adquirides en hostaleria, atenció al client i lideratge d'equips van resultar immediatament útils. "El 90% de l'experiència que havia adquirit en un altre sector era absolutament aplicable a la meua nova realitat", reconeix. Aquesta adaptació ràpida li ha permès assumir el càrrec de gerent del concessionari BMW, Mini i Motorrada Tarragona amb confiança i criteri. A més, lidera l'equip de tecnologia

del grup, integrant l'antiga divisió d'informàtica i digital dins d'un projecte estratègic per modernitzar processos i millorar la qualitat del servei. La seva aposta és clara: "Hem de preservar l'ADN familiar, però alhora incorporar noves tecnologies, intel·ligència artificial i eines digitals per fer que el negoci funcioni millor i sigui més professional".

«L'ADN familiar és clau, però la innovació i les noves tecnologies són imprescindibles per preparar el negoci per al futur»

BORGES
MAS de COLOM
CASA BORGES

Vine amb la teua empresa a Mas de Colom - Casa Borges!

- Espais per a reunions
- Activitats de teambuilding
- Visita i tast de productes
- i molt més...!



«El 90% de l'experiència que havia adquirit en hostaleria i gestió d'equips és totalment aplicable al món de l'automoció»

Mirant cap al futur de l'automoció

Per Santiago Oliva Gorria, l'automoció viu un moment de transformació accelerada: electrificació, híbrids, digitalització i sostenibilitat marquen l'agenda. Tot i que reconeix els reptes, es mostra optimista i assegura que "no tinc por al canvi iestic absolutament convençut que serem capaços d'adaptar-nos a totes les noves tecnologies". "Durant molts anys han conviscut diferents combustibles, i ara passarem per tecnologies híbrides, elèctriques i fins i tot hidrogen. Crec que hi haurà espai per a totes", comenta.

També destaca la transformació del client: molt més informat, amb opcions diverses i exigent amb el servei. "Per això ara parlem d'assessors comercials i no de venedors. Escoltem, acompanyem

i donem suport en tota la vida útil del vehicle. L'objectiu és que el client se senti escoltat i ben assessorat en totes les fases de la seva experiència amb nosaltres", expressa Santiago Oliva.

L'equip com a clau de l'èxit

Santiago Oliva posa especial èmfasi en els valors de l'equip d'Oliva Motor, com són actitud de servei, professionalitat, rigor i, sobretot, implicació i passió pel que es fa. "O fem les coses amb un somriure i amb ganes de fer-les bé, o no comencem bé. Fer les coses bé amb el cor és la clau", rebla.

Pel que fa al seu propi estil de lideratge, es defineix com a proper, participatiu i exigent, amb optimisme i sense por al canvi. Creu que aquestes qualitats ajuden els equips "a anticipar-se, adaptar-se i evolucionar constantment".

Oliva insisteix en la preparació per algú que vol integrar-se en qualsevol negoci familiar: "Preparar-te bé en allò que t'agrada i tenir experiències fora

de l'empresa amb la qual has crescut et permetrà aportar molt més quan arribes. La gestió d'equips, l'estratègia i l'atenció al client són aplicables a tots els sectors".

El seu llegat desitjat no és només personal, sinó de l'empresa i vol consolidar Oliva Motor com una marca encara més destacada dins del sector, que perduri, s'adapti, innovi i sigui capaç de superar els reptes futurs. "Si aconseguim que sigui una empresa de referència pels col·laboradors, pel territori i dins de la distribució d'automòbils, estaré molt feliç", conclou.

Amb una trajectòria que combina tradició familiar, experiència internacional i una visió moderna del negoci, Santiago Oliva Gorria representa un perfil de lideratge que aposta per la qualitat del servei, la innovació tecnològica i el desenvolupament de l'equip. En un sector dinàmic com l'automoció, la seva combinació de pragmatisme, optimisme i visió estratègica fa que el futur d'Oliva Motor Tarragona es presenti sòlid, innovador i plenament connectat amb les necessitats dels clients.

Fermator

AUTOMATIC DOORS FOR LIFTS



Fermator, fundada en 1977 y con más de 1.600 empleados, lidera el mercado global de puertas automáticas de ascensor. Comprometida con la innovación en diseño mecánico y electrónico, así como con una gestión eficiente, garantiza su competitividad mientras ofrece productos de alta calidad en más de 115 países.

- España
- Grecia
- Brasil
- Italia
- India
- Francia
- China
- Polonia
- Turquía

MIMAYORERROR



Marcel·lí Morera

«No supe diversificar el negocio hacia otros sectores»

JOANA A. DOMÈNECH ALBA MARINÉ

Marcel·lí Morera Figuerola (81) parece un hombre satisfecho de su vida como empresario, de la que, pese a los muchos problemas de un sector sacudido por diversas crisis, Morera hace un balance positivo. Quizá sea porque tiene claro que el camino como emprendedor está lleno de dificultades, y en el que “normalmente se cometen más errores que aciertos”, subraya.

El padre de nuestro protagonista, Marcel·lí Morera Josa, abrió en Valls en 1940 un pequeño taller de carpintería, negocio que se ampliaría en 1957 al asociarse con dos carpinteros más: Joan Figuerola Poblet y Joan Solé Carrión. Con 14 años, nuestro protagonista entró a trabajar en la empresa de su padre, trabajo que compaginaba con estudios de comercio en la academia ALMI. A los 18 años, por desavenencias con los socios de su padre, Morera decide buscar trabajo en Tarragona. Durante unos meses trabajará allí, en la carpintería Gamell. Llega un momento en el que socios de la empresa de su padre deciden venderle a este la participación que tenían, lo que propicia el regreso de Marcel·lí a la empresa familiar. “A partir de entonces, me puse al frente del negocio”, comenta Morera.

En 1972 Marcel·lí da el primer paso para la expansión de la empresa. “Creé entonces un almacén de maderas, sobre todo para prefabricados, que suministraba también a otras empresas. Unos años más tarde, en 1978, vendo los locales del negocio inicial de la carpintería y adquiero unas naves de 1.500m² en el polígono de Valls. Esto lo hice junto a mis hermanos Jordi y Roger”. Así nació en 1982 la compañía Morera Germans SA. A partir de esta sociedad, los hermanos Morera crearon otras dos: Morera Cinc SL, que se dedicaría a carpintería y a fábrica de muebles de oficina; y Morera Nou SL, centrada en la carpintería de obras.

En la década de los 80 llega el boom de la fabricación de muebles de oficinas, impulsado por las nuevas tendencias de diseño y el uso masivo de ordenadores y complementos tecnológicos en las oficinas. Un sector que en España tenía muy poca representación. Precisamente, en Valls se instalaría la compañía más importante del sector, Galo/Ben, que tendría su competencia en el mismo Valls en la empresa Assis. La sociedad Morera Cinc comenzará trabajando para Galo/Ben. Sin embargo, al cabo de un tiempo decidirá no proveer a Galo/Ben, y probar por su



cuenta suerte en el sector, “por lo que entramos en competencia con ellos”, señala Morera, “siempre en nuestra línea, fabricando muebles de muy alta calidad”. Pero en 1992 vino una crisis que sacudió la globalidad de la economía. “Justo después de las Olimpiadas de Barcelona, el mercado colapsó: la sobreoferta y la escasa demanda llevaron al cierre de Galo/Ben y Assis”, explica Morera. “Nosotros nos mantuvimos; decidimos seguir apostando por el mueble de alta calidad, sin embargo teníamos también competencia, como la de la empresa Mobel Linea, de Cervera, especializada en producir mobiliario muy económico”. Finalmente, entre la situación del mercado y “la llegada de Ikea al mercado español, cerramos Morera Cinc”.

“A partir de entonces nos dedicamos a trabajar para otras carpinterías, que veíamos como una salida para el negocio”. Pero en 2008 llega quizá la peor situación para esta empresa familiar: Morera Germans presenta concurso de acreedores. “Las ventas entonces habían bajado un 70% y los impagados, subido un 40%. Era insostenible, con 50 trabajadores en plantilla”. Los hijos de Marcel·lí Morera acabaron montando una nueva sociedad, que ha continuado la tradición familiar. Aunque, como suele decirse, esa ya es otra historia.

10 raons per invertir a Vila-seca



- ✓ Situació privilegiada
- ✓ Ben connectada
- ✓ Qualitat de vida excel·lent
- ✓ Turisme, indústria i logística
- ✓ Economia diversificada
- ✓ Generació i atracció de talent
- ✓ Diversitat d'espais per a empreses
- ✓ Marc ideal per a esdeveniments
- ✓ Projectes de futur
- ✓ Aposta institucional

A lo largo de su larga carrera como empresario, Morera cree que su mayor error fue “no haber sabido diversificar hacia otros sectores, aunque tampoco tenía claro dónde apuntar. Quizá debimos entrar en la construcción en los buenos momentos, pero no supimos hacerlo. Desde la óptica de hoy, puede que no hubiera sido una buena opción, viendo como le ha ido al sector en las sucesivas crisis”, explica.

Otro error significativo, señala Morera, “fue haber creado en los 80 una sociedad en Perpiñán con un socio francés, para la distribución de muebles: nos equivocamos; el negocio no fue nada bien”. En aquellos años, la compañía de los Morera tenía en mente también poner en marcha una red de almacenes en diferentes ciudades para la distribución de maderas a las carpinterías, “pero empezamos a tener problemas en Morera Germans y no teníamos dinero para emprender esa aventura”. Al menos, recuerda Morera, “una empresa que creamos con unos socios valencianos, también para la distribución, sí funcionó bien”.

Hoy, en perspectiva, Morera recuerda momentos muy buenos de la empresa, como cuando “exportábamos a Francia, Portugal, Italia y Rusia, en este último país con ventas de gran importancia”.



«Creamos una sociedad en Perpiñán con un socio francés, para la distribución de muebles: nos equivocamos; el negocio no fue nada bien»

Asociaciones empresariales

En paralelo a su actividad profesional, Marcellí Morera ha sido muy activo en la vida asociativa empresarial, de la que ha formado parte en diversos frentes. Antes de acceder a la presidencia de la Cambra de Comerç de Valls, Morera era miembro de su plenario y fue también presidente del Gremi de Fusters de l'Alt Camp durante 30 años, y de la confederación de Fusters, ebenistes i similars de Tarragona. Además, fue cofundador y presidente de la Associació d'Empresaris del Polígon Industrial de Valls (ASSEM). Morera confiesa haberse sentido muy a gusto en estas asociaciones y al frente de la Cambra.

En 2019, Morera deja la presidencia de la Cambra de Valls después de ostentar el cargo durante 17 años. “En la Cambra me fue muy bien, porque era el tiempo de transición en nuestra empresa, cuando ya empezaban a estar al mando los hijos, y esto te permitía disponer de tiempo para dedicarlo a la Cambra”.

Morera tuvo que enfrentarse durante su mandato a uno de los episodios que sacudió los cimientos de todas las cámaras de comercio españolas: la Ley 4/2004, conocida como 'ley Zapatero', por la que ya no era obligatorio para todos

los empresarios pagar una cuota a las cámaras de comercio, relacionada con sus beneficios, el conocido como 'recurso cameral'. Esto obligó a las cámaras de comercio a buscar nuevas fuentes de financiación con el fin de mantener la estructura de las organizaciones, y a redefinir su modelo de gestión para justificar su existencia ante los empresarios. “Alguna cámara tuvo que cerrar...”.

Las cámaras de comercio enfrentaron la nueva coyuntura de forma diversa. “En nuestro caso tomamos una decisión única en España: decidimos ofrecer una cuota anual de entre 10 y 20 euros a todas las pequeñas empresas agremiadas, y pactar una cantidad con las grandes. En total, por entonces, el censo de la Cambra de Valls era de unas 3.500. La respuesta fue increíble: la práctica totalidad secundaron nuestra propuesta. Esto nos salvó de lo que hubiera sido prácticamente nuestra desaparición”.

De forma complementaria, la organización de Fira Agost y otros acontecimientos, que venían celebrándose habitualmente, además del cobro de algunos servicios, ayudaron a sostener a la Cambra de Valls, también en el presente.

Tarragona Empresarial dedica en aquest número un especial a Cambrils, una ciutat que combina tradició, cultura i dinamisme econòmic. Parlem amb l'alcalde Oliver Klein i la regidora de Turisme i Promoció Econòmica, Patricia de Miguel, sobre els projectes econòmics i el futur del turisme local. Descubrim les reformes del Mercat de la Vila i el nou Centre d'Interpretació de la Confraria de Pescadors, i analitzem les dades turístiques d'aquest estiu amb Vadim Koryagin, gerent del Patronat de Turisme. Un recorregut complet per conèixer la vitalitat, les oportunitats i les noves iniciatives que fan de Cambrils un referent en la comarca.

Cambrils

Oportunitats i noves iniciatives

Coordinació: JOSEP GALLOFRÉ

Entrevista

Oliver Klein: «El nostre objectiu és recuperar la marca Cambrils com a referent del territori»

L'alcalde de Cambrils, Oliver Klein, repassa els principals projectes en marxa i les línies estratègiques del municipi per consolidar un model de creixement basat en l'economia local, la transformació urbana i la captació d'inversions. Klein posa l'accent en la nova convocatòria del Pla de Barris, el desenvolupament del polígon Belianes Sud i la connexió entre turisme, comerç i projecció econòmica.

Amb el pressupost d'aquest 2025 aprovat, quines són les prioritats?

Vam agafar el govern amb una manca de pressupost, i en només un mes i mig vam poder aprovar-ne un de nou, que ja era vigent al juliol. Va ser un esforç molt important, el primer gran repte del mandat. És un pressupost adient als nostres objectius, i ara treballem perquè el del 2026 es pugui aprovar abans d'acabar l'any. Aquest pressupost d'enguany ens ha permès avançar en projectes prioritaris com el Mercat de la Vila o l'avinguda Baix Camp, que s'iniciarà properament, i tenim moltes altres iniciatives en curs.

Quins reptes afronta Cambrils a mitjà termini?

Per mi és essencial establir una ciutat amb potencial per esdevenir una referència econòmica i generadora de llocs de treball. Vull recuperar la marca Cambrils com a municipi de qualitat i excel·lència. Venim d'una temporada turística positiva, hem aprovat el pressupost i hem reactivat l'activitat econòmica del municipi. El meu objectiu és fer de Cambrils un lloc econòmicament fort i amb una alta qualitat de vida.

En matèria de turisme, com potenciaran el Pla Estratègic de Turisme i Economia?

Hem unit les regidories de Turisme i Projecció Econòmica, i aquesta nova estructura ja mostra resultats. Esdeveniments com la Fira del Vi en són un bon exemple. Són actes de promoció econòmica amb un fort impacte turístic. La simbiosi entre ambdues

àrees ens permet generar economia interna a través de segments com el turisme gastronòmic, esportiu o nàutic. A més, apostem per un turisme premium, amb visitants que busquen experiències de qualitat i que generen més valor afegit.

En aquest sentit, quin paper té el sector privat?

És fonamental. Les polítiques públiques de turisme i economia s'han de construir amb la col·laboració del sector privat. Treballem conjuntament amb la Unió de Botiguers, el sector primari, els comerciants i els allotjaments turístics, entre d'altres. L'opinió i la implicació d'aquests actors és clau per a la competitivitat del municipi.

L'hotel del Pòsit ja està en marxa. Hi ha altres projectes hotelers en curs?

Sí. Gràcies a una disposició transitòria del POUM, Cambrils encara té espai i potencial per créixer en allotjament turístic de qualitat. A més de l'hotel del Pòsit, hi ha dos projectes més molt avançats: a El Dorado i en l'àmbit de Cambrils Park. En tots tres casos parlem de projectes que aportaran places d'allotjament de nivell i serveis diferenciats, contribuint a reforçar el posicionament de Cambrils com a destinació turística de qualitat. Són, sens dubte, molt bones notícies per al municipi i per a la seva economia.

El nou Mercat de la Vila comportarà millores en l'entorn. En què consistiran?

El Mercat és un projecte clau, però perquè tingui èxit cal millorar tot l'entorn. Estem

treballant en la urbanització dels carrers Jacint Verdaguer i Pere III, per connectar el mercat amb el Cellar de Cambrils, que esdevindrà un espai polivalent dedicat al sector primari i la nova economia. Aquest conjunt s'enllaçarà amb el barri de la Pallissa, creant un eix que connectarà la Vila amb el Port.

Tot això s'emmarca dins el nou Pla de Barris 2025-2029, amb què volem obtenir finançament de la Generalitat per culminar la transformació del Barri Antic. El projecte inclou actuacions a l'avinguda Baix Camp, Vidal i Barraquer i la connexió amb l'Eixample i l'Estació. Cal recordar que Cambrils ja es va acollir al primer Pla de Barris, el 2006, per reformar el nucli antic.

Quin paper tindrà el Cellar Cooperatiu?

Volem mantenir la seva essència històrica com a antic celler de la cooperativa, però amb nous usos. Serà un espai viu i multifuncional, dedicat al patrimoni agrícola i als productes locals —com l'oli, el vi o la gastronomia—, amb activitats culturals i econòmiques.

«Cambrils ha de ser una ciutat potent econòmicament, amb qualitat de vida i un model de desenvolupament sostenible»

En quin punt es troba el Centre d'Interpretació de la Confraria de Pescadors?

Està molt avançat. El centre permetrà re-descobrir la cultura marinera i la història pesquera de Cambrils. Serà un espai divulgatiu dedicat al barri del Port, a la memòria col·lectiva i al vincle de la ciutat amb el mar.

Com evoluciona el desenvolupament del polígon Belianes Sud?

El Polígon Belianes viu un bon moment. Estem preparant-ne l'ampliació cap al sud per donar resposta a la demanda de naus industrials de més dimensió i espais logístics. És una zona molt ben situada, a peu d'autovia i línia fèrria, i té un gran potencial de creixement.

Amb això, es triplicarà l'oferta de sòl industrial. És suficient?

Sí, però volem continuar ampliant de forma ordenada. La clau és avançar pas a pas, afavorint també la iniciativa privada. Cambrils disposa de sòl qualificat i de bones condicions per seguir creixent en activitat industrial.

«Cambrils encara té marge per créixer amb allotjaments de qualitat que aportin valor afegit al nostre model turístic»



Quins treballs s'estan fent per atreure empreses?

Hem entrat a formar part del Clúster TIC, cosa que ens dona visibilitat i ens connecta amb nous actors empresarials. Cambrils vol posicionar-se dins del mapa tecnològic i captar inversió, mostrant-se com un municipi actiu i obert a projectes innovadors.

Quin paper té Cambrils dins l'Àrea Metropolitana del Camp de Tarragona?

Hi apostem seriosament. Som la tercera ciutat del territori en població i infraestructures, i representem la veu del.litoral dins de l'àrea metropolitana. Formem part, amb el TrampCamp,

d'un eix estratègic amb Salou i Vila-seca, i volem consolidar-nos com a pol de connexió i referència econòmica del territori.

Com valora la lluita contra la venda ambulat il.legal aquest estiu?

Hem volgut enviar un missatge clar: la venda il.legal és intolerable. S'havia convertit en un problema estructural i calia actuar amb determinació. Gràcies a la col.laboració amb les policies locals supramunicipals, hem reduït significativament el nombre de venedors i situat el tema entre les prioritats de seguretat ciutadana. Aquesta activitat perjudica el comerç local, i no la permetrem.

Entrevista

Patrícia De Miguel

«Cambrils és una destinació viva tot l'any, i el nostre repte és seguir desestacionalitzant el turisme»

La regidora de Turisme i Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Cambrils, Patrícia De Miguel, fa balanç d'una temporada turística marcada per l'augment de pernoctacions i l'arribada de nous projectes hotelers. Amb una visió transversal que uneix turisme, gastronomia i comerç local, De Miguel defensa un model de desenvolupament sostenible, que combini qualitat, desestacionalització i identitat pròpia.

Quina valoració es fa de la temporada turística a Cambrils?

El que hem valorat, amb les dades que tenim, és que les pernoctacions han pujat i els hotelers estan contents. És cert que la despesa ha baixat lleugerament. La nostra feina és treballar perquè pugui, però els hotelers es mostren satisfets.

Com es pot treballar?

Podem treballar-ho de diferents formes. Hi ha maneres d'anar a cercar el perfil de client que tingui més capacitat adquisitiva, per exemple. Treballem per conèixer les

nacionalitats amb un marge de despesa més gran o més predisposició a gastar en el teixit econòmic local. És a dir, cal anar a buscar aquest tipus de client.

El paper de l'Aeroport de Reus és essencial per Cambrils?

És molt important, realment. A més, treballa en rutes importantíssimes per nosaltres, com la connexió d'Irlanda amb el Camp de Tarragona. És molt rellevant i aquest tipus de línies s'haurien de cuidar molt, i fins i tot ampliar si és possible. És un client que ens interessa molt al territori.

«La Fira Multisectorial és l'esdeveniment més esperat del municipi, un punt de retrobament familiar amb gran impacte econòmic»

Com es pot aconseguir l'objectiu de la desestacionalització?

Nosaltres treballem en una línia fonamental: el turisme esportiu. Cambrils té la certificació de turisme esportiu, i el nostre clima fa possible que molts esportistes del nord d'Europa, per exemple, escullin aquesta zona per practicar esport. Intentem cercar oportunitats per atraure aquest tipus de turista. És un perfil sa, que pot repetir la seva visita amb la família des d'un punt de vista més vacacional. Tenim moltes activitats esportives durant l'any i sempre treballem per ampliar l'oferta.

Un altre dels objectius és també potenciar el turisme gastronòmic?

Des del Patronat de Turisme fa anys que es treballa en aquesta línia i per algun motiu Cambrils es coneix com la capital gastronòmica de la Costa Daurada. Això és fruit d'una tasca constant i d'una restauració de primera línia, acompanyada d'un sector primari excel·lent. A més, Cambrils forma part d'una xarxa que promou destinacions de turisme gastronòmic i ens ajuda molt: Saborea España, un impuls de caràcter internacional.

Cambrils és potent en el sector primari i la restauració. És el millor binomi?

Sí, per això en aquest tram del mandat es van unir les regidories de Turisme i Promoció Econòmica. No entenem una cosa sense l'altra. Perquè hi hagi bona gastronomia, el sector primari ha de tenir una presència

absoluta. Tenim peix fresc que arriba cada dia a la Confraria, i una cooperativa agrícola excel·lent amb productes del camp. Tot plegat ens permet construir un relat gastronòmic complet, que es tanca a la taula del restaurant amb grans cuiners. Tenim el deure de protegir el sector primari.

La participació en fires com FITUR o la IFTM Top Resa de París són clau?

Sí, i també en moltes d'altres que posen la gastronomia al centre, com la de Dublín, que ofereix molts recursos. També hem estat a Copenhaguen per tenir visibilitat a la premsa gastronòmica internacional. La marca Saborea España ens permet posicionar-nos en el turisme gastronòmic sota el seu paraigua.

D'altra banda, totes les fires són molt importants. FITUR és essencial, la tenim a prop i comptem amb una gran presència gràcies a la Diputació de Tarragona i la Federació Empresarial d'Hostaleria i Turisme. Top Resa, a París, també és remarcable perquè ens permet treballar directament amb el turista francès, que hem de potenciar i fidelitzar. És un mercat que estima moltíssim.

Com contribuirà la presència de nous emplaçaments turístics com el nou hotel del Pòsit o els apartaments turístics del Dorado i de l'antiga residència Montemar de Vilafortuny?

Són un plus. Ens ajuden a desestacionalitzar, que és la millor opció pel territori. La nostra feina és treballar perquè els hotels,

càmpings i establiments turístics obrin el màxim temps possible a l'any, ja que això fa que tota l'economia local i el teixit empresarial funcionin més mesos. Tot el que tingui com a conseqüència aquest efecte és positiu. El fet d'obrir places hoteleres a zones amb vida tot l'any és molt beneficiós.

Són projectes cabdals pel municipi?

Sí, per mi són importantíssims. Defensem els establiments de qualitat, especialment en el cas de l'hotel del Pòsit, que tenia un llarg historial. Ara hem arribat al final del procés i estem molt contents, perquè funciona molt bé.

Com treballen per a la dinamització del comerç local?

Amb les jornades gastronòmiques, històricament, sempre hem contribuït a dinamitzar el comerç. Ajuden molt en èpoques amb menys turistes i atreuen visitants. La Fira del Vi n'és un bon exemple. Són iniciatives consolidades que mantenen el flux de clients durant la resta de l'any. Al novembre tenim les jornades de l'oli nou, al febrer les de la galera, i posteriorment la carxofa o el romesco. Sempre intentem programar jornades gastronòmiques fora de la temporada alta, per atraure visitants quan Cambrils no està ple.

Hem de potenciar els altres mesos que no són els d'estiu. Les jornades tenen molt de potencial, igual que el turisme esportiu, que ajuda a mantenir el teixit econòmic local amb estades llargues.



«El turisme esportiu i gastronòmic són claus per atreure visitants fora de temporada i dinamitzar tota l'economia local»

La Fira Multisectorial de Cambrils és ja tot un referent, no només del municipi sinó del territori. Com la valoren?

És, per mi, l'esdeveniment més important de Cambrils. Compleix 66 anys i està molt consolidada. Ha crescut molt amb els anys i, a part de la seva repercussió econòmica, és una cita molt esperada pels cambrilencs. Té un component familiar i emocional que la fa especial: és un espai de retrobament, però també de dinamització econòmica a escala d'expositors i visitants.

Com ha de ser la Fira en els propers anys?

Quan vaig assumir la regidoria, tenia

molt clar que volia recuperar el protagonisme inicial de l'agricultura. La Fira Multisectorial, quan va néixer, era un intercanvi de coneixements i productes agrícoles, i amb el temps ha anat canviant. L'agricultura ha perdut pes, i vull tornar-li la presència que mereix. L'oli, els camps, el paper del pagès i tot el que forma part de la història de Cambrils. És gairebé una obsessió meua: recuperar aquesta essència.

A finals de setembre van finalitzar les obres del Mercat Municipal de Cambrils. Quin és el següent pas?

Ara treballem per aprovar els plecs de construcció de les parades. Els paradistes que guanyin els concursos de la licitació hauran de fer les obres de les seves parades. Paral-

lèment, treballarem en les obres de l'entorn, com el carrer Jacint Verdaguer. M'agradaria poder inaugurar-ho tot el setembre de 2026.

Un projecte que combina tradició, sostenibilitat i modernitat. Era l'objectiu?

Sí. L'objectiu era dinamitzar el barri i tornar a donar vida al mercat. Estava molt malmès i en desús. Quan vam optar a la subvenció per reformar-lo, la idea era precisament revitalitzar l'espai i la seva zona. Les figures dels mercats no s'han de perdre, s'han de protegir i impulsar. Hem donat un toc modern amb la vidriera, un tarannà més actual perquè la gent s'hi senti a gust i volem mantenir tot el que significa per als cambrilencs i cambrilenques. Ara la nostra feina és posar-lo en marxa.

Cambrils reforça la seva identitat marinera amb un nou centre d'interpretació de la pesca

Cambrils continua avançant en la seva aposta per preservar i divulgar la seva essència marinera amb la creació del nou Centre d'Interpretació de la Pesca, un espai impulsat per la Confraria de Pescadors que vol retre homenatge a la història, les tradicions i els valors d'un sector que ha marcat la identitat del municipi al llarg dels segles. L'equipament, previst per obrir durant el 2025, es convertirà en un nou pol d'atracció cultural i turístic al barri del Port, complementant l'oferta gastronòmica i patrimonial ja existent i reforçant el vincle de la població amb el mar.

El projecte té com a objectiu principal explicar la relació de Cambrils amb la mar des d'una mirada viva i participativa. No es tracta d'un museu tradicional, sinó d'un espai d'experiències, aprenentatge i divulgació que permetrà conèixer el món de la pesca des de dins: les arts marineres, el treball a la llotja, les embarcacions, la història dels pescadors i el paper fonamental que han tingut en la construcció de la identitat local. El centre vol ser, també, un punt de trobada entre els pescadors, els veïns i els visitants, on la memòria col·lectiva i la innovació conviuran per explicar com la pesca ha evolucionat i s'ha adaptat als nous temps.

Un projecte amb ànima i vocació pedagògica

El Centre d'Interpretació s'ubicarà dins de les instal·lacions de la Confraria de Pescadors, a tocar de la Llotja, i ocuparà una part dels espais actuals adaptats a nous usos. L'equipament combinarà recursos audiovisuals, interactius i materials originals per oferir un recorregut immersiu sobre la vida al mar i les transformacions del sector pesquer a la Costa Daurada. L'objectiu és transmetre la importància d'aquest ofici no només com a activitat econòmica, sinó com a element essencial del patrimoni cultural i social de Cambrils.

Un dels elements centrals serà l'aula gastronòmica, concebuda com un espai viu on es duran a terme demostracions culinàries, tastos, tallers educatius i sessions divulgatives. Aquest espai permetrà establir un pont directe entre el mar i la taula, apropant al públic el valor del producte local, la temporada i les pràctiques sostenibles de pesca. El centre vol fomentar el consum responsable i la consciència ambiental, destacant la necessitat de preservar els ecosistemes marins i promoure una pesca respectuosa amb el medi.

A més, el projecte tindrà una clara vocació pedagògica, amb activitats dissenyades per a escoles, instituts i famílies. L'objectiu és que les noves generacions coneguin de prop les arrels marineres del municipi i entenguin el paper fonamental de la pesca en la història local. El centre preveu col·laborar amb el Museu d'Història de Cambrils i altres entitats del territori per dissenyar materials educatius, itineraris guiats i programes de formació vinculats a la cultura marítima.

«L'equipament combinarà recursos audiovisuals i interactius, una aula gastronòmica i activitats educatives»

Un impuls a la diversificació turística i cultural

Amb la creació d'aquest nou espai, Cambrils busca consolidar-se com a referent de turisme cultural i experiencial a la Costa Daurada. El centre vol complementar la tradicional oferta de sol i platja amb una proposta que posa en valor la història i el patrimoni intangible del municipi. D'aquesta manera, la ciutat amplia la seva oferta durant tot l'any, fomentant un turisme més sostenible i desestacionalitzat.

El projecte encaixa dins de l'estratègia global del municipi per potenciar els seus valors d'autenticitat i qualitat. La gastronomia cambrilenca, reconeguda arreu, trobarà en aquest centre un nou aliat per seguir creixent com a marca de territori lligada al producte fresc i local. Cambrils ha sabut mantenir el seu esperit de poble pescador tot i la seva evolució com a destinació turística moderna, i aquest nou equipament reforça aquesta dualitat: la tradició que mira cap al futur.

A més, el centre també tindrà una vessant de promoció econòmica. Posarà en relleu el paper de la pesca com a motor del teixit productiu i generarà noves oportunitats laborals vinculades al sector cultural, educatiu i turístic. Des del punt de vista urbanístic, la seva posada en marxa contribuirà a dinamitzar el barri del port i a recuperar espais vinculats a la memòria col·lectiva del municipi.

Compromís institucional i mirada de futur

El projecte compta amb el suport de l'Ajuntament de Cambrils, que ha expressat la seva voluntat de col·laborar amb la Confraria de Pescadors per fer realitat aquesta iniciativa. El consistori ha manifestat que es tracta d'un projecte estratègic per al municipi, tant per la seva dimensió patrimonial com per la seva capacitat d'atraure visitants interessats en el turisme cultural i gastronòmic. També s'estan explorant vies de finançament a través de fons europeus i ajuts públics per garantir la viabilitat econòmica del centre i la seva gestió a llarg termini.

Tot i que encara no s'ha fixat una data exacta d'obertura, es preveu que part de l'equipament estigui enllestit durant el 2025. En paral·lel, es treballa en la creació d'un relat museogràfic coherent, amb materials audiovisuals, objectes històrics i testimonis de pescadors que permetin als visitants submergir-se en la història viva del mar de Cambrils.

Un homenatge a la gent de la mar

El Centre d'Interpretació de la Pesca de Cambrils neix amb l'ambició d'homenatjar totes les generacions de pescadors que, amb esforç i constància, han fet del mar el seu mitjà de vida i han contribuït a donar forma al caràcter obert i hospitalari del municipi. Serà un espai per recordar, aprendre i projectar el futur d'una activitat que continua essent fonamental en la identitat cambrilenca.

Més enllà del seu valor expositiu, el centre vol transmetre emoció, proximitat i orgull d'un ofici que, malgrat les transformacions del temps, manté viu l'esperit mariner que defineix Cambrils.

«El nou Centre d'Interpretació de la Pesca, ubicat a les instal·lacions de la Confraria, té l'objectiu de divulgar la història i el patrimoni mariner de Cambrils»



Cambrils tanca una **bona temporada turística** i consolida el seu atractiu gastronòmic i esportiu



Cambrils consolida un any més la seva posició com a destinació turística de referència a la Costa Daurada. Segons el gerent del Patronat de Turisme, Vadim Koryagin, la temporada 2025 ha estat "globalment molt positiva", tot i algunes quinzenes més irregulars del que s'esperava. "Hem complert les expectatives. Les dades d'ocupació i arribades de turistes mostren una lleugera millora respecte al 2024", afirma.

Les dades, extretes dels establiments hotelers reglats i analitzades pel Centre d'Estudis Turístics d'Eurecat, són l'indicador més fiable de l'activitat turística al municipi. Koryagin recorda, però, que "encara falta veure com tanquem l'any, perquè treballem per la desestacionalització i tenim establiments oberts més enllà dels mesos d'estiu".

Menys despesa, però més estades

Tot i la bona ocupació, el gerent del Patronat admet que "la despesa mitjana dels turistes s'ha reduït". Una tendència general a tot l'Estat que també s'ha notat a Cambrils. "Els establiments de restauració i els comerços ens traslladen que hi ha menys consum fora dels complexos turístics. Els visitants tendeixen a quedar-se més dins dels seus allotjaments", explica.

Com a contrapunt positiu, la mitjana d'estada s'ha incrementat: "Pràcticament totes les quinzenes han registrat entre

quatre i cinc nits de mitjana, una dada molt bona per al municipi", apunta Koryagin.

El mercat català continua dominant

En l'àmbit de procedències, el turisme català continua sent el motor principal. Més de la meitat dels visitants nacionals provenen de Catalunya, especialment de Barcelona i Lleida. En segon lloc destaca l'Aragó, seguit del País Basc, Navarra, la Comunitat Valenciana i Madrid.

Pel que fa al visitant internacional, el turista francès continua liderant el mercat

«El nostre objectiu és allargar la temporada i captar nous perfils amb el slow tourism: viatjar de manera més pausada, connectada amb el producte local i la gastronomia»

estranger, representant aproximadament un de cada quatre visitants forans. Darrere seu, l'Irlanda s'ha consolidat com el segon mercat més important, seguit del Regne Unit i Alemanya. "Hem detectat un creixement constant del mercat irlandès els darrers anys, molt vinculat a les connexions aèries amb Reus", detalla el gerent.

Diversificar mercats i allargar la temporada

El Patronat de Turisme treballa activament per diversificar mercats i atraure nous públics. "Estem posant el focus en mercats emergents com el polonès i el portuguès. La nostra estratègia passa per reduir la dependència dels mercats tradicionals i obrir-nos a nous perfils", explica Koryagin.

Una de les claus de futur és allargar la temporada més enllà dels mesos d'estiu. En aquest sentit, el turisme esportiu és una de les apostes més sòlides: "El ciclisme, el golf

i els esdeveniments esportius com torneigs de futbol, vela o fins i tot petanca ens permeten mantenir activitat en èpoques de menor afluència", subratlla. Aquest tipus de turisme, diu, "ajuda que els allotjaments obrin abans i tanquin més tard".

A més, Cambrils s'ha proposat captar nous perfils de visitants fora de l'àmbit familiar, amb propostes basades en el *slow tourism*. "Busquem un públic que viatgi d'una manera més pausada, connectant amb el producte local, la gastronomia i les experiències autèntiques. Creiem que Cambrils té molt a oferir en aquest segment", defensa Koryagin.

Gastronomia, el gran valor de Cambrils

La gastronomia continua sent "el gran puntal de referència" de Cambrils i un element diferenciador a la Costa Daurada. "Som la capital gastronòmica del territori

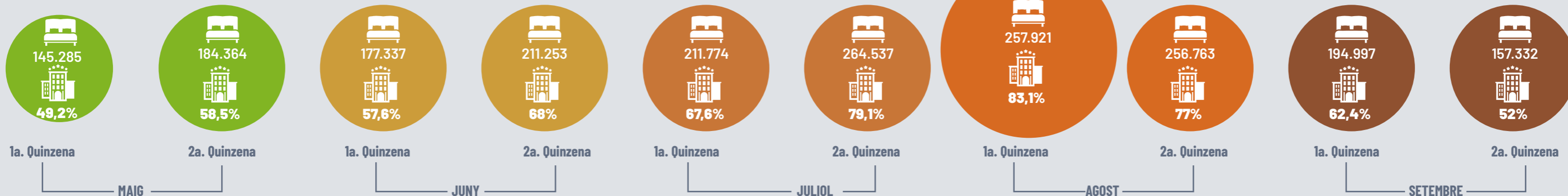
«El repte més gran és créixer sense perdre la nostra essència: un Cambrils autèntic, gastronòmic i obert tot l'any»

i això ens dona un valor afegit enorme", destaca el responsable del Patronat.

Així mateix, Cambrils és l'únic municipi català membre de l'associació Saborea España, fet que li permet estar present a accions internacionals de promoció gastronòmica i turística. "El producte gastronòmic és el que més treballem, tant a nivell promocional com amb esdeveniments i jornades a la destinació", apunta Koryagin.

Entre els esdeveniments locals, la Fira del Vi de Cambrils ha esdevingut un referent. Vadim Koryagin explica que "va néixer per

Ocupació hotelera 2025



🛏 Nombre de pernoctacions 🏠 Taxa d'ocupació hotelera

* Dades extretes del Centre d'Estudis Turístics d'Eurecat, segons les dades proporcionades pels establiments reglats.



«Cambrils tanca una de les millors temporades dels últims anys i reafirma el seu lideratge turístic a la Costa Daurada»

vincular els restaurants locals amb les vuit denominacions d'origen de la demarcació i avui és un pol d'atracció turística per si mateix". Segons dades estadístiques, tres de cada quatre visitants de la Fira provenen de fora de Cambrils, i cada any augmenta la presència internacional. "Hem rebut fins i tot visitants d' Austràlia o d'altres països que fan coincidir les seves vacances amb la Fira del Vi", comenta amb satisfacció.

Promoció internacional i fires sectorials

Cambrils participa habitualment en fires turístiques i gastronòmiques d'abast nacional i internacional. "Aquestes accions permeten obrir mercats i establir contactes amb operadors i agents de viatges", explica el gerent. Algunes d'aquestes trobades són orientades al públic final, mentre que d'altres tenen caràcter professional (B2B), "i són fonamentals per generar noves oportunitats i interès cap a la destinació".

El paper de l'aeroport de Reus és, segons Koryagin, "essencial per al desenvolupament turístic de Cambrils". L'increment de rutes i freqüències amb Irlanda i el Regne Unit ha tingut un impacte directe en el creixement d'aquests mercats. "Cada nova connexió aèria es tradueix en nous visitants. Si s'obren rutes amb altres països, també ho notarem", afirma.

Les perspectives de futur són optimistes: "L'aeroport continua creixent cada any i s'està treballant intensament per ampliar rutes i millorar freqüències. Això reforçarà la nostra aposta per la desestacionalització".

Reptes i oportunitats: identitat i sostenibilitat

Mirant al futur, Vadim Koryagin té clar quin és el principal repte de Cambrils: "No perdre la nostra identitat com a destinació de qualitat, vinculada al mar, al turisme pesquer i a la gastronomia". Aquesta personalitat pròpia, diu, "és el que ens diferencia i el que volem preservar mentre avancem cap a un model turístic sostenible".

Entre les oportunitats, destaca "l'expansió del *slow tourism* i el creixement de l'aeroport de Reus", que permeten mirar l'avenir amb optimisme. "El nostre objectiu és créixer sense perdre essència: un Cambrils autèntic, acollidor i obert tot l'any", conclou Koryagin



Cambrils impulsa tres nous projectes hotelers per reforçar el seu atractiu turístic

Cambrils està immersa en una nova etapa de transformació urbanística i turística. En els darrers anys, el municipi ha consolidat la seva imatge com a destinació familiar i gastronòmica, però també ha apostat per ampliar i modernitzar la seva oferta d'allotjament amb projectes que combinen l'estètica contemporània amb el respecte pel patrimoni i la història local.

Tres noves iniciatives hoteleres destaquen especialment dins d'aquest procés de renovació: l'obertura d'un hotel de quatre estrelles al barri del Port, la reconversió de l'antiga residència Montemar en un apartahotel i la futura transformació d'una antiga fàbrica de farina a El Dorado en un nou espai turístic.

El nou hotel Marina Cambrils by URH, situat a la plaça del Pòsit, s'ha convertit en un dels símbols més visibles d'aquesta nova etapa. Després de cinc anys de treballs, l'establiment ha obert portes amb una categoria de quatre estrelles i 67 habitacions, dissenyades amb criteris de confort i sostenibilitat. L'hotel incorpora un rooftop amb piscina i vistes al port, un espai gastronòmic, sales per a reunions i un disseny que homenatja l'essència marinera del barri. La seva obertura ha suposat també la recuperació d'un espai emblemàtic per als veïns, al lloc on antigament hi havia el Pòsit de Pescadors, un punt clau en la memòria col·lectiva de Cambrils.

«La ciutat viu una nova etapa d'impuls hoteler amb projectes que recuperen antics espais i aposten per un model turístic més sostenible»

Així mateix, un altre dels projectes més rellevants és el nou apartahotel de la zona de Vilafortuny, que ocuparà el solar on hi havia l'antiga residència Montemar. El terreny, que havia quedat en desús durant anys, acollirà un establiment de quatre estrelles superior impulsat pel Grup Blasi. El projecte preveu apartaments amb sala d'estar i cuina, orientats al turisme familiar i esportiu, i amb una obertura prevista per al maig del 2027.

L'apartahotel funcionarà almenys nou mesos a l'any, fet que contribuirà a la desestacionalització de l'activitat turística i a dinamitzar una zona que fins ara no disposava d'una oferta hotelera tan moderna.

El tercer gran projecte es desenvoluparà a l'urbanització de El Dorado, on s'aixecarà un nou apartahotel sobre els terrenys de



l'antiga fàbrica de farina. La iniciativa, ubicada al número 16 del carrer Ganssen i que actualment només hi ha ubicat un petit supermercat, inclou la reordenació urbanística d'aquest sector, amb la millora de la seguretat viària i la rehabilitació d'una àrea que havia quedat desfasada respecte al conjunt del litoral.

L'objectiu és crear un establiment d'apartaments turístics d'estil mediterrani, integrat a l'entorn i destinat a acollir un turisme de mitjana i llarga estada, reforçant la connexió entre les zones residencials i la platja.

Tots tres projectes responen a una mateixa filosofia: fer créixer Cambrils sense perdre la seva identitat. Les noves inversions turístiques se situen en zones urbanes ja consolidades i busquen equilibrar l'activitat econòmica amb la convivència ciutadana.

El consistori cambrilenc veu en aquestes iniciatives una oportunitat per modernitzar el parc hotelier, crear ocupació estable i reforçar la imatge del municipi com a destinació de qualitat.

A més, aquestes noves apostes encaixen amb l'estratègia municipal per desestacionalitzar el turisme i diversificar l'oferta. Els apartaments, amb la seva fórmula flexible i la possibilitat de funcionar gran part de l'any, permeten atraure visitants fora dels mesos d'estiu, especialment en àmbits com el turisme esportiu, el de negocis o el de benestar.

«Cambrils impulsa tres grans projectes hotelers per modernitzar la seva oferta i desestacionalitzar el turisme»

També s'hi afegeix un altre factor: la recuperació d'espais en desús. Tant el solar de Montemar com la fàbrica de farina o l'antic emplaçament del Pòsit tenien un valor simbòlic i històric per al municipi. Ara, aquests punts tornen a tenir vida i activitat, oferint una imatge renovada de Cambrils que conjuga tradició i modernitat.

Amb aquestes actuacions, Cambrils consolida la seva aposta per un model turístic més competitiu i sostenible, basat en la qualitat i en la diversificació. El futur de la ciutat passa per continuar atraient visitants, però també per reforçar la seva essència, on la gastronomia, el mar i l'hospitalitat segueixen sent els pilars principals.



El Mercat de la Vila de Cambrils, un dels espais més emblemàtics del municipi, ha completat una reforma integral que li dona una nova vida després de quasi un segle d'història. Fundat l'any 1926, l'edifici ha estat testimoni de dècades de canvis en el comerç i la vida del barri. Amb aquesta remodelació, l'Ajuntament ha aconseguit combinar la preservació patrimonial amb innovacions arquitectòniques que busquen revitalitzar l'espai i potenciar l'activitat econòmica, alhora que ofereix un servei més atractiu tant per als veïns com per als visitants.

El Mercat de la Vila de Cambrils inicia una nova etapa amb una reforma integral i moderna

Una façana que parla de història i modernitat

El canvi més visible del mercat és el mur-cortina de vidre a la façana posterior, que connecta l'interior amb la zona enjardinada i permet un accés alternatiu a l'equipament. Aquesta gran paret de vidre actua com una fita visual entre els carrers Vidal i Barraquer i Mare de Déu del Camí, oferint transparència i major connexió amb l'exterior. A la façana principal, catalogada de 1926 i tocant al carrer Pere III, s'han restaurats els paraments i les fusteries, recuperant l'essència de l'edifici original. La façana nord s'ha obert fins al nivell del terra per fer el mercat més visible i atractiu des del carrer, i també s'han recuperat obertures que havien estat tapades per la instal·lació de sistemes de climatització.

El projecte també ha contemplat un nou accés des del carrer Mossèn Jacint Verdaguer i la instal·lació d'una gran vidriera a la

façana posterior, amb l'objectiu de crear un espai més acollidor i modern. Així, el mercat no només es mostra com un espai comercial, sinó també com un punt de trobada social i cultural.

L'interior, pensat per a la gastronomia i la cultura

A dins, les parades es redistribueixen en un total de vuit espais: quatre de venda de productes frescos i quatre de restauració. La nova organització permet crear un espai central destinat a promocionar la gastronomia local, organitzar degustacions i activitats culturals. Les parades gastronòmiques s'han situat a prop de les entrades perquè puguin funcionar de manera autònoma fora dels horaris habituals del mercat si cal.



L'interior s'ha alliberat del fals sostre per mostrar l'alçada completa de l'espai i les encavallades de fusta originals, recuperant la majestuositat de l'edifici. També s'ha construït un altell tècnic amb maquinària de climatització i zones de preparació vinculades a les parades, que permetran una millor organització i funcionalitat.

Les parades es modularan amb estructures metàl·liques, on els paradistes podran incorporar el seu disseny identitari, creant un equilibri entre unitat i personalitat. Aquest disseny busca facilitar la circulació, millorar l'experiència de compra i potenciar la presència de la gastronomia local, fent que el mercat sigui també una eina de promoció del producte de proximitat.

«La reforma vol convertir el mercat en un punt de trobada gastronòmic, cultural i social per a veïns i visitants»

Dinamització del barri i del comerç local

L'objectiu de la reforma va més enllà de l'arquitectura: es vol dinamitzar el barri i reforçar el comerç de proximitat. Amb el nou mercat, es preveu que els establiments puguin obrir durant més mesos a l'any, ajudant a desestacionalitzar l'activitat econòmica i atraient un públic més ampli.

La remodelació es complementarà amb el projecte urbanístic del tram final de l'avinguda Baix Camp, entre l'avinguda Vidal i Barraquer i la rotonda de la carretera de Montbrí, que preveu una gran illa per a vianants amb espai per a comerços de proximitat, creant un entorn segur, accessible i atractiu.

La intenció és que el mercat esdevingui un punt de trobada central, no només per comprar sinó també per participar en activitats gastronòmiques i culturals. Les jornades de degustació i la possibilitat d'organitzar esdeveniments interiors i exteriors consolidaran el mercat com a epicentre del barri, afavorint la

vida social i econòmica de Cambrils. Els paradistes podran oferir els seus productes en un entorn modern i adaptat, mentre que els veïns i visitants gaudiran d'un espai més transparent i obert.

Un projecte amb mirada al futur

El Mercat de la Vila representa un exemple clar de com la tradició i la modernitat poden conviure. La conservació de la façana principal de 1926 respecta la història i el caràcter del barri, mentre que les noves obertures, vidrieres i l'espai central permeten innovar en la forma de viure el mercat.

La reforma està pensada perquè els nous espais interiors i exteriors estiguin plenament operatius de cara a 2026, amb un procés de licitació imminent per adjudicar les parades. Així, el mercat no només mantindrà la seva funció tradicional, sinó que es convertirà en un motor de dinamització econòmica, cultural i social.

«La remodelació del Mercat de la Vila vol reactivar el comerç local i tornar la vida al cor històric de Cambrils»

El Celler de Cambrils, ben proper al Mercat de la Vila, va ser objecte d'unes primeres intervencions de millora. L'edifici, adquirit per l'Ajuntament a la Cooperativa Agrícola durant l'anterior mandat, es va concebre inicialment com un espai museístic que preservés la seva essència i tradició: un centre d'interpretació dedicat al sector primari, l'oli, el vi i la història de Cambrils.

La voluntat de l'Ajuntament de Cambrils és que el Celler esdevingui també un espai multifuncional, obert a la gastronomia, l'hoteleria i la història econòmica recent del municipi. La seva ubicació, just davant del mercat, permet una relació directa i enriquidora entre ambdós espais.



TORRE DEL LLIMÓ
Espai d'allotjament d'empreses

ESPAIS PENSATS PER TREBALLAR

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



INFORMACIÓ I ORIENTACIÓ

Sobre tràmits, serveis i recursos per a les persones emprenedores



ALLOTJAMENT D'EMPRESES

Espais de treball: despatxos individuals i compartits



ASSESSORAMENT

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



FINANÇAMENT

Assessorament per l'accés al finançament



MILLORA DE COMPETÈNCIES

Formació en gestió empresarial i noves tecnologies



COWORKING

Espais de treball compartit



SEGUIMENT TÈCNIC

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



COOPERATIVISME I ECONOMIA SOCIAL

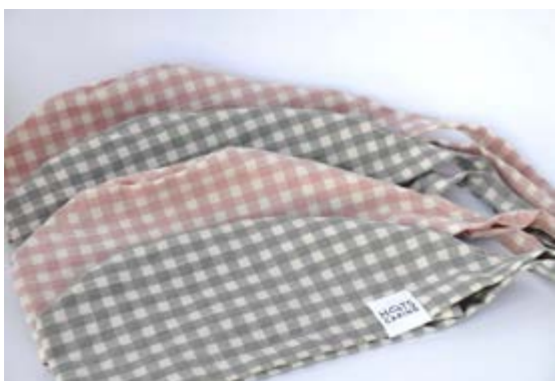
Informació, assessorament i acompanyament en la creació de societats cooperatives

Blanca Tecles

la jove reusenca que transforma un barret quirúrgic en un acte de cura



Reus compta amb moltes històries inspiradores, però la de Blanca Tecles destaca per la seva capacitat de convertir una necessitat quotidiana en una iniciativa amb impacte social. Estudiant d'Odontologia, la Blanca es va adonar durant les pràctiques que portar un barret quirúrgic podia ser molt més que una obligació: podia ser una oportunitat per aportar estil, identitat i fins i tot un missatge de solidaritat. Així va néixer Hats 4 Caring el 2024, un projecte que fusiona la creativitat amb l'atenció a col·lectius vulnerables, i que avui ja és una petita revolució silenciosa en els quiròfans.



J.G.

"Hats 4 Caring neix d'una necessitat com a professional de la salut i es converteix en un projecte creatiu i personal. Volia que els barrets no només fossin funcionals, sinó també estèticament atractius i amb un valor social clar", explica la Blanca amb entusiasme. El nom del projecte, diu, no és casual: el terme *caring* representa precisament l'essència de la iniciativa, "tenir cura dels altres i de nosaltres mateixos com a professionals sanitaris". La idea va sorgir d'una barreja de necessitat i inspiració: un record a les classes de costura de la seva infància, la passió pel disseny i la voluntat de marcar la diferència dins del seu entorn professional.

El procés creatiu i productiu és igual d'inspirador que la idea inicial. La Blanca selecciona teixits, colors i detalls amb molta cura, buscant un equilibri entre originalitat i funcionalitat, i procurant que cada peça reflecteixi la seva identitat i sensibilitat. Però el que fa únics aquests barrets és la col·laboració amb la Fundació Roure, ubicada a Ciutat Vella, Barcelona, que atén necessitats bàsiques de gent gran i famílies sense recursos. "La confecció manual dels barrets amb la Fundació Roure fa que cada peça sigui especial, fruit d'un procés meticulós i amb un impacte directe en persones en situació de vulnerabilitat", detalla. Així, cada barret no només protegeix, sinó que contribueix a una causa social, generant inserció laboral i formació pràctica en el món tèxtil, i alhora transmet valors de responsabilitat social i sostenibilitat.

El llançament del projecte va ser tot un èxit. La Blanca va decidir presentar Hats 4 Caring a través d'Instagram, creant un aparador virtual que li permetia connectar amb el públic i donar visibilitat al projecte. Una col·laboració amb una influencer i odontòloga de Madrid va accelerar la difusió i va situar la iniciativa més enllà del seu entorn immediat. Blanca Tecles referma que "la rebuda del projecte ha estat molt positiva des del primer moment. La il·lusió de la família i els amics ha estat

fonamental, i veure com la comunitat sanitària l'ha acollit amb entusiasme m'ha donat molta energia per continuar creixent".

Per a la Blanca Tecles, Hats 4 Caring no és només un producte, sinó una filosofia: "Dins de la uniformitat que suposa un entorn de treball sanitari, els barrets esdevenen un element creatiu que permet transmetre la identitat de cadascú. Cada barret és una peça que connecta els professionals amb els valors del projecte i amb una comunitat en continu creixement". Tot i la seva joventut, ha après ràpidament a combinar la part creativa amb la gestió empresarial: supervisió de la producció, control d'entregues i gestió de canals de distribució. El repte no ha estat fàcil, però assegura que "cada pas petit és una victòria i cada barret reflecteix l'esforç i el compromís de tot l'equip".

El que fa especial Hats 4 Caring és també l'atenció als detalls i la voluntat de transmetre un missatge positiu: cada col·lecció reflecteix un moment de la seva vida i de la marca, i la primera col·lecció té un valor sentimental especial perquè representa l'origen del projecte. Afirmar que la seva creativitat no només es veu en els colors i estampats, sinó en la filosofia darrere de cada peça. "Els barrets connecten els professionals amb la seva identitat i reforcen la comunitat que es crea al voltant de la marca", diu.

De moment, el projecte se centra exclusivament en barrets quirúrgics, però Blanca no tanca la porta a futurs desenvolupaments. El que és clar és que cada peça de Hats 4 Caring porta darrere història, cura i sensibilitat social, i que el projecte continuarà inspirant a joves, professionals i públic en general. En un món on la rutina i la pressa sovint es mengen els petits gestos, Blanca Tecles i Hats 4 Caring recorden que fins i tot un barret pot ser un acte de cura, creativitat i solidaritat, i que la passió d'una persona pot transformar l'entorn immediat en una comunitat més humana i atenta.

Hats 4 Caring, un projecte que uneix creativitat, salut i compromís social, neix de la passió d'una estudiant d'Odontologia per cuidar els altres i aportar un toc personal al món sanitari





Juan Ballester,
Registador mercantil
de Tarragona

El teorema de la bata escolar

Fui, a mucha honra, el peor estudiante de mi curso en suspensos y rayas rojas por mal comportamiento. Y, sin embargo, me han escogido para el discurso de las bodas de oro de la promoción de 1976 en el Colegio de Jesuitas de Valencia.

Aprovecharé la ocasión para poner a prueba una tesis personal que sostengo desde hace años: “el teorema de la bata escolar”. Para ello, he mandado confeccionar 75 batas como las que llevábamos hasta los doce años, con la ilusión de que se sumen al experimento.

La tesis es universal: válida desde internados selectos ingleses hasta la escuela más modesta africana. Se fraguó en una comida con mis compañeros, 28 años después de salir del colegio. Mi clase ha mantenido una tradición insólita: reunirse cada año el día de los Santos Inocentes para expresar su melancolía y afirmar la amistad sobreviviente. Fue como jugar al Quién es quién, pero en carne viva.

Llegué tarde, tan emocionado que abracé al maître pensando que era un compañero. Incluso llegué a pellizcarle las mejillas y decirle que con esa barbita no me engañaba. Él me preguntó si prefería lubina al hinojo o solomillo en su jugo. A la mayoría, la vida les había dejado la cara como un mapa indecifrabable, pero bastaba un gesto fugaz para que el chaval apareciera bajo el adulto como una verdad que no se puede borrar.

Así fui reconociendo a varios: uno con un diente negro, quien seguí tapándolo con la lengua; otro calvo, que se soplaba el flequillo; y dos más por la



forma en que se miraban, manteniendo la jerarquía intacta.

En esa comida que se alargó hasta la madrugada descubrí que con los de tu clase no hay manera, ni borracho, de ocultarse bajo un personaje ni refugiarse en una nueva compostura. La vida podrá habernos tratado mejor o peor, pero ninguna fortuna puede alterar lo que fuimos en los pasillos, en el patio o en el aula, cuando el líder te tiraba un siete en el tapete y rezabas por tener un ocho en la mano.

Kafka dijo: “Los gestos que conservamos desde la infancia son como huellas dactilares del espíritu”. Podrás exhibir un perfil deslumbrante en redes sociales, pero ningún barniz puede ocultar cómo se moldeó la pieza de barro antes de endurecerse en el horno.

La infancia allí vivida queda fuera del alcance del tiempo. La bata de rayas tiene superpoderes, es un código de barras que revela más información de

lo que uno desearía. Nos hace iguales, invisibles, fraternales y, sobre todo, inmortales.

En términos sencillos, el teorema de la bata sostiene que uno es rubio, aunque esté calvo; que es gordo, aunque ahora esté delgado; o viceversa, si ese fue su papel en el patio. Uno es alto si pegó el estirón a los once y se quedó contemplando el mundo mientras los demás seguían creciendo. Y, por más que lo procuremos, ninguna adultez puede reescribir esos capítulos: ni la enfermedad, ni el éxito, ni el fracaso, ni siquiera la muerte.

Cuando la luna tiñe de azul el mar y la noche te abraza con su oscuridad, nos queda el viejo faro de la infancia. Es tiempo para recordar. Póngase la bata, aunque sea con la imaginación, y regrese al niño que fue, porque esa es la única patria a la que siempre podremos volver.

La inversión sostenible: una moda o una megatendencia?



Dr. Antonio Tereño
Catedrático d'Economia Financera
Departament de Gestió d'Empreses
Facultat d'Economia i Empresa
Universitat Rovira i Virgili

A partir de la dècada dels 80 del segle passat, hi va haver un increment de la sensibilitat vers la sostenibilitat entesa com un concepte ampli, que impregnava també a les empreses i les seves inversions. L'informe Brundtland (1987), el protocol de Kyoto (1997), l'acord de París (2015) i, per últim, l'agenda 2030 i els ODS, han estat fites significatives en aquest camí cap a la sostenibilitat.

Fins no fa massa, crec que la sostenibilitat i, per tant, l'esforç perquè les empreses fessin inversions sostenibles era una megatendència, estesa com un moviment global que implica canvis a llarg termini en el comportament dels consumidors, usuaris, inversors, institucions, etc. Però en els últims temps, i de forma cada cop més intensa, s'han aixecat veus que no és que discuteixin aquesta tendència, sinó que la critiquen com una moda que molts cops qualifiquen d'ideològica.

Repetir els raonaments científics i donar les dades que ja s'han donat infinitat de vegades, segurament no serviran per fer canviar aquestes veus. Utilitza-

ré un altre argumentari per intentar raonar que les inversions sostenibles són una megatendència i, per tant, permanents. Tots coneixem el Fòrum Econòmic Mundial (Fòrum de Dabos), un organisme que difícilment ningú pot definir com ideològic i menys extremista, publica anualment l'Informe Global de Riscos (Global Risk Report) i proporciona una avaluació, segons l'opinió dels experts, dels riscos globals més rellevants per a la economia mundial i la societat. Els riscos els classifica en cinc grans àmbits: econòmics, mediambientals, geopolítics, socials i tecnològics. Durant la primera dècada d'aquest segle predominaven els riscos econòmics (crisi financera, atur, preu de l'energia...). En la segona dècada comencen a destacar els riscos mediambientals, geopolítics i socials.

Si agafem l'informe de 2025 veiem clarament aquesta tendència. Realitza dues classificacions de l'impacte probable (gravetat): a curt termini, 2 anys; i a llarg termini, 10 anys. Si agafem els deu primers riscos a curt termini, els riscos són de caràcter mediambiental (fenòmens meteorolò-

gics extrems i contaminació); socials (polarització social, desigualtat, migració o desplaçaments involuntaris i erosió dels drets humans i/o de les llibertats cíviques); tecnològics (desinformació i ciberespionatge i guerra); o geopolítics (conflictes armats d'estat i confrontació geoeconòmica). Si analitzem els riscos a llarg termini, entre els deu primers, només s'inclouen riscos mediambientals (fenòmens meteorològics extrems, pèrdua de biodiversitat i col·lapse dels ecosistemes, canvis crítics en els sistemes terrestres, escassetat de recursos naturals i contaminació); socials (polarització social i desigualtat); o tecnològics (desinformació, resultats adversos de les tecnologies d'IA i ciberespionatge i guerra).

En definitiva, molts dels riscos que hauran d'afrontar les empreses i les institucions són de caràcter mediambiental i social. En conseqüència es fa imprescindible una gestió que sigui capaç d'evitar o minimitzar aquest risc, es a dir, una gestió sostenible tant des del punt de vista mediambiental, com social i de governança.

continua avançant
AMB LA FORMACIÓ PERMANENT DE LA
URV

fundacio.urv.cat/formacio

Especialització Coneixement
Millora Avançament

Formació al llarg de la vida amb els postgraus, les microcredencials i els cursos de formació contínua de la Universitat Rovira i Virgili.





Jaume Llosas,
Director Gerent i Secretari
General a Cambra de Comerç
de Reus

La segona convocatòria del Fons de Transició Nuclear: més oportunitats per a les empreses

Vivim un moment clau. La transició energètica ja no és una opció: és una necessitat, una oportunitat i una responsabilitat compartida. Les empreses del nostre territori ho saben i ho demostren cada dia amb inversions, innovació i projectes que aposten pel futur. Ara, comptem amb una nova eina per fer-ho possible: el Fons de Transició Nuclear. La passada convocatòria va deixar un missatge clar: el territori té talent, iniciativa i capacitat d'inversió. S'hi van presentar 363 projectes amb més de 450 empreses participants —pimes, cooperatives, autònoms i companyies industrials— que han cregut que podien aportar valor, diversificar-se i contribuir al desenvolupament sostenible de les nostres comarques. Aquesta resposta no és casual. És la prova que, quan hi ha una oportunitat real i unes bases adaptades al món empresarial, el territori respon. Els projectes han estat molt diversos: des d'inversions industrials i d'eficiència energètica fins a iniciatives d'innovació tecnològica, transformació agroalimentària o nous serveis digitals. Les sis línies de la convocatòria han permès donar cabuda a tot tipus d'empreses, amb especial protagonisme de la línia d'inversió i una bona presència de projectes d'innovació i cooperació. Tot i així, encara hi ha empreses que pensen que aquests fons no van amb elles. Que és massa complex o massa lluny. I no és així. El Fons està pensat per a totes aquelles empreses que vulguin fer el pas —gran o petit— cap a un model més eficient, competitiu i responsable. Des de la OTE Cambra de Comerç de Reus, juntament amb ACCIÓ, les Oficines de Transició Energètica Col·legials (OTEC) i altres agents econòmics, treballem per orientar i validar projectes amb criteris tècnics i estratègics. El nostre paper és ajudar les empreses a traduir les seves idees en propostes viables, verificar-ne l'elegibilitat i garantir que la documentació tècnica i econòmica compleixi els requisits de les bases.

La nova convocatòria del 2026 arribarà amb més maduresa operativa, criteris harmonitzats amb altres programes d'ajuts, terminis més clars i previsibles, i la possibilitat d'incorporar nous sectors com el primari o línies d'empreses més properes al territori. La transició energètica no només transformarà la manera com produïm o consumim energia. També canviarà la manera de créixer i competir de

les empreses: com planifiquen les seves inversions, com operen amb altres sectors i com aprofiten els recursos del territori. Impulsarà una nova cultura empresarial, més eficient, col·laborativa i arrelada al desenvolupament sostenible. Aquesta transició no s'escriurà des de la distància, sinó des del lideratge de les empreses que aposten



TarragonaEmpresarial.com

ECONOMIA I EMPRESA DE LES COMARQUES DE TARRAGONA

TarragonaPort.com

DIGITAL PRIVADO DE LA ACTIVIDAD PORTUARIA Y LOGISTICA LOCAL

buenaquímica.org

ACTUALIDAD DE LA QUÍMICA DE TARRAGONA

TotTurismeTgn.cat

ACTIVITAT EMPRESARIAL I ECONÒMICA DEL SECTOR

ReusEmpresa.cat

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

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



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