te
tarragonaempresarial
N28 · NOVEMBRE26



Rafel Solé

Cellers Avgvstvs Forvm

«L'excés de regulació i de burocràcia és un dels principals problemes que té aquest país»

MI**MAYOR**ERROR
Joan Ferret Piñol

DOSSIER INDÚSTRIA QUÍMICA

DOSSIER
Del projecte metropolità a l'Agència de Competitivitat



Troban's a: C/ Josep Maria Folch i Torres, 1, 43006, Tarragona (Les Gavarres)



Editorial

El número 28 de la revista incorpora una nova secció que, d'una manera molt gràfica, plasmarà realitats econòmiques del territori: s'estrena amb el mapa de les DO vitivinícoles. A més, incloem en aquest número dos dossiers. Un dedicat a la indústria química local i a la seva situació en el context europeu i mundial, i un segon que aborda una vessant de l'Àrea Metropolitana, com és l'Agència de Competitivitat. El reportatge incideix en com s'ha construït el projecte metropolità, els principals reptes compartits del Camp de Tarragona i per què ara es fa el pas cap a la creació de l'Agència.

Com en cada edició, comptem amb les nostres seccions habituals: l'empresari protagonista de portada, 'Mi mayor error' i la visió d'un CEO sobre la seva feina.

te
tarragonaempresarial
N28 · NOVEMBRE 26

2 PROTAGONISTA
Rafael Solé
Cellers Avgvstvs Forvm

7 LA COMPETITIVITAT DE LA INDÚSTRIA QUÍMICA TARRAGONINA, EN JOC

23 MI MAYOR ERROR
Joan Ferret Piñol

26 FEINA DE CEO
Clara Brull

29 DOSSIER
Del projecte metropolità a l'Agència de Competitivitat

41 NOVETAT EDITORIAL
La indústria farmacèutica reusenca, una història singular

42 MAPA REALITATS ECONÒMIQUES
DO vitivinícoles

44 OPINIÓ

COMUNICACIÓ EXTERNA

info@comunicacioexterna.com - 667 44 00 92
Director: Joan A. Domènech
Col·laboren: Jordi Salvat, Josep Gallofré, Juan Ballester, Misericòrdia Borrás, Mar Giné Servén, Mercedes Teruel Carrizosa, Genoveva Climent
Fotografies: Alba Mariné, cedides i arxiu · **Disseny:** Ovni_comunicació visual · **Imprimeix:** Arts Gràfiques Rabassa SA
Següent número: març 2027

Aquest número ha estat possible gràcies a la col·laboració de les següents empreses i institucions:
Grup Oliva · Ajuntament de Cambrils · Cambra de Comerç de Reus · REDESSA · Ajuntament de Tarragona· Repsol · AEQT · URV · Port Tarragona · Aitasa · ASESA · Vopak Terquimsa · Messer Ibérica

Rafel Solé

Copropietari i director financer de Cellers Avgvstvs Forvm

«El vinagre i el vi que produïm arriba a 50 països»



Edat: 40 anys
Professió: enginyer i empresari.
Característiques del caràcter: perseverant, inquiet i actiu.
Aficions: córrer. L'any passat va fer un Ironman i ara s'està preparant per córrer la Marató de Sables l'any vinent. També estar amb la família i els amics.

JORDI SALVAT ALBA MARINÉ

Rafel Solé Miró (Calafell, 1986) és enginyer de Camins Canals i Ports, i des dels vint-i-pocs anys, ha engegat diversos projectes empresarials o ha entrat a formar part d'altres que ja estaven en marxa, en sectors com l'agroalimentari, la construcció o el turístic. El més destacat és Avgvstvs Forvm, un dels principals cellers del Baix Penedès, que té com producte emblemàtic el vinagre agredolç, que s'exporta a una cinquantena de països i ha estat fins i tot a la taula del sopar del lliurament dels Premis Nobel. Solé fa molts anys que forma part de Pimec Joves i, des de la primavera passada, és el president de la patronal de la petita i mitjana empresa al Baix Penedès.

Vostè és enginyer de Camins, Canals i Ports, però també empresari. Aquesta vessant empresarial com neix?

Crec que és la combinació de diverses coses. En primer lloc, a casa meva sempre hem sigut emprenedors, sempre hem tingut empresa i ha estat present en les converses que sentia a casa. Per altra banda, a l'enginyeria, les assignatures que eren d'economia o d'empresa m'agradaven i els dedicava moltes hores i molta passió. Va ser acabar l'enginyeria de camins i, al cap d'un parell d'anys, ja tenia muntada la meva primera empresa. Allà ja vaig iniciar una història entre empreses que em venien familiarment i els projectes que he anat muntant paral·lelament.

Aquesta primera empresa que va crear de quin sector era?

Estava relacionada amb l'automoció. A data d'avui, tinc cinc empreses, cinc projectes que dic jo. Alguns, iniciats per mi des de zero, com aquest, i altres que, a nivell familiar o que m'hi he afegit amb els anys. I el que em dedico és a gestionar tots els projectes.

Quins són?

Principalment són tres. Per una banda, Cellers Avgvstvs Forvm, que és per allò pel que la majoria de gent em coneix. Tenim dos productes principalment: vi sota el nom d'Avgvstvs i vinagre i oli sota el nom de Forvm. Estic en un altre projecte familiar, que és Biguetes Solé, una empresa dedicada a prefabricats de formigó, que ara estem convertint en un grup empresarial. Un altre projecte que sí que l'he iniciat també des de zero i em fa molta il·lusió és una casa de turisme rural, aquí al Vendrell. Els altres són d'automoció i un tema de comerç internacional. Tinc cinc projectes que els vaig portant tots paral·lelament. Òbviament, on dedico la meva jornada principal és al celler.

I com és compatibilitza tot això?

És molt fàcil d'explicar i a vegades difícil de portar a la pràctica. En primer lloc, has de ser molt organitzat. Després, has de tenir molta gent que està en els diferents projectes, que hi puguis confiar. Hi ha projectes que hi dedico molt poc temps a la setmana o al mes, perquè hi ha altres persones que ho gestionen. I n'hi ha d'altres que sí que requereixen la meva presència, sobretot en la presa de decisions. Per tant, dins de la meva disponibilitat, com a autònom que soc, intento arribar a tots els projectes en funció del que se'm requereixi. És un tema d'organització i tinc la sort de tenir al costat grans companys i companyes.

«Quan estudiava l'enginyeria, les assignatures d'economia eren les que els dedicava més hores i més passió»



«El 2025 vam superar per primer cop els tres milions d'euros de facturació i pugem entre el 3% i el 10% anual»

Si no hi ha prou d'això, també va tenir una etapa en la política activa com a regidor a Calafell. Com recorda aquella etapa i com l'ha ajudat en aquesta trajectòria empresarial?

Va ser una etapa en la qual vaig intentar portar, des d'un punt de vista objectiu, el millor per al meu municipi, que en aquest cas era Calafell, principalment com a regidor d'urbanisme. Vaig intentar aportar el meu esforç, el meu treball i el meu coneixement dins d'aquest sector. És una etapa que possiblement tothom hauria de passar, per conèixer més la part de servei públic, però sempre he tingut clar que per mi la política no era un *modus vivendi*. Sempre ho vaig compatibilitzar amb la meva part privada, amb aquests projectes que acabem de parlar. Va ser una època una mica difícil, post-crisi, entre els anys 2011 i 2015. Crec que es va fer una gran tasca i, a data d'avui, els resultats encara es mostren. En tinc un bon record. De cada etapa n'aprens alguna cosa.

Parlant amb empresaris i emprenedors, es queixen sovint de l'actitud de l'administració, les traves que troben per desenvolupar els seus projectes.

És un dels principals problemes que té el país. Avui en dia, tenir una empresa, tenir un projecte, ser autònom, ja és prou complicat per la competència perquè et trobis un excés de regulació, més burocràcia que has de presentar quan tu vulguis fer algun tipus d›activitat o d›obres perquè el teu projecte tiri endavant, creixi o s›inicii. Fa que el tràmit sigui molt lent. Crec que això és un tema que s›ha de solucionar. La Generalitat sembla que vulgui fer una llei per facilitar i agilitzar tots aquests processos i esperem que sigui així, perquè, al final, la part privada es juga el seu patrimoni. Crec que l'administració hauria de facilitar i agilitzar tràmits. La part privada és el que mou l'economia, perquè després la part pública pugui invertir en educació, sanitat..

Parlem d'Avgvstvs Forvm. Com neix aquest projecte?

Aquest projecte neix l'any 1990, amb una persona que li encantava fer vi i una altra que li encantava el tema comercial. Són Joan Roca i Josep Puig, que van fundar el que és avui en dia és d'Avgvstvs Forvm, que en els seus inicis es deia Puig i Roca. La meva família entrem a l'empresa al cap de pocs anys, a finals dels anys noranta. I ara estem en una segona generació: l'Albert, l'Oriol, l'Enric i jo. Som els que estem intentant liderar aquest projecte dia a dia. Un projecte amb més de 35 anys d'història.

Com està el sector vitivinícola? Es parla molt que està reduint-se el consum de vi.

Hi ha una reducció del consum de vi, sobretot pel que fa el vi negre. El blanc i el rosat encara aguanten. És una tendència mundial. Des de fa molts anys, nosaltres fem més o menys la mateixa quantitat d'ampolles de vi. Mantenim la qualitat dels nostres vins, innovant amb noves tècniques d'elaboració, i després tenim el nostre mercat, els nostres clients, tot i que sempre intentem obrir-ne de nous. És un problema pel sector, però, per la nostra línia de negoci, les ampolles que anem produint van tenint sortida al mercat. Part de la feina és per la marca que s'ha fet però també perquè tenim clients fidels, no només aquí a nivell nacional sinó arreu del món.

El seu mercat com se reparteix en aquest moment?

Tenim dos productes: vi i vinagre. Al voltant de dues terceres parts van a l'exportació. A data d'avui arribem al voltant dels 50 països, sobretot amb el vinagre.

A quins països exporten més actualment?

A Europa, Bèlgica i Anglaterra principalment, fora del continent als Estats Units, Canadà, Austràlia i Nova Zelanda. També cada cop tenim més presència al mercat asiàtic. Des de fa un temps, als mercats àrabs estem creixent. I en els últims anys, hem obert països com és a Centreamèrica, i recentment, Mongòlia per exemple.

Com s'entra en un mercat com Mongòlia?

Cada país té la seva història. Nosaltres fa uns 30 anys que exportem. Comences amb un país, a Europa, en aquest país tens un altre contacte i n'obres un altre. O altres mercats els anem a buscar. També hi ajuda la participació en fires com Alimentària, on podem conèixer potencials clients com és el cas de Mongòlia per exemple. És com una taca d'oli.

Quantes ampolles produeixen actualment?

Entre vi i vinagre, ens n'anem a prop de les 450.000 ampolles. De vi, estem al voltant de les 100.000 ampolles i amb vinagre estem sobre les 350.000 ampolles. I també, des de fa uns tres o quatre anys, estem fent oli. Al final, és el "germà" del vinagre. Els clients els tenim. És un producte que a poc a poc ens està agafant el seu ritme. Cada any anem pujant a poc a poc, per la venda dels productes i també per la feina que fem en l'enoturisme. Tenim un espai al Vendrell, enmig de les nostres vinyes, on podem fer tastos de vins, visites, i és una manera que la gent ens pugui conèixer i fem marca dels nostres productes. Depèn de l'any, pugem entre el 3% i el 10%.

«Els diferents projectes que tinc tenen una vessant molt internacional i em fa veure que no tot s'acaba aquí»

Com els afecta el canvi climàtic?

Ens afecta molt. Les veremes de 2023 i 2024 van ser complicades per la sequera; el 2025 i el 2026 han estat millors. La feina dels cellers és veure quines varietats aguanten millor el canvi climàtic per continuar-les cultivant i quines les haurem de deixar de conrear. Hi ha moltes incerteses. Ens haurem d'adaptar. Hi ha projectes que es volen fer, com una comunitat de regants. Hem introduït la verema nocturna perquè així el raïm ens arriba més fresc al celler, en millors condicions.

Canviant de sector, parlem de construcció i de Biguetes Solé.

Crec que actualment ens trobem en un moment que hi ha un dèficit d'habitatge. Per tant, s'hauria de construir més habitatge. I un dels problemes que hi ha és la inflació i el preu de construcció per metre quadrat. I aquest és un dels frens que hi ha principalment en el sector. Es podria construir més, però aquests preus els hauries de traslladar a un preu de compra i fa que el mercat estigui car. No sé com es pot solucionar en un país que cada cop hi ve més gent. S'està parlant en el futur de la Catalunya dels 10 milions, amb un dèficit d'habitatge en total. Per tant, s'haurà de construir més, però és difícil si els preus estan com estan i el preu de la de l'habitatge està tal com està, però també per la demora en obtenir llicències.

Quines són les solucions?

Segurament que les empreses funcionin millor, perquè així podran pagar millors sous i es podrà construir més i aquest dèficit d'habitatge es pugui minimitzar. Això pel que fa a l'habitatge, però al final el preu de la construcció també afecta a l'obra pública. Si els preus pugen, l'administració pot fer menys obra pública.





Com ha estat l'evolució de l'empresa en aquests deu anys?

Amb Biguetes Solé treballem molt entre del Penedès fins a Tarragona. És el nostre radi d'influència des del Baix Penedès. Ens dediquem a la fabricació i comercialització de bigues i tots els elements que acompanyen un forjat. Tenim clients molt fidels que ens coneixen. També fem un assessorament tècnic, que va més enllà de la venda dels productes. I aquest assessorament tècnic, sobretot de la nostra experiència, fa que continuem venent i l'evolució aquests deu anys ha sigut positiva.

De cara al futur, veu algun altre sector que li pugui interessar?

Sí. Tinc idees. Però si en aquest país les coses no es faciliten, serà difícil que les vulgui executar. En els últims tres o quatre anys m'he trobat algunes sorpreses negatives. L'administració no acaba d'ajudar en varis aspectes. I al final, els diferents projectes que tinc tenen una vessant molt internacional i em fa veure que no tot s'acaba aquí.

Per tant, està mirant més a l'exterior, de cara al futur?

Sí, de cara al futur és una possibilitat que no descarto.

«El Baix Penedès ha de poder fer que s'hi instal·lin noves empreses»

Com ha vist evolucionar la comarca del Baix Penedès en el temps que porta com a empresari i ara des del punt de vista de PIMEC al Baix Penedès?

A la comarca hem rebut molta gent aquests últims anys, arrel de la pandèmia, sobretot de de l'àrea metropolitana de Barcelona, perquè el preu de l'habitatge era més econòmic. Però no s'ha invertit suficient a la comarca per part de l'administració per posar els serveis a l'alçada de la quantitat de gent que hi vivim. La gent que hi viu se'n va treballar a fora, per tant aquest talent no es queda aquí a la comarca i no genera els projectes que segurament estan desenvolupant fora. Hem d'intentar que la gent que ha vingut a viure aquí pugui realment desenvolupar el seu projecte de vida aquí. La creació d'empreses en diferents sectors ajudarà a què el Baix Penedès no sigui una de les comarques amb més atur de Catalunya.

Aquests sectors quins poden ser?

Vivim gran part del turisme i una part del sector primari, de l'agricultura. És l'administració que ha de facilitar que els projectes que es vulguin fer aquí siguin una realitat. No només és un tema de llicències, a vegades també és un tema d'energia. La gent fa un projecte i triga molts mesos, per no dir anys, en poder tenir la potència que realment necessita per connectar-se a la xarxa elèctrica i es perden oportunitats. El Baix Penedès tenim una situació estratègica, entre dos pols com pot ser Tarragona i Barcelona, hi passen totes les autopistes principals i AVE. Aquesta situació ha de poder fer que en el futur s'hi puguin instal·lar noves empreses. Si rebéssim les inversions suficients que ens corresponen com a territori per la demanda que hem tingut de població, segurament a data d'avui podríem parlar d'una ocupació més gran.

Què es pot fer per fomentar l'emprenedoria entre els joves?

Porto dos o tres anys fent xerrades a instituts de la zona. Als alumnes els intento explicar que tenir cadascú el seu projecte és molt enriquidor. Són moltes hores, però et dona una llibertat que potser altres que treballen per un altre o pel sector públic. Animo que la gent sigui emprenedora, però veuen traves i altres aspectes i no s'hi volen acabar ficant. Però si tothom se'n va a la part pública, no hi haurà diners per pagar-la. Hem d'animar la gent que vagi també cap a l'empresa privada. És el que intentem des de Pimec Joves: donar les eines i animar que la gent tiri el seu projecte de vida endavant a través d'un projecte privat.



La competitivitat de la indústria química tarragonina, en joc



JORDI SALVAT

El darrer informe públic anual de l'Associació d'Empreses Químiques de Tarragona (AEQT) alertava que està en perill aquest sector a les nostres comarques per la pèrdua de competitivitat davant d'altres mercats internacionals, com és el cas de la Xina i els Estats Units. La patronal química tarragonina adverteix que necessita decisions estratègiques urgents per no perdre competitivitat i que cada cop queda menys temps sinó vol veure's compromesa la seva viabilitat futura del sector a llarg termini.

La multinacional química Dow va anunciar la primavera passada a la seva plantilla que emprendrà un procés de reorganització interna mundial amb la supressió d'uns 4.500 llocs de treball, que també afectarà138 llocs de treball a l'Estat espanyol i, per tant, la base de treball existent al polígon químic de Tarragona. L'anunci ha mobilitzat els treballadors de l'empresa estatunidenca i les institucions tarragonines.

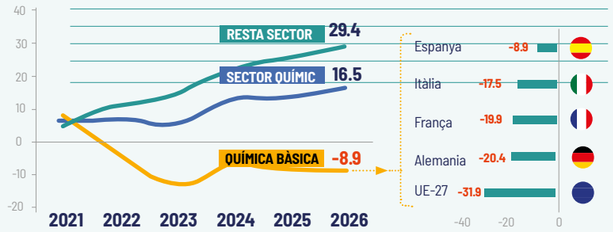
De moment, Dow no ha detallat quina incidència podria tenir aquesta reducció als seus centres territorials. A Tarragona, la multinacional compta amb la seva principal fàbrica a l'Estat a través de plantes dedicades a la producció de químics i materials plàstics per a diferents sectors industrials. L'empresa ha obert una fase d'anàlisi per concretar l'abast dels canvis i el calendari d'aplicació. Argumenta que simplificarà l'estructura per incrementar la productivitat i reforçar la competitivitat. Atribueix aquesta decisió, entre altres factors, als elevats costos energètics, la regulació europea i les dificultats que afronta el sector químic al continent.

El cost de l'energia, les emissions de CO2 i la complexa regulació europea són les principals lloses que pesen sobre el futur del sector químic tarragoní. I és que Espanya és el país de la Unió Europea on més cara es paga l'energia. Per altra banda, en aquests països no es paguen impostos o són molt mínims per les emissions de CO2.

"En un món molt canviant, amb una guerra a Europa i tot el que està passant a l'Orient Mitjà i que s'està perllongant amb el temps, la situació, des del punt de vista energètic, que ja era el nostre gran repte i la nostra gran preocupació, francament no ha millorat, sinó tot el contrari. El nostre gran repte de cara al futur és la competitivitat i, dins dels aspectes que afecten a la competitivitat, els costos energètics i els costos dels emissions de CO2 són els dos grans capítols on tenim necessitat que hi hagi actuacions al respecte", afirma la directora gerent de l'AEQT, Maria Mas, que alerta que els serveis d'ajustament ha pujat el triple a la factura elèctrica des de l'apagada de l'abril de



Evolució de la Producció Química a Espanya



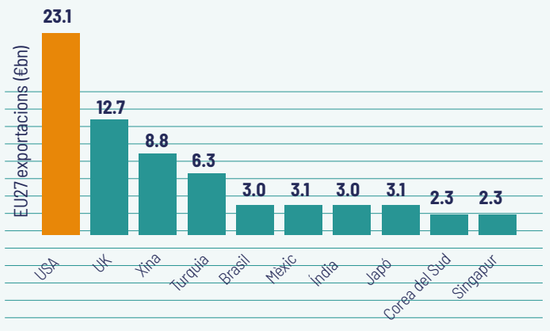
Font: Eurostat i Estimacions FEIQUE per a 2025 sobre dades fins l'agost.

Variació acumulada de la producció química espanyols entre els anys 2020 i 2026, amb la Química Bàsica (CNAE 201) vs Resta del Sector (farmaquímica, química de consum i especialitats).

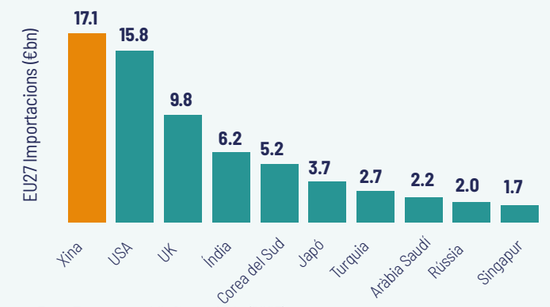
l'any passat per tenir més disponibilitat d'energia elèctrica en reserva a través dels cicles combinats que van amb gas natural: "El que semblava que no tenia impacte, ha tingut conseqüències gravíssimes en el cost de la factura elèctrica. Per tant, estem pitjor". Mas recorda la proposta que la patronal química espanyola, FEIQUE, ha presentat al Govern espanyol sobre aquest tema i que fins ara no té resposta i assevera: "No és una crisi de consum, com ens ha passat en altres èpoques de la història, és una crisi de competitivitat i de costos".

A aquesta situació se li suma la falta de infraestructures elèctriques del territori. L'AEQT adverteix que les infraestructures actuals ara mateix són insuficients tenint en compte el creixement del consum elèctric que exigirà el procés de descarbonització. Segons els càlculs presentats per l'associació a la secretaria d'Estat d'Energia, l'electrificació requerida serà un 380% superior a l'actual per al 2030 i un 620% superior a l'actual per al 2050.

Exportació química per països



Importació química per països

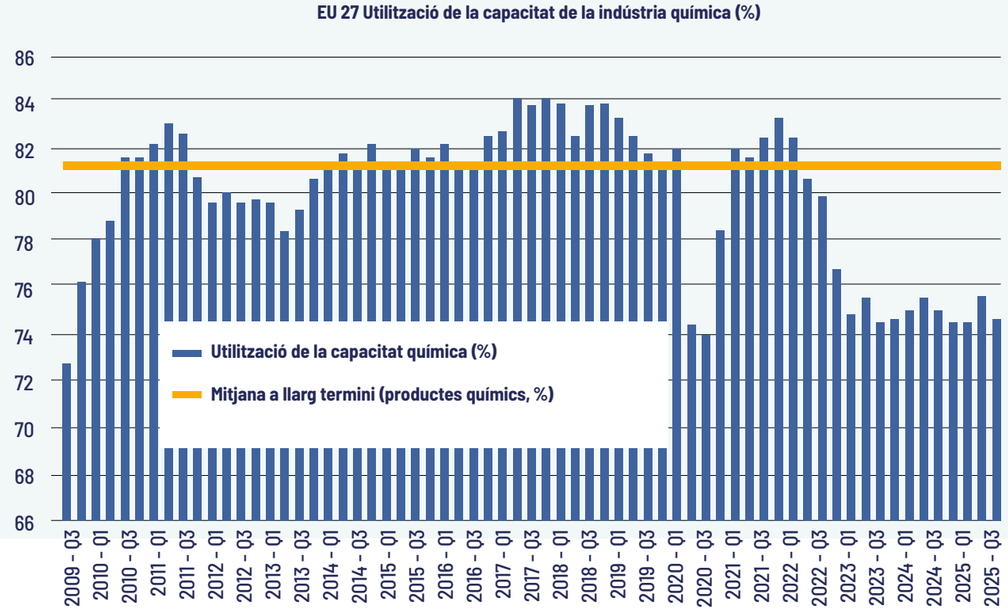


Font: Eurostat and Cefic analysis (2025)

La competitivitat del sector químic europeu es manté molt per sota dels nivells anteriors a la crisi (mitjana del 2014-2019) impulsada per la feble demanda i els preus de l'energia a la Unió Europea no competitius front la resta del món.

«Dow ha anunciat una reorganització interna mundial que afectarà Espanya amb la supressió de 138 llocs de treball»





Amb una utilització de la capacitat del 74,6% als 27 països de la Unió Europea, el sector químic continua tenint en aquest punt, una preocupació clau. Cal destacar que la utilització s'ha mantingut constantment per sota de la mitjana de a UE a llarg termini (2019-2025) i de la mitjana dels UE des del tercer trimestre del 2022

definitiva plantejada pel Ministeri per a la Transició Ecològica i el Repte Demogràfic i incorporen bona part de les demandes formulades per la Generalitat durant el període d'allegacions. La planificació estatal té entre els seus objectius reforçar les xarxes per afrontar la creixent electrificació de l'economia i les necessitats de nous projectes industrials.

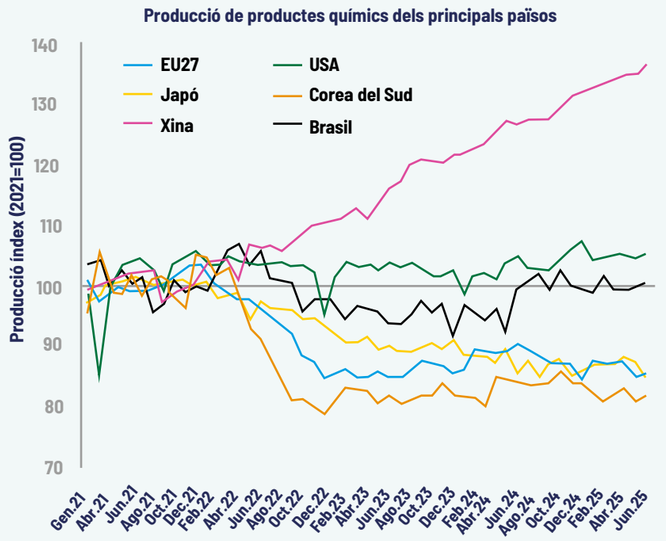
Entre les actuacions destacades hi ha una nova subestació a Reus hi ha el redisseny de la subestació Químico de 400 kV, que s'ubicarà a Reus. La infraestructura permetrà reforçar la xarxa necessària per avançar en la descarbonització del polígon petroquímic de Tarragona i de la producció de nous combustibles renovables.

Des de l'AEQT valoren positivament aquest anunci ja que considera les infraestructures necessàries per al futur del Territori, a l'hora que al pol químic de Tarragona, tot i que cal encara avançar en la seva aprovació. Consideren disposar d'una xarxa elèctrica robusta, suficient i preparada per assumir noves instal·lacions i creixement de demanda una condició imprescindible per avançar en nous projectes, transformacions com la descarbonització del sector



«Espanya és el país de la Unió Europea on més cara es paga l'energia»





Els Estats Units i la Xina són els dos principals socis comercials de la Unió Europea.

industrial i en general per afavorir la implantació de noves activitats econòmiques i generar oportunitats de creixement arreu del territori.

En aquest sentit, valoren com a especialment positiu que la planificació tingui una visió territorial i contribueixi a reforçar les condicions necessàries perquè el Camp de Tarragona i les Terres de l'Ebre puguin continuar desenvolupant el seu potencial industrial i econòmic. Per altra banda, l'AEQT reclama que l'actualització de la línia elèctrica Escatrón-Els Aubals-La Secuita a 3 GW es materialitzi com més aviat millor.

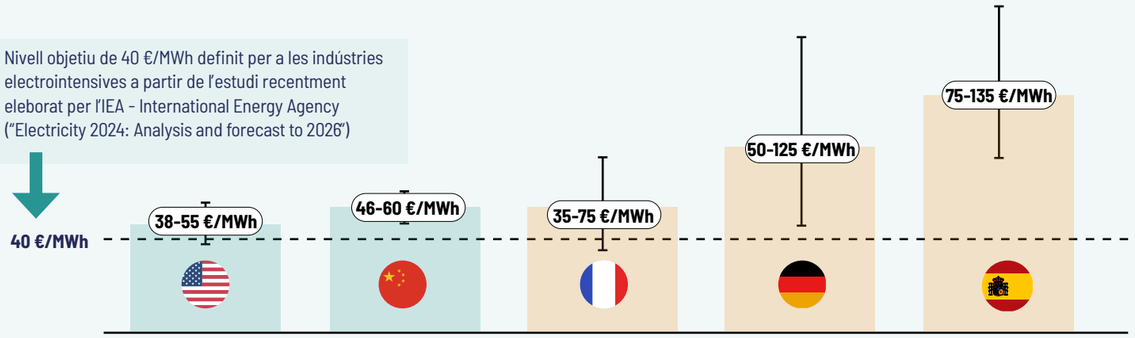
L'informe de l'AEQT també situa els reptes en el terreny normatiu. Pel que fa a la circularitat, la patronal química tarragonina insisteix que per a aconseguir una economia circular és fonamental que des de l'Administració es faciliti la declaració dels residus com a subproductes i la fi de condició de residu. Mas posa en valor que al voltant d'un 30% del consum del polígon tarragoní està associat a contractes PPA, amb certificació legal que s'està consumint energia renovable. "Molts pocs sectors del país no poden

«L'AEQT valora positivament l'anunci de la Generalitat de la subestació elèctrica de Reus, però demana celeritat»

dir això. Això s'ha convertit en un element diferencial però ara per ara malauradament el mercat aquest valor no el reconeix. No el pots repercutir en el preu i tens a la pèrdua del teu marge. Això realment té un impacte molt negatiu. És un extracost, perquè són contractes a llarg termini. Però insisteixo que és un camí. L'electrificació va associada a una energia majoritàriament renovable" afirma.



Rang de preus elèctric finals a les indústries electrointensives per país d'interès (valors registrats els 2021 i 2023[1])



(1) L'any 2022 no es considera degut a se un any atípic amb la pujada generalitzada dels preus elèctrics
Font: Anàlisis PwC a partir d'AEGE, CNMC, IEA i INE.

Comparativa de costos energètics a la Unió Europea on es veu el gran potencial de millora de l'Estat espanyol respecte països com França i Alemanya.

L'Estat espanyol va molt endarrerit respecte altres països europeus en l'emmagatzematge de CO2

El repte de l'emmagatzematge del CO2

L'electrificació dels polígons químics tarragonins passen per l'emmagatzematge del CO2 i la directora gerent de l'AEQT alerta que l'Estat espanyol va molt endarrerit respecte altres països europeus que ja tenen els seus projectes operatius o quasi operatius. I posa l'exemple d'Itàlia i a Grècia. "A Noruega ja fa més anys. Nosaltres tenim a aqüífers salins molt a prop, que serien la millor solució tècnico-econòmica, perquè transportar el CO2 no és possible.. Han de canviar molt moltes coses perquè fos viable. I condicionar moltes inversions". En el cas de l'emmagatzematge de CO2 d'un projecte d'inversió que té presentat Repsol per fer un pilotatge industrial que encara està pendent d'aprovació de la llicència.

Mas adverteix que davant d'aquesta situació hi ha "un risc molt alt" que plantes que hi ha actualment vulguin deslocalitzar-se o reduir-se: "Ho portem dient fa molt de temps i realment la sensació és que cada vegada és més proper perquè veus que els grans reptes que tenim no els resolem".

La directora gerent de l'AEQT fa però una mirada esperançada al futur. "Continuem treballant en la millora dels productes, amb l'especialització i amb identificar els projectes perquè pugui ser una realitat, que és el que aspirem, que això pugui continuar operant aquí de manera cada cop més sostenible. Però no ho podem fer sols. No ens podem enganyar perquè seria un frau. Estem en una època clau. Se li ha de donar una volta a la situació perquè tot això pugui continuar de la manera que volem, que és podent incrementar la sostenibilitat, reduint les emissions, continuar el projecte o el procés d'especialització, que vol dir buscar i treballar per obtenir cada cop productes més valuosos, que és el que ens pot diferenciar de la competència fora d'Europa", conclou Mas.



Al voltant d'un 30% del consum del polígon tarragoní està associat a energia renovable

TAULA RODONA

El preu de l'energia i les emissions de CO2,

les claus per a la transformació del polígon petroquímic tarragoní els propers anys



José Enrique Vázquez



Yolanda Cesteros



Maria Mas



Maria Mas, José Enrique Vázquez i Yolanda Cesteros

J. S.

Hem aplegat en una taula rodona per tractar sobre les claus de la competitivitat del polígon petroquímic de Tarragona els propers anys a la directora gerent de l'Associació Empresarial Química de Tarragona (AEQT), Maria Mas; el president Comissió d'Energia de Pimec, José Enrique Vázquez; i la directora del Departament de Química Física i Inorgànica de la Universitat Rovira i Virgili, Yolanda Cesteros.

La directora gerent de l'Associació Empresarial Química de Tarragona (AEQT), Maria Mas, considera que actualment el polígon petroquímic tarragoní es troba en "una situació de trànsit". "Tenim una situació econòmicament complexa. Les nostres produccions, enfront altres produccions del mon, com les d'Estats Units o la Xina, no són competitives i això fa que una part no es vengui i que algunes de les nostres unitats estiguin per sota de la seva producció nominal i els costos pugin", afirma Mas, que creu que aquesta situació pot millorar a través de dos aspectes cabdals: els costos energètics i els costos associats a les emissions de CO2, les anomenades ETS.

La dirigent de la patronal química tarragonina aposta per una reducció clara de la part impositiva del cost de l'energia elèctrica i la bonificació del cost de les emissions de CO2 com a mesures per augmentar la competitivitat del sector petroquímic tarragoní. Per passar de l'economia lineal actual a l'economia circular i culminar el procés de descarbonització, Mas assenyala la recuperació de competitivitat com a base per afrontar aquests processos de transformació.

La directora del Departament de Química Física i Inorgànica de la Universitat Rovira i Virgili, Yolanda Cesteros, explica que la universitat ja fa anys que va en aquesta línia, tant des del punt de vista docent com investigador, implementant accions per formar professionals tant en química com enginyeria química en l'àmbit de la descarbonització i l'economia circular. Destaca el màster en descarbonització i un altre en hidrogen. "Els grups de recerca estan molt enfocats en buscar solucions a tots aquests problemes, com incrementar valor afegit a partir de residus com una manera per augmentar la competitivitat del nostre polígon respecte a altres països", manté Cesteros.

Per la seva banda, el president Comissió d'Energia de Pimec, José Enrique Vázquez, assenyala que el sector químic és estratègic no només per a Tarragona i Catalunya sinó al sud d'Europa i s'ha de protegir "de totes les maneres possibles". "El químic, com qualsevol sector industrial, necessita garantia i qualitat de subministrament i no tenir cap limitació per manca de potència elèctrica a la xarxa. I més tenint en compte que és un sector que cada cop es digitalitza més", afirma Vázquez, que també considera que s'ha de protegir el preu de l'energia com altres països de la Unió Europea: "No és protegir empreses sinó la indústria del país. França protegeix els seus sectors estratègics". "I per fer tot això necessitem moltes infraestructures elèctriques i energètiques, que tenen un cost molt elevat i afecten el territori. "Han de ser infraestructures d'estat perquè les empreses no les posem assumir i cal una conscienciació del territori", assevera.

Més inversió, més infraestructures

Mas (AEQT) coincideix en la necessitat d'invertir en noves infraestructures elèctriques i complir el pressupost des les inversions planificades i que tenen un impacte, com és el cas de les línies de molt alta tensió (MAT): "La que tenim a Catalunya ha quedat obsoleta tecnològicament i no té capacitat i s'ha de canviar. No afegirem una segona MAT. Quan tinguem en funcionament una segona línia, desmuntarem l'altra".

Des de Pimec, Vázquez considera que l'anunci de la Generalitat d'aquest mes de setembre del document "Planificació elèctrica amb horitzó 2030", que inclou una subestació elèctrica a Reus de 400 kV, situa les comarques de Tarragona com "un nucli energètic gairebé únic al sud d'Europa" del qual se'n beneficiaran les empreses petroquímiques, però també la societat amb l'ampliació d'hospitals i el port de Tarragona i la construcció de nous habitatges o infraestructures universitàries. Afegeix que després d'aquest anunci, el distribuïdor majoritari a Tarragona, Endesa, desenvolupi estructures que facin arribar aquesta energia elèctrica de les subestacions a les fàbriques i a les zones urbanes i que ni és una inversió menor, amb una planificació que és competència de la Generalitat de Catalunya. "L'energia avui en dia és essencial per al desenvolupament econòmic i de la societat, per la indústria però també per al sector sanitari i no pot set una font de recaptació d'impostos. És absurd que l'energia elèctrica tingui un IVA del 21%. Cal canviar les polítiques fiscals i que l'energia deixi de ser una font de recaptació d'impostos perquè està limitant el creixement de la societat", apunta Vázquez.

Des de l'AEQT, Mas valora positivament l'anunci ja que considera les infraestructures necessàries per al futur del Territori i per assumir noves installacions i el creixement de la demanda que representarà el procés de descarbonització del polígon petroquímic tarragoní, tot i que recorda cal encara avançar en la seva aprovació. També reclama que l'actualització de la línia elèctrica Escatrón-Els Aubals-La Secuita a 3 GW es materialitzi com més aviat millor.

Mas recorda que la patronal química espanyola, FEIQUE, té un grup de treball que està parlant de manera continuada amb el Ministeri i li ha fet una proposta per reduir la part impositiva de la tarifa elèctrica en 20 euros per Mw/h: "És una mesura concreta, viable. A França tenen la tarifa més baixa d'Europa i és un 60% inferior a la nostra. A Alemanya hi ha bonificacions a tota la part industrial. Aquí competim amb inferioritat de condicions amb fora d'Europa perquè els ETS ens afecten moltíssim. És un greuge comparatiu molt gran. Estem oberts a qualsevol mesura per reduir la factura elèctrica en sectors industrials electrointensius com el nostre". Cesteros assenyala que és recurrent l'elevat preu de l'energia per a la indústria i la reclamació que fa la indústria del territori per reduir-lo: "Portem molts anys i no s'han pres les decisions que calien. Amb la situació complexa actual, és més greu".

Vázquez (Pimec) adverteix que no es pot dependre de la Xina per comprar tecnologia per aquesta transició energètica i cal que Europa inverteixi en recerca, doblant i triplicant fins i tot la capacitat de recerca. Cesteros s'uneix a aquesta reclamació a les administracions de més inversió en recerca per poder desenvolupar projectes que permetin tenir una certa independència tècnica i científica amb possibles solucions que ens permetin fer-ho íntegrament a Europa i posa l'exemple dels semi-conductors. "Hem d'avançar cap a aquesta transició energètica de la manera més ràpida possible però ens cal inversió en actualització d'infraestructures i reduir el preu de l'energia. Cal una visió conjunta entre govern i indústria", apunta l'acadèmica.

"El primer que hauria de fer l'administració és facilitar i no posar problemes. El factor limitant avui en dia de qualsevol projecte és l'administració. Que dediquis en un projecte entre un 20 i un 22 per cent del temps a administració, fent justificacions, memòries administratives, és absurd. L'administració hauria d'acompanyar i no ser un factor limitant com avui en dia", afirma Vázquez.

El repte de la captura del CO2

La captura de CO2 és una de les solucions per poder afrontar la descarbonització d'una indústria electró-intensiva com és la petroquímica. Vázquez (Pimec) afirma que la captura del CO2 costarà molts diners: "És un procés que té un consum energètic elevadíssim perquè s'ha de capturar, separar-lo, comprimir-lo, traslladar-lo i emmagatzemar-lo. Però s'ha de fer perquè estem davant d'un crisi climàtica, I també calen recursos de l'Estat perquè és un problema de tota la societat". Cesteros assenyala que no





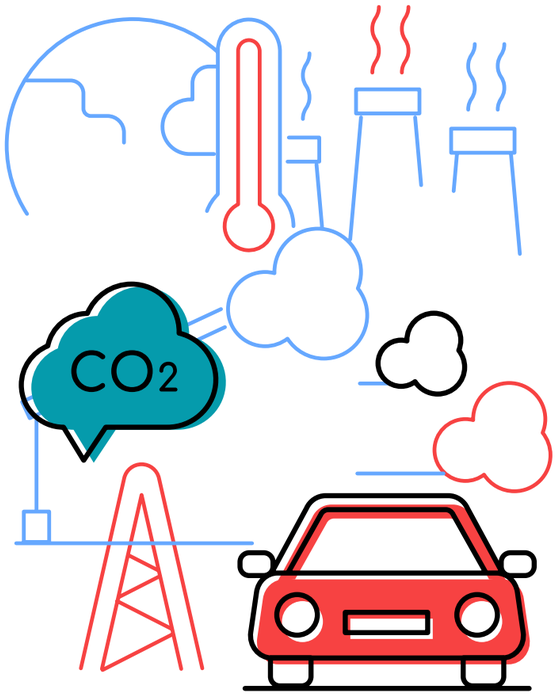
«És absurd que l'energia elèctrica tingui un IVA del 21%. Ha de deixar de ser una font de recaptació d'impostos»

José Enrique Vázquez
President Comissió d'Energia de Pimec



«Hem de destinar part dels impostos dels combustibles a subvencionar el consumidor que vol usar combustibles renovables»

Maria Mas
Directora gerent de l'AEQT



només s'ha de capturar el CO2 sinó invertir en recerca per transformar-lo: "Un cop emmagatzemat, que fas amb ell? Hauríem de generar processos per transformar-lo en productes amb valora afegit. Hi ha molts grups de recerca a la nostra universitat i altres d'Espanya per aconseguir-ho".

Mas assenyala que el sector de la mobilitat genera més emissions que la indústria i que per reduir-les és necessari promoure els combustibles renovables: "Energèticament tenen un extracost perquè la producció és més cara". Vázquez considera que és absurd que Repsol hagi desenvolupat benzina i gasoil sintètics renovables i siguin més cars que els combustibles més contaminants. Demanen polítiques concretes a l'Estat per revertir-ho i Mas apunta com a solució "destinar part dels impostos dels combustibles a subvencionar el consumidor que vol usar aquests combustibles renovables".

Cesteros (URV) assenyala que, a més de la captura del CO2, s'ha d'apostar per emetre menys CO2 i recorda que el principal focus d'emissió són els vehicles privats i els camions i, per això, considera prioritari el corredor del mediterrani per poder transportar en tren mercaderies que ara van per carretera i reduir aquest trànsit de camions i les emissions. Mas i Vázquez recorden que cal una segona línia ferroviària per no col·lapsar l'actual línia de la costa i coincideixen que es va tard. El representant de Pimec apunta una dada que il·lustra molt bé la situació: el transport en ferrocarril a l'Estat espanyol és del 3%, enfront el 20% d'Alemanya.

"Estem culpabilitzant a la indústria de les emissions de CO2 i castigant-la amb més càrregues impositives quan estan fent els deures i en especial la indústria química, que està invertint en transició energètica", afirma Vázquez, que demana un mateix esforç als altres sectors. Cesteros assenyala la conscienciació social com a clau per al futur i que la universitat l'ha de fomentar: "Cada un de nosaltres som generadors de CO2. Fas servir el cotxe, generador d'emissions, contínuament? Per què no vas en transport públic? És una petita gota, però si tothom té aquesta consciència... Els ciutadans també tenim deures. Tot suma".

Hidrogen verd, però no només

"La URV va crear un màster en hidrogen verd, la Vall de l'Hidrogen Verd, però hem vist que no hi ha una solució única a les necessitats d'un combustible renovable i requereix molt inversió i temps. I com més inversió fas i més grups de recerca tens, menys temps tardaràs a obtenir resultats. L'hidrogen verd és un vector energètic de futur, però s'han d'afrontar diverses vies alternatives perquè una no és suficient. La recerca, la el desenvolupament i la implantació industrial de processos nous requereix temps. L'horitzó no és immediat. Costa arribar a tenir processos eficients", manté Cesteros.

"Hem de fer veure a la societat que això vol dir esforços de tothom. Econòmics, geopolítics i polítics. Si continuem fent com hem fet les coses tardarem un segle a canviar-ho ", afegeix Vázquez, que considera que l'hidrogen verd és "un vector extraordinari per emmagatzemar energia" i la tecnologia que es necessita la tenim a Tarragona i recorda la Vall de l'Hidrogen, els projectes de recerca en marxa i aposta per potenciar-ho perquè "li arribarà el moment que ara impedeix els costos": "Si treballem en recerca i tecnologia la tindrem nosaltres i no dependrem d'una energia que ja no hi arribem com les bateries xineses de liti on mai hi podrem competir". I el responsable d'Energia de Pimec recorda que Catalunya va ser pionera en desenvolupament d'energia eòlica a través de l'empresa Ecotecnia: "Els primers aerogeneradors del mon de 500 Kw es van desenvolupar a Catalunya amb tecnologia de la UPC i enlloc de potenciar-ho, ho vam vendre. No cometem de nou aquesta errada".

"La solució és multifactorial i un sol aspecte no ens portarà a reduir les emissions. A l'AEQT tenim un programa i el primer punt és gastar el que necessites i cada cop gastar menys. Quan millores l'eficiència, baixes els consums i això és estalviar emissions. Si electrifiques, els motors elèctrics són més eficients que els de vapor. però necessites energia d'origen renovable i les empreses comprem energia amb garantia d'origen i actualment un 30% ja és d'origen renovable. Aquests són els dos grans pilars de les indústries, amb programes de fa anys i l'ús de combustibles renovables és un altre pilar que dona molt de joc. I el darrer pilar és el que està associat a les grans trans-





«L'hidrogen verd és un vector energètic de futur, però s'han d'afrontar diverses vies alternatives perquè una no és suficient»

Yolanda Cesteros
Directora del Departament de Química Física i Inorgànica de la URV

formacions, com substituir combustibles ordinaris per hidrogen renovables 100% i ara no és possible perquè el seu cost és tres o quatre cops més que el que genera CO2. Cal reduir el cost per poder-lo substituir", explica Mas.

"La part de captura del CO2 la continuarem necessitant als crackers i també a les cimenteres, siderúrgies i incineradores. I estic segura que aprendrem a transformar-lo, però és un repte destruir una molècula tan estable. Mentre no siguem capaços de fer-ho, hem d'emmagatzemar el CO2 i fer-ho a prop i de manera eficient, per autonomia estratègica i cost. No el podem transportar en vaixell comprimit i liquat perquè no és sostenible", afirma la directiva se l'AEQT, que detalla que la proposta que tenen des del complex tarragoní és mineralitzar el CO2, introduint-lo dins d'aqüífers marins que estan identificats com a òptims per l'Institut Nacional de Geologia, enfront de que estan fent al nord d'Europa que és aprofitar els pous petrolífers esgotats, però estan pendents encara que el Ministeri aprovi el pilotatge.

Mirant el futur, Mas veu un polígon petroquímic "transformat": "Amb l'ecoplanta en marxa, que transformarà residus en metanol verd i circular i que serà una gran fita per la societat perquè aprofitarem la brossa que no és reciclable. És un repte espectacular. Serà la primera a Europa i al mon només hi ha una planta d'aquest tipus petita al Canadà. És una gran transformació. Els processos químics no canviaran, però en el futur canviaran les primeres matèries i l'energia, que hauran de ser diverses. No podem oblidar per exemple l'energia hidràulica. I haurem d'afegir més valor als nostres productes per competir amb la resta del mon. Tenim el talent i les persones i l'ecosistema del coneixement per aconseguir-ho".

Des de la URV, Yolanda Cesteros, apunta que la URV ha d'aportar "aquests professionals i el talent per millorar el coneixement i, a través de la recerca i la formació assolir aquesta transició el més aviat possible". "Moltes vegades no està en canviar el procés sinó que l'origen de les matèries primeres sigui un altre. És el cas de fer servir brossa per aconseguir un producte amb valor afegit. El futur d'aquest pol que tenim a Tarragona està lligat a produir aquests productes amb valor afegit, amb aplicacions noves, i mobilitzar la indústria del territori, perquè els productes bàsics es produeixen a tot arreu", comenta la catedràtica.

Vázquez, per la seva banda, considera molt important la planta de metanol verd que tindrà en pocs anys el polígon tarragoní perquè "es tracta d'aprofitar residus urbans que anaven a l'abocador i que tenien emissions de CO2 i metà i Catalunya lidera aquest projecte al mon". " I es fa amb talent, recerca i empreses d'aquí. Veig el futur de la industria química amb moltes oportunitats de desenvolupar una química verda nova. Però requereix de polítiques energètiques capaces de acompanyar i promoure això i no frenar-ho. I necessitarem tot el mix energètic que tenim ara. També polítiques ambientals que ho acompanyin i consens i acceptació social. Una part d'aquesta feina l'hem de fer el sector industrial, però hi ha una part que l'ha de fer la part institucional", conclou.

tardor - hivern
ARTS ESCÈNIQUES
setembre 2026 — febrer 2027

Impossible
Cia. Cassandra Projectes Artístics

La Quijá
Paloma Muñoz - Siberia Danza





Magalí Sare
Descasada

Secrets
Companyia de Circ "eia"





Entrades i més informació:

AJUNTAMENT DE TARRAGONA
Tarragona, fes la única
cultura.tarragona.cat
APP TGN AGENDA



El Camp de Tarragona, una força industrial oberta al món

Mar Giné Servén
Directora dels Serveis Territorials del Departament d'Empresa i Treball de la Generalitat de Catalunya a Tarragona

Com a ciutadana del Camp de Tarragona, admiro profundament aquest territori: el seu paisatge, la seva gent, la seva capacitat d'esforç i la seva manera de mirar al món sense perdre les arrels. Sovint parlem amb orgull del nostre patrimoni, de la nostra cultura, del litoral o de la qualitat de vida, i crec que aquest orgull també l'hem de fer extensiu a una part essencial de la nostra identitat col·lectiva: la indústria química i petroquímica.

Aquesta mirada no neix només d'una responsabilitat institucional, sinó també d'una vivència personal. Conec el conjunt del Camp de Tarragona i sé que darrere de la seva activitat industrial hi ha coneixement, feina ben feta, compromís, talent i famílies que han contribuït durant generacions a construir un territori amb vocació productiva i projecció internacional.

Avui cal situar aquesta indústria en un context mundial exigent, marcat per una competència intensa, per l'empenta de grans potències industrials com la Xina, pels costos energètics i per l'exigència compartida d'avançar cap a models productius més sostenibles. En aquest escenari, Europa es juga una part important de la seva autonomia industrial i de la seva capacitat de generar valor, innovació i ocupació de qualitat. I és aquí on el nostre territori té molt a dir. El Camp de Tarragona no és un actor secundari: és un pol industrial de primer nivell, amb una trajectòria consolidada i amb actius que el fan singular dins del mapa industrial europeu.

La indústria química forma part de la nostra identitat econòmica i social. Durant dècades ha generat ocupació, coneixement, activitat empresarial i oportunitats. Però el seu valor va més enllà: és essencial per a la salut, l'alimentació, la mobilitat, la construcció, les tecnologies digitals, les energies renovables i molts altres sectors estratègics.

Per això, quan parlem de la seva situació al món, hem de fer-ho amb realisme però també amb confiança. Les amenaces hi són: la crisi energètica, la pressió reguladora, la necessitat de descarbonitzar processos complexos, la competència de mercats amb costos més baixos i la urgència d'atreure noves inversions. Però també hi són, i amb molta força, les nostres fortaleses.

Poques regions europees concentren en un mateix espai un ecosistema industrial tan potent i especialitzat: un dels principals complexos químics del sud d'Europa, un port estratègic al Mediterrani, empreses líders, una xarxa logística competitiva, universitats, centres tecnològics i professionals altament qualificats. Aquesta combinació és difícilment replicable i ens dona una posició pròpia en les cadenes de valor europees i globals.

Des que exerceixo com a directora territorial d'Empresa i Treball, aquesta visió s'ha fet encara més clara. He pogut mirar el territori amb una perspectiva global i constatar que darrere de cada activitat industrial hi ha talent, innovació, compromís ambiental i voluntat real de continuar avançant. El Camp de Tarragona no espera passivament els canvis: treballa per formar part de la solució.

La qüestió energètica és un dels grans reptes. Garantir una energia competitiva, suficient i alineada amb els objectius de sostenibilitat és indispensable perquè la indústria europea pugui competir en igualtat de condicions. Per això cal escoltar les reivindicacions del sector i abordar-les com una oportunitat per reforçar la nostra capacitat industrial.

Al mateix temps, les empreses del territori fan un esforç rellevant en descarbonització, eficiència energètica, economia circular i innovació tecnològica. Aquest compromís demostra que indústria i sostenibilitat no són conceptes oposats, sinó dimensions que han d'avançar conjuntament si volem preservar prosperitat i futur.

Des de la Generalitat compartim aquesta mirada i la voluntat d'acompanyar un ecosistema estratègic per a Catalunya i per a Europa. La singularitat del Camp de Tarragona requereix una atenció específica, una col·laboració estreta entre administracions, empreses i tagents socials, i una aposta decidida per continuar generant activitat, coneixement i ocupació de qualitat.

Per això, com a ciutadana d'aquest territori, em sento orgullosa del que som i del que hem construït. I aquest orgull, sincer i compartit, també ha d'abraçar la nostra indústria química i petroquímica: una indústria que ens connecta amb el món i que pot continuar sent una peça clau del nostre futur. Tenim reptes importants, però també talent, experiència, coneixement i una sòlida cultura industrial. En un món que canvia ràpidament, aquestes fortaleses són el nostre millor aval per continuar situant el Camp de Tarragona com un referent industrial de primer nivell a Catalunya, a Europa i al món.

«Tenim reptes importants, però també talent, experiència, coneixement i una sòlida cultura industrial»

La innovació com a palanca de transformació del polígon petroquímic de Tarragona



Mercedes Teruel Carrizosa
Directora de Càtedra per al Foment de la Innovació Empresarial de la Universitat Rovira i Virgili

El complex petroquímic de Tarragona s'ha posicionat com el hub més important del sud d'Europa. La seva ubicació estratègica en el corredor del Mediterrani, la proximitat a la infraestructura portuària i les interconnexions amb el teixit industrial han estat els pilars de la seva competitivitat. Tanmateix, el complex es troba en una cruïlla històrica. Així, si en el passat els vectors de competitivitat es basaven en la capacitat operativa de les installacions, actualment la supervivència empresarial depèn de la capacitat d'adaptació a un marc regulatori i energètic profundament transformat.

En aquest context un factor clau és el sistema de comerç de drets d'emissió de la Unió Europea (EU ETS, European Union Emissions Trading System). L'EU ETS és la principal eina de la UE per reduir les emissions de gasos amb efecte d'hivernacle i el mercat de carboni més gran del món. Es basa en el principi de "qui contamina, paga" on les empreses disposen d'uns drets de contaminar que en cas de millorar la seva eficiència poden vendre a terceres.

Per al complex petroquímic, l'EU ETS representa alhora una pressió financera sobre els costos operatius i una palanca d'innovació. Així, la transformació productiva ve de la mà d'inversions en electrificació, hidrogen verd, eficiència energètica o tecnologies de captura i emmagatzematge de carboni per mantenir la competitivitat a llarg termini en el mercat global.

L'evidència general fins l'actual sobre l'impacte de l'EU ETS és que han estat existoses. En gran mesura aquest marc regulatori ha permès la reducció de les emissions de CO_2 procedents de les empreses més contaminants. Les investigacions realitzades per científics mostren que la majoria d'aquesta reducció procedeix de les inversions en processos més eficients, augment en innovació verda. A més, en general, no s'observa el fenomen de "carbon leakage" o fuga de carboni. És a dir, la implementació del programa de l'EU ETS no ha provocat el desplaçament de la producció més contaminant cap a regions que no estiguin sota el paraigües del control d'emissions.

Davant aquesta evidència científica, cal posar en relleu l'esforç d'adaptació de les empreses que composes el polígon petroquímic de Tarragona. Però Així, cal la complicitat de tots els agents vinculats a l'ecosistema petroquímic format per la indústria en primer lloc, per la Universitat Rovira i Virgili com a agent generador i difusor de coneixement, l'administració pública (a tots els nivells) com a facilitador de la transformació i la societat com a agents que són receptors finals de l'evolució socioeconòmic del territori. D'aquesta manera, el complex petroquímic de Tarragona no només assegurarà el seu futur econòmic, sinó que es consolidarà com un referent internacional en la transició cap a una indústria d'emissions neutres.

«La supervivència empresarial depèn de la capacitat d'adaptació a un marc regulatori i energètic profundament transformat»





Tarragona, en el cor de la transformació química europea

Genoveva Climent
Directora comercial i de desenvolupament de negoci del Port de Tarragona

El sector químic europeu afronta la transformació estructural més complexa de la seva història recent. Viu un canvi estructural impulsat per la gran capacitat de producció creixent asiàtica, els costos energètics i una regulació ambiental que, sent necessària, encareix la producció al vell continent. En aquest escenari, els ports que ja operaven com a nodes petroquímics tenen un avantatge que els seus competidors no poden improvisar en pocs anys. I aquí és on el Port de Tarragona juga les seves cartes.

Un hub químic consolidat, no una aposta sobrevinguda

A diferència d'altres ports que ara reorienten les seves estratègies cap als tràfics energètics, el Port de Tarragona opera com a soci logístic del principal pol petroquímic del sud d'Europa des de fa més de cinquanta anys. Aquesta trajectòria es tradueix en infraestructures especialitzades com Dixquímics, que connecta el Port amb els polígons petroquímics amb un gran sistema de canonades, connexions ferroviàries amb el nostre hinterland i una xarxa d'operadors, agrupats al clúster ChemMed, que coneixen les exigències de seguretat, emmagatzematge i manipulació de productes químics com pocs altres enclavaments del continent.

Ecoplanta: un projecte de futur per a Tarragona

El projecte que millor il·lustra aquest canvi de rol és l'Ecoplanta de Repsol. La instal·lació, que preveu una inversió superior als 800 milions d'euros, serà la primera planta d'Europa capaç de fabricar metanol renovable i metanol circular a partir de residus urbans mitjançant gasificació. Quan entri en operació, processarà centenars de milers de tones de residus l'any i generarà productes que hauran de sortir per via marítima cap als mercats europeus i globals.

El Port de Tarragona deixa de ser un veí per convertir-se en un element clau de la cadena de valor. La infraestructura portuària serà l'engranatge per a l'expedició del metanol renovable, un producte amb unes exigències d'emmagatzematge i manipulació que requereixen adaptacions específiques als molls. L'Autoritat Portuària ja treballa amb Repsol i amb els operadors del clúster ChemMed per adequar les instal·lacions i garantir la capacitat logística del projecte.

Descarbonització dels molls: més enllà dels creuers

La transició energètica no afecta només les plantes químiques del polígon, sinó la pròpia operació portuària. El Port de Tarragona avança en el desplegament del sistema Onshore Power Supply (OPS), electrificació de molls perquè els vaixells puguin connectar-se a la xarxa elèctrica en lloc de mantenir els motors en marxa, amb l'objectiu de tenir-lo plenament operatiu abans del 2030, avançant-se als terminis de la normativa europea.

Però a diferència d'altres ports que centren l'electrificació en les terminals de creuers, el repte real de Tarragona és estendre aquesta tecnologia als molls industrials, on operen els vaixells que generen la major part de les emissions associades a l'activitat portuària. La reducció d'òxids de nitrogen (NOx), òxids de sofre (SOx) i partícules en aquests molls tindria un impacte ambiental molt superior al que s'aconseguiria només amb l'electrificació del Moll de Balears, que ja està en marxa per a l'activitat creuerística.

L'objectiu de l'Autoritat Portuària és que la descarbonització de l'operació portuària sigui un argument de competitivitat per atreure navilieres i operadors logístics sotmesos a les exigències del règim EU ETS i de la normativa FuelEU Maritime.

H_2Med, CCUS i la carrera per les molècules del futur

La visió a llarg termini del Port de Tarragona va més enllà dels tràfics actuals. La infraestructura aspira a convertir-se en el node mediterrani de referència per a les molècules de la transició energètica: hidrogen renovable, amoníac renovable, biocombustibles avançats i CO^2 capturat.

El corredor H_2Med, que connectarà la Península Ibèrica amb el centre d'Europa a través de França, situa Tarragona en una posició privilegiada com a punt d'entrada i distribució d'hidrogen renovable produït a la vall de l'Ebre i al nord d'Àfrica.

Paral·lelament, el Port explora el seu paper en les cadenes de captura, ús i emmagatzematge de carboni (CCUS). La idea és que el CO2 capturat a les plantes del polígon pugui ser transportat per via marítima des dels molls tarragonins cap a emmagatzematges geològics, un model que altres ports del nord d'Europa ja estan implementant.

«La infraestructura portuària serà l'engranatge per a l'expedició del metanol renovable»





«Poner en primer lugar la calidad y, relacionado estrechamente con este factor, hacer productos pensados para que duren muchos años»

JOAN A. DOMÈNECH ALBA MARINÉ

FERVE ha conseguido ligar su identidad como empresa al municipio de El Vendrell: no solo porque es la localidad donde se encuentra su planta fabril, sino también porque el acrónimo FERVE reúne el apellido de esta empresa familiar, Ferret, con El Vendrell. Naturalmente, este pedigrí no puede explicar por sí mismo el éxito de esta empresa especializada en la fabricación de cargadores y comprobadores de baterías.

La tradición empresarial de esta familia empezó con Benvingut Ferret, como representante de neumáticos Michelin a principios de la década de 1920. En 1924, Benvingut abrió un negocio que se centró en la reparación de la parte eléctrica de los automóviles. Finalmente, FERVE se crea en 1956, cuando Joan Ferret Carbonell se independizó del taller eléctrico, que era el negocio familiar, para fundar una empresa dedicada exclusivamente a la fabricación de cargadores, comprobadores y otros productos al servicio de las baterías de automoción. Hoy, al frente de la compañía se encuentra Joan Ferret Piñol (65), director gerente.

«Nuestro bagaje histórico supone una responsabilidad, pero no en el sentido de un peso que cuesta acarrear, sino más bien un acicate para seguir mejorando y, también, arriesgarse a abrir nuevas vías para llegar al cliente y ofrecer productos exclusivos», explica Joan Ferret.

Los productos de FERVE han llegado a un centenar de países y la exportación supone más del 45 % de sus ventas. La fórmula para llegar hasta aquí puede parecer sencilla: «Poner en primer lugar la calidad y, relacionado estrechamente con este factor, hacer productos pensados para que duren muchos años». Este es quizá el valor clave de la compañía; la voluntad de enfocarse en la durabilidad del producto, evitando la obsolescencia programada. «Para labrar una reputación de marca de confianza solo hay un camino: fabricar artículos de calidad que duren muchos años y que se puedan reparar. Nos enorgullece recibir en nuestros servicios posventa cargadores que se hicieron hace veinte o treinta años y decir al cliente que, sustituyendo unas pocas piezas, su cargador podrá continuar dándole un buen servicio», argumenta Ferret.

Al ser fabricantes, FERVE dispone de stock permanente, lo que les permite hacer entregas inmediatas. Sin embargo, «para que un artículo forme parte de nuestro catálogo, nos aseguramos de que su calidad y su fiabilidad sean máximas, y nunca nos conformamos con medianías, por más económicas que pueda resultar fabricarlas. Además, a la hora de presentar un producto somos muy precisos al describir sus prestaciones, y evitamos afirmaciones que puedan confundir al cliente, haciéndole creer, por ejemplo, que un cargador es más potente de lo que es en realidad. Sabemos que en el mundo de la automoción este tipo de exageraciones, por decirlo suavemente, son bastante habituales, pero se trata de tretas comerciales que, tarde o temprano, los clientes acaban descubriendo», señala Ferret. Esto conlleva una competencia continua con empresas de todo el mundo y también con todo tipo de precios. Esta realidad, no obstante, no modifica lo más básico, según Ferret: «Un producto de calidad siempre prevalecerá. Además, y especialmente en un sector tan exigente como el de la automoción, el cliente debe sentir el respaldo y la garantía que le proporciona adquirir productos de empresas consolidadas».

Y llegamos al capítulo de los errores, que debe iniciarse con Fervepatín. Un patinete eléctrico con baterías de plomo-ácido, no de litio como los actuales. «Lo ideó mi padre en 1968, con la misma tecnología que había utilizado para un prototipo de automóvil eléctrico de su invención, el Fervelectric. En el caso del patinete eléctrico, la idea era comercializarlo, siempre que hubiera mercado para ello. Ciertamente, este no fue el caso. Salió a la venta en 1969, pero el coste de los componentes era muy elevado, al igual que el de su carrocería de fibra de vidrio. Esto repercutió en el precio final, que equivalía al coste de una motocicleta. El Fervepatín se fabricaba según pedido y su impacto fue muy limitado. En total, se hicieron 50 unidades y, en 1970, mi padre decidió dejar de fabricarlo».



Ferret está convencido de que el Fervepatín es un ejemplo paradigmático de una idea muy buena, pero surgida fuera de tiempo. «Ni la tecnología del momento ni la situación económica del país eran las mejores para vehículos novedosos como el patinete eléctrico de FERVE. En cambio, sesenta años después de la creación del Fervepatín, los patinetes eléctricos son de uso generalizado y circular con ellos es de lo más normal y cotidiano».

Este error, no obstante, sirvió a la empresa como advertencia de que, para lograr un producto diferente y de gran nivel, no basta con tener una buena idea y llevarla a la práctica. «Es imprescindible también conocer cuál es el mejor momento para presentarla, y a veces lo más prudente es guardar en el cajón un proyecto que, por más sólido y novedoso que sea, no tendría hoy la acogida que se merece y, en cambio, mañana podría ser un éxito».

“El patinete eléctrico Fervepatín se adelantó a su tiempo, pero no tuvo éxito comercial”

Ferret apunta un caso más reciente de error, cuando la empresa decidió trasladar la fábrica a un polígono industrial de nueva creación. «Pensamos que esta reubicación sería una buena idea ya que, cuando inauguramos nuestra sede actual, estábamos a las afueras de El Vendrell, pero con el crecimiento de la población cada vez estamos más cerca del centro. Esto conlleva problemas de espacio para la entrada y salida de vehículos, en especial camiones de grandes dimensiones. Así pues, creímos que sería bueno comprar unos terrenos en una zona industrial que estaba en construcción y, con tiempo suficiente y sin prisa, proyectar la fábrica FERVE del futuro. Se trataba de una inversión económica importante, pero, una vez sopesadas las ventajas y los inconvenientes, acordamos acometer la compra de los terrenos».

Sin embargo, este proyecto, que sobre el papel parecía impecable, derivó en una sucesión de problemas. «Ya desde el principio, todo lo que podía ir mal salió mal y, con el paso de los meses, los peores presagios se cumplieron uno tras otro: retrasos en las obras, impagos, robo de material, poca colaboración por parte del consistorio... Además, el socio mayoritario vendió su parte a una entidad bancaria y esta, a su vez, a un fondo buitre. En conclusión, más nos habría valido no realizar esta inversión y destinar nuestros recursos a una nueva línea de productos o a acciones comerciales, por ejemplo», concluye Ferret.

FERVE, que emplea a una veintena de colaboradores y factura tres millones de euros, sigue su camino: la cuarta generación familiar hace años que trabaja en la empresa.

El coche eléctrico

A finales de la década de 1960 empezaron a acumularse tensiones en el mercado del petróleo, que desembocarían en la crisis energética de 1973. En esa época, Juan Ferret Carbonell, padre de nuestro protagonista, tuvo la idea de construir un coche movido por energía eléctrica. Así nace el Fervelectric, un automóvil movido por cuatro baterías de seis voltios. El prototipo, que llama la atención por su innovador funcionamiento y por su aspecto exterior —imita un automóvil Rambler de 1902—, despierta el interés de numerosos medios de comunicación.

El Fervelectric se presentó en diversos certámenes, como el Salón del Automóvil de Barcelona de 1968. Incluso el coche será matriculado en 1969, con el número B-700.001. Pero Ferret llevaría este coche a otro nivel. En 1980 le construye un techo en el que instala placas fotovoltaicas que alimentan las baterías. Este vehículo experimental está hoy considerado como el primer automóvil solar fabricado en España. La repercusión mediática de la innovación de Ferret fue enorme.



En aquesta secció hem publicat experiències dels següents empresaris:
Vicente Battini, Miquel Colás, Artemi Teixidó,Bartolomé Royo, Xavier Colom, Francesc Cabré, José Luis García, Francisco Roig, Joan Pedrell, Antonio Pont, Elies Gil, Albert Punset, Josep Maria Busquets, Pere Vilalta, Felip Ramos,Salvador Batlle, José Julio Moya, Jordi Farriol, Emili Correig, Marià Casas, Jaume Taulats, Joan Amigó, Marcel·lí Morera, Pascual Pardo i Raimon Domènech

Feina de CEO



Clara Brull

«Em fa feliç saber que no ho sé tot»

L'empresària i inversora conserva l'empenta de la nena que venia pastissos als vuit anys i reivindica els valors, la curiositat i la llibertat



JOSEP GALLOFRÉ

Amb vuit anys, Clara Brull (Tarragona, 1985) ja venia pastissos i pizzes a familiars, veïns i coneguts. Amb l'ajuda del seu pare, aquella aventura infantil tenia nom, imatge corporativa, pla d'empresa i fins i tot qüestionaris de satisfacció, que encara conserva. Quan va arribar l'hora de posar ordre als números, ell li va explicar que, si volia aprendre a gestionar empreses, hauria d'estudiar Administració i Direcció d'Empreses. Deu anys després, començava la carrera a la Universitat Rovira i Virgili.

"De petita ja tenia el foc emprenedor dins meu sense ser-ne conscient", recorda l'empresària tarragonina. Per això, quan se li pregunta en quin moment va decidir que els negocis serien el seu camí, li costa trobar una data: "És com si em preguntessin en quin moment vaig decidir viure". Aquella empenta ja formava part del seu caràcter des de ben petita, i a casa l'havien batejada amb un sobrenom prou explícit: "Clarita, mucha marchita". La mare encara explica, mig en broma, que va trigar vuit anys a tenir un altre fill per la vitalitat de la primera.

Avui, darrere de l'empresària i la inversora, Brull hi reconeix la mateixa nena amb ganes de descobrir coses i posar-les en marxa. "L'essència de les persones sempre és la mateixa", sosté. La seva essència continua marcada per l'energia, la curiositat i les ganes de viure. Tant és així que assegura que "tinc previst viure 120 anys; els necessito per tot el que he de fer". Ho diu amb naturalitat, com qui encara té una llarga llista de plans pendents.

De les pizzes al hòlding empresarial

Aquella inquietud infantil va anar acompanyada, amb els anys, d'una sòlida preparació. Brull va acabar ADE amb una mitjana de 9,2 i dinou matrícules d'honor, i va rebre reconeixements de la URV, del Col·legi d'Economistes i de la Fundació Gresol. Després d'adquirir experiència en diverses organitzacions, el 2014 va iniciar la trajectòria empresarial. Avui presideix CBS Unlimited Holdings, que agrupa iniciatives de formació, consultoria i tecnologia, a més d'inversions externes.

Tot aquest conjunt gira al voltant de cinc pilars: superlongevitat, finances, energia, vincles i sobirania personal. Són àmbits que connecten l'activitat professional de Clara Brull amb la manera com entén la vida. A més, la transformació tecnològica dels seus negocis li va valer, el 2025, el Premi al Lideratge Femení en Tecnologia dels Premis TIC Catalunya Sud.

"No diferencio els negocis de les altres relacions personals pel que fa als valors: són únics i els aplico en totes les àrees de la meva vida", explica. Parla de lleialtat, respecte i honestedat, i de la sort d'haver crescut en una família que els hi va transmetre. D'aquesta forma, Clara Brull es sent especialment afortunada perquè, com recorda, les amistats i la parella es poden escollir, però la família en què neixes, no.

Aquesta herència marca l'ordre de les decisions: primer, comprovar que la proposta respecti les persones i l'entorn; després, analitzar-ne la viabilitat econòmica. Finalment, escolta la intuïció. De vegades, un projecte supera els dos primers filtres, però alguna cosa li diu que encara no és el moment. "És pura intuïció i acostuma a funcionar", comenta entre rialles.

Créixer sense renunciar a la llibertat

Fer créixer els negocis també l'ha obligada a revisar com vol viure. Delegar i confiar en altres persones ha estat un aprenentatge necessari per deixar de dependre de la seva presència constant. "Ja he estat enganxada a una 'presó d'or' de treballar cada dia dotze hores", admet. Amb la tecnologia i les automatit-

Presideix CBS Unlimited Holdings, que agrupa iniciatives de formació, consultoria i tecnologia



zacions ha pogut, com ella mateixa diu, "estirar les ales, conèixer altres ambients i explorar noves inversions". "La llibertat és imprescindible per a mi", afirma.

Aquesta voluntat de decidir amb criteri propi també és present en les seves mentories patrimonials. Hi treballa les finances, però també les pors i les creences que condicionen la relació amb els diners. "Si tens creences negatives envers els diners, és probable que les decisions que prenguis no estiguin alineades amb el que podries obtenir amb el teu potencial", explica. El propòsit és ajudar les persones a comprendre les seves decisions i a guanyar autonomia sobre el patrimoni.

En el seu cas, prendre les regnes va molt lligat a una frase que repeteix com a lema: "Faig coses perquè passin coses". Li agrada connectar persones, acostar-se a mons diferents i apuntar-se a allò que li desperta il·lusió. Ho fa amb una mirada de principiant, disposada a escoltar i a deixar-se sorprendre. En aquest sentit, Brull assegura que "em fa feliç saber que no ho sé tot". Per aquest motiu fa valdre qualsevol conversa: "Cada dia aprenc coses de totes les persones". Sovint, afegeix, l'aprenentatge arriba de qui menys t'esperes.

Una vida èpica comença cada matí

Aquesta manera de mirar el món també travessa *El método kintsu. Construye tu vida épica en seis poderosos pasos*, un dels seus quatre llibres publicats. Brull defensa que cadascú ha de trobar la seva pròpia idea de vida èpica, i que aquesta pot canviar amb els anys. La seva comença amb un gest senzill: obrir els ulls al matí, després de descansar, i sentir-se afortunada. "Despertar-me, per a mi, ja és una vida èpica", diu.

Això no vol dir que no tingui problemes ni que gestionar empreses estigui exempt de dificultats. La plenitud de què parla conviu amb tot plegat. És una sensació més recent que l'acompanya de fa temps, i que relaciona amb haver trobat el seu lloc. La creació del grup empresarial hi té molt a veure. "Un dels somnis de la meva vida era crear un holding empresarial", explica.

Per arribar fins aquí, Clara Brull ha hagut de fer canvis, superar entrebancs i aprendre a dir que no quan tocava. Avui descriu aquesta plenitud com "una sensació de pau, d'estar on vols estar". Així, la propietària de CBS Unlimited Holdings reivindica el camí recorregut amb una declaració que resumeix la seva empenta: "Ningú m'ha regalat aquesta vida tan plena de sentit, me l'he construïda jo mateixa".

> «Si tens creences negatives envers els diners, és probable que les decisions que prenguis no estiguin alineades amb el que podries obtenir amb el teu potencial»

Del projecte metropolità a l'Agència de Competitivitat

El Camp de Tarragona prepara un instrument compartit per convertir la cooperació entre municipis en una estratègia econòmica amb capacitat d'atraure inversions, connectar els actius del territori i generar oportunitats



El model s'ha construït a partir de 26 entrevistes amb agents del territori i preveu complementar la feina dels organismes existents amb una estratègia econòmica metropolitana

JOSEP GALLOFRÉ

Viure a Reus, treballar a Tarragona, estudiar a Vila-seca o desplaçar-se a un polígon de la Canonja forma part de la quotidianitat de moltes persones del Camp de Tarragona. Les relacions laborals, educatives i comercials dibuixen un territori connectat, on les fronteres municipals sovint tenen poca incidència en les decisions del dia a dia. Aquesta realitat, però, no sempre ha tingut una correspondència en la manera de planificar els serveis, ordenar el creixement o presentar el territori davant de possibles inversors.

El projecte metropolità parteix d'aquesta distància entre el funcionament del Camp i les estructures que el gestionen. Després d'anys de debat, l'Associació per a l'Impuls Metropolità del Camp de Tarragona ha articulat un espai estable de cooperació per abordar qüestions que superen la capacitat d'actuació de cada ajuntament. El pas següent és dotar aquesta cooperació d'eines operatives, entre les quals destaca la futura Agència de Competitivitat, concebuda per impulsar el desenvolupament econòmic amb una mirada de conjunt.

El seu plantejament respon a una pregunta concreta: com es poden aprofitar millor les infraestructures, les empreses i el coneixement del Camp de Tarragona perquè generin més oportunitats per al conjunt de la població? La proposta situa la resposta en la coordinació territorial, amb una estratègia que permeti connectar aquests recursos i orientar-los cap a objectius compartits.



Una cooperació que parteix dels reptes quotidians

La mobilitat és un dels exemples més evidents de la necessitat de treballar a escala metropolitana. Les connexions entre municipis condicionen l'accés als llocs de treball, als centres educatius i als serveis. Les dificultats per arribar en transport públic als polígons industrials o als principals centres d'activitat tenen conseqüències tant per a les persones com per a les empreses que necessiten incorporar treballadors.

L'habitatge també forma part d'aquesta realitat compartida. La disponibilitat d'una oferta assequible està relacionada amb les oportunitats laborals i amb la possibilitat de desplaçar-se entre municipis. Alhora, la transició energètica, la transformació industrial i la demanda de professionals qualificats exigeixen decisions que tinguin en compte el conjunt del territori.

El president de l'Associació per a l'Impuls Metropolità i alcalde de la Canonja, Roc Muñoz, vincula l'avenç del projecte a l'existència d'una voluntat política compartida i d'una estructura estable de treball. "La mobilitat, l'habitatge, la competitivitat econòmica o la transició energètica necessiten una resposta coordinada", explica. Aquesta necessitat ha anat ampliant la conversa més enllà dels ajuntaments, amb la participació d'institucions, empreses, universitat i agents socials.

La cooperació plantejada ha de respondre, a més, a un territori amb diversos centres urbans i municipis de dimensions i característiques diferents. La proposta defensa un model policèntric, en què les ciutats i els pobles mantinguin la seva identitat i participin en les decisions compartides. La utilitat del projecte s'haurà de concretar en millors connexions, serveis més eficients i més oportunitats.





El Camp de Tarragona prepara una Agència de Competitivitat per connectar els actius del territori, atraure inversions i generar oportunitats laborals

De l'escolta del territori al disseny de l'Agència

La definició del model d'Agència s'ha construït a partir d'un procés d'escolta amb 26 entrevistes a agents econòmics, institucionals i de coneixement. Hi han participat representants d'ajuntaments i agències de desenvolupament local, consells comarcals, Diputació, ACCIÓ, Port de Tarragona, cambres de comerç i organitzacions empresarials, així com agents tecnològics i industrials.

La diagnosi identifica una necessitat de lideratge estratègic que permeti acordar quin model de creixement es vol impulsar. També assenyala obstacles concrets: problemes de connectivitat interna, complexitat administrativa, manca de dades compartides, dificultats per trobar determinats perfils professionals i limitacions de sòl adequat per a noves implantacions. S'hi afegeix la necessitat de construir consensos al voltant dels projectes de més impacte.

A partir d'aquest treball, de les particularitats del Camp i de l'estudi d'experiències europees, s'ha elaborat el model de la futura Agència. Els referents analitzats aporten exemples de coordinació del sòl industrial, participació empresarial en la governança o promoció exterior sota una mateixa veu. El propòsit és adaptar aquests aprenentatges a les necessitats del territori.

L'Agència està pensada per cobrir l'escala metropolitana del desenvolupament econòmic, complementant la feina dels organismes existents. Els ajuntaments i les agències locals continuaran atenent les necessitats de proximitat, mentre que el nou instrument haurà d'articular una estratègia conjunta, acompanyar projectes supramunicipals i reforçar la projecció exterior. La coordinació amb la Diputació i ACCIÓ és una de les condicions previstes per evitar duplicitats.

Aquesta orientació també apareix en la reflexió de l'alcalde de Tarragona, Rubén Viñuales, sobre el paper de la ciutat dins del projecte. Defensa que "la capitalitat no es basa en liderar des de la centralitat, sinó en fer-ho des de la generositat". Una mirada que situa Tarragona com a motor de connexió del territori i vincula el seu futur econòmic a la capacitat de treballar conjuntament.

Convertir els actius en oportunitats

El Port de Tarragona, l'aeroport de Reus, la base industrial, el sector turístic, la Universitat Rovira i Virgili i els centres tecnològics constitueixen una part dels recursos sobre els quals es vol construir aquesta estratègia. L'Agència haurà d'ajudar a presentar-los de manera integrada i a facilitar que una empresa interessada en el Camp trobi informació i interlocució sobre les possibilitats d'implantació.

El model preveu actuar en sis àmbits: lideratge econòmic, atracció d'inversions, projectes estratègics, condicions territorials per a l'activitat empresarial, innovació i talent. Aquestes línies es tradueixen en eines com un catàleg digital de sòl industrial, una finestreta d'acompanyament a la implantació, informació territorial compartida i espais de coordinació entre formació i empresa.

La proposta distingeix aquestes funcions econòmiques del conjunt de polítiques metropolitanes. La mobilitat o l'habitatge influeixen en la competitivitat i en l'atracció de professionals, però el seu abordatge general correspon al marc més ampli de cooperació territorial.

El desplegament de l'Agència es planteja de manera progressiva. El primer any hauria de servir per constituir l'equip inicial, activar el Consell Econòmic i d'Innovació, preparar l'inventari de sòl i posar en marxa les eines de dades i de posicionament exterior. Els serveis s'ampliarien a mesura que l'organització guanyés capacitat operativa.

La participació d'empreses, cambres, universitat, centres de coneixement i agents socials haurà de donar contingut a aquesta governança. El model també fixa com a condicions un equip professional especialitzat, continuïtat més enllà dels cicles electorals i resultats que permetin avaluar-ne la utilitat.

El pas del projecte metropolità a l'Agència representa, així, l'intent de convertir els acords de cooperació en capacitat d'actuació econòmica. El seu recorregut dependrà de com es concretin les eines previstes i de si aconsegueixen facilitar inversions, connectar empreses i coneixement i ampliar les oportunitats laborals del Camp de Tarragona.





L'Agència de Competitivitat: una nova eina per impulsar el territori

El nou instrument metropolità es planteja coordinar l'atracció d'inversions, acompanyar el creixement de les empreses i retenir talent amb una estructura especialitzada i un desplegament progressiu

J.G.

Una empresa que estudia instal·lar-se al Camp de Tarragona necessita saber on trobarà sòl adequat, quines connexions logístiques tindrà, si disposarà d'energia suficient i si podrà incorporar els professionals que necessita. Les respostes impliquen diferents municipis, administracions i organismes. La futura Agència de Competitivitat del Camp de Tarragona vol facilitar aquesta interlocució i convertir els recursos del territori en una oferta econòmica conjunta, capaç d'atraure nous projectes i afavorir el creixement dels que ja hi són.

Gustavo Cuadrado, comissionat per a l'Impuls de l'Àrea Metropolitana del Camp de Tarragona, situa aquest canvi d'escala al centre de la iniciativa: "L'objectiu principal de l'Agència Metropolitana de Competitivitat i Atracció d'Inversions és molt clar: aconseguir que el Camp de Tarragona actuï econòmicament com un sol territori i tingui més capacitat per competir, captar inversions, generar activitat econòmica i retenir talent".

El plantejament és complementar la feina dels ajuntaments i dels organismes de promoció econòmica amb una capacitat de coordinació metropolitana. Segons Cuadrado, quan un

> «L'Agència s'ha de jutjar pels projectes que sigui capaç d'activar, no per l'estructura que tingui»

inversor analitza una ubicació, valora el conjunt de condicions que poden fer viable el projecte, des del port i l'aeroport fins a la universitat, l'habitatge o la qualitat de vida. "És precisament quan sumem tots aquests actius que el Camp de Tarragona té una proposta molt més potent", assenyala.

Captar inversions i facilitar que les empreses creixin

Un dels primers objectius serà construir una oferta territorial compartida. Això implica presentar les ubicacions i les especialitzacions dels municipis com a possibilitats complementàries, d'acord amb les necessitats de cada projecte. Cuadrado defensa que les ciutats i els pobles participants han de poder competir conjuntament amb altres àrees metropolitanes europees, en lloc de disputar-se una mateixa inversió.

La captació es vol orientar especialment cap a projectes que aportin ocupació, innovació i valor afegit. Aquesta tasca, però, també inclourà les empreses implantades al Camp. "Tan important com captar noves inversions és ajudar les empreses que ja són aquí a continuar invertint, créixer i desenvolupar nous projectes", afirma el comissionat.

Una ampliació de planta, una nova línia de producció o una inversió en descarbonització poden requerir sòl, permisos, infraestructures i personal qualificat. L'Agència es proposa conèixer aquestes necessitats amb antelació i facilitar la coordinació dels actors que poden ajudar a resoldre-les. L'acompanyament empresarial haurà de servir, per tant, per afavorir tant l'arribada de noves activitats com la reinversió.

La disponibilitat de talent és un altre dels objectius centrals. El territori compta amb la URV, els centres de formació professional, els centres tecnològics i les mateixes empreses com a espais de formació i especialització. Cuadrado considera que cal connectar millor aquest potencial amb les oportunitats professionals: "El repte no és únicament formar-lo, sinó crear les condicions perquè aquest talent pugui desenvolupar aquí la seva trajectòria professional i perquè també siguem capaços d'atraure professionals de fora".

Una porta d'entrada i informació compartida

La finestreta única metropolitana per a inversions serà una de les eines previstes per facilitar la relació entre empreses i administracions. Haurà d'oferir un interlocutor que entengui cada projecte, identifiqui les seves necessitats i connecti els organismes implicats, mantenint les competències de cadascun. Cuadrado explica que "no significa substituir els ajuntaments, la Generalitat o organismes com ACCIÓ. Significa coordinar-los. Que l'inversor no hagi d'anar trucant porta per porta".

Aquest acompanyament necessitarà informació precisa sobre les possibilitats d'implantació. Per això, el model preveu un mapa metropolità de sòl industrial i d'oportunitats empresarials, amb les característiques dels espais, les connexions logístiques i les condicions energètiques. L'objectiu és poder identificar quina ubicació encaixa millor amb cada activitat.

El Sistema d'Intel·ligència Metropolitana haurà de reunir dades territorials i econòmiques per orientar aquestes decisions. La informació sobre ocupació, sectors emergents, necessitats professionals o inversions també ha de permetre detectar tendències i preparar respostes. "Les dades han de deixar de ser únicament una eina



d'anàlisi per convertir-se en una eina de decisió", defensa el comissionat.

La projecció exterior completarà aquests instruments amb una marca econòmica conjunta, una web adreçada a inversors, dossiers sectorials i una cartera de projectes. Cuadrado aposta per una captació activa: "No podem esperar que les empreses ens descobreixin. Haurem d'identificar aquells sectors i projectes en els quals el Camp de Tarragona té avantatges diferencials i anar-los a buscar".

Una estructura especialitzada que treballi en xarxa

El model elaborat per l'Associació per a l'Impuls Metropolità planteja una organització lleugera, amb direcció executiva i dues àrees de treball. La de competitivitat empresarial s'ocuparia d'inversions, projecció exterior, talent, projectes estratègics i innovació. La de competitivitat territorial abordaria les condicions de sòl i implantació, les infraestructures i les qüestions territorials vinculades a l'activitat econòmica.

La proposta també incorpora una Oficina de Planificació Estratègica i Prospectiva Territorial, encarregada del suport analític, les dades i l'avaluació. El dimensionament previst parteix d'un equip inicial de set persones, que podria créixer fins a dotze a mesura que es despleguessin les funcions i els resultats.

El Consell Econòmic i d'Innovació es planteja com l'espai de participació d'empreses, cambres, clústers, universitat, centres de coneixement i agents socials, amb un plenari i taules sectorials. Aquesta vinculació amb el teixit econòmic haurà d'ajudar a definir prioritats i detectar oportunitats.

Cuadrado subratlla que el funcionament dependrà de les aliances amb les institucions i els agents del territori. En aquest sentit, afirma que "l'Agència no tindrà sentit si treballa sola. Ha de funcionar com una xarxa". La coordinació amb ajuntaments, Diputació, Generalitat, Port, URV, organitzacions empresarials i sindicats serà necessària per acompanyar projectes que requereixin decisions i recursos de diferents àmbits.

Un desplegament en tres etapes i resultats mesurables

El comissionat ordena el full de ruta en tres etapes. La primera servirà per concretar el funcionament, la governança i els serveis, reunir els recursos disponibles i preparar les eines de dades i promoció. També haurà de coordinar la feina existent perquè l'Agència aprofiti el coneixement acumulat pels municipis i les institucions.

La segona fase se centrarà en l'activitat operativa: activar la finestreta, disposar del mapa de sòl, identificar sectors prioritaris i començar les accions de captació i acompanyament empresarial. La tercera correspondrà a la consolidació i la internacionalització, amb una cartera estable d'oportunitats i relacions amb altres regions i organismes de promoció.

El model de referència situa el llançament en el primer any, la consolidació entre el segon i el tercer i una etapa de maduresa a partir del quart. Aquest desplegament haurà d'anar acompanyat d'indicadors sobre projectes captats, inversió mobilitzada, llocs de treball generats, empreses ateses i talent retingut o atret.

"L'Agència s'ha de jutjar pels projectes que sigui capaç d'activar, no per l'estructura que tingui", remarca Cuadrado. Per al comissionat, l'avaluació haurà de mostrar si la coordinació permet aprofitar oportunitats que podrien passar de llarg i convertir-les en activitat econòmica i conclou que "aquesta és la funció que ha de tenir l'Agència: passar de tenir potencial a tenir capacitat d'execució".



«Tan important com captar noves inversions és ajudar les empreses que ja són aquí a continuar invertint, créixer i desenvolupar nous projectes»



La visió dels agents del territori

La tecnologia, la logística, les PIMES i la universitat veuen en la futura Agència una oportunitat per connectar els recursos del Camp de Tarragona i convertir-los en projectes compartits

J.G.

La competitivitat del Camp de Tarragona es construeix a partir de recursos que depenen els uns dels altres. Les empreses necessiten infraestructures, professionals qualificats i coneixement, mentre que la recerca i la formació requereixen connexions amb el teixit productiu per generar oportunitats. La futura Agència de Competitivitat es planteja com una eina per reforçar aquestes relacions i facilitar una estratègia econòmica compartida.

El Clúster TIC Catalunya Sud, el Port de Tarragona, PIMEC i la Universitat Rovira i Virgili hi aporten perspectives complementàries. Coincideixen en la necessitat de cooperar a escala metropolitana, amb una orientació pràctica: que els acords es tradueixin en inversions, innovació i millors condicions per a l'activitat empresarial.

Aquesta mirada encaixa amb la diagnosi que ha servit per definir el model d'Agència, elaborada a partir de 26 entrevistes amb agents econòmics, institucionals i de coneixement. El treball identifica problemes de connectivitat, fragmentació administrativa, manca de dades compartides i necessitats de talent i sòl. Són obstacles que afecten sectors diversos i que difícilment es poden abordar des d'un únic municipi.



«Les regions que lideraran el futur seran aquelles capaces d'integrar tecnologia, talent i cooperació territorial en una mateixa visió estratègica»

Pablo Mazón (TIC SUD)

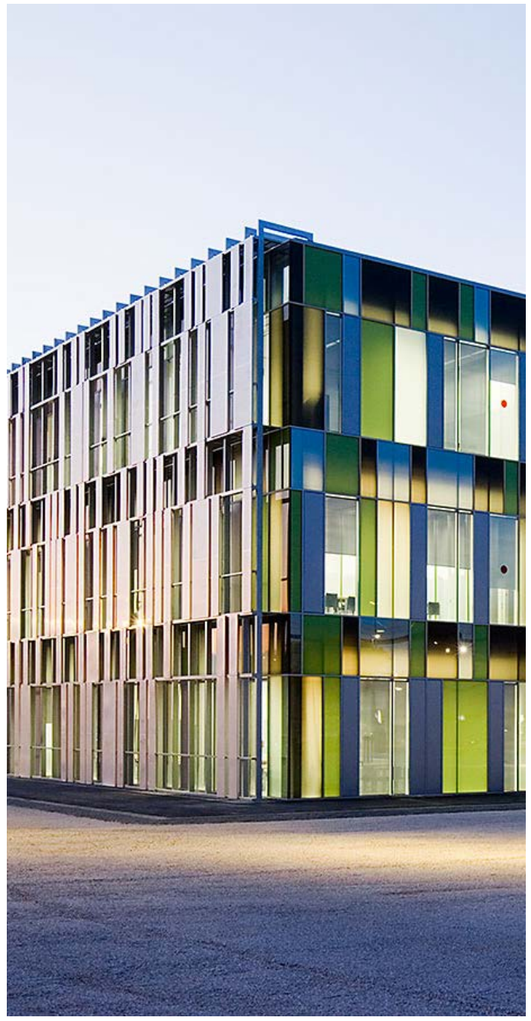
La tecnologia com a infraestructura estratègica

Per al Clúster TIC Catalunya Sud, el desenvolupament metropolità ha d'incorporar la transformació digital al centre de l'estratègia econòmica. El seu president i CEO de Movertis, Pablo Mazón, considera que la força industrial, logística i turística del Camp necessita connectar-se amb la tecnologia i el talent per mantenir la capacitat de competir.

"Les regions que lideraran el futur seran aquelles capaces d'integrar tecnologia, talent i cooperació territorial en una mateixa visió estratègica", defensa. Aquesta transformació afecta els processos empresarials, els serveis públics i la manera de prendre decisions sobre el territori.

El clúster vol aportar al projecte una visió tecnològica i d'innovació privada, connectant empreses, administracions, universitat i professionals. Mazón sosté que la competitivitat dependrà de la capacitat de generar coneixement, digitalitzar serveis i aplicar intel·ligència artificial amb impacte real. En aquest context, afirma que "la tecnologia és una infraestructura estratègica" per fer realitat el projecte metropolità.

El model de l'Agència recull aquesta orientació amb el Sistema d'Intel·ligència Metropolitana i una línia dedicada als ecosistemes d'innovació. Compartir dades sobre activitat econòmica, sòl o necessitats professionals hauria de facilitar la planificació i ajudar a anticipar oportunitats.





«No només som el Port de Tarragona, sinó que també som el Port de Reus, el Port de Valls i de tot el territori»

Santiago J. Castellà (Port de Tarragona)



El Port, una perspectiva que supera els límits municipals

L'activitat del Port de Tarragona ja respon a una lògica supramunicipal. Les necessitats logístiques de la indústria i d'altres sectors vinculen la infraestructura amb empreses de diferents punts del Camp. El seu president, Santiago J. Castellà, ho resumeix així: "No només som el Port de Tarragona, sinó que també som el Port de Reus, el Port de Valls i de tot el territori".

Castellà explica que aquesta visió de conjunt permet donar resposta a les necessitats logístiques i contribuir al desenvolupament de cadenes de valor. La seva aportació al projecte inclou la capacitat econòmica de la infraestructura, l'experiència tècnica i la relació amb sectors diversos.

El president considera que aquesta incidència territorial també pot ajudar a generar consensos i lideratge compartit. Des de la creació d'Impuls Metropolità, el Port posa les seves capacitats a disposició d'una àrea cohesionada, competitiva i amb projecció internacional.

La futura Agència pot integrar aquest potencial en una oferta territorial conjunta. El model preveu impulsar projectes vinculats al Port, l'aeroport, el corredor mediterrani i la transició industrial, així com preparar candidatures a finançament europeu i estatal. L'objectiu és connectar les infraestructures amb les necessitats empresarials i les oportunitats d'inversió.





«Defensem una governança útil, coordinada i amb capacitat d'execució»

Jordi Ciuraneta (PIMEC)

Les pimes volen participar en les decisions

PIMEC situa la representació de les petites i mitjanes empreses al centre de la seva implicació. Jordi Ciuraneta, president de PIMEC, recorda que l'organització va ser la primera entitat empresarial a signar el conveni per a la creació de l'Àrea Metropolitana del Camp de Tarragona.

La participació respon a la voluntat d'aportar la veu de les pimes als espais on es defineix el futur del territori. "Infraestructures, mobilitat, habitatge, energia o talent són qüestions que afecten directament la competitivitat empresarial i requereixen una visió compartida", exposa Ciuraneta.

Aquesta perspectiva relaciona la cooperació metropolitana amb les condicions quotidianes de les empreses. Incorporar personal, disposar d'energia o accedir a bones connexions influeix en les decisions de creixement. Per això, PIMEC reclama que la coordinació es concreti en eines útils i defensa "una governança útil, coordinada i amb capacitat d'execució".

El Consell Econòmic i d'Innovació previst en el model d'Agència, amb un plenari i taules sectorials, haurà de canalitzar aquesta participació. La implicació empresarial ha de permetre identificar necessitats i orientar les prioritats del nou instrument.

La URV aporta coneixement per transformar el territori

La Universitat Rovira i Virgili pot contribuir al projecte amb recerca, transferència de coneixement i formació. En el dia de l'adhesió de la universitat a l'associació Impuls per l'Àrea Metropolitana, el rector, Josep Pallarès, destacava el seu paper com a motor de desenvolupament del Camp de Tarragona i les Terres de l'Ebre, amb aportacions als reptes socials, econòmics i territorials.

Pallarès explicava que el conveni de col·laboració ha de permetre materialitzar projectes actuals i preparar noves iniciatives. La contribució universitària es fonamenta en una diversitat de disciplines que inclou les humanitats, les ciències socials, l'enginyeria, la salut, l'economia i la química.

Segons el rector, aquesta amplitud permet col·laborar en la planificació territorial, el turisme, l'energia i l'avaluació de l'impacte social i econòmic dels projectes. La proposta de l'Agència incorpora aquesta relació amb la voluntat de reforçar la transferència a les empreses i connectar formació i necessitats professionals.



«La diversitat de coneixement de la Universitat permet contribuir a la planificació territorial, l'energia, el turisme i l'avaluació de l'impacte dels projectes»

Josep Pallarès (URV)

La indústria farmacèutica reusenca, una història singular



Quan es parla dels orígens de la indústria farmacèutica catalana, el nom de Reus rarament ocupa el lloc que li correspon. Tanmateix, des d'aquesta ciutat sorgiren alguns dels empresaris que es compten entre els pioners del sector, dedicats a la fabricació, la distribució i la comercialització de medicaments, especialitats farmacèutiques i productes dietètics. Alguns d'ells ampliaren també la seva activitat al món de les aigües mineromedicinals i dels balnearis.

El llibre Aspirina made in Reus. Industrials farmacèutics, obra de Joan Antoni Domènech, resumeix aquesta aventura sectorial, pràcticament inèdita. L'autor reconstrueix la trajectòria dels protagonistes locals d'aquest sector i mostra com els empresaris reusencs ja eren presents en els primers anys de la industrialització i la comercialització de productes farmacèutics a Catalunya. L'autor fa un recorregut històric i aconsegueix identificar més de 450 productes, alguns dels quals van ser, i encara són, molt coneguts arreu de l'Estat.

Es tracta del segon volum de la Biblioteca MaserGrup d'Història Empresarial, que vol retre homenatge al patrimoni que constitueixen moltes històries d'empreses i empresaris del nostre territori, que corren el risc de diluir-se en un mar d'oblit. Aquesta col·lecció de llibres és una aposta més de MaserGrup en benefici de la comunitat, que és, precisament, la voluntat que guia aquesta iniciativa.

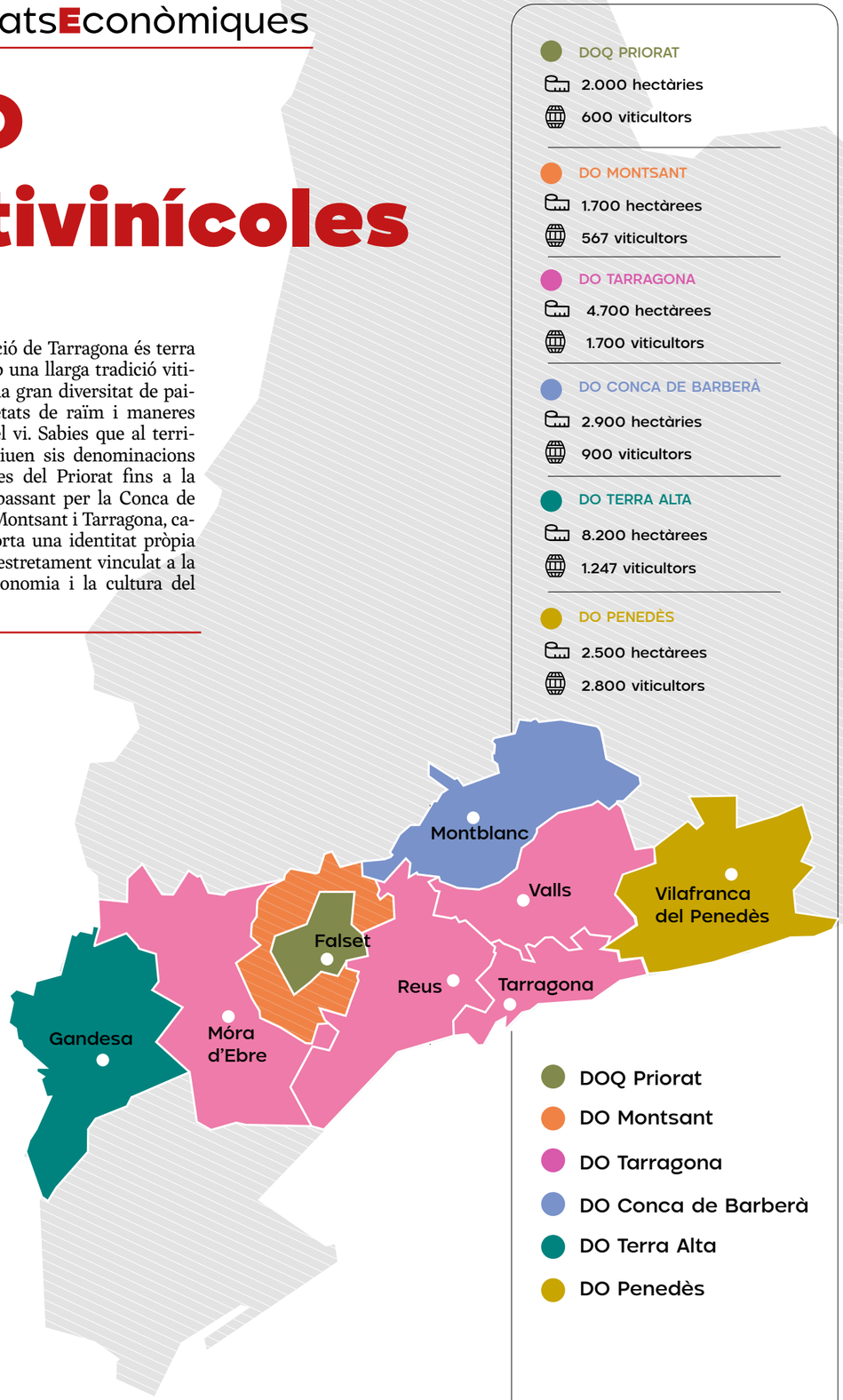


1. Mapa realitatsEconòmiques

DO vitivinícoles

J.G.

La demarcació de Tarragona és terra de vins, amb una llarga tradició vitivinícola i una gran diversitat de paisatges, varietats de raïm i maneres d'entendre el vi. Sabies que al territori hi conviuen sis denominacions d'origen? Des del Priorat fins a la Terra Alta, passant per la Conca de Barberà, el Montsant i Tarragona, cadascuna aporta una identitat pròpia a un sector estretament vinculat a la història, l'economia i la cultura del territori.



CONSELL REGULADOR DOQ PRIORAT

Creació: 1954, tot i que el Priorat ja va ser reconegut com a zona vitivinícola l'any 1932.
Varietats principals: Garnatxa i carinyena, especialment en els vins negres.

Singularitat: És una de les denominacions vitivinícoles de més prestigi de Catalunya i compta amb la categoria de Denominació d'Origen Qualificada (DOQ).

montsant DENOMINACIÓ D'ORIGEN

Creació: 2001, amb l'aprovació de la Denominació d'Origen Montsant, que va néixer a partir de l'antiga subzona Falset de la DO Tarragona.

Varietats principals: Garnatxa i carinyena, especialment en l'elaboració de vins negres.

Singularitat: Una denominació relativament jove, però amb una llarga tradició vitivinícola, que ha experimentat una important projecció i reconeixement en les darreres dècades.

TARRAGONA Denominació d'Origen

Creació: 1947, una de les denominacions d'origen vitivinícoles més antigues de Catalunya.

Varietats principals: Destaquen el macabeu, xarel·lo, parellada i garnatxa blanca entre les blanques, i ull de llebre, garnatxa i carinyena entre les negres.

Singularitat: Una DO amb una llarga tradició vinícola, marcada històricament pels vins de Tarragona i amb una producció actual molt diversa.

Conca de Barberà DENOMINACIÓ D'ORIGEN

Creació: 1985, tot i que la tradició vitivinícola de la comarca es remunta a l'època romana i va prendre força durant l'edat mitjana amb els monjos cistercencs de Poblet.

Varietat principal: El trepat, varietat autòctona i emblema de la DO, amb la qual s'elaboren vins frescos, afruitats i de bona acidesa.

Singularitat: Destaca per la seva tradició vitivinícola i cooperativista, amb cellers modernistes i una forta vinculació històrica entre la pagesia i el vi.

DENOMINACIÓ D'ORIGEN TERRA ALTA

Creació: 1982, tot i que la tradició vitivinícola del territori és molt anterior.

Varietat principal: La garnatxa blanca, varietat emblemàtica de la DO i un dels grans elements d'identitat dels seus vins.

Singularitat: La Terra Alta destaca especialment pels vins elaborats amb garnatxa blanca i per una llarga tradició vitivinícola vinculada al cooperativisme i als cellers modernistes.

PENEDÈS DENOMINACIÓ D'ORIGEN 2700 anys

Creació: 1960, tot i que la tradició vitivinícola del Penedès es remunta a fa uns 2.700 anys, amb evidències de l'arribada del vi en època fenícia.

Varietat principal: El xarel·lo és la varietat més emblemàtica. També destaquen macabeu i parellada.

Singularitat: Des de la verema del 2025, tots els vins de la DO Penedès són ecològics, convertint-la en la primera DO del món 100% ecològica.











Todos somos registradores

Juan Ballester
Registrador mercantil de Tarragona



La vida ya no se vive: se graba. Y ya no hay lugar donde esconderse.Hace unos cincuenta años fuimos unos amigos a vendimiar. Cuando el capataz nos reprendió por hacerlo al revés, le preguntamos, con sorna, si no daba lo mismo empezar la hilera en un sentido o en el otro.

—¡¡Es igual, pero no es lo mismo!!— sentenció, levantando y bajando los brazos.

En este medio siglo, el mundo sigue siendo bastante igual, pero no es lo mismo la forma de estar en él. Vayas donde vayas, encontrarás personas que no parecen estar allí: pegadas al móvil, con auriculares, enviando fotos de su plato. Hologramas que desaparecerían si se agotara la batería.

Ya no hace falta ganar las oposiciones para ser registradores. Lo que no se registra, no ha sucedido. Incluso en los conciertos, cuando salen las estrellas, se levantan los móviles: son los ojos de los ojos que se abren. Ya no se trata de haber visto, sino de haber visto lo visto.

Desconfiar de la propia mirada los dejó a merced de las llamas. En Crans-Montana, durante las primeras horas de 2026, algunos jóvenes grabaron el incendio que después los alcanzó. Interpretaban el papel de su vida, la pantalla los amparaba del peligro.

Cada uno, ensimismado, fue el árbol del refrán, narcisos modernos que ya no distinguen el lago de su propio reflejo. Faltaba el aire… pero seguía el wifi.

Las palabras ya no se las lleva el viento. No escribimos, inscribimos. Y no hay trituradora capaz de destruir lo que queda atrapado en la nube. Cada WhatsApp es una nota simple que puede hacer prueba ante la policía, ante un juez o, incluso, ante las madres del colegio. Los data center aspiran a convertirse en el fedatario universal.

A mí, de aquellas jornadas de vendimia, lo que me quedó fue una lumbalgia que me dobló como una erre. A la mañana siguiente, el capataz nos explicó que vendimiar es igual —recoger racimos de uva—, pero no es lo mismo cobrar por horas o a destajo.

Los demás temporeros vaciaron en el remolque sus sesenta y cinco capazos y se marcharon antes de que se pusiera el sol. La vida es demasiado preciosa como para no sentir las Stan Smith hundidas en el barro y caer planchado en la cama recordando la sonrisa del capataz.

Es igual, pero no es lo mismo deslizar el dedo índice —swipear, scrollear— que recordar. A través de un dispositivo no se puede oler ni hincarle el diente a un solomillo sangriento. El fuego grabado no provoca el instinto de huir.

Las imágenes circulan vacuas, y el tiempo no puede transformarlas en vino ni decantar lo vivido. La memoria digital almacena datos; la memoria humana selecciona. Y, sobre todo, olvida y aligera cuanto puede.

Recordar es libre: basta una emoción, un instante de orgullo o una vieja foto encontrada en un libro para que, de pronto, vuelva una amistad que creíamos perdida.

Hoy, en cambio, los recuerdos comparecen convocados por la pantalla, ordenados por fechas, lugares o personas, obligándonos a revivir incluso aquello que preferiríamos dejar atrás. Todos tenemos cosas que no queremos que se sepan, razones que ningún algoritmo podría comprender.

El problema finalmente no es no poder olvidar, sino que no consientan que nos olviden. Ni siquiera muertos. Por eso resultan casi irónicas esas coronas con cintas funerarias que rezan: «Abuelito, no te olvidaremos». Tal vez habría que fiarse un poco más de los caprichos de esa mala memoria.

Es igual, sí. Pero ya nunca será lo mismo.



La incapacitat permanent no sempre obliga l'Empresa a adaptar el lloc de treball

Misericòrdia Borrás
Responsable de Dret Laboral
Balañá Eguía

La incapacitat permanent no sempre obliga l'Empresa a adaptar el lloc de treball.

Des de l'1 de maig de 2025, la declaració d'una incapacitat permanent ja no determina automàticament l'extinció del contracte de treball. La reforma introduïda per la Llei 2/2025 obliga les Empreses a valorar, abans d'extingir la relació laboral, si és possible adaptar el lloc de treball o recol·locar la persona treballadora en una vacant compatible.

Aquesta modificació ha generalitzat la idea que, davant qualsevol declaració d'incapacitat permanent, l'Empresa ha d'iniciar sempre aquest procés. Tanmateix, no sempre és així.

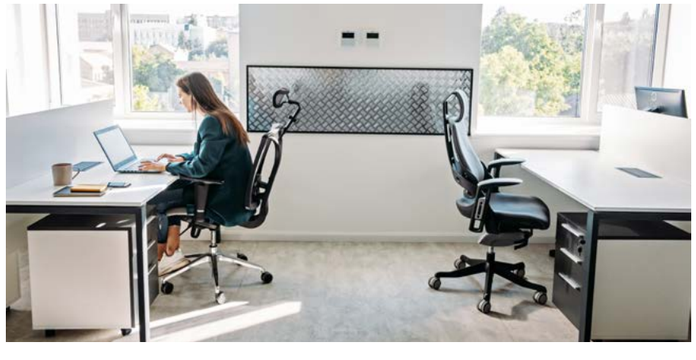
Davant una resolució d'incapacitat permanent, l'Empresa ha de distingir entre dos escenaris:

Incapacitat permanent amb previsió de revisió per millora: Quan l'òrgan de qualificació consideri que la incapacitat pot ser objecte de revisió per millora i que aquesta pot permetre la reincorporació de la persona treballadora al seu lloc, la relació laboral queda suspesa amb reserva del lloc de treball durant un màxim de dos anys, des de la resolució que declara la incapacitat permanent, a l'espera de l'evolució de la persona treballadora.

Incapacitat permanent sense previsió de millora: Quan la resolució no preveu que la persona treballadora pugui recuperar la capacitat per reincorporarse, entra en joc la reforma de 2025, que impedeix l'extinció automàtica del contracte.

En aquest escenari, la persona treballadora disposa de deu dies naturals des de la notificació de la resolució per manifestar per escrit a l'Empresa la seva voluntat de mantenir la relació laboral. Des d'aleshores, l'Empresa disposa de tres mesos per efectuar, si escau, els ajustos necessaris o destinar la persona a un altre lloc vacant i disponible, compatible i adequat al seu perfil professional. Durant aquest període, la relació laboral es manté suspesa amb reserva del lloc de treball.

L'Empresa podrà extingir la relació laboral quan els ajustos suposin una càrrega excessiva, quan no existeixi cap lloc vacant compatible amb la seva nova situació o quan aquesta rebutgi el canvi proposat. La decisió extintiva haurà d'estar motivada i comunicarse per escrit; la causa serà la ineptitud sobrevinguda de la persona treballadora, amb dret a una indemnització de vint dies per any de servei amb un màxim de dotze mensualitats.



Aquesta distinció entre suspensió i extinció és rellevant perquè una actuació precipitada pot generar conflictes. Si el contracte havia de romandre suspès, tractar la incapacitat com una extinció podria derivar en una controvèrsia sobre l'existència d'un acomiadament.

Quin paper tenen els serveis de prevenció? Els serveis de prevenció han de determinar, amb consulta prèvia a la representació de les persones treballadores en matèria de prevenció, l'abast dels ajustos i identificar els llocs compatibles. Qualsevol decisió empresarial sobre l'adaptació, la recol·locació o l'extinció haurà de disposar d'una base tècnica suficient i quedar documentada.

Què haurien de fer les Empreses? El primer pas ha de ser examinar la resolució de la Seguretat Social i determinar si preveu una revisió per millora que permeti la reincorporació. Si és així, el contracte quedarà suspès amb reserva del lloc durant dos anys.

Si no existeix aquesta previsió, caldrà recavar la voluntat de la persona treballadora de mantenir la relació laboral i, aleshores, l'Empresa haurà de valorar els ajustos raonables o un lloc vacant compatible. Només quan aquestes alternatives no siguin viables podrà valorarse l'extinció del contracte, de manera motivada i amb constància documental de les actuacions prèvies.



RECUPERACIÓ

PORT TARRAGONA

dels PRATS D'ALBINYANA,

Espai natural

REGENERACIÓ DE L'ESPAI

Port Tarragona inverteix més de 2 milions d'euros per a restaturar un espai natural al costat de la TarragonaPort ZAL Vila-Seca, adscrit a la Xarxa Natura 2000

Espai Natural

· Recuperació de 37 hectàrees.
· Llacuna de 107.700 m2.
· Illa de 26.990 m2.

Biodiversitat

· Refugi per a espècies.
· Protecció per a la gavina corsa, espècie vulnerable al catàleg nacional d'espècies amenaçades.
· Espai per a aus migratòries.

Regeneració de l'espai

· Plantació de 13.000 arbres d'espècies mediterrànies.
· Introducció d'espècies autòctones.
· 2,87 milions d'euros d'inversió.

Port Tarragona

porttarragona.cat