

INDICADOR

d'Economia

Núm. 288 Any 24 - II Etapa



PRIMER DIARI ECONÒMIC DE LES COMARQUES DE TARRAGONA
www.indicador.cat

FEBRER 2024

► PROMOCIÓ ECONÒMICA



Blue Innovation Hub, nou ecosistema de l'economia blava al Port de Tarragona

El Port de Tarragona, amb la col·laboració d'APPORT i l'acceleradora Startstud Studio, va presentar en societat el Blue Innovation Hub, un projecte que busca afavorir un entorn propici per a la generació i la implementació d'iniciatives innovadores i la creació d'un ecosistema empresarial sòlid. El president de l'Autoritat Portuària de Tarragona, Saül Garreta, va explicar

"l'economia blava té com a objectiu promoure un desenvolupament social i econòmic sostenible a través de la gestió responsable dels recursos marins i costaners". Garreta va afegir que "és una oportunitat per a la creació de valor afegit a través de la innovació i la sostenibilitat, i té un paper clau en el futur del port i del territori". **Pàg. 10**

► INVERSIONS

Hard Rock: sí o no?

Després d'anys de lentitud en la tramitació, la Generalitat es reunirà amb els inversors nord-americans en el que s'interpreta com un moment de caixa o faixa per a una inversió que continua sense materialitzar-se 12 anys després de la seva presentació. **Pàg. 6**

► INFORME

La sequera accentua el valor de l'aigua com a factor de competitivitat empresarial

■ És un actiu clau per atreure inversions

■ El CAT garanteix el subministrament a Tarragona

■ La química potencia l'ús d'aigua regenerada



Foto: CEDIDA

GRUPO VIVANCO

Participa en la construcción del nuevo Camp Nou

Grupo Vivanco lleva casi seis meses trabajando en los cimientos del nuevo Spotify Camp Nou. Otros grandes proyectos como el Moll de Balears para la terminal de cruceros del Port, el desmantelamiento de la antigua línea férrea de Vandellòs a Vila-seca o las plantas de Kronospan en Tortosa han acelerado su crecimiento. **Pàg. 5**

L'atur a Tarragona va enfilarse al 14,5% el 2023, el més alt de les quatre demarcacions catalanes

Pàg. 9

VIEWNEXT

Duplicaran empleats al seu centre de Reus en dos anys

L'empresa tecnològica del grup IBM referma la seva aposta per la capital del Baix Camp i ja planifica el creixement del seu centre d'innovació per als propers dos anys. La capacitat de cercar talent, la captació de nous perfils i el reciclatge professional seran fonamentals per duplicar la seva plantilla actual. **Pàg. 14**

► URV – CONEIXEMENT I EMPRESA



La intel·ligència artificial dispara el binomi entre nutrició i salut

La nutrició i l'aplicació en la salut viu un moment d'ebullició de la mà de la IA i l'anàlisi de dades. Prevenir malalties com l'Alzheimer o l'obesitat a través de l'alimentació. Detectar la relació entre determinades patologies i l'anàlisi de la imatge dels ulls humans. No és ciència ficció. La Universitat Rovira i Virgili (URV) s'ha llançat per apro-

fitar l'expansió de la nutrició i la salut de la mà de la IA i el data science a través d'un dels seus referents de llarg recorregut: TecnAtox, el Centre de Tecnologia Ambiental Alimentària i Toxicològica, un espai de recerca especialitzat en la innovació i transferència de tecnologia en l'àmbit alimentari. **Pàgs. 12-13**

La parada de Repsol creua l'equador

Amb més d'un 40% dels treballs executats, la parada de l'àrea química de Repsol manté els objectius de zero accidents i zero incidents mediambientals. La parada suposa un pressupost total de 150 milions d'euros. La reducció d'emissions de CO₂, la circularitat i la digitalització són les prioritats. **Pàg. 15**

INFORME

Conjuntura

La sequera fa de l'aigua un avantatge competitiu per a Tarragona

El minitransvasament de l'Ebre garanteix l'abastiment a la indústria i es converteix en un valor afegit per atreure noves empreses i inversions

ESTEVE GIRALT / TARRAGONA

La pitjor sequera de la història a Catalunya, amb Barcelona i Girona en emergència i dures restriccions que si no plou encara aniran a molt més, ha deixat les comarques de Tarragona i l'Ebre en un escenari inusualment favorable. Si es compara clar amb el què passa a la resta del país. Mal acostumat el sud a veure passar de llarg inversions, públiques i privades, l'aigua és ara un avantatge competitiu a nivell industrial sense precedents en la història moderna.

Tenir garantit l'abastament d'aigua és un dels elements estratègics indispensables per atreure inversions. És el cas del Camp de Tarragona i les Terres de l'Ebre, en els municipis connectats a la xarxa del Consorci d'Aigües de Tarragona (CAT), l'ens que gestiona



El Consorci d'Aigües de Tarragona va explicar la situació actual a la Cambra de Comerç de Tarragona.

(Baix Camp) per fer una de les grans apostes a Europa. Un dels primers passos ha estat garantir-se la concessió d'aigua del CAT, prevista en prop d'un hectòmetre cúbic (Hm³) anual. En concret, la dotació de reserva a l'any per poder fer realitat els seus plans és de 912.500 metres cúbics d'aigua del minitransvasament, segons dades del CAT.

La fabricació d'un dels components claus per la construcció de bateries elèctriques té un elevat consum d'aigua. Els sudcoreans encara no han formalitzat l'operació de compra

consum estimat proper a un Hm³ anual. És un dels argu-

ments de pes dels contraris a l'arribada del macro complex de turisme, comerç i joc.

En el cas dels americans de Hard Rock, tenir garantida l'aigua del CAT és un dels punts estratègics a l'hora de triar la Costa Daurada. En el seu cas, però, la proximitat amb el polígon petroquímic sud ha fet encallar la inversió i l'ha deixat a punt de descarregar definitivament davant la falta de concreció de la Generalitat.

Tornant a la qüestió de l'aigua, a la sequera i el desenvolupament industrial en particular i econòmic en general. Les 26 grans indústries consorciades al CAT, la majoria del sector petroquímic, van consumir l'any passat el 36% de l'aigua potable del CAT. La gairebé setantena de municipis van fer servir el 69% restant (49,7 Hm³).

L'ús d'aigua regenerada a la indústria (5,9 Hm³) represen-

ta el 7,5% del total. Gràcies a la reutilització es va evitar que el 2023 fos l'any de consum rècord al CAT. Si es fan realitat els plans de la indústria química a Tarragona, el percentatge d'aigua regenerada es multiplicarà en els propers anys i s'alli-

Inversions com les de Lotte Energy posen sota el focus el consum d'aigua per part de la indústria

berarà una part important de l'aigua del mini transvasament de l'Ebre a Tarragona. "Reducir la dependència de l'aigua del CAT al Camp de Tarragona" és un dels objectius explicitats per l'actual president, Joan Alginet. ■

El polígon Catalunya Sud, entre Tortosa i l'Aldea, està jugant la carta de l'aigua per fer arribar noves empreses

el minitransvasament. Són la majoria, afortunadament, i els que no ho estan fan mans i mànigues en quasi tots els casos per poder rebre l'aigua de l'Ebre. Només cal veure el cas de l'Espluga de Francolí, amb greus restriccions des de fa dos anys, i una colla de municipis de la Conca de Barberà o del Baix Camp, a l'interior.

La sequera ha convertit l'aigua en un element cabdal. El sector primari del Camp de Tarragona sí ho està patint de mala manera perquè en el seu cas no han pogut esquivar les restriccions. En canvi, per la indústria i el sector turístic, l'aigua del CAT és una garantia i assegura ja a hores d'ara una temporada sense angúnies.

Un cas significatiu. Els sudcoreans de Lotte Energy han triat Mont-roig del Camp

El sector primari, amb l'agricultura al capdavant, sí està patint la falta d'aigua per regar

dels terrenys, per uns problemes burocràtics, però molt s'hauria de torçar la cosa per fer-se enrere.

En plena sequera, inversions industrials com les de Lotte Energy posen sota el focus el consum d'aigua per part de la indústria i generen debat. Ha passat també amb l'etern projecte de Hard Rock al costat de Port Aventura, amb un

Un actiu per atreure inversions industrials

Més enllà de les derivades polítiques de l'aigua, que en són moltes, especialment en plena sequera, que Tarragona estigui majoritàriament fora de la declaració d'emergència de la Generalitat suposa un avantatge competitiu indiscutible per la seva indústria. Els principals sectors econòmics de la província de Tarragona no pateixen per l'abastament d'aigua a curt i mig termini tot i la sequera.

És una carta que estan jugant al seu favor també a l'extrem sud del país, a les Terres de l'Ebre, just on es capta l'aigua del minitransvasament. La Generalitat fa anys que treballa en un major desenvolupament del polígon industrial Catalunya Sud, entre Tortosa i l'Aldea (Baix Ebre). El Departament d'Empresa i Treball s'ha apuntat fites històriques els darrers temps, com és el cas de l'arribada de Kronospan. El gegant austríac dels taulells de fusta va anunciar a l'estiu una inversió de 150 milions d'euros que si el mercat els és favorable, podria créixer fins als 600 milions. Sense precedents a l'Ebre.

Kronospan és una realitat des de fa tres anys al Catalunya Sud, amb un peu a Tortosa i un altre a l'Aldea, on ja dona feina a més de 200 persones. A banda de les connexions per carretera i ferrocarril, i la disponibilitat de molt sol industrial a bon preu, una de les assignatures encara pendents a les Terres de l'Ebre, l'aigua ha estat una de les grans cartes a favor a l'hora d'atraure la inversió.

El delegat del Govern català a les Terres de l'Ebre, Albert Salvadó, destacava fa poques setmanes en una trobada amb periodistes a Tortosa la importància de tenir garantit l'abastament d'aigua per atreure noves inversions industrials. Ara un avantatge competitiu si es compara amb altres zones on ha costat molt menys històricament atreure grans empreses, com és el cas de l'àrea metropolitana de Barcelona i, en menor mesura, Girona. Les restriccions a l'àmbit industrial seran del 25% del consum d'aigua.

L'arribada de noves indústries ha d'anar lligat per força a l'increment de la reutilització d'aigua. L'aigua regenerada per ús industrial, procedent de les depuradores municipals, és un compromís obligat per a les noves empreses.

Un exemple recent. La Generalitat ha negociat amb els sudcoreans de Mont-roig per aconseguir que un percentatge de l'aigua que fan servir sigui regenerada i no aigua per beure. Lotte Energy va explicar a través dels seus directius que el consum d'aigua de 4.500 metres cúbics diaris es reduirà fins a quasi la meitat (2.500 m³) gràcies a la implantació de sistemes de reutilització pagats per l'empresa. "L'aprofitament d'aigua és una exigència que es normalitzarà, de la mateixa manera que ara ningú entendria que una empresa no recicli part important dels seus residus", explica Alginet (CAT).

INFORME

Conjuntura

La petroquímica vol fer servir a mig termini un 40% d'aigua regenerada

Aitasa treballa en un ambiciós projecte per passar en només dos anys dels 5,9 als 9 Hm³ d'aigua reutilitzada

ESTEVE GIRALT / TARRAGONA

Quan es parla de consum d'aigua potable a Tarragona un dels focus mira indefugiblement a la indústria petroquímica, sobretot, i el turisme. La llei del minitransvasament (1981) es va fer en part per poder garantir l'abastament a les empreses químiques en una situació de greu dèficit hídric. No és cap secret. La petroquímica es va implicar directament en la creació del Consorci d'Aigües de Tarragona (CAT), ens d'interès públic però també amb algunes empreses químiques dins del seu òrgan de direcció. La indústria dels dos grans polígons petroquímics va pagar part de l'obra del minitransvasament.

La sequera, empesa ara per l'emergència climàtica, obliga a la mateixa indústria química que va impulsar el minitransvasament a reduir el consum d'aigua potable en els processos de fabricació de plàstics o carburants. La petroquímica tarragonina juga amb avantatge perquè fa anys que hi treballa. La bandera és Aitasa, el projecte industrial creat justament per reutilitzar part de l'aigua per a usos industrials.

Aitasa vol créixer més en pocs anys. Els 5,9 Hm³ d'aigua regenerada per usos indus-

S'estan fent proves i els resultats diran si arribar als 8 Hm³ anuals és viable a curt termini

trials de l'any passat, el 7,5% del total, s'incrementaran exponencialment si es compleix el pla industrial d'Aitasa. Dels gairebé 6 Hm³ anuals actuals es passarà a prop de 9 Hm³ al 2025, segons explica a l'INDICADOR el Daniel Montserrat, director d'Aitasa.

Per fer-ho possible, s'invertirà per poder regenerar més aigua feta servir per la petroquímica. S'ampliarà la planta. Aitasa té des del 2012 una concessió d'aigua



El sector químic aposta fermament per la regeneració.

regenerada per part de les estacions depuradores d'aigua de Tarragona i Vila-seca. El primer pas, arribar als 6,8 Hm³ i es farà gràcies a l'ampliació de la concessió a través d'un conveni signat amb l'Agència Catalana de l'Aigua (ACA). Amb l'ampliació de la planta es podria arribar en un futur a un màxim de 25 Hm³ d'aigua regenerada per a usos industrials. Això suposaria deixar de dependre de l'aigua del CAT. L'any passat les 26 indústries consorciades van gastar en total 28 Hm³.

Per fer realitat aquest objectiu de màxims, Aitasa haurà de buscar més aigua d'altres depuradores urbanes, més enllà de Vila-seca i Tarragona, per poder regenerar-la i fer-la servir als processos industrials en el lloc de l'aigua de boca. "La tercera fase no la veurem en les actuals instal·lacions d'Aitasa", avança el seu director.

Fa un any i mig que es va posar en marxa una planta de tractament de l'aigua feta servir per la pròpia indústria. Aigua que es llença al mar un cop tractada però que té "qualitat prou bona per reutilitzar-la", destaca Montserrat.

El projecte de reutilització de les aigües de la indústria química s'ha accelerat en el context de sequera, tot i que

respon a un full de ruta que ve d'abans. El pla és que anualment es facin servir entre 6 i 8 Hm³ d'aigua regenerada per a usos industrials als dos polígons químics.

S'estan fent proves i els resultats dels pilots diran si arri-

El projecte de reutilització de les aigües de la química s'ha accelerat en el context de sequera

bar als 8 Hm³ és viable a curt termini. Si tot acaba encaixant, el repte d'Aitasa és que "més del 40% de l'aigua de la química arribi a ser reutilitzada", augura Montserrat. Al 2026 és l'horitzó més optimista amb el que treballen per fer-ho realitat.

"L'aigua regenerada té un cost entre un 15 y un 20% superior a l'aigua del CAT", assegura Montserrat. Fer servir més aigua reutilitzada, que abans acabava al mar, suposa però un enorme avantatge competitiu en un context de sequera, tot i que el minitransvasament de l'Ebre hagi estat fins ara

una garantia. Per responsabilitat medi ambiental les grans empreses es veuen també molt pressionades socialment.

Algunes de les companyies més grans i amb més consum d'aigua, com és el cas de Repsol, han fet públics els seus compromisos. Javier Sancho, director del complex industrial de la firma petrolera a Tarragona, va anunciar setmanes enrere que vol passar del 18% d'aigua reutilitzada durant el 2023 al 40% al 2027. Un salt enorme amb unes xifres semblants a les del full de ruta global de la química tarragonina a través d'Aitasa. Repsol és un dels actors clau del projecte.

A la memòria que aquesta sequera va deixar l'embassament de Mequinensa, el més

gran de la conca de l'Ebre, a només un 35% de la seva capacitat a l'estiu de 2023. Un registre sense gaire precedents. Mequinensa és la referència del CAT i aleshores es van activar les restriccions en el consum d'aigua de boca.

Les conseqüències van ser també inèdites, amb la meitat de l'aigua de reg per al cultiu d'arròs al delta de l'Ebre. La reducció de la producció de

La química va ajudar a pagar les obres del minitransvasament

mitjana de la collita ha estat enguany al voltant del 30%. Un cop especialment dur en un moment en el que el preu de l'arròs és alt perquè a nivell internacional l'emergència climàtica i la sequera també han sacsejat altres països productors, com és el cas d'Itàlia.

Fonts de la indústria química destaquen que el minitransvasament de l'Ebre va ser sufragat en aproximadament una tercera part per les 25 indústries que ara gaudeixen de la concessió d'aigua legalment adjudicada. "La indústria va fer possible l'arribada de l'aigua de l'Ebre al Camp de Tarragona", sostenen. Afegeixen que el consum d'aigua, amb xifres molt grans, respon a la mida del polígon químic de Tarragona, el més gran del sud d'Europa. "Genera productes de primera necessitat per a la societat, des de fer possible la mobilitat a fabricar materials per al sector sanitari", recorden. ■

La química, a la recerca de pous

Aitasa va néixer com a empresa el 1965 amb l'arribada de la indústria química a Tarragona. El seu objectiu llavors, buscar aigua amb la prospecció de nous pous. Un escenari a l'altre extrem del que passa ara. ¿Algú s'imagina l'impacte social de la recerca d'aigua al subsol per part de les grans indústries químiques per a processos industrials? Més de seixanta pous del Camp de Tarragona, de l'època, van tenir el segell d'Aitasa.

OPINIÓ

Editorial

Santa Bàrbara i els trons

Una expressió molt nostrada diu que només ens en recordem de Santa Bàrbara quan trona. Deu formar part de la condició humana això de la manca de previsió, cadascú en la seva mesura. En el cas de la sequera, a Catalunya hi hem pecat especialment. La crisi de 2008, amb els vaixells portant aigua a Barcelona, hauria hagut de ser motiu més que suficient per executar les inversions preventives per si, como tot indicava en una dinàmica de canvi climàtic, tornàvem a arribar a aquell extrem. Si després d'aquell primer avís haguéssim ampliat la dessalinitzadora de Tordera i haguéssim construït la del Foix, a banda d'haver

El terme transvasament va quedar prohibit a Catalunya, però ja tenim sobre la taula la interconnexió de xarxes. Quan la maquinària de l'eufemisme arrenca, pots estar segur que venen a per tu. A l'espai polític català és un tabú, per les reminiscències que el transvasament evoca de l'Espanya *aznariana*. Sí en parla, i clarament, l'Observatori Intercol·legial de l'Aigua de Catalunya, un lobby *ad hoc* que el passat mes de desembre ja va presentar un informe defensant que el sistema del Ter-Llobregat havia de *guanyar resiliència* connectant-se a la xarxa del Consorci d'Aigua de Tarragona. Una postura que aquesta mateixa setmana han presentat al Cercle d'Economia, ni més ni menys. Amb xifres, costos i terminis. Em ve al cap la nena de *Poltergeist* i el seu entranyable "ja estan aquí..."

És evident que només cal una mica més de vaselina (i que no plogui, és clar) per obrir el debat polític sobre el tema. A Santa Bàrbara —el municipi del Montsià, no la jove beatificada— no agradarà. Tampoc li agradava a Bàrbara de Nicomèdia que el seu pare la tanqués a casa, li planifiqués un matrimoni de conveniència i, com que s'hi negava, la torturés i decapités. Però havia nascut per ser màrtir. I per ser invocada com a últim recurs davant la imminència de les desgràcies. Com l'Ebre. ■



Dani Revenga

Director

drevena@indicador.cat

Amb la sequera, Catalunya ha pecat de falta de previsió no impulsant les inversions necessàries

creat les infraestructures per potabilitzar l'aigua del Llobregat, la capacitat del país per fer front a la situació actual seria molt diferent. Però no s'ha fet, i ara, que trona, i bastant, les urgències fan mirar en una altra direcció diferent a la de l'aigua dessalinitzada o regenerada: el riu Ebre.

Crida poderosament l'atenció que quan la ministra de Transició Ecològica, Teresa Ribera, defensa l'opció de portar aigua de la dessalinitzadora de Sagunt a Barcelona en vaixells en lloc de la de l'Ebre parli en termes de costos econòmics i agilitat, i no de l'argument ambiental. Deixant de banda recels territorials i fantasmes del passat, hi ha una evidència: d'aigua de mar n'hi ha molta, però l'Ebre, amb la regulació al que el sotmeten les energètiques, està massa a prop del seu cabal ecològic, el mínim que necessita per tenir una salut acceptable i frenar la regressió del Delta i els seus ecosistemes.

En veu alta

Al servei de l'organització

La ciutadania detecta fàcilment els perjudicis pels treballadors i identifica la vetlla pels seus drets i interessos amb representacions sindicals, comitès territorials i altres associacions. Així, davant un greuge o disconformitat, s'uneixen en una única veu. Què passa amb les empreses i l'empresariat, però? La patronal és la resposta. La CEPTA no és només una organització d'associats, també és la casa de les empreses. I aquesta és la idea envers la qual vull treballar els pròxims tres anys.

Lavors, caldrà fomentar el consens entre tots els membres, escoltar les opinions i trobar el motor per remar en la mateixa direcció. Perquè les empreses de Tarragona també han de dedicar esforços a l'impuls territorial: treballem conjuntament amb Foment del Treball Nacional, però hem de centrar-nos en la problemàtica d'aquí. I ens hem de creure que som la segona àrea econòmica de Catalunya.

Els diferents sectors han d'estar interrelacionats i la CEPTA ha de ser el seu lloc de trobada, així com l'intermediari amb l'administració pública. D'aquesta manera, podrem demanar condicions favorables per la província i que se'n tingui en compte en projectes globals, com l'ampliació d'El

Prat i la B-40, però sobretot per garantir una incidència positiva en l'economia i el medi ambient com el Hard Rock. Sense oblidar la importància de millorar les infraestructures més properes i les noves que arribaran en els pròxims anys. Caldrà veure com encaixen, també, l'arribada de grans empreses internacionals —com la Lotte Energy Materials a Mont-roig del Camp— i les repercussions de les seves inversions.

L'objectiu d'una "casa d'empreses" com la CEPTA ha de ser coordinar i assessorar davant d'aquests canvis les empreses tarragonines. Prioritzem els associats, representem un territori, intentem buscar solucions, oferim formacions i borses de treball, aspirem a enfortir i ampliar la xarxa contactes... I crec que, si ens unim més, la diversificació i el creixement de l'entitat estaran assegurats per continuar treballant. Al final, som una eina al servei de les organitzacions empresarials de casa nostra. ■



Xavier Rigau

President de la CEPTA



¿ESTÁS SEGURO?

A finales del mes de enero varios medios especializados publicaron una noticia que ha pasado relativamente desapercibida: Amazon ha decidido cerrar su 'tienda' de seguros en el Reino Unido. Esta línea de negocio, presentada en octubre de 2022 como *Amazon Insurance Store*, proponía a los consumidores británicos la compra directa de seguros de hogar. Este cierre marca el fin de la breve incursión de Amazon en el mercado de los seguros, y lleva a los analistas del sector a reflexionar sobre las implicaciones de su salida; en esta ocasión, el mercado ha puesto en su sitio al tratamiento del seguro como un *commodity*, frente a una competencia de profesionales especializados y bien formados, capaces de prestar un servicio de alto valor añadido.

La dada

14,5% d'atur a la demarcació de Tarragona el 2023, molt per sobre de la mitjana catalana, que es va quedar al 8,97%.



Foto: Cedita

La consellera d'Economia Natàlia Mas Guix, i el ministre de Transició Digital, Jose Luis Escrivà, han escenificat la inversió de 365 milions d'euros per al projecte Innofab, que explorarà alternatives al silici en la fabricació de semiconductors a Barcelona, al costat del Sincrotó Alba. A Tarragona no tenim aquesta infraestructura, però si molt sòl industrial disponible per quan els xips s'hagin de fabricar en massa. I estaria bé que no tots els peixos al cove es quedessin a Barcelona.



INDICADOR

Fundat per José Pedro Rueda Gallisà

Editor: DAVID ARIAS

Director: DANI REVENGA

Redacció: ORIOL MARGALEF, ROBERTO VILLAREAL, XAVI SOLÉ, AGN, JAVI SERRANO

Fotografia: XAVI JURIO

Disseny i maquetació: BONAIMATEGE

Correcció: BONAIMATEGE

Redacció i disseny:
continguts@indicadordeeconomia.com
Tel. 977 12 75 92

Comercial i administració:
comercial@indicadordeeconomia.com
Tel. 977 12 72 17

Carrer Illes Medes, 6-10 / 43203 REUS (Tarragona)

Imprimeix:
INDUGRAF OFFSET S.A. - DL T893-2016

"IE" ÉS UNA PUBLICACIÓ INDEPENDENT.
LA SEVA OPINIÓ NOMÉS CONSTA A L'EDITORIAL.

EDITA:

(BI) BONAIMATEGE SL
PUBLICACIONS I COMUNICACIÓ

Gerent: DAVID ARIAS GIMÉNEZ

Carrer Illes Medes, 6-10 43203 REUS
Tel. 977 12 72 17

amic
associació de mitjans de comunicació
independents de Catalunya

www.indicador.cat

NOTA

D'acord amb el que s'estableix a la Llei Orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal, li comuniquem que les dades, que ha tingut l'amabilitat de facilitar-nos, han estat incorporades i seran tractades en un fitxer automatitzat «Subscriptors», per tal de gestionar adequadament la relació existent. Les dades són confidencials i d'ús exclusiu pel Responsable del Fitxer, Bonaimatge SL, amb domicili al carrer Illes Medes 6-10, 43203 Reus. Alhora, el fem sabedor del dret d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició respecte de les dades que consten en aquest fitxer en els termes establerts per la legislació vigent.

TEMPS D'OPORTUNITATS

Cas d'èxit

De Botarell al nuevo Camp Nou

Grupo Vivanco ha realizado las excavaciones del estadio del Barça, la terminal de cruceros del Port o las megaplantas de Kronospan en Tortosa

R.V. / REUS

Detrás del gigante turco Limak —adjudicatario de las obras de construcción del nuevo estadio del FC Barcelona— se esconde una veintena de empresas españolas que constituyen la flor y nata del sector. Muy pocos saben que entre ellas se sitúa el Grupo Vivanco, con sede social en Reus y plantas (áridos, reciclaje y cantera propia) repartidas entre Botarell y Mont-roig del Camp.

Con un presupuesto cercano a los diez millones de euros, el Grupo Vivanco lleva casi seis meses trabajando en los cimientos del nuevo Spotify Camp Nou a través de una UTE con Excavaciones Benjumea, otra importante empresa catalana con la que ya había colaborado para retirar el césped del campo. El movimiento de tierras, calculado en unos 400.000 metros cúbicos, ha requerido desplazar 30.000 camiones, en torno a 160 viajes diarios de media. Esta fase de las obras finalizará a finales del próximo mes.

Aunque han desarrollado proyectos por toda la geografía española, el reto de afrontar una obra tan mediática ha servido a esta empresa familiar como carta de presentación de primer nivel y para penetrar en el mercado de Barcelona y de Cataluña. “Es un trabajo que ha despertado gran interés, de mucha exigencia en los detalles al ubicarse en un entorno urbano, y con un calendario muy estricto”, explica el gerente, Sergio Vivanco.

El nuevo Camp Nou no es su única tarjeta de presentación, ya que Grupo Vivanco ha acometido otras excavacio-

nes de enorme envergadura como el Moll de Bolears para la terminal de cruceros del Port de Tarragona, el desmantelamiento de la antigua línea férrea de Vandellòs a Vila-seca o las plantas de Kronospan en Tortosa (800.000 metros cúbicos que se van a ampliar en una segunda fase). El crecimiento ha sido ininterrumpido en los últimos años hasta duplicar empleados y volumen de negocio, actualmente con 120 trabajadores, más de 40 camiones y medio centenar de unidades de maquinaria pesada como retroexcavadoras, bulldozers o niveladoras.

Tecnología punta y circularidad

La facturación aproximada del Grupo Vivanco superó los 15 millones de euros en el pasado ejercicio, con la previsión de acercarse a los 20 millones en 2024. La seriedad en el cumplimiento de los plazos, el nivel del portafolio de obras realizadas, la tecnología de que disponen y los altos estándares medioambientales han resultado claves para consolidar una cartera de proyectos cada vez más potentes, algunos de los cuáles se darán a conocer en breve.



Foto: Xavi Jurio

PERFIL PROPI

Antonio Vivanco comenzó en 1973 a levantar la empresa que hoy dirigen sus hijos, Sergio, más dedicado a la gestión económica y comercial del negocio, y Juan David, que se centra en el área de maquinaria y tecnología. La segunda generación Vivanco, —todavía con la supervisión del padre—, ha conseguido mantener una sólida expansión en los últimos años hasta convertir el Grupo Vivanco en uno de los referentes en Tarragona y Cataluña en el sector de excavación y movimiento de tierras.

La empresa está dirigida actualmente por los hermanos Sergio y Juan David Vivanco,

■ En los últimos años ha duplicado empleados y volumen de negocio, actualmente con 120 trabajadores, más de 40 camiones y medio centenar de unidades de maquinaria pesada ■

hijos del fundador Antonio Vivanco, que comenzó desde cero hace algo más de 50 años.

Además del uso de la última tecnología, —por ejemplo el 3D en el guiado de precisión de su maquinaria pesada—, el Grupo Vivanco quiere hacer de la circularidad y la capacidad de reciclaje uno de sus rasgos diferenciales como marca. Para ello han invertido en los últimos seis años más de 2,5 millones en una planta ubicada en Botarell para el tratamiento de los residuos de las obras. “Nuestra estrategia es lograr ser autosuficientes y poder llegar a gestionar toda la cadena del negocio”.

El objetivo final es recuperar entre el 70% y el 90% de los desechos: “Estamos muy enfocados en lograr la circularidad de los materiales, que es

mucho más eficiente y además el mundo lo necesita; podemos aprovechar estos residuos y para fabricar otros productos, o directamente utilizarlos en

■ El grupo facturó cerca de 15 millones de euros en el pasado ejercicio, con la previsión de llegar a los 20 en 2024 ■

otras obras; sólo estamos a la espera de los últimos permisos administrativos”, avanza Sergio Vivanco, cuya empresa mueve aproximadamente 650.000 toneladas anuales entre áridos y gestión de residuos. ■

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

**DESCOBREIX PER QUÈ
SOM AL 'TOP 10' DE LES
CORREDORIES D'ESPANYA**

L'especialista en situacions
complexes de risc comercial

Experts en assegurances de crèdit

www.protegoseguros.com/creditbroker

La hora de la verdad para Hard Rock

En los próximos días una reunión técnica con la cúpula del grupo estadounidense abordará la viabilidad del proyecto

R.V. / SALOU

La parálisis en la tramitación de del proyecto de Hard Rock Entertainment World en el Complejo Recreativo y Turístico (CRT) de Vila-seca y Salou, con una evidente falta de voluntad política por parte de ERC desde los altos despachos de la Generalitat, continúa exasperando a los agentes socioeconómicos del territorio, que consideran que el futuro de la inversión está en grave riesgo.

En esta situación, fuentes bien informadas aseguran que desde el inicio de 2024 ha habido movimientos al más alto nivel en la Generalitat para examinar con mayor agilidad todas las posibilidades de dar luz verde al Plan Director Urbanístico (PDU) de Hard Rock. Esta misma semana es-



Uno de los complejos de Hard Rock.

taba prevista también una reunión técnica con la cúpula del grupo estadounidense en Europa. En breve, según dichas fuentes, “debería haber nove-

dades, bien en sentido positivo, o bien en negativo, lo que significará mantener el actual encefalograma plano hasta dar el pésame a Hard Rock”.

Por su parte, los ayuntamientos de Salou y Vila-seca continúan presionando en primera fila para no perder una oportunidad extraordinaria de desarrollo económico en su área de influencia. En Salou, no obstante, la presencia de ERC en el equipo de Gobierno de Pere Granados, le ha granjeado la crítica unánime de todos los partidos de la oposición, que entienden que este pacto ha suavizado el tono de las reivindicaciones ante la Generalitat.

A finales de 2023, los principales agentes económicos de Tarragona criticaron que la Generalitat no incluyera ninguna partida destinada a Hard Rock. La decisión, anunciada por la consejera de Hacienda, Natàlia Mas, ha causado una profunda decepción respecto a la capacidad de gestión de la Administración catalana. “No solo no lo tienen en cuenta,

sino que lo único que hacen es poner trabas para que este proyecto no vea la luz”, declaró el propio Granados.

El futuro de Hard Rock ha llegado incluso a la escena política nacional. Esta misma semana, el portavoz de Sumar en el Congreso de los Diputados, Ernest Urtezar, ha exigido a PSOE y ERC que abandonen la idea de este macrocomplejo turístico ante la fuerte sequía que padece Cataluña. En este sentido, la plataforma ‘Aturem Hard Rock’ ha pedido “enterrar este proyecto de una vez por todas” tras más de tres años con informes desfavorables e intentos de modificar el Plan Director Urbanístico (PDU). Según ellos, el departamento de Acción Climática de la Generalitat tiene una “imposibilidad muy clara” para encajar el diseño del proyecto en la normativa vigente “si no cambia radicalmente”. ■

JORNADES DE PORTES OBERTES

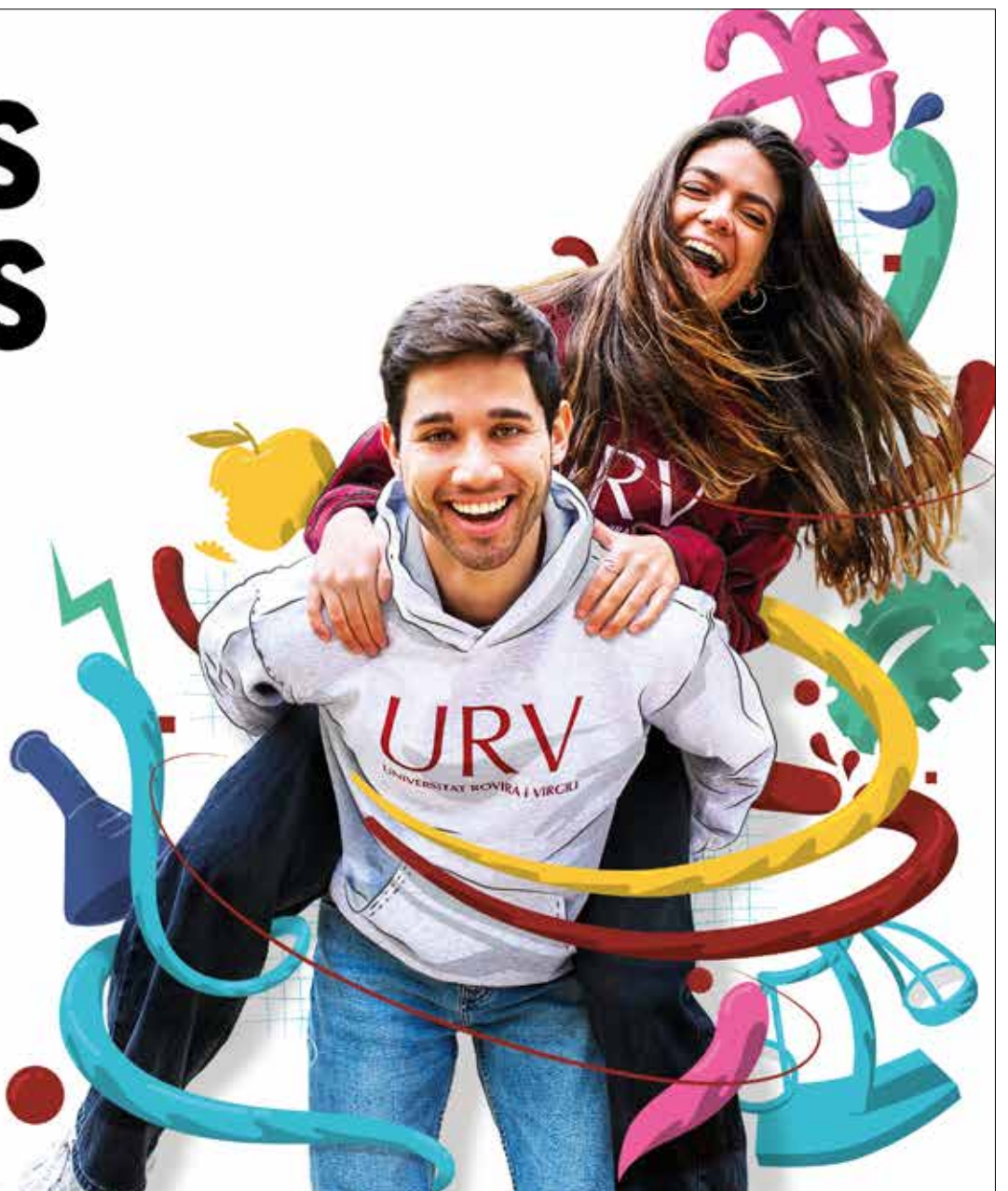
24 de febrer
i 19 d'abril



Inscriu-t'hi!
urv.cat/portesobertes

Amb els graus de la URV
el futur és teu

URV
UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI



PUBLICITAT



**3,5 ANYS
DE PRESÓ**
+ 4 SENSE PERMÍS

Sílvia, 27 anys · Perruquera

Va fer un avançament
antireglamentari.

Va provocar un xoc i va matar un
menor. Va donar positiu en drogues.



**4 ANYS
DE PRESÓ**
+ 3,5 SENSE PERMÍS

Lluç, 45 anys · Enginyer

Conduïa sota els efectes
de l'alcohol.

Va provocar un xoc frontal i va
matar una dona de l'altre turisme.



**3 ANYS
DE PRESÓ**
+ 3,5 SENSE PERMÍS

Jordi, 50 anys
Director d'entitat bancària

Conduïa temeràriament.

Va matar un ciclista.

**SERÀS
TU
EL
SEGÜENT?**

PUBLICITAT



XARXA SANTA TECLA
Sanitària, Social i Docent
a Tarragona des de 1171



ATENCIÓ A DOMICILI



**La Tecla
a casa**

Tranquil·litat i confiança

Més de 1.500 famílies
ja confien en nosaltres

INFORMA-TE'N A:

977 259 908

 **680 494 060**

www.lateclaacasa.cat

domicili@xarxatecla.cat

Entitat acreditada per la Generalitat de Catalunya

¿Qué está pasando con el baile de las cifras del paro?

Los pésimos datos de la EPA en el cuarto trimestre de 2023 contrastan con un ligerísimo aumento del desempleo el pasado mes de enero

R. V. / TARRAGONA

El pasado viernes se hicieron públicas las cifras oficiales del paro en el Camp de Tarragona y las Terres de l'Ebre. El ligero aumento del desempleo, apenas un +0,81% hasta casi 41.300 parados, contrasta con los llamativos datos difundidos unas semanas atrás a partir del análisis del cuarto trimestre la Encuesta de Población Activa (EPA).

Según esas estadísticas, el número de parados en la provincia de Tarragona se disparó en el último trimestre de 2023 hasta llegar a los 59.900, —lo que supone 19.000 más que el trimestre anterior, y +21.000 respecto a hace un año—, con una tasa de paro que roza el 14,5%, casi tres veces la de Lleida, con un 5,42%; cerca de dos veces la de Barcelona —8,44%—, y muy superior a la de Girona —9,28%—, a la media catalana —8,97%— y a la media nacional —11,76%—.

En la serie histórica, esta elevada tasa de paro (14,5%) no se registraba en el territorio desde hacía casi tres años, cuando en el primer trimestre del 2021 se llegó al 15,5%. En general y como contexto, el último tramo de 2023 tampoco ha sido bueno en Cataluña en relación al desempleo, si bien en ninguna provincia se registran números tan pésimos como los de Tarragona. Aunque a nivel catalán se cierra el ejercicio con récord de ocupados, (+200.000, hasta los 3,72 millones, como líder de la creación de empleo en España) y la tasa de paro más baja desde 2007, el mercado laboral se enfría en el último tramo del ejercicio. Así, en el cuarto trimestre se crearon apenas 2.000 empleos y el paro aumentó ligeramente.

Oscilaciones coyunturales

Frente a una lectura que podría tender al alarmismo, los datos recogidos en enero en las oficinas del Servicio Público de Empleo dan a entender que las aguas vuelven a su cauce. En el inicio de 2024 sigue la tendencia de leve repunte del desempleo que se arrastra desde julio (marcó el mínimo



El 2023 terminó con un 14,5% de paro en Tarragona, muy por encima de las medias catalana y española.

con 38.344 parados, por los 41.291 actuales), con seis meses ininterrumpidos de ligeras subidas. No obstante, en comparación con enero de 2023, hay 1.272 personas menos en las listas de paro (-2,99%). Además, en enero se crearon 11.882 puestos de trabajo, lo que representa un 3,76% más que hace apenas un año, si bien hay 5.928 trabajadores menos dados de alta en la Seguridad Social. El único sector que perdió empleo fue el de servicios, con 375 parados, mientras que la agricultura, la industria y la construcción ga-

naron trabajadores.

¿Por qué semejante baile de cifras entre la EPA y las más recientes del mes de enero?

El profesor de Economía y director del Observatori del Treball de la URV, Ferrán Mañé, considera que se debe tener presente que los datos cuatrimestrales de la EPA están sujetos a fuertes oscilaciones coyunturales, fruto de que la actividad económica varía a lo largo del año en ciertos sectores, especialmente el turismo y comercio al por menor. “No solo es la actividad económica, sino que las decisiones de los

individuos también varían a lo largo del año, especialmente la tasa de actividad entre colectivos, como por ejemplo estudiantes en la época de verano”.

“Lo que ha pasado en Tarragona es que en el segundo trimestre de 2023 aparece un incremento de la contratación en el sector servicios muy destacado, que conlleva la activación de una parte de la población, —la más fluctuante—, que incrementa la tasa de actividad; el tercer trimestre es relativamente bueno en ocupación con lo que mantiene una elevada tasa de actividad, pero

en el cuarto se retorna a la tasa de ocupación más habitual en la provincia, por lo que un grupo relevante de personas que se encuentra en el mercado de trabajo, —había buenas expectativas hasta el momento—, ya no encuentra empleo... por ejemplo la campaña de Navidad no tiene la fuerza esperada, por lo que entra a formar parte del colectivo de parados”.

Según Mañé, habrá que realizar un seguimiento especial de la evolución del empleo, “pero parece tener una causa coyuntural relacionada con los sectores de servicios de temporada y de la masiva entrada de trabajadores del grupo más ‘fluctuante’ del mercado de trabajo. Quizá las grandes expectativas creadas animaron a mucha más gente de la habitual a buscar trabajo, y después se han encontrado con una situación no tan buena”.

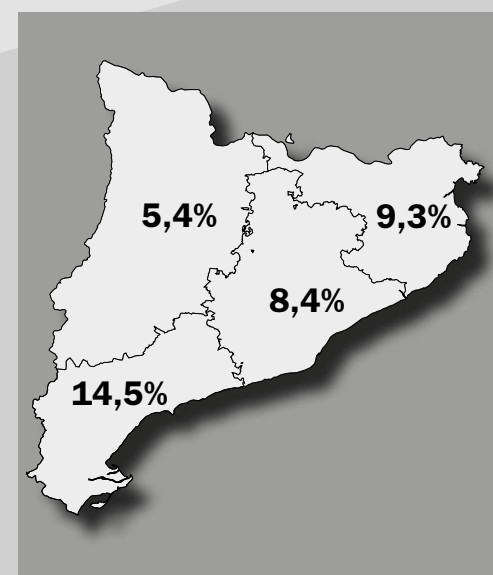
El catedrático de Economía Aplicada de la URV y miembro del Grup de Recerca d'Indústria i Territori (GRIT), Agustí Segarra, comparte la perspectiva de Ferrán Mañé. “Hay que ser prudentes, pienso que hay que ver cómo está tratando la EPA la nueva modalidad de contratos fijos discontinuos y que afecta singularmente a un área de empleo tan estacional como Tarragona... Yo no sería tremendista, es una cuestión del número de fijos discontinuos, que han crecido mucho. En España más de un millón”. ■

Tarragona lideró el paro en Cataluña en 2023

Desde el Observatori del Treball de la URV, Ferrán Mañé advierte que la comparación con otras provincias debe realizarse siempre con cierta prudencia, ya que tienen estructuras productivas diferentes. “El salto que se da respecto a Lleida, por ejemplo, tiene un componente claramente coyuntural ya que si se mira la serie observamos que las tasas de paro del cuarto trimestre de 2022 vemos que todas las provincias están aproximadamente en tasas del 9 o el 10%”.

“De todos modos, —reconoce Mañé—, aunque es verdad que los cuatrimestres finales e iniciales de cada año son significativamente peores en nuestra provincia, la EPA del cuarto trimestre año ha sido especialmente mala, con lo que tendremos que estar alerta de lo que pasa en el primer cuatrimestre del año para ver si existe una situación en deterioro que se va consolidando”.

Agustí Segarra, por su parte, cree que hay que fijarse en el dato bueno, que es del tercer trimestre porque refleja el potencial del mercado de trabajo: “Creo que el mercado de trabajo va razonablemente bien, si miras la serie histórica vamos creciendo; con nuestra estacionalidad, no podemos analizar trimestre a trimestre porque nos volvemos locos al valorar perfiles que no son estrictamente parados... Otra cuestión es que estas cifras comportan un modelo productivo que si conviene examinar con mayor profundidad”.



ACTUALITAT

Port de Tarragona

Neix el Blue Innovation Hub, un ecosistema d'startups d'economia blava

El projecte és fruit de la col·laboració del Port, APPORT i l'acceleradora empresarial StartSud Studio

REDACCIÓ / TARRAGONA

APPORT i el Port de Tarragona han presentat avui un projecte per impulsar la innovació i l'emprenedoria vinculades a l'economia blava. Aquest projecte sota el nom de Blue Innovation Hub busca afavorir un entorn propici per a la generació i la implementació d'iniciatives innovadores, la creació d'un ecosistema empresarial sòlid i l'impuls al desenvolupament territorial.

La sala de premsa Josefina Castellví de la seu Institucional del Port de Tarragona ha estat escenari avui de la presentació del projecte Blue Innovation Hub. El president de l'Autoritat Portuària de Tarragona, Saül Garreta, ha estat el primer en el torn de paraula destacant que "l'economia blava té com a objectiu promoure un desenvolupament social i econòmic sostenible a través de la gestió responsable dels recursos marins i costaners". Garreta també ha explicat que "l'economia blava és una oportunitat per a la creació de valor afegit a través de la innovació i la sosteni-



Neix el Blue Innovation Hub, un ecosistema d'startups d'economia blava.

bilitat, i té un paper clau en el futur del port i del territori."

Per la seva part, Marc Roca, gerent d'APPORTT, remarcava com la col·laboració públic-privada i la comunitat portuària han estat claus per al desenvolupament d'aquest

projecte. En aquest sentit, s'ha destacat la importància d'APPORTT, que està ampliant les seves àrees de col·laboració amb les empreses del Port de Tarragona. Roca destacava com "a través de la promoció, la innovació, l'energia i els serveis a les empreses, APPORTT està impulsant projectes empresarials locals i l'atracció d'empreses."

Per últim Marc Arza, soci de StartSud Studio, ha subratllat la importància del Blue Innovation Hub, "aquest projecte té com a objectiu impulsar projectes empresarials locals i l'atracció d'empreses de fora". Arza, a més, ha presentat els projectes que ja estan en marxa, com son Blue Port Leaders i Detectics.

El projecte de Blue Innovation Hub busca afavorir un entorn propici per a la generació i la implementació d'iniciatives innovadores, la creació d'un ecosistema empresarial sòlid i l'impuls al desenvolupament regional. Entre els objectius més concrets del projecte hi ha la creació d'startups vinculades a l'economia blava, l'atracció i acceleració d'startups del sector, l'emprenedoria corporativa, la continuïtat del projecte Som-Innport i la generació i dinamització d'aquest ecosistema.

Aquest desenvolupament de programes intensius de creixement per a empreses emergents vinculades a l'eco-

nomia blava anirà de la mà de convocatòries semestral in-corporant mentoratge, espais de treball, formació especialitzada, suport en el desenvolupament de pilots i models de negoci sostenibles i accés a xarxes d'inversors.

Tot i que el projecte està enfocat a al creació d'empreses, també tindrà una vessant de *corporate venturing* (combinació dels avantatges d'una gran empresa, amb la innovació i la motivació d'una startup). Es tracta d'una proposta orientada a empreses consolidades de l'ecosistema portuari i d'economia blava per al desenvolupament de nous projectes, productes i serveis. La metodologia startup permet testar i validar idees amb menys inversió, menys temps i menys risc.

Transició energètica al Port

Una línia estratègica del Port de Tarragona ha estat capitanejar i adoptar un rol impulsor i socialitzador en la implantació de noves energies renovables. Aquest lideratge és resultat del compromís, la voluntat i la responsabilitat de les institucions públiques, i de la voluntat de que el Port i el Camp de Tarragona esdevenir centre per a la transició energètica i la descarbonització de Catalunya.

L'Autoritat Portuària de Tarragona ha impulsat dife-

rents projectes en aquest sentit com la creació d'un pol transversal i interdisciplinari per al foment de l'Hidrogen Verd i les energies renovables aco-llint la seu nacional de la Vall de l'Hidrogen de Catalunya i la seu territorial de l'Energètica de Catalunya, juntament amb APPORTT, l'associació d'empreses de la comunitat portuària.

En aquest sentit, Port Tarragona també està impulsant l'increment dels punts de generació d'energia fotovoltaica, la descarbonització de l'activitat portuària amb l'electrificació de molls i la reducció d'emissions de l'activitat de creuers.

L'economia blava

L'economia blava és aquella que engloba les activitats econòmiques relacionades amb els mars i els oceans i els mars, que són compatibles amb la preservació dels ecosistemes marins i que promouen un desenvolupament social i econòmic sostenible. Aquest desenvolupament s'aconse-

El programa de suport als emprenedors inclou mentoratge, espais de treball, formació i accés a finançament

gueix a partir d'activitats econòmiques vinculades als camps aquàtics que són compatibles amb la preservació dels ecosistemes marins i que promouen un desenvolupament social i econòmic sostenible.

Els sectors que contribueixen a l'Economia Blava són: l'energia blava, que consisteix en una font d'energia renovable i constant amb un baix impacte ecològic; els recursos minerals marins, d'on s'extreuen els hidrocarburs per explotar l'obtenció de petroli i gas natural; l'aquicultura, que es defineix com una activitat dirigida a produir i fer créixer els organismes aquàtics en el seu medi; el turisme, tant el costaner com el creuer; i la biotecnologia blava, encarregada d'explorar i explotar els diversos organismes aquàtics per desenvolupar nous productes. ■



La seu corporativa del Port aspira a atreure startups europees.

ACTUALITAT

Promoció econòmica

Vuit empreses del Camp de Tarragona reben 1,7 MEUR d'ajuts per a noves inversions

El conseller d'Empresa, Roger Torrent, visita dues de les beneficiàries:
Indústries Preciber a Reus i Esinsa a Tarragona

REDACCIÓ / TARRAGONA

Vuit empreses del Camp de Tarragona s'han beneficiat d'1,7 milions d'euros dels ajuts concedits pel Departament d'Empresa i Treball per a noves inversions industrials. Una quantia que permetrà mobilitzar una inversió total de 9,4 milions d'euros, la consolidació de 356 llocs de treball i la creació de 89 de nous. El conseller Roger Torrent ho va anunciar coincidint amb la visita a Reus d'Indústries Preciber i Esinsa a Tarragona, dues de les empreses beneficiàries.

En el cas d'Indústries Preciber, que han rebut 500.000 euros d'aquesta línia d'ajuts, la previsió és doblar la seva capacitat productiva en els pròxims



El conseller Torrent visitant una de les empreses.

anys. Per fer-ho, necessiten ampliar la superfície productiva amb una nova nau i la urbanització del sector, ja que els terrenys en què es troba l'empresa reusenca "són industrials, però no estan urbanitzats", segons ha detallat el soci i director tècnic, Xavier Casas, qui espera que els treballs comen-

cin "de forma imminent", una vegada tinguin els permisos per part de l'Ajuntament de Reus. Aquesta ampliació, que compta amb una inversió total de 7 milions d'euros, també contempla la creació de 26 llocs de treball.

D'altra banda, el projecte d'inversió d'Esinsa consisteix

a impulsar el creixement de la societat fent el salt de distribuïdor a fabricant. Aquesta inversió està focalitzada principalment en la substitució de la maquinària ja obsoleta i la incorporació de noves línies de producció "que faran que l'empresa sigui més competitiva i puntera en tecnologia", segons han detallat fons del Departament. La inversió global és de més de 2 milions d'euros, dels quals 114.922 euros provenen de la línia d'ajuts.

Per a Torrent, ambdues empreses esdevenen "projectes clau" en la reindustrialització de Catalunya i exemples del que pretén el Govern amb la línia d'ajuts a la indústria "més gran de la història de la Generalitat de Catalunya". "Vam començar amb una partida de 10 milions d'euros, però l'allau de peticions ha fet que s'arribi

als 46 milions d'euros", ha recordat Torrent.

Fons europeus i PERTE territorial

Torrent va defensar la necessitat de crear un PERTE territorial per garantir la cogovernança dels fons europeus. "Sempre li hem dit al govern espanyol que volem coparticipar en la definició i l'execució dels fons europeus", ha afirmat Torrent, qui ha defensat que el Govern de la Generalitat és "qui coneix els projectes de futur que realment són essencials i estratègics per a l'economia de Catalunya i del conjunt d'Europa". Torrent considera que les xifres d'execució i de com han evolucionat els fons europeus "els donen la raó" i, per tant, confia que abans del 2026 es pugui desplegar un PERTE territorial. ■

la bicicleta

ganxeta

de Reus

Amb la Ganxeta, el sistema públic de bicicleta compartida de Reus, mou-te per la ciutat d'una manera **saludable, sostenible i al teu ritme!**

Introdueix el codi

ESTRENA

i durant el mes de febrer gaudeix de la bicicleta compartida **sense cost.**

Descarrega't l'APP GANXETA

www.ganxeta.cat

El projecte de bicicleta compartida de Reus està emmarcat dins del «Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia Financiado por la Unión Europea-NextGenerationEU».

La intel·ligència artificial dispara el binomi entre nutrició i salut

TecnAtox, impulsat per la URV, crea nous grups de recerca i obre noves línies de col·laboració amb el món de l'empresa

ESTEVE GIRALT / REUS

La nutrició i l'aplicació en la salut viu un moment d'ebullició de la mà de la Intel·ligència Artificial (IA) i l'anàlisi de dades. Prevenir malalties com l'Alzheimer o l'obesitat a través de l'alimentació. Detectar la relació entre determinades patologies i l'anàlisi de la imatge dels ulls humans. No és ciència ficció.

La Universitat Rovira i Virgili (URV) s'ha llançat per aprofitar l'expansió de la nutrició i la salut de la mà de la IA i el *data science* a través d'un dels seus referents de llarg recorregut: TecnAtox, el Centre de Tecnologia Ambiental Alimentària i Toxicològica. Es defineix com un espai de recerca especialitzat en la innovació i transferència de tecnologia en l'àmbit alimentari, ambiental i toxicològic.

Mònica Bulló, directora de TecnAtox, va rebre l'encàrrec de liderar una nova etapa. "Hem vist cap a on volíem anar i què necessitàvem. Hem incorporats grups nous de recerca", destaca. Els camps on s'està incidint, sobretot, l'anàlisi de dades i la IA. "És una dimensió que ens faltava", destaca.

L'àrea de nutrició és estratègica per la URV. La toxicologia als aliments i també l'ambiental. "Té un fort impacte en la salut, parlem de sostenibilitat alimentària i ambiental, en tota la cadena de producció, del camp o la



Una Jornada al Tecnoparc de Reus va servir per apropar la recerca de Tecnatox a les empreses agroalimentàries.

granja fins al plat", raona la doctora Bulló.

La teoria sempre portada al terreny pràctic. S'investiga com la contaminació dels litorals té impacte, per exemple, en el peix que acabem menjant. La IA actua com a element multiplicador. "La recerca de vegades va a modes, ara hi ha un gran boom amb la intel·ligència artificial, probablement desconexem el potencial que pot arribar a tenir. Conèixer-ho bé i posar-ho a treballar a favor nostre és la millor manera de perdre la por a la IA. Pot tenir usos i aplicacions molt importants, però hem de treballar-ho per millorar la salut i benestar de la població", explica Bulló.

La investigadora Aida Valls està al capdavant del grup de

recerca de DataScience. Hi ha altres noms clau, com el de Martí Nadal, referent de la toxicologia ambiental. Reconèixer hàbits de consum a partir de l'anàlisi de les imatges de menjar a les xarxes socials. Tampoc és ciència ficció.

"Volem impactar en salut i estil de vida. Sobretot en la prevenció", resumeix Bulló.

Un dels factors clau és el desenvolupament del que es coneix com a *Data science*, amb l'ajuda de la IA, per poder processar i treure profit del Big Data. S'obre aquí un camp enorme en la medicina personalitzada i la predicció de determinades patologies.

L'envelliment saludable, la salut mental o l'impacte sobre les malalties cognitives són alguns dels camps amb més po-

tencial. Lluitar per exemple contra malalties convertides en epidèmies de les societats modernes, com l'obesitat. S'han detectat dos problemes. El principal problema és mantenir la pèrdua de pes i que no es passi gana. Si la persona té gana, menja més. És una de les conclusions de la recerca de TecnAtox.

S'investiguen quines són les molècules clau a l'hora de mantenir la sacietat a ratlla a llarg termini perquè si la persona se sent tipa, menja menys. Això obre l'oportunitat de generar negoci, com a través de col·laboracions amb empreses que dissenyen productes per mantenir la gana a ratlla.

Reducir el risc de patir una malaltia cardiovascular a través de la microbiota és una altra de les línies d'investigació, com la neurodegeneració o les demències. Els camps d'investigació són diversos.

Hi ha determinats marcadors que poden ajudar a predir el desenvolupament de l'Alzheimer, una malaltia que cada cop afecta més persones. "Té un cost social i personal molt alt", destaca Bulló.

Fan també col·laboracions amb la indústria sanitària. Hi ha marcadors q es poden modular amb l'ajuda de l'alimentació, dissenyant estratègies preventives. Hi ha estudis en marxa per analitzar a fons per exemple millor els beneficis de la dieta mediterrània. Per cert, es busquen voluntaris per a l'estudi. Hi ha altres camps, com el dels contaminants als

aliments o l'impacte de la vitamina K. quasi infinit.

El risc de la fugida de talent

Darrera de TecnAtox hi ha prop d'un centenar d'investigadors, alguns consolidats; hi ha post doctorats i també predoc-torats, molt joves. És un camp amb molt de moviment a escala global. "Estem perdent talent. Formem molts investigadors bons, reconeguts a escala internacional, però molts marxen als Estats Units o als països nòrdics i Alemanya. Busquen una estabilitat que malauradament al nostre país no existeix", aler-

Es busquen usos i aplicacions que millorin la salut i benestar de les persones, la prevenció de malalties com l'Alzheimer i l'obesitat

ta la doctora Mònica Bulló, al capdavant de TecnAtox. Hi ha representats als equips d'investigació dels cinc continents. Diferents maneres de pensar i treballar que també ajuden a enriquir els grups de recerca. Els grups d'IA són els més internacionalitzats. Europa i Estats Units són referents en la recerca de nutrició i salut. Hi ha països emergents en un desenvolupament molt intens. ■

bë
marketing

A UN PAS DE FER-TE GRAN.

Agència de màrqueting digital

Social Media • Disseny Web • Posicionament Web • Publicitat
Consultoria de Màrqueting • Disseny Corporatiu

977 270 885

www.bemarketing.cat



“Volem obrir-nos més a la indústria, no només a la del territori”

La investigació en nutrició, amb forta tradició a Reus, té un gran potencial en transferència del coneixement

ESTEVE GIRALT / REUS

“Volem ampliar la transferència tecnològica”, destaca Mònica Bulló (TecnAtox). “La nostra funció és promoure la transferència de coneixement i de recerca aplicada”, afegeix. “Treballem molts cops més amb empreses de fora que del territori. Ho volem canviar, volem ajudar a la indústria del territori, podem créixer plegats. Els podem ajudar amb recerca i transferència i la indústria ens pot ajudar a nosaltres”. Clara declaració d'intencions.

Sinergies amb el territori i el món de l'empresa a través d'iniciatives com la que es va fer a Tecno Redessa, a Reus, a finals de gener. És el *workshop* anual de TecnAtox.

Es col·labora amb més d'una seixantena d'empreses

“Treballem molts cops més amb empreses de fora que del territori. Ho volem canviar”

relacionades amb alimentació. Escenaris de trobada són clau. “Hi ha molt de marge de millora, de vegades indústria i acadèmia parlem idiomes diferents, cal que ens apropem”, admet Bulló. “Estem en un territori molt ric en alimentació,



Les empreses agroalimentàries tenen una gran demanda de coneixement per ser més competitives.

per això hi ha un *hub* en nutrició”. La Facultat de Medicina de Reus i el Grau de Nutrició són també factors potenciadors.

“És molt important l'apropament entre universitat i empresa, hem de seguir picant pedra en aquesta direcció”, destaca Josep Pallarès, rector de la URV. El rector insisteix en la transcendència de “donar aquest servei a la societat, del contacte entre empresa i coneixement”. “Parlem de nutrició, però abasta camps com l'enginyeria, la bioquímica o la psicologia”, afegeix.

L'Ajuntament de Reus dona també suport al projecte a través de l'aposta feta a Tecno Redessa, de llarg recorregut. “Volem potenciar coneixement i empresa. Reus té molta tradició en el sector alimentari. El teixit empresarial té molt interès en els grups de recerca, tenim reptes com la seguretat

alimentària, la producció eficient d'aliments o la Intel·ligència Artificial”, coincideix Sandra Guaita, alcaldessa de Reus. Hi ha empreses col·laboradores de la força i tradició de Borges o la reusenca La Morella Nuts.

Aïda Valls és una de les investigadores referents de Tec-

“És molt important l'apropament entre universitat i empresa, hem de seguir picant pedra en aquesta direcció”

nAtox en els nous projectes de recerca. La aplicació de la intel·ligència artificial en l'anàlisi de dades. Volen anar més

enllà i solucionar problemes que està plantejant un camp en expansió. “Treballem per millorar la IA, perquè els mètodes no s'adaptin de vegades prou al problema que s'està modelant”, explica Valls.

El repte final és trobar la manera d'ajudar en la presa de decisions als investigadors i especialistes a partir de quantitats ingents de dades, de sistemes d'aprenentatge automàtic. Un mar on és fàcil perdre's. Té aplicacions pràctiques beneficioses per la societat, com detectar si els fangs de les plantes depuradores d'aigua es poden fer servir com a fertilitzants, exemplifica Valls. Àmbits diversos.

Estan treballant per exemple amb l'Hospital Universitari Sant Joan de Reus per detectar el risc de patir retinopaties en persones amb diabetis. La IA pot ajudar a la predicció de la diagnòsi. La informàtica apli-

cada en el descobriment de patrons, per generar explicacions a partir dels resultats. És el que es coneix com a raonaments qualitius.

El doctor Domènec Puig treballa colze amb colze amb la doctora Valls. La imatge mèdica i el seu anàlisi com una de les estratègies de la diagnòsi mèdica. En el cas de la retinopatia es pot fer “a partir de la imatge dels ulls”, exemplifica. “Hi ha molt terreny per avançar en la diagnòsi i la medici-

“Volem ajudar a la indústria, podem créixer plegats. Els podem ajudar amb recerca i transferència”

na personalitzada a partir de l'anàlisi de la imatge”, afegeix Puig.

També treballen en l'estudi de la toxicologia ambiental. S'investiga la relació per exemple entre l'ús de pesticides i els trastorns en el neurodesenvolupament, com és el cas de l'autisme. Preocupa com l'Alzheimer està creixent tant en la població. “Cada cop mes persones pateixen aquesta malaltia. Hi ha 55 milions de persones amb demència al món i l'Alzheimer és la demència més prevalent”, afegeix Puig. ■





T'AJUDEM A COMUNICAR MILLOR PER SER MÉS COMPETITIU I ADAPTAR-TE ALS CANVIS

977 127 217
bonaimatge@bonaimatge.com
www.bonaimatge.com

EMPRESSES

TIC

Viewnext referma l'aposta per Reus

Talent jove, especialització i un centre exemple del treball global de la companyia

MÒNICA CARRASCO / REUS

La tecnològica Viewnext, del grup IBM, preveu duplicar el nombre de professionals que actualment treballen al seu centre d'innovació tecnològica de Reus. Refermen la seva voluntat de créixer en un termini de dos anys en els quals la capacitat de cercar talent, la captació de nous perfils i el reciclatge professional seran fonamentals. Tot plegat en un escenari on la IA marcarà el compàs del sector tecnològic. Continuen apostant pel talent jove i per afavorir l'evolució professional dins l'empresa, un model que es fonamenta també en el potencial tecnològic de les comarques de Tarragona.

Vint-i-quatre hospitals catalans, entre ells el Joan XXIII de Tarragona, el Verge de la Cinta de Tortosa i el Sant Joan de Reus, utilitzen un sistema de gestió SAP creat i supervisat des del centre d'innovació tecnològica de Viewnext a Reus. És l'únic centre d'aquest tipus que la companyia té a Catalunya i s'ha especialitzat en projectes al sector assistencial. L'any 2012 la companyia, del grup IBM, va apostar per Reus i al llarg d'una dècada s'han convertit en exemple de com treballen a nivell global. Sergi Calatayud, director del centre Viewnext a Reus, destaca que el canvi en aquest temps ha estat total. "Lavors érem només un centre de desenvolupament amb una proporció de programadors molt joves. Ara continuem incorporant talent jove però la plantilla ha evolucionat i s'ha consolidat per oferir una àmplia gama de serveis des d'aquest centre".

Bona part de l'equip de Reus es continua dedicant a la programació però s'ha crescut en perfils d'anàlisi tècnic, consultoria, administració o finances i sorgeixen noves necessitats en funció del projecte. Tal com apunta Xavier Fernández, Sourcing & Talent Acquisition de Viewnext, "es necessiten perfils que puguin entendre les necessitats del client per acabar-les d'aterrar tecnològicament". Viewnext ofereix serveis de Consultoria Tecnològica i Transformació Digital a empreses de tots els sectors. "Si una empresa té un problema i vol gestionar millor la seva producció li desen-



El director de Viewnext a Reus, Sergi Calatayud, a les instal·lacions de l'empresa.

volumem a mida un software que faci allò que necessita. No tenim una solució predefinida sinó que la creem a mida", destaca Fernández.

Actualment més d'un centenar de professionals treballen al centre d'innovació tecnològica de Reus i la previsió és duplicar aquesta xifra en un termini de dos anys. En l'escenari actual la dificultat per trobar talent és un escull generalitzat i a Viewnext detecten un dèficit en àrees amb molt demanda com graus d'informàtica i enginyers en programació de JAVA, SAP i consultoria. A això cal sumar-hi que la irrupció i evolució constant de tecnologies relacionades amb la IA i la Ciberseguretat fa que tots els perfils necessitin reciclar-se constantment. Tal com explica Xavier Fernández

"les habilitats dels professionals hauran d'estar orientades a l'anàlisi, la interpretació, de millora dels resultats que ens

"Seguim incorporant talent jove però la plantilla ha evolucionat i s'ha consolidat per oferir una àmplia gama de serveis des del centre"

proposa la IA. Cada cop més cal un reskilling constant per adaptar-te als canvis i aprendre a fer servir tecnologies que de-

terminaran la productivitat del treballador". "No saps en que treballaràs en dos o quatre anys i la pròpia tecnologia ens fa canviar cada dia el perfil", afegeix Sergi Calatayud.

El director del centre d'innovació de Reus remarca que la filosofia de Viewnext és l'ocupació jove "donant oportunitat a la gent com a primera feina i que tinguin una evolució i carrera dins la companyia". L'entrada principal a l'empresa és la de joves que just han acabat la formació universitària o professional i una de les eines per garantir la seva evolució és la figura del People Manager, que vetlla perquè les persones al seu càrrec tinguin a l'abast totes les opcions de formació i acompanyament per aconseguir projecció interna, així com equips de treball

amb professionals amb més experiència que les guiïn.

En aquest context l'empresa s'han involucrat a fons en les iniciatives engegades pel Clúster TIC Catalunya Sud per apropar a les empreses

"Que hi hagi a Reus un ecosistema tecnològic tant potent i la voluntat d'ampliar-lo facilitarà que la gent no marxi"

i al talent en la fase final de l'etapa formativa i que afavoreixin també la incorporació de dones als equips. Des de Viewnext destaquen l'evolució del Clúster en els darrers tres anys i el seu paper rellevant en la difusió del potencial del sector TIC del territori, com a nexa d'unió entre empreses i a l'hora de crear un espai de trobada amb els centres de formació per facilitar la captació de talent.

Sergi Calatayud, director de Viewnext a Reus, recorda que ell va passar més de deu anys anant cada dia a Barcelona per treballar i celebra que la situació hagi canviat. "Que hi hagi a Reus un ecosistema tecnològic tant potent i la voluntat d'ampliar-lo i tenir una àrea metropolitana tecnològica facilitarà que la gent no marxi. L'oficina és una eina més de feina, igual que el portàtil o el ratolí i tenir-la a la vora de casa és essencial. Els alumnes d'ara tenen un privilegi que molta gent fa uns anys no va tenir". ■

Homenatge al talent

Viewnext reunia a un centenar de persones el passat 1 de febrer al seu 'Talent Day' anual, una jornada per als professionals de la companyia que busca destacar el talent dins l'equip. A la jornada es reconeixen aquelles persones que han tingut un paper destacat en un projecte i a qui ha fet una contribució extra o ha ajudat a la companyia a créixer. Viewnext, dins el grup IBM, compta actualment amb 4.700 professionals que treballen en quinze centres arreu del país.



EMPRESSES

Química

La parada de l'àrea química de Repsol creua l'equador

Amb més d'un 40% dels treballs executats, es mantenen els objectius de zero accidents i zero incidents mediambientals

REDACCIÓ / TARRAGONA

La parada plurianual de manteniment de les unitats d'OP/SM (Òxid de Propilè/Estirè Monòmer) i derivats (Poliols polimèrics, Poliols flexibles i Glicols), dins l'àrea de química derivada del complex industrial de Repsol a Tarragona, arriba aquesta setmana a l'equador temporal.

Després de 23 dies, els objectius prioritaris de zero accidents personals, zero accidents industrials i zero incidents mediambientals s'estan complint. Pel que fa als treballs programats, el grau d'avenç és del 40%. La resta de les àrees del complex industrial, com ara les plantes de l'àrea de com-

El pic màxim d'afluència dels treballs implicarà fins a 2.700 treballadors

bustibles o la planta d'olefines (cracker), continuen funcionant amb normalitat.

Una de les actuacions més destacades és la substitució del cremador de la planta química de derivats de Tarragona. De la mateixa manera que va passar a les torxes de les unitats de Polipropilè i d'Olefines fa dos i quatre anys, respectivament, Repsol ha aprofitat la parada a l'àrea química del complex per canviar el cremador d'OPSM (Òxid de Propilè/Estirè Monòmer) i derivats (Poliols polimèrics, Poliols flexibles i Glicols). Per al director del complex industrial de Repsol a Tarragona, Javier Sancho, aquesta és una de les actuacions més destacades de la parada d'aquest 2024, que compta amb el pressupost més gran de la seva història: 100 milions d'euros destinats a inversions i 50 milions d'euros a manteniment.

A banda de la substitució del cremador de la torxa, que compta amb un pressupost de 4 milions d'euros, Sancho també ha destacat les millores en eficiència energètica, en capa-



El director del complex industrial de Repsol a Tarragona, Javier Sancho, explicant en roda de premsa les dades de la parada.

citat de producció i en digitalització. En aquest sentit, ha destacat l'electrificació de les màquines que, segons Sancho, "permetrà reduir més de 104.000 tones d'emissions de CO₂ anuals".

La parada suposa un pressupost total de 150 milions d'euros

En la línia de la descarbonització, el director també ha subratllat la instal·lació de nous oxidadors tèrmics regeneratius (RTO) per un import de 20 milions d'euros que "el que faran és reduir les emissions de compostos orgànics volàtils (COV) a l'atmosfera".

Durant la parada, la companyia també preveu invertir en la millora de la producció de la planta d'OPSM per 44 milions d'euros a través d'un nou reactor d'oxidació, un nou compressor i la modificació dels equips existents. També es destinaran 22 milions d'euros a un nou compressor elèctric i 6 milions d'euros a l'eliminació de les limitacions de càrrega. Tot plegat, amb l'objectiu de "millorar en la des-

carbonització, el creixement de la producció i la diferenciació de la planta", tal com ha afegit Sancho.

La parada de l'àrea química del complex de Repsol a Tar-

La reducció d'emissions de CO₂, la circularitat i la digitalització són les prioritats

ragona s'allargarà fins a set setmanes. La previsió és que torni a estar operativa a principis del mes de març. Aquesta setmana, coincidint amb l'equador de la parada, s'ha assolit el pic màxim d'afluència de treballadors, arribant a les 2.700 persones. ■

Les principals actuacions

A la planta principal d'OP/SM, a més dels treballs ordinaris de cada Parada General, com ara neteja, inspecció, revisió, reparació, substitució o actualitzacions tecnològiques als equips per garantir el funcionament adequat durant el següent període d'operació de la unitat, habitualment per 6 anys, en aquesta Parada General de 2024 les actuacions i inversions més rellevants són:

- **Actualització tecnològica del tip (cremador) d'OPSM.** Una de les principals modificacions que es durà a terme durant la parada és la substitució del tip (cremador) de la torxa d'OPSM, com ja es va fer a les torxes de les unitats d'Olefines (cracker) i de Polipropilè. Se substituirà per un nou model que, utilitzant la millor tecnologia disponible al mercat, aconsegueix reduir substancialment el fum produït en cas d'activar-se la torxa, i la quantitat de vapor necessari per a això, suposant alhora una reducció de les emissions de CO₂. S'assoleix així una millor combustió dels hidrocarburs i una millora de l'impacte visual i sonor en els episodis de torxa, cosa que en definitiva suposarà una disminució notable de l'impacte que el funcionament genera en l'entorn del complex industrial.
- **Instal·lació de nous RTO (Oxidador Tèrmic Regeneratiu).** Un altre dels treballs destacats és la instal·lació de noves unitats de RTO més eficients que reemplaçaran el Regenox actual (unitat de funcionament similar instal·lada com a millor tecnologia disponible fa uns vint anys). Amb una eficiència tèrmica superior (fins al 97%), i una eficiència molt més gran en la reducció d'emissions de COV (Compostos Orgànics Volàtils) s'aconsegueix una millora de l'impacte mediambiental d'aquesta planta. Els RTO suposen avui dia la millor tecnologia disponible, ja que eliminen més del 99% dels COV amb el mínim cost energètic possible.
- **Electrificació.** Es deixaran preparades les connexions necessàries perquè es puguin substituir, en uns mesos, les principals turbines de vapor motrius dels compressors i bombes clau de la unitat, per motors elèctrics, cosa que millorarà l'eficiència energètica de les instal·lacions i evitarà l'emissió de 104.000 tones de CO₂ anuals.
- **Millores de rendiment i modificacions a la planta d'OPSM.** Es fan modificacions i millores de rendiment a la planta d'OPSM que aconseguiran una reducció del seu impacte mediambiental, alhora que un estalvi econòmic.
- **Millores tecnològiques a les unitats de Poliols Flexibles i Polimèrics.** S'estan fent millores tecnològiques a la unitat de Poliols Polimèrics que permetran obtenir un producte de major qualitat amb les característiques demandades pel mercat.

ANÀLISI
RRHH

De los creadores de “Consejos vendo que para mí no tengo”, y los guionistas de “Haz lo que yo diga, no hagas lo que yo hago”, llega la gran novedad “Una cosa es predicar y otra dar trigo”. Era mejor tomárselo con filosofía, con un poco de humor para no agravar la úlcera. Y recordaba aquel compañero suyo de universidad que en los momentos más tensos siempre decía “Señor dame paciencia, porque como me des fuerza...”. ¡Ojo, spoiler!: si eres el dueño omnímodo de tu empresa, si no tienes un jefe corporativo que te fiscalice, si no tienes que rendir cuentas a nadie de tus decisiones, vas a leer este artículo muy relajadamente viendo como hay muchos otros que empatizarán con las desventuras de nuestro amigo; si estás en este segundo grupo, que sepas que no estás sólo y tienes el soporte moral de muchísimos compañeros, moral y nada más para ser precisos. Seguimos.

Le encantaba ser un Business Partner, y no sólo por cómo sonaba en su tarjeta de visita. Verdaderamente contribuía al negocio, participaba con ellos en las decisiones, influenciaba, cambiaba cosas. Bueno, pensándolo mejor cambiaba menos cosas de las que podría porque después de la última reorganización de la corporación habían dado un giro hacia el control indiscriminado, y todos sabemos que confianza va antes que control solo en el diccionario y no en la vida real. Pero bueno, esto eran periodos, fases en las empresas en que toca apretarse el cinturón y que preceden a otras de mayor apertura, aunque lo cierto es que muchos de sus colegas le confesaban estar hasta el moño de una situación equiparable. Mientras tanto, la corporación seguía siendo un foco de agitación positiva en temas de Recursos Humanos, y eso lo valoraba enormemente porque le obligaba a reflexionar, a estar al día, a discutir tendencias con el negocio, y porque le gustaba, razón última y principal. Cada semana le llegaban invitaciones a seminarios, ahora casi todos virtuales (¡cómo cambian los tiempos!), cada vez más globales, y siempre con títulos sugerentes. Sin ir más lejos, todavía tenía en su mesa el documento de Gartner “9 tendencias futuras de trabajo que impactarán tu estrategia 2024”, y lo volvió a repasar para ver donde ponía control y más control; no lo encontró, pero sí algunas otras tendencias:

- Los empleados esperan una experiencia laboral personalizada a sus circunstancias únicas.



De la distancia entre predicar y dar trigo



- Existe un coste por trabajar en la oficina. Obsérvese el cambio de paradigma: lo que era normal y aceptado —trabajo en oficina— se transforma en negativo porque tiene un coste asociado para el empleado (transporte, comida, guardería, cuidado de ascendientes o mascotas, etc), ergo los nuevos empleados preferirán estar en remoto...y también les pagaremos por ello. Por cierto, el debate del teletrabajo está animado en algunas empresas; a mí me cuesta entender que el ahorro de guardería por teletrabajar sea compatible con la productividad.

- El 92% de las empresas que han probado la semana de 4 días van a continuar con el modelo.
- Los consumidores americanos piensan que las empresas deben actuar en crisis climáticas, aunque su negocio no tenga nada que ver.
- La resolución de conflictos es la próxima competencia clave de los managers.
- Las competencias y habilidades demostrables son más importantes que los títulos académicos, muy interesante en tiempos de escasez de talento.
- Los modelos de carrera alternativos al tradicional (lineal, crecimiento salarial y de nivel hasta la jubilación) se van a imponer.
- La IA va a generar un sinfín de oportunidades...y de riesgos.

Todos eran temas macro de lo más interesantes y actuales, pero no decían nada de controlar más. Mientras tanto, continuamente le lavaban el

cerebro con palabras como *ownership*, *empowerment*, *accountability*, *engagement*, *talent to value*, etc que se creía a pies juntillas porque era realmente el camino. ¿Cómo podía haber tanta distancia entre esas iniciativas corporativas y las instrucciones que le impedían contratar un simple administrativo temporal o subir los salarios un par de décimas por encima de la inflación sin pedir la autorización del sursuncorda? Estamos hablando de dos esferas diferentes: la primera es conceptual, a largo plazo, para atraer y retener empleados talentosos; la segunda es cortoplacista y tiene que ver con los compromisos con la Alta Dirección y a su vez de estos con los analistas y accionistas.

Pero el hecho de comprender ambas realidades no simplificaba su trabajo, sometido a la presión de sus colegas locales para conseguir recursos y comprar paz social, y a la de los vampiros corporativos que no admitían ni una sola desviación sin autorización previa, con el agravante de recibir el rapapolvo como niño cogido en falta con la mano en el bote de la mermelada, amén de la imagen de chanchullero para las próximas peticiones. Sí, intentaba nadar en esas aguas turbulentas, a veces con éxito y otras veces, la mayoría, con oportunidades de mejora. ¡Como no acordarse de los celeberrimos Les Luthiers y ese aforismo de los exploradores que dice “fuimos atacados por los indios...con todo éxito”! Tampoco le gustaban la inmediatez con que se le requería todo ni entendía por qué no había reciprocidad en la rapidez cuando era él quien lo

solicitaba; serán cosas de la asimetría de la banda ancha.

La realidad es tremendamente tozuda. Todos los que hemos trabajado en una corporación sabemos que hay mil y una formas de engañarnos porque estamos demasiado lejos de la realidad local, de la idiosincrasia y legislación de cada país, o de las peculiaridades de cada centro de trabajo. Marcamos líneas rojas y amenazamos con el infierno si se sobrepasan: no contrates en plantilla un ingeniero junior que le cuesta a tu empresa digamos treintaicinco mil euros anuales, pero si lo haces como servicio a través de una ingeniería externa no te hace falta autorización, si bien te costará cincuenta mil. Sabía cómo se hacían estas, y otras docenas más, que en conjunto no eran beneficiosas para la empresa. O, por poner un ejemplo de salario, no le dejaban incrementar el salario un cuarto de punto pero le permitían dar una paga de 200 € (ya sé que esto no consolida) o crear un concepto de nómina distinto del salario base y que se llame Plus Añadido de CONVENIO (PACO) por la misma cantidad; ese cuartillo de punto le costaba quince mil euros anuales frente a los cuarenta mil de la paga. La línea roja era como una membrana de ósmosis permitiendo el paso de disolvente pero no del soluto.

La corporación en estos temas podría asemejarse al cíclope Polifemo mientras le guiñaba el ojo a su dama: es grande y fuerte, y tiene la pose de dominio, devora lo que se ponga por delante, da miedo, pero se le puede vencer con habilidad y astucia. Y para rematar la faena,

resultaba que sus empleados y representantes, aquellos con los que discutía a brazo partido por los quince mil, habían visto la renovación de los coches de varios directores, la cantidad de obsoletos que se quitaban del activo cada año o el reciclado de productos por errores o por mala coordinación. Y todavía era más sangrante cuando su masa salarial representaba menos del 10% de las ventas. Y recordó un artículo que había leído en este mismo foro sobre la manía de cuantificar.

Las líneas rojas valían para los mapas, para avisar del final del librito en los paquetes antiguos de papel de liar (gran novela de Delibes, por cierto), para marcar la salida en aviones y para pocas cosas más. Sobre todo porque la instrucción *urbi et orbe* era injusta con casi todos, unos por exceso y otros por defecto, y no premiaba al buen gestor sino al gándul que no tenía su perímetro bajo control: es fácil contratar personas en tiempos de bonanza porque hay directivos que se valoran por la hueste que les sigue, y todos los empleados (excepto el 1% de obras de caridad que hay en cada empresa) tienen la sana costumbre de autorellenar su puesto de trabajo para hacerse imprescindibles.

Y dejó para el final las consecuencias que todo esto tendría en la encuesta de motivación de empleados, clave para los jefes pero difícilmente mejorable si no cambiaban algo drásticamente, y normalmente ese algo costaba dinero o caía en una línea roja. Era como luchar en el octágono de la UFC contra Topuria con una mano atada en la espalda.

Eso sí, encontró consuelo al pensar que él hacía lo mismo a sus subordinados de la planta de Albacete y a los de Kenitra en el Magreb. Le gustó imaginar que en su caso lo hacía por imperativo legal y de una forma mucho más humana, aunque no estaba seguro de que los otros lo viesen de la misma forma.

Ser un Business Partner era un asco algunas veces, pero la mayoría del tiempo, mirado en periodos largos, era un privilegiado que podía cambiar cosas, educando a los corporativos en ocasiones, y siempre con la mentalidad positiva de quién puede y va a conseguir cosas. Sí, lo iba a lograr. Y se fue por el pasillo silbando a Queen, *We will rock you*; le gustó la idea del PACO y en cuanto le echase cuatro neuronas más al asunto encontraría la forma de mejorar la encuesta de satisfacción, aunque tuviese que forzar un poco la base poblacional de referencia. ■

ANÀLISI

Energia

La instal·lació de plaques fotovoltaïques per nodrir d'energia a una empresa se sol associar a comptar amb un terrat o teulada prou gran a les pròpies instal·lacions que acullen l'activitat empresarial. Però, en el marc de la transició energètica, i amb l'objectiu que tenim tots plegats de fer avançar les energies renovables, s'estan trobant fórmules perquè tot-hom pugui contribuir a aquest repte global que tenim i, també, beneficiar-se dels estalvis en els consums energètics que suposa l'aposta per l'energia verda i l'autoconsum.

Una d'aquestes fórmules és el denominat *autoconsum mitjançant la xarxa exterior*. Es tracta d'aprofitar la teulada

Associar-se amb el propietari d'una teulada propera és una bona opció quan la seu de l'empresa no en té un

d'algun edifici o nau industrial proper i pactar el seu ús amb el propietari amb la finalitat d'instal·lar-hi plaques solars. És un *win-win* evident: el consumidor intensiu obté energia renovable i estalvia costos i el propietari de l'espai, a banda de la part energètica que li pot interessar més o menys, rendibilitza un actiu del que molt probablement no treia cap profit.



Marc Segura

Coordinador de la Comissió de Sostenibilitat i Energia de la Cambra de Comerç de Reus
CEO de Solcam Energia

Autoconsum compartit, l'alternativa per a les empreses que no tenen una teulada de gran superfície



Aquestes fórmules d'autoconsum compartit són la joia de la corona del procés de substitució energètica per anar a un model basat en les renovables. Impliquen, això si, un

canvi de paradigma, ja que és imprescindible empoderar als consumidors perquè s'associïn i formin aquestes comunitats que redunden en el benefici dels seus membres però, molt

especialment, en el de tota la societat.

Un procés que, segons les darreres xifres sobre els volums de negoci de les principals empreses que l'impulsen,

es va desaccelerar l'any 2023 respecte l'any rècord de 2022, però que tot fa preveure que continuarà a bon ritme aquest 2024. Si el 2022 es va arribar a un volum de 42.000 milions d'euros a nivell de l'Estat, l'any passat el vam tancar al voltant

És un win-win evident: el consumidor intensiu obté energia solar i el propietari de l'espai rendibilitza un actiu

dels 32.000, una xifra que es mantindrà i fins i tot podria superar-se aquest any.

A Catalunya, la vitalitat del sector es preveu que sigui fins i tot superior, perquè ja sabem que anem amb retard respecte la gran majoria de les altres comunitats autònomes espanyoles. Si aconseguim desencallar la presa de decisions sobre els grans parcs, les modalitats d'autoconsum compartit com les que expliquem en aquest article arrelen i no apareixen nous fantasmes polítics sobre un procés que és un mandat planetari i tot això no és poca cosa: recuperarem el temps perdut i ens acostarem als objectius de 2030 que ara mateix encara son lluny. Pitgem l'accelerador, perquè situacions derivades del canvi climàtic com la sequera que actualment estem patint no ens donaran treva. ■



Port Tarragona

#RumbEcoPort2027



GAVINA CORSA (*Larus audouinii*)

· Espècie Vulnerable al catàleg nacional d'Espècies Amenaçades

ESPAI NATURAL

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

REGENERACIÓ DE L'ESPAI

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

Recuperació dels Prats d'Albinyana

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



Port Tarragona



ANÀLISI

Management

A la fi de l'any passat va ser notícia la poda en una important empresa familiar canària, que va començar venent tomàquets en 1935. Oliver Alonso, membre de la tercera generació, va comprar les accions dels seus dos germans i de la seva mare, convertint-se en accionista únic d'una empresa del sector de l'automòbil –Domingo Alonso Group– amb una facturació superior a 400 milions d'euros (2022), presència en més de 40 països, i 1.370 empleats que la classifiquen entre les millors per a treballar a Espanya segons Forbes. Segons l'empresa es tracta d'una operació “meditada, estudiada i consensuada, per a garantir la seva continuïtat i preservar un llegat gairebé centenari.”

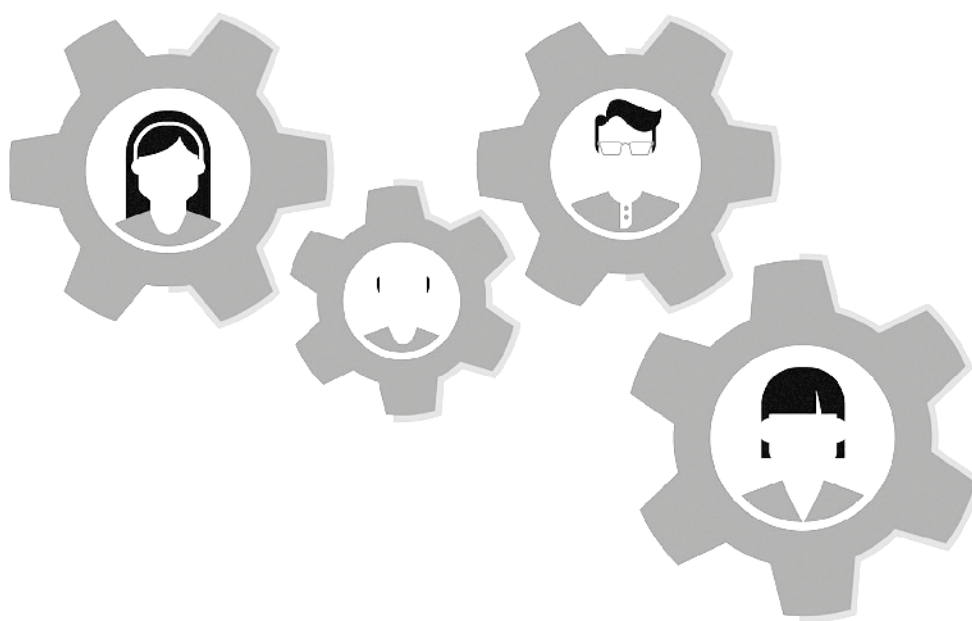
Una de les primeres preguntes que plantejo de manera individual a cadascun dels membres de les famílies empresàries amb les quals col·



Jordi Tarragona

Conseller de famílies empresàries
jordi@bowfc.com

Poda en l'empresa familiar



Continuar, i fer-ho tots junts, és molt bonic; però és una opció no una obligació

laboro és: per què continuar junts? per què voldrà fer-ho la següent generació? I és que continuar, i fer-ho tots junts, és molt bonic; però és una opció no una obligació. El futur de l'empresa està ple de reptes, hi haurà moments d'alegria i altres de “forja”; i tenir un motiu per a continuar junts, més enllà de guanyar diners, és molt convenient per a superar aquests últims. També els pregunto quina és la seva visió de l'empresa i de la família a vint-i-cinc anys vesteixi (si, 25): quals creuen que seran les seves grandàries, interessos i relacions: de l'empresa i de la

família; perquè compartir una visió també és essencial.

Es denomina “poda de l'empresa familiar” a facilitar la sortida de socis de l'empresa. Igual que amb els arbres, una poda ben feta i a temps pot enfortir. Els motius per a efectuar-la poden ser variats: divergències d'opinió sobre l'estratègia del negoci, evitar conflictes personals (Caín va matar a Abel, i eren germans !!), mantenir el dividend per càpita (el negoci ha de créixer més que el nombre d'accionistes), altres projectes més atractius, ... o una mescla de diversos d'ells.

Qui poda, augmentant la seva participació, ha de creure en el projecte empresarial i as-

sumeix riscos; és possible que s'endeuti i de sobte els mercats poden canviar de la nit al dia –com la covid ens va recordar. Per a qui surt pot haver-hi una dificultat psicològica de ruptura amb un sentiment de llegat, de traïció als predecessors, a la família, que no ha de ser minimitzada.

La meua experiència m'ha ensenyat que un element essencial de la constitució de família empresària (més coneguda com a protocol) és el pacte de sortida, per a evitar que l'empresa sigui una gàbia daurada per a alguns socis. Cal trobar una forma justa per al qual es va i viable per a l'empresa.

“El que no són pessetes, són punyetes” deia el vell aforisme. Una qüestió essencial en tot procés de poda és el preu. “Només el neci confon valor i preu” va dir Francisco de Quevedo. El preu és teòric, i existeix múltiples formes “objectives” de calcular-lo; que poden portar a grans diferències efectuades fins i tot per grans experts. El preu és fruit d'una negociació, en la qual pot influir el desig de mantenir relacions estables. No és el mateix negociar el preu amb el germà veí en una illa que amb un venedor de catifes abans d'embarcar a Kàtmandu. A part del preu pot ser important la forma de pagament, tant quant al seu termini

(no és el mateix pagar tres milions al comptat que en trenta anys) com a la seva fiscalitat (una estructura amb propietat de les accions en societats pot ser convenient), especialment si hi ha algun AVION; que, com les meigas, diuen que “haber-las haylas”.

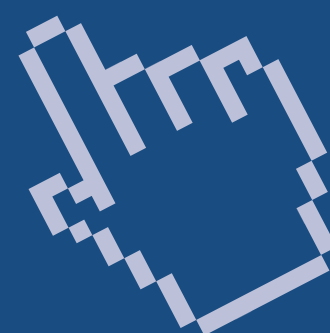
És important que la família empresària tingui una definició clara que és èxit: que tots continuem junts en l'empresa familiar? que l'empresa continuï i la família sigui feliç?

Més difícil que la poda de socis que es volen anar és la de socis que no es vol que continuïn. He vist casos en què l'amor fraternal no impedeix veure que el més adequat per a la continuïtat del negoci i la felicitat de la família és la sortida d'algun soci familiar. A vegades la solució pot estar en el fet que les seves accions passin als seus hereus. Especialment aquests casos la família ha de fer front al que podríem denominar un procés de duel (xoc, negació, ira, depressió, integració, transformació).

El cas de la família empresària Alonso no és únic, podem esmentar els dels Cottet o Uriach, entre altres. En tots ells és important que la família empresària tingui una definició clara que és “èxit”: què tots continuem junts en l'empresa familiar? què l'empresa continuï i la família sigui feliç? ... La poda, ben feta i a temps, pot facilitar que l'empresa continuï i que la família sigui feliç. ■

www.indicador.cat

Tota la informació econòmica de
les comarques de Tarragona
a la versió digital de
l'Indicador d'Economia



ANÀLISI



Hildebrand Salvat

Director Técnico i Soci del Gabinet Ceres



Mystery shopper: una eina per competir millor



El mystery shopper, també conegut com a client misteriós, és una metodologia d'investigació de mercats que consisteix en que persones contractades expressament per aquesta finalitat, visiten un establiment, utilitzen un servei o s'informen d'un producte amb la finalitat real d'avaluar la qualitat del servei i observar l'experiència del client. Aquesta tècnica és molt transversal, per la qual cosa es pot utilitzar per avaluar una àmplia gamma de factors, des de l'atenció al client, la qualitat dels productes o serveis, la neteja de les instal·lacions, la rapidesa del servei o com aquest es presta, l'eficàcia del servei postvenda o per contrastar preus dels competidors.

Com es pot comprovar, el mystery shopper es pot aplicar arreu, fins i tot a l'administració pública, tot i que cal destacar que la seva màxima eficiència es produeix quan una empresa té una **xarxa de distribució extensa** (cadena de pizzeríes, de supermercats,...) o quan es per el control directe sobre aquesta xarxa (franquícies, associats, empreses subcontractades,...). Això és degut al que aquesta eina ajuda a controlar que tots els establiments ofereixin de forma homogènia el mateix producte o servei.

Però, sobretot, és important diferenciar el concepte d'observació objectiva que fa el

comprador misteriós de l'avaluació de la satisfacció del servei que és allò que mesuren els compradors reals. La primera tracta de ser una mesura imparcial objectiva i neutra duta a terme per una persona que es fa passar per comprador (no és realment un comprador), mentre que els compradors reals incorporen expectatives, necessitats, vivències particulars, sensacions... Les dues mesures són complementàries,

però són totalment diferents.

Amb el plantejament anterior, la tècnica està adreçada a la millora de la pròpia prestació del servei. És a dir, les empreses l'apliquen per millorar allò que fan i com ho fan. Tanmateix, hi ha una altra aplicació de la tècnica, quan aquesta es dirigeix cap als competidors. Fa ja molts anys que es va veure que aquesta tècnica era ideal per comparar la prestació del servei per part de la

pròpia empresa amb els competidors (el que es coneix com *benchmark*), i es va veure també que els beneficis de l'aplicació del Mystery Shopper eren evidents perquè permeten conèixer des del detall dels serveis que un competidor presta, la forma com es relaciona amb els clients, com es gesta la comercialització, la rapidesa amb què es fa, els nivells de preus, els processos de negociació, arribant fins i tot a la prestació

real del servei...

Si considerem que tot mercat té oferta i demanda, aquesta és una gran eina per conèixer la banda de l'oferta, amb la qual es competeix. I d'altra banda permet ser una porta d'accés de les petites empreses al coneixement objectiu sobre el funcionament dels seus mercats, que és una cosa realment necessària.

Així doncs, i per concloure, gràcies a l'aplicació d'aquestes tècniques les empreses poden:

- Desenvolupar la cartera de serveis
- Millorar el procés de venda, en termes protocols i argumentaris de vendes
- Adequar els nivells de preus
- Millorar la prestació general del servei
- Eliminar barreres a la compra
- Reduir o eliminar factors que generen una experiència negativa als clients
- Motivar els treballadors a millorar

Per desenvolupar satisfactòriament aquesta metodologia i que realment ens aportí resultats útils per al negoci, és clau que el procés de mystery shopper tingui supervisió d'una empresa externa experta, que pugui posar la visió d'objectivitat i neutralitat, per una banda, i la de professionalitat en el procés per l'altra. ■

ASCASUD es una asociación de mentoría empresarial sin ánimo de lucro, constituida en el año 2020 en la demarcación del Camp de Tarragona y Terres de l'Ebre (Catalunya Sud). Somos profesionales senior que, de forma altruista, ponemos nuestros conocimientos y experiencia al servicio de emprendedores y empresarios que necesitan orientación para sus proyectos de negocio y empresas.

Nuestros cerca de 30 asesores voluntarios son directivos de empresa, profesionales y empresarios, actualmente retirados en su mayoría, con una larga experiencia en diferentes ámbitos. Nuestra MISIÓN consiste en contribuir al desarrollo económico y social de nuestra área de influencia devolviendo nuestra experiencia empresarial a la sociedad.

Nuestros servicios se concretan en tres líneas principales:

MENTORÍA para EMPRENDEDORES: Damos respuesta a las dudas de emprendedores, autónomos y micro-empresas, acompañándolos en sus decisiones de negocio. Aseso-



Luis Quismondo

President ASCASUD

ASCASUD al servicio de los emprendedores

ramos en gestión y estrategia empresarial utilizando herramientas actualmente reconocidas. A modo de ejemplo podemos citar Lean Startup o Canvas de modelo de negocio.

MENTORÍA para EMPRESAS: con nuestro programa ASCASUD ReLaunch, analizamos la situación de la empresa para detectar posibles oportunidades y recomendaciones de mejora en cualquiera de las áreas funcionales de la empresa.

Tanto con el emprendedor como con el empresario, establecemos un plan estratégico y los indicadores necesarios

para la creación y viabilidad de la empresa.

FORMACIÓN: Disponemos de un amplio catálogo de cápsulas de formación para grupos, desde la concepción de la idea de negocio hasta la definición de la estrategia empresarial y el Plan de empresa. Están dirigidas a emprendedores, empresas y centros de formación, incluidos Institutos y Centros de Formación Profesional.

Nuestra principal forma de actuación es mediante colaboración con entidades públicas, Ayuntamientos, Diputación,

Consejos Comarcales, Organismos para el desarrollo económico, a través de convenios para atender las solicitudes de mentoría que llegan a los mismos.

Durante nuestros años de soporte a la actividad emprendedora hemos observado una evolución del perfil de las iniciativas. Inicialmente los proyectos eran propuestas de autoocupación basadas en comercio y servicios físicos como alternativa a la búsqueda de empleo.

En los dos últimos años observamos que el perfil ha

evolucionado hacia emprendedores de ambos sexos con formación universitaria, con cierta experiencia profesional y que desean iniciar sus propios proyectos empresariales con la finalidad de consolidación y crecimiento.

El perfil de estos últimos proyectos se centra más en propuestas relacionadas con comercio on-line, digitalización, innovación, aplicaciones prácticas de proyectos de investigación realizados por los emprendedores e iniciativas específicas focalizadas en las necesidades de la tercera edad o Silver Economy.

Finalmente queremos mencionar que ASCASUD tiene también un convenio de colaboración con MicroBank, participado por CaixaBank, para la financiación de la creación y mejora de pequeñas empresas hasta 30.000 Euros, dentro del mencionado "Microcrédit negocis - Conveni entitats".

Pueden encontrar una amplia información de nuestros servicios y actividades y como contactar con nosotros en www.ascasud.org. ■

ESTIL DE VIDA

Vi

Patrick Pochon és un home not suís, alt i fort que, força anys enrere, va quedar enamorat del territori del Priorat. Una sensibilitat que va sumar a la seva estima pels vins elaborats en aquesta zona. Aquesta fortalesa física es combina amb una especial sensibilitat i amb una curiositat immensa que el fa un expert en la dinàmica d'aquest territori i amb el privilegi que tenim els que hi van néixer o l'han triat per viure-hi.

Parlem amb ell tot enlairant la pujada d'una de les seves vinyes més emblemàtiques i des d'on surt el raïm, una carinyena espectacular que regna sigil·losament sobre un dels costers ubicats a pocs quilòmetres de Gratallops i amb la vista posada al municipi proper de la Vilella Baixa. D'aquesta vinya s'elabora el que és actualment el buc insigne del seu celler, Saó del Coster. Un projecte que Pochon ha reflatat després d'un període en què ha hagut de superar diferents dificultats de gestió.

Pochon és un home també optimista, incansable i amb aquesta passió pel Priorat i pels vins que s'hi elaboren s'ha carregat de determinar i d'arguments per culminar un projecte nascut originàriament l'any 2004. "En una vida anterior treballava en el món de les finances i col·leccionava vins com d'altres podien acumular armaris de sabates" —explica Patrick Pochon tot rient—. "Soc suís i vinc d'una zona on hi ha una orografia no molt diferent de la que tenim aquí al Priorat, allí els meus pares tenien un també una petita vinya, però ens faltava una cosa molt important: el sol", afegeix.

"El 2008 quatre anys des que va néixer el projecte Saó del Coster, els seus fundadors, van convidar-me a passar dos o tres dies a les seves vinyes. Recordo que era justament els dies en els que celebrava els meus 45 anys. Fins aquell moment, no havia sentit mai parlar de Gratallops. Havia conegut una vegada a René Babier en un tast dels seus vins a Ginebra. En aquell moment, m'agradaven els vins de Xile i d'Argentina o els vins que elaborava el prestigiós enòleg francès Michel Rolland. També recordo un masseto de la Toscana que se'n va quedar marcat al paladar".

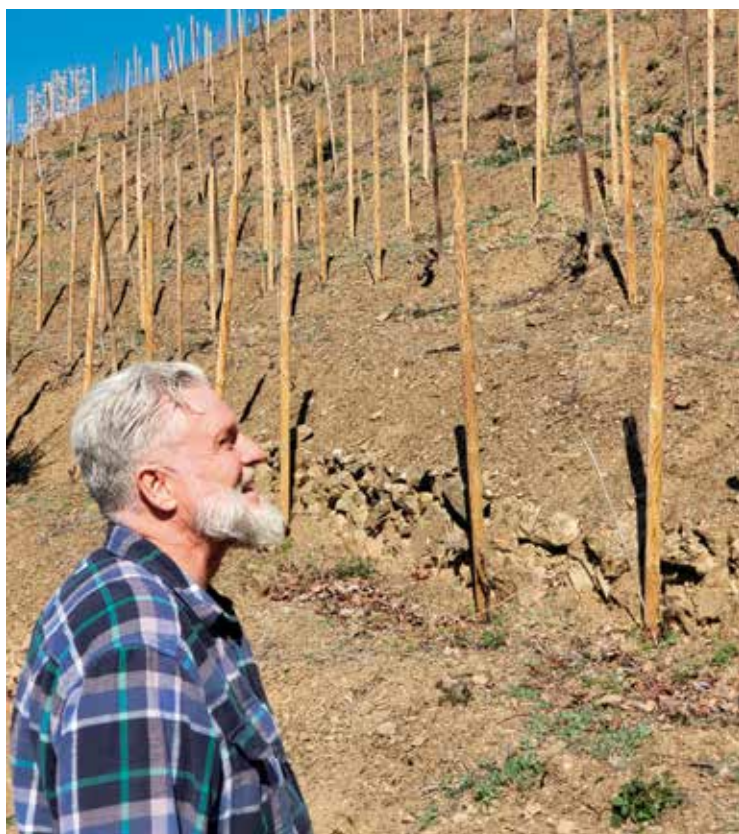
"Així —continua Pochon— que sense uns grans coneixements de la zona on anava vaig rebre tres impactes importants: el primer al travessar el Coll de Porrera que s'obre a la vall, un paisatge extret directament d'una novel·la de Jules Verne (El món perdut);



VINASSOS
COMUNICACIÓ AMB OLFACTE

Joan Carrion
Editor de Vinassos.cat

Saó del Coster, una ambaixada suïssa per als vins del Priorat



Patrick Pochon va quedar captivat pels sòls de les vinyes del Priorat.



el segon impacte —continua Pochon— va arribar al veure les vinyes, conreades tradicionalment amb uns ceps en lluita constant amb la natura, on els colors vermellorsos i ocres dominen l'espai; el tercer impacte va ser —com no podia ser d'una altra manera, al tastar els vins del Priorat—, afegeix el viticultor suís. "Jo era com un peix enganxat per sempre més. a aquest territori", destaca.

En aquesta narració en primera persona de Patrick Pochon, propietari i ànima del celler Saó del Coster, explica que "el que més en va sorprendre també va ser els sòls del Priorat. Evidentment, em refereixo a les pissarres, a les llicorelles, desèrtics però multicolors a la vegada, pobre en matèria orgànica però que ens donen un raïm màgic en

'Els nostres plans de futur passen per recuperar finques i posar-les en producció'

molts ceps centenaris. A partir d'aquell moment vaig determinar començar a comprar vinyes i utilitzaria les instal·lacions de Saó del Coster. La veritat és que el celler ha tingut alts i baixos al llarg dels anys, ja que des de poses en conreu una vinya fins que prens la decisió de vendre aquella primera ampolla de vi que tu vols, passen quasi 10 anys. És evident que la natura et marca moltíssim: anys de sequera, anys molt calorosos, l'impacte de plagues o malures, entre altres aspectes. També vull destacar la feina que es fa al celler on es sublima la qualitat del magnífic raïm que tenim a les nostres vinyes."

Patrick Pochon també fa referència als anys més complicats que ha calgut afrontar i superar. "En una certa fase de crisi de joventut —comenta— que pràcticament va paralytitzar el projecte, vaig determinar reorientar la situació començant en certa manera de zero, invertint de nou en mitjans i en vinya i deixant anar el llastre del passat", se sincera Pochon. Aquesta situació de cert trencament amb el passat va ser també un estímul per Patrick Pochon en el sentit que "vaig començar a mirar d'implantar un canvi de rumb en el projecte agrícola i va llegir i llegir

Els vins de Saó del Coster

"Al nostre celler elaborem els vins sense sulfits (que seguim utilitzant en la fase d'embotellament perquè una part important de les nostres ampolles estan destinades a viatjar) i sempre havent-los guardat com a mínim quatre anys al nostre celler. Actualment elaborem cinc vins":

■ **PIM, PAM, POOM.** Garnatxa negra, amb una maceració curta abans del premsat. "Un vi per beure amb els amics", diu Pochon. És una clara mostra que el Priorat pot produir vins per a un plaer immediat.

■ **S DE SAÓ.** Garnatxa negra i carinyena. És un Priorat "elaborat encara amb vinyes joves". Sense pas per bota.

■ **TERRAM.** "És el nostre vi d'autor del celler. El primer que es va elaborar l'any 2004. Elaborat amb garnatxa negra, carinyena, cabernet i syrah.

Finalment tenim dos vins monovarietals i monoparcels. Tots dos són cent per cent elaborats amb unes carinyenes espectaculars.

■ **PLANASSOS.** "És el nostre vi més representatiu d'aquest Priorat més esquer".

■ **LA PUJADA.** "Una carinyena de vinyes velles que per la seva elegància, el seu equilibri i el seu pas llarg per boca ens pot recordar un vi de la Borgonya". Elaborat amb raïm d'una parcel·la heroica ubicada a mig camí entre Gratallops i la Vilella Baixa.

■ **EL DOLÇ.** "Elaborem un vi dolç amb un raïm de garnatxa negra de la verema de l'any 2008 i que hem guardat onze anys en bota sense cap mena d'intervenció. El resultat és certament espectacular i des del celler no descartem repetir el projecte".

Segueix a la pàgina 21 ➡

ESTIL DE VIDA

Restauració

El Morro: gastronomia cubana amb matisos mediterranis

En menys d'un any des de la seva inauguració, el restaurant de Salou s'ha fet un lloc gràcies a una oferta creativa i versàtil

HELDEL MOYA / SALOU

La gastronomia cubana és imprescindible per conèixer la cultura d'aquesta illa carismàtica del Carib i també de la seva gent. Els plats típics de Cuba són un viatge en si per la seva història, amb una vibrant barreja d'elements de la cuina espanyola, africana, aborigen i caribenya. Des de fa vuit mesos, el restaurant El Morro matisa la seva oferta amb plats típics de la Costa Daurada.

El projecte familiar liderat per Jorge Luis Díaz, Maritza Lissabet, Gerardo Castillo i Lianne Díaz té el privilegi de brindar al comensal l'essència de la gastronomia cubana. Pròxim a complir el seu primer aniversari el proper mes d'abril, el restaurant El Morro s'ha consolidat amb un restaurant versàtil, d'una relació qualitat-preu molt bona, que treballa amb honestat i que ha demostrat el seu carisma en el temps que porta obert.

Durant aquest període el xef, Roberto Eguis Villarino, ha sabut conjugar als fogons la cuina tradicional cubana amb accent mediterrani «plats com els 'chicharrones', l'amanida cubana, la 'ropa vieja' o l'arròs fregit són a la nostra carta. Ara bé, d'altres com el suquet de lluç, l'arròs melós, el pop a la gallega o la cua de bou, que són d'aquí, també en tenim a la nostra oferta de temporada.

Joies de la corona del Morro

Una de les creacions culinàries més espectaculars que es poden assaborir a El Morro és el porc rostit amb 'mojo', un clàssic que cal encarregar amb un dia d'antelació per preparar-lo. «La nostra filosofia es



Jorge, Maritza, Lia i Gerardo, propietaris del restaurant.



Joies gastronòmiques com aquesta podeu assaborir en la seva carta.



El Morro és molt acollidor, amb grans vidrieres i capacitat per 120 comensals.



La cocteleria cubana també és un dels valors afegits a El Morro.

basa en una cuina de producte fresc, sense condiments artificials, amb molt d'equilibri entre la gastronomia cubana i mediterrània» expliquen els propietaris del Morro. El restaurant, obert cada dia ininterrompudament de 12h del migdia a 00:00h de la nit, disposa d'un menú diari que inclou

primer plat, segon, postres i beguda per 14,5 euros.

La cuina a El Morro és oberta i transparent per a tots els comensals. A nivell culinari també destaquen la iuca fregida, el 'tamal', l'enfilat de gambetes, el 'casquito' de guaiaba amb formatge o la 'panetela' borratxa. «Estem molt a gust a

Salou, la clientela que ve repetix i volem seguir millorant la seva experiència a casa nostra amb més possibilitats de lleure» exposen des de la propietat. El restaurant El Morro té capacitat per a 120 comensals, entre terrassa exterior, menjador interior i planta superior. Adaptat per a persones amb

qualsevol minusvalidesa, els accessos i l'ascensor interior permeten a totes les persones accedir a qualsevol punt del local.

Per formalitzar la vostra visita al restaurant El Morro de Salou, heu de trucar al telèfon 977 076 387. El Morro, un 'pedacito' de Cuba a Salou! ■

« Segueix de la pàgina 20

sobre el món de l'ecologia, la biodinàmica i la voluntat d'elaborar vins el més representatius possible d'aquest territori però fent els vins que jo vull beure'n.

«I tampoc podem oblidar que també tenim darrere un

mercat al que volem vendre vi i tot plegat ve marcat per una complexitat més palpable. Ens hem hagut de reinventar en bona part i des de Saó del Coster, hem determinat introduir noves aplicacions a la vinya com ara mantenir la coberta vegetal perquè ens ajudi a mantenir el sòl davant el pas de l'aigua o per donar

una mica de frescor a la vinya en aquesta situació de canvi climàtic, també hem modificat el sistema de poda donant preferència, estem també reconstruint alguns marges per contribuir a aturar l'erosió dels sòls».

A més de la feina del tractament de les vinyes cap a un conreu ecològic amb aspectes

de la pràctica biodinàmica, d'una nova gestió del celler Patrick Pochon posa especial èmfasi en un altre aspecte: «cal que potenciem i treballem perquè la gent vingui més a veure els nostres camps, que analitzi el que ens hi juguem pel nostre futur. Que la gent, el bevedor de vi, avalui la feina que es fa des dels cellers i, que

després, és clar, es consumeixi el vi que es fa sota aquestes premisses de compromís amb el territori.»

«Els nostres plans de futur passen per recuperar algunes parcel·les abandonades, posar-les en producció i, a mig termini, ser autosuficients amb els nostres raïm», conclou Patrick Pochon. ■

TRIBUNA

14 d'abril de 1993. Estem en el descans entre el partit de l'NBA que enfrontava als llegendaris Chicago Bulls i Miami Heat. Entre d'altres, hi són Scottie Pipen i el mite Michael Jordan. Llavors els Chicago Bulls s'havien empescat un concurs consistent en que si un espectador del partit aconseguia fer cistella des de 23 metres s'emportaria un milió de dòlars. 23 metres vol dir tirar des de darrera de la línia de tres... de l'altre costat del camp.

19 persones ho havien provat ja sense èxit quan li tocava al desconegut Don Calhoun. En un tir fora de sèrie, i contra tot pronòstic, va fer cistella. El pavelló esportiu va esclatar com gairebé mai abans, va ser un moment increïble. Però l'asseguradora, American Hole 'N One Inc, no volia deixar anar els calers i va començar a arrossegar els peus amb l'excusa que Don Calhoun havia jugat al bàsquet en la seva etapa universitària. En aquest cas la intervenció del temut Michael Jordan va ser decisiva per tal que l'home acabés cobrant, però li va anar d'un pèl.

I és que la història del màrqueting és plena de grans fracassos comercials, especialment en promocions estrambòtiques.

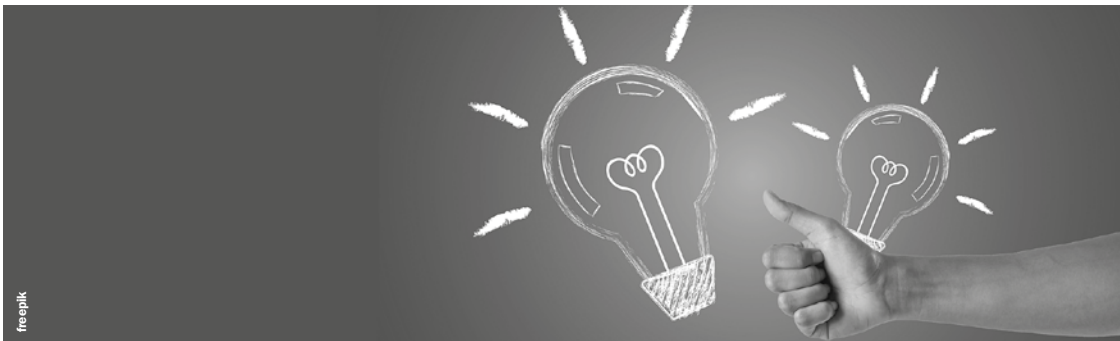
A la Xina hi ha un bufet lliure que per un preu ridícul pots menjar-te tot el que càpi-ga en un plat. Què fa la gent? Autèntiques escultures dignes



Agustí López

Consultor d'innovació i màrqueting
www.agustilopez.com

La cistella del milió de dòlars



del barroc amb més de 60 centímetres d'alçada plenes de menjar. Surt a compte? És clar que no, però TikTok en va ple. Les coses del món modern.

Això em recorda una altra promoció molt més ruïnosa, la de Red Lobster. Compte, estem parlant d'una cadena internacional amb més de 700 punts arreu del món. D'una estructura així un s'espera racionalitat i sofisticació en la gestió. Bé, sí o no o tot el contrari.

De tota la vida que havien fet una promoció molt senzilla: et podies fotre totes les gambes que volguessis, sense límit. Només calia pagar 20 dòlars i et donaven dues gambes,

però podies repetir infinites vegades. Però aquesta promoció només estava vigent durant una petita part de l'any. De manera que quan les vendes van baixar van pensar que seria bona idea allargar-ho a tot l'any i deixar-ho de forma permanent. Això va acabar atraiant un tipus de consumidor no habitual que NOMÉS volia lo de les gambes gratis. Resultat? Ras i curt, 11 milions de dòlars en pèrdues. Atura't un moment per rumiar quantes gambes fan un milió de dòlars.

Compte, no són els únics que han tingut idees fora de sèrie. American Airlines, una de les companyies aèries més

potents del planeta, també en va fer una de grossa. El 1981, quan volar encara era una cosa exclusiva, va treure una campanya sense fissures. Si pagaves 250.000 dòlars (una fortuna llavors) tindries dret a vols il·limitats de per vida a primera classe. American Airlines cregué que això només ho comprarien les grans grans companyies per moure els seus alts executius, creant un vincle de fidelització que faria compensar la despesa. Però mira, no, de nou el ser humà demostrà com n'és de curiós per segons què. Aviat van aparèixer passatgers que viatjaven sovint, molt sovint. Com Mike

Joyce, que volà 16 vegades des de Chicago a Londres en 25 dies. Tot això en primera classe, sense fer cues, amb reserves addicionals per si de cas el temps es girava en contra i tot tipus de privilegis. Steven Rothstein, un altre passatger intrèpid, porta acumulades més de 30 milions de milles en viatges. Els casos es multipliquen donant peu a tot tipus d'anècdotes que cada cop feien menys gràcia a American Airlines. Llavors van pujar el preu a 600.00 dòlars, després a 1 milió fins que es van adonar que l'aigua sempre troba el lloc per on fugir. El 1994 es va acabar el pa que s'hi donava.

I diràs, bé, això només pot passar als estimats Estats Units que ja se sap com són. Doncs mira, no. Als de Walkers Crisp (Lay's aquí) se'ls va ocórrer una promoció molt original. Si compraves una bossa de patates convencional (menys d'un euro llavors) podies guanyar-ne uns 16 si eres capaç de predir el temps que faria. Problema? Que estem parlant del Regne Unit on fer la predicció del temps és bastant, diguem, fàcil. Durant una setmana va ploure tantíssim que van perdre més d'un milió de lliures.

Això sí, segur que ara mateix hi ha algú a Leicester fent-se una bossa de Walkers Crisp amb un somriure sota el nas recordant el dia que va guanyar el pols a una empresa gegantina. Ens queda això, les rebequeries. ■



Xavier Plana

Consultor, formador i coach. Humanisme empresarial
www.xavierplana.cat

Els espais del lideratge



Liderar és obrir espais. Obrir espais de possibilitat (1) per facilitar i afavorir que passin coses. Obrir espais de seguretat (2) per crear entorns apreciatius i de confiança. Obrir espais d'aprenentatge (3) per fer que les persones es puguin desenvolupar.

1. Liderar és obrir espais de possibilitat. Això és, donar permisos. Oferir opcions. Explorar sinèrgies. Generar oportunitats. Compartir recursos. Inspirar visions. Afavorir decisions. Concretar accions. Contrastar metodologies. Assumir riscos.

Suggerir alternatives. Transcendir limitacions. Teixir xarxes. Habilitar possibilitats. Repartir joc. Desplegar potencialitats. Liderar és facilitar i afavorir que passin coses. Davant d'aquest repte, seria bo preguntar-nos quines són les dificultats

i entrebancs que ens allunyen d'aquesta mirada de possibilitats? Quins són els frens? En quina mesura la necessitat de control ens condiciona?

- Liderar és obrir espais de seguretat. De confort emocional. De generositat. De reconeixement. De presència. D'empatia. D'escolta. De complicitat. De respecte. D'ajuda mútua. De serenitat. D'acolliment. De credibilitat. De gratitud. De comunicació. De responsabilitat. De recer. De reciprocitat. De focus en el bé comú. De solidaritat. Liderar és crear entorns apreciatius i de confiança. Davant d'aquesta invitació, ens podríem qüestionar quines són les pors que ens aïllen d'aquesta aproximació col·laborativa? Quines són les resistències? De quina manera la pròpia inseguretat ens tanca?
- Liderar és obrir espais d'aprenentatge. Espais per trencar les inèrcies. Espais per desbordar les rutines.

Espais de contrast d'idees i d'opinions. Espais d'intercanvi de visions i de percepcions. Espais d'experimentació, allunyats de la supèrbia. Espais de curiositat, de ganes de saber més enllà de les certeses de sempre. Espais per reinventar paradigmes i creences, de buscar nous significats. Espais per fer-se preguntes diferents, incòmodes si cal. Liderar és fer que les persones es puguin desenvolupar. Davant d'aquest desafiament, ens podríem demanar quant i a què volem renunciar per tal de sentir que tenim la raó? Quines són les servituds que ens aferren a les velles idees? Fins a on estem disposats a reinventar el nostre personatge o a reescriure la nostra biografia?

Liderar és obrir espais. Espais a un mateix i als altres. Espais per a dir, per a fer, per a imaginar, per a decidir. Espais per a ser. Per a ser un mateix. I per a que els altres puguin ser ells mateixos. ■

TRIBUNA

**Albert Pàmies**

Consultor empresarial i Economista
Professor associat a la URV - albert@albertpamies.cat - www.albertpamies.cat

Competències bàsiques



Entenem com a competències bàsiques el conjunt de coneixements, habilitats i actituds que ha d'assolir un alumne al finalitzar la seva etapa educativa per tal de desenvolupar-se personalment i incorporar-se amb garanties a la vida adulta. N'hi ha d'elementals, com pot ser la comunicació, i n'hi ha d'altres més socials com la ciutadana o fins i tot el pensament crític i la resolució de problemes. Adquirir-les et facilita (però no t'assegura) la correcta adaptació al que podem entendre com a món adult.

Si fem un paral·lelisme amb el món de l'empresa, qualsevol treballador que desenvolupa la seva tasca també requereix incorporar unes competències que venen definides per la pròpia descripció del seu lloc de treball. A major competències, major capacitat d'aportar valor del propi treballador i possiblement més empleabilitat en un mercat laboral cada vegada més competitiu.

Reflexionant, hom es pregunta si aquestes competències que fina ara eren considerades "bàsiques" ara continuen

sent-ho o han passat a ser "insuficients". És a dir, la velocitat de canvi que ha experimentat el mercat pot gestionar-se amb aquells recursos que fins ara pensàvem que eren bàsics? O necessitem incorporar noves competències indispensables per garantir una correcta prestació del servei? La comunicació efectiva, el treball en equip, la resolució de problemes i la iniciativa, entre d'altres, són importants i necessàries ja que sense elles segurament ningú pot desenvolupar la seva tasca, però són suficients? Aquesta

hauria de ser la gran pregunta.

Les competències que són altament valorades en els entorns professionals actuals i de futur estan en constant evolució a causa principalment dels avenços tecnològics. De totes maneres, possiblement n'hi ha tres que poden destacar per sobre de la resta a causa de la seva transcendència i que hem de valorar com han d'estar incorporades de sèrie.

La primera és la competència en tecnologies emergents. Com podem aprofitar-nos de les novetats tecnològiques que apareixen constantment per tal de poder fer la feina millor i de manera més eficient? Quin ús s'ha de fer de la intel·ligència artificial en els diferents perfils professionals? Podem aprofitar-la i servir-nos-en? O contràriament hem de veure passar oportunitats que des del desconeixement ens van fent cada vegada menys competitiu professionalment? Com hem d'aprofitar les possibilitats que ens brinda el Business Intelligence per tal de generar informació útil i rellevant per a la correcta presa de decisions? Són moltes les preguntes que sorgeixen.

La segona és la intel·ligència emocional. Relacionada amb la primera, a mesura que

els processos d'automatització van incorporant-se a les organitzacions, el component emocional agafa major protagonisme, ja que en àmbits laborals la gestió de les relacions entre equips multidisciplinaris està a l'ordre del dia. Aprendre a gestionar de forma positiva aquestes emocions pot aportar-nos un valor de gran importància.

La tercera és l'aprenentatge continu i l'adaptabilitat. La millora contínua, la capacitat d'estar en tot moment actualitzat i al dia, ja que allò que avui creiem que és valuós demà pot deixar de ser-ho. Hem d'aprendre a viure en la incertesa i a ubicar-nos i adaptar-nos en situacions d'important complexitat. No tenir una predisposició al canvi ens pot abocar a no ser capaços d'operar en un entorn canviant i altament competitiu i arrossegar-nos a una menor capacitat per prestar un treball de qualitat amb el que això pot acabar comportant-nos.

És necessari fer un inventari de les competències que avui ja considerem com a bàsiques i traçar un pla per tal d'incorporar-les als equips de gestió de les organitzacions. No fer-ho de ben segur que pot portar a una pèrdua de competitivitat amb mal pronòstic. ■

**Salvador Martínez**

Consultor en Organización, cambio cultural y RRHH

El liderazgo narcisista



Una de las grandes aportaciones de Sigmund Freud al análisis del ser humano, a decir de Erich Fromm, fue el descubrimiento del concepto de narcisismo. En esencia, para la persona narcisista la realidad es únicamente lo que atañe a sus pensamientos y sentimientos, es decir, la realidad solo ocurre en su mundo subjetivo. Llevado a un extremo enfermizo, se produce un comportamiento psicótico que retrae al individuo, pues se siente víctima de la sociedad. Pero también es posible que un narcisismo radical nos lleve a la insensibilidad hacia los demás, pues la persona afectada es incapaz de empatizar con otros individuos.

¿Qué sucede cuando alguien, en una posición de liderazgo, tiene mucho éxito social o profesional y es constantemente alabado, agasajado y admirado? Ya decía Freud que "Uno puede defenderse de los ataques, contra el elogio se está indefenso". Ciertamente se corre el riesgo de que el ego engorde hasta el punto de olvidar uno de los valores esenciales de cualquier líder que se precie: la humildad. Qué difícil es mantener los pies en el suelo cuando te crees infalible, como si hubieras sido elegido por la gracia de algún dios. En su canción "Maldito duende",

Héroes del Silencio ya nos decían que "...Te sientes tan fuerte que piensas que nadie te puede tocar".

Si no comprendemos el papel del narcisismo en el liderazgo, será improbable que podamos entender algunas de las conductas —a todas luces irracionales— que asolan las empresas, y por extensión el mundo. Hay decisiones incomprensibles desde una óptica cabal, que no resisten

un mínimo análisis de riesgo-beneficio, pero que son bendecidas en el seno de las organizaciones por el miedo de muchas personas a quedar marcadas con el estigma de la transgresión si no exhiben militancia ciega e incondicional. En muchos casos se produce lo que el psicólogo Irving Janis bautizó como "pensamiento grupal": la autocensura aparece y dinamita la exposición de reflexiones alternativas, ya que

las personas adaptan y subordinan su opinión a la opción que piensan que facilitará el consenso dentro del grupo al que pertenecen. En definitiva, una versión más elaborada y sofisticada del consabido dicho: "¿Dónde va Vicente? Donde va la gente."

Así llegamos, del narcisismo del liderazgo, al narcisismo colectivo, esa sublimación de la creencia de que el mundo gira alrededor de nuestra organi-

zación, lo que nos permite adquirir sentido social, sentir que pertenecemos a algo más grande que nuestra individualidad. Y no sería malo si el sentimiento exacerbado no nos llevara a entender la vida como un campo de batalla y las relaciones humanas desde la sentencia "o estás conmigo o en contra mía". Sin negar que hay una competencia sana que incentiva el ingenio y el desarrollo de las personas y las organizaciones, no es menos cierto que las mejores consecuciones del ser humano se han producido desde la cooperación, pues la lucha fratricida nos encamina a un mundo insostenible.

Hay que decir, empero, que el narcisismo es muy diferente de la autoestima, del amor que cada cual ha de tener hacia su persona. El narcisista es básicamente un egoísta que no tiene consideración por los demás, por tanto, no ama, más bien codicia, por cuanto es alguien insatisfecho con un vacío interior enorme que intenta llenar a través del ejercicio tiránico del poder. Así pues, podríamos concluir, con las palabras de la conferenciante norteamericana Robyn Benincasa: "Tú no inspiras a tus equipos mostrándoles lo grandioso que eres. Tú los inspiras enseñándoles lo grandiosos que son ellos". ■



El col·leccionista modest i constant

Mentre les parets del futur centre d'art de la New Art Foundation prenen forma a la carretera de Constantí, el reusenc Andreu Rodríguez Valveny baixa lleugerament el to quan explica que la col·lecció d'art tecnològic de la fundació és la número u del món. S'intueix cert pudor quan ho diu en veu alta però l'espurna revifa quan parla de la primera obra que en va formar part, una peça de l'artista brasiler d'origen jueu Eduardo Kac. "Explora la incidència de la sociologia en la biotecnologia. Va ser la primera vegada que una persona es va injectar un xip amb informació de la seva vida i conté un discurs profund, crític i avançat". L'inici de tot plegat el trobem en el matrimoni entre una artista i un empresari tecnològic "i la necessitat moral de fer responsabilitat social corporativa". D'aquí en sorgeix la creació d'un premi d'art que ha desembocat en un projecte que vetlla per la producció i conservació artística i en una col·lecció de 160 obres que expliquen l'evolució de l'art tecnològic mundial dels darrers 30 anys.



ANDREU RODRÍGUEZ VALVENY, Empresari. President de la New Art Foundation

"Amb aquest centre d'art tecnològic esperem convertir Reus en una de les capitals mundials del sector"

Aquest 2024 la New Art Foundation que presideix Andreu Rodríguez Valveny fa un pas endavant clau en la seva història amb la construcció d'un centre dedicat a l'art tecnològic a Reus. El projecte conjuga l'exposició, la promoció per la creació, la conservació i la divulgació d'aquesta disciplina que suposa ja

el 8% del mercat mundial de l'art contemporani i que continua creixent. Amb una inversió de prop de 2 milions d'euros, la construcció del centre de 3.000 metres quadrats avança amb l'horitzó d'inaugurar l'espai a final d'any i amb l'objectiu de situar Reus al mapa de l'avantguarda artística.

Amb quin objectiu impulseu aquest centre des de la New Art Foundation?

Som una institució que busca difondre, conservar i expandir el coneixement sobre la fusió entre art, ciència i tecnologia. La missió del centre serà produir obres, desenvolupar-les, difondre, conservar i preservar el llegat cultural i artístic que contenen. Bona part de l'art tecnològic no va pels circuits de l'art contemporani, que es ven en galeries i fires. La majoria es mostra en festivals o grans esdeveniments i sovint tornen a l'artista, que moltes vegades no pot assumir la conservació per espai i recursos. S'estima que el 70% de les obres d'artistes professionals en l'art tecnològic han desaparegut i una de les nostres missions és reconstruir i preservar. Volem fer un exercici de difusió obert a tothom i també pensat pel món professional i pseudoprofessional. No serem un centre només local sinó un punt d'atracció mundial en un sector creixent.

Per què Reus?

Som d'aquí i creiem que aportem a Reus la capitalització d'un know how mundial. Esperem ser una de les capitals mundials de l'art tecnològic i que centenars o milers de persones de tot el món es desplacin cada any per veure la nostra institució i col·laborar-hi. Amb això situem Reus al mapa en un camp avantguardista i generem un valor afegit diferencial, de modernitat. L'últim que voldríem és un museu desèrtic, per això aquest centre ha de donar servei a la comunitat artística i aportar activitats i difusió del coneixement a la societat local.

Aquest centre d'art és la cirereta del pastís per la Fundació?

És el pastís perquè és un canvi radical. Fem un salt quantitatiu i qualitatiu i canviem de paradigma per crear un model que generi serveis que permetin que el projecte sigui autosostenible a llarg termini i volem ser també un centre de referència mundial. Fa 20 anys que hi treballem, ens hem situat com la col·lecció privada d'art tecnològic

número u al món però la Fundació creada fa 11 anys va més enllà d'una col·lecció familiar. Surt d'una iniciativa del Col·legi d'Enginyers Informàtics a la qual s'han sumat els d'enginyers industrials, de telecomunicacions, la UOC i altres. L'aposta ha de ser molt, faran falta recursos i volem i necessitem compartir aquesta responsabilitat.

Vol dir que per tirar-ho endavant la implicació pública és clau?

Sense dubte i estem gratament sorpresos per la bona acollida que està tenint el projecte entre les autoritats locals, els ho vull agrair. Fins ara, tot i l'alta representació institucional al Patronat, el principal mecenes de la Fundació ha estat el nostre hòlding familiar, hem sigut el pal de paller del projecte i no com expressió de poder sinó per compromís. Per part de la Diputació de Tarragona ja hi ha un compromís i això ens ajuda molt. També hem trobat molt bona rebuda entre empreses

i institucions i confiem moltíssim en les ajudes que s'aniran concretant de l'Ajuntament i la Generalitat. Amb el temps veurem, però tenim la sensació de que hi ha interès en el projecte i no estem sols.

El de Reus serà el primer centre d'aquest tipus a Espanya?

Sí, aquest tipus d'institucions estan especialment a Europa amb centres de referència com l'Ars Electronica a Àus-

"L'últim que voldríem és un museu desèrtic, aquest centre d'art ha de donar servei a la comunitat artística i aportar activitats i difusió del coneixement a la societat local"

tria, el ZKM a Alemanya i el V2 de Rotterdam. Son institucions molt potents i públiques, no ens podem comparar però si parlar-hi de tu a tu. A partir de 2025, amb l'inici de l'activitat serem un centre de referència i comptem amb un equip magnífic amb Vicente Matallana com a director i Montse Grau com a directora gerent. És un doble repte, fer venir gent de tot el món i que la gent del Camp de Tarragona es faci seu el centre, el gaudeixi, el treballi i en tregui inspiració i creativitat.

Se sent visionari o pioner?

Vam començar sense tenir clar el somni que hem acabat complint i no esperàvem que tingués tant èxit. En aquell moment no en sabíem gaire però vam intentar fer un altre tipus de col·leccionisme. Més que adquisicions, hem

apostat per potenciar la creació, produir obres i crear beques. Com a col·lecció d'art som modestos però com a col·lecció especialitzada som un referent, vam encertar en l'especialització, vam saber ser pioners i el temps i la constància ens han anat a favor. Creiem que és una tendència que les noves tecnologies s'incorporin com a llenguatge al món de l'art i no parlem només obres tecnològiques des del punt de vista estètic o de divertiment, sinó amb la reflexió que comporta l'art sobre el món que ens envolta.

Estem en camí d'entendre millor i valorar l'art tecnològic?

Sí, no pot ser d'altra manera. Som dependents de la tecnologia i aquestes eines son part de la nostra vida, per tant, la creació a través seu interessa. Cada vegada ens agrada més el multimèdia, la interacció, participar amb l'obra i generar un diàleg. A mi m'apassiona visitar qualsevol museu però la part contemplativa pura i dura d'una visita plàstica a un museu forma més part de la història. Coexistirà tot però hem de trobar una manera més atractiva de que l'art dialogui amb les noves generacions, hi ha demanda d'apropar-se a l'art de manera diferent i que la gent formi part de l'obra. Un art més interactiu generarà més interès entre els joves, ja ho està fent. També passa en el col·leccionisme, la gent vol col·leccionar experiències i coneixement més que objectes. ■