

INDICADOR

d'Economia

Núm. 237 Any 20 - II Etapa



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

NOVEMBRE 2019

► ESPECIAL VI



El canvi climàtic marca una verema curta en quantitats i excel·lent en qualitat

El sector del vi assumeix les regles del joc del canvi climàtic: sequera i oscil·lacions tèrmiques, sovint fora del calendari habitual. És el cas de l'any en curs, en el que les calorades extremes de finals de juny van fer estralls a la carinyena, especialment a Priorat, Montsant i Terra Alta. L'escalfament global ha vingut per quedar-se i les solucions podrien arribar des de la recerca: Vitec i

la URV ja experimenten per fer evolucionar els tipus de raïm cap a varietats més resistents. D'altra banda, el sector del vi reivindica la seva condició d'actor decisiu en el reequilibri territorial i demana més suport de les administracions. Segons les DO tarragonines, les polítiques públiques beneficien als grans grups en detriment dels petits cellers i els pagesos. **Pàgs. 14-17**

► CONJUNTURA

Creixement sense ocupació

Tarragona registra una pujada de l'1,6% del VAB però un retrocés del 5,3% de l'ocupació, segons l'Anuari Econòmic Comarcal del BBVA. Un creixement inferior a la mitjana catalana, que se situa en el 2,6%. **Pàg. 6**

► INFORME

Tarragona lidera el crecimiento de las fundaciones en Catalunya

■ Desde 1996, el sector se ha multiplicado por 3,5 en TGN

■ Es la segunda provincia catalana con más empleo 'fundacional'

■ Las donaciones se mantienen a un nivel muy bajo



Foto: Cedida

Escuela de la memoria

Medio millón de euros educando la retentiva

Con cinco años de recorrido, Escuela de la Memoria tiene ya más de 2.500 alumnos en sus cursos online de pago y prevé facturar más de medio millón de euros en 2020. El emprendedor tarragonense José María Bea y otros dos socios alicantinos acaban de convertir su hobby, una escuela de memoria online, en una SL que ya se ha expandido a Latinoamérica. **Pàg. 5**

Taiwan obre les portes a la importació de productes agroalimentaris

Pàg. 7

AFEPPASA

Innovació per protegir els cultius del canvi climàtic

La sofrera tarragonina triomfa al mercat global amb una nova generació de bioestimulants pensats per minimitzar els efectes de les altes temperatures al sector agrari, molt en concret a les vinyes. AFEPPASA és des de fa anys un proveïdor de referència en el sector del vi, amb una quota de mercat del 40% a nivell europeu i presència a 82 països dels 5 continents. **Pàg. 17**

► URV – CONEIXEMENT I EMPRESA



La URV aprofita l'Any Internacional de la Taula Periòdica per divulgar la química

La Universitat Rovira i Virgili ha volgut aprofitar l'Any Internacional de la Taula Periòdica per cridar l'atenció de la societat sobre la importància de la química, especialment entre els més joves. L'efemèride està servint per treure la Taula al carrer i aprofitar-ho per fer divulgació científica i despertar noves vocacions científiques. La Taula Periòdica és per a

la majoria un record difós d'institut, un reguitzell d'elements en estat sòlid, líquid o gasós que algun dia es van memoritzar i, probablement, oblidar. Però aquesta eina científica, que ordena els elements, no és només clau per a la investigació química, és també present en el dia a dia i la quotidianitat.

Pàgs. 12-13

El Port de Tarragona creix un 6,2% fins setembre

El Port de Tarragona marca nous rècords en diversos tràfics. Tres productes energètics (cru de petroli, benzina i gasos energètics del petroli) i un producte agroalimentari (cereals i les seves farines) han marcat el resultat acumulat més alt des del 2004 i han contribuït als bons resultats registrats fins setembre. **Pàg. 8**

INFORME

Sector fundacional

Los activos de las fundaciones de Tarragona rozan los 400 millones

Desde 1996, el sector se ha multiplicado por 3,5 en la provincia, liderando el crecimiento en Cataluña

ROBERTO VILLAREAL / TARRAGONA

Con frecuencia se desconoce el peso económico del sector fundacional: en España hay cerca de 9.000 fundaciones activas, de las que unas 2.600 están registradas en Cataluña. En Tarragona, pese a lo poco que se divulga su actividad, las cifras alcanzan una dimensión más que relevante: 300 millones de euros de ingresos, 400 millones en activos, 6.500 trabajadores y más de 4.000 voluntarios. El último informe presentado por la Coordinadora Catalana de Fundaciones, -que recientemente ha impulsado un encuentro en el Seminario sobre mecenazgo y captación de fondos-, hace más visible la contribución de este sector al desarrollo económico y social.

Tarragona se sitúa en el tercer lugar de Cataluña por número de fundaciones (casi el 7% del total) frente al 9% de Girona, y a años luz de Barcelona, que roza el 80%. En Tarragona tienen su sede 172, que generan ingresos por actividades de más de 300 millones de euros, el 6,3% de los 4.800 millones que mueven las fundaciones catalanas. Girona se mueve en cifras similares, Lleida apenas llega al 2% (85 millones) y Barcelona aglutina el 86% (4.130 millones).

Otra cifra muy llamativa es la que refleja los activos fundacionales, que rozan en Tarragona los 400 millones de euros (4,6% de los más de 8.600 millones que suman en el total de Cataluña). Barcelona (más de 7.600 millones) y Girona



Los proyectos educativos como las becas de la Fundación Reddis son uno de los temas estrella en el sector

(cerca de 470) superan a la provincia tarraconense; Lleida (algo más de 120 millones) queda muy por detrás.

Los ingresos que generan las fundaciones en Tarragona 'sólo' suponen todavía el 1,43% del PIB

Esos 4.800 millones de ingresos arrojan una idea más precisa sobre el peso específico del sector fundacional en el PIB catalán, que el Idescat estimaba en 2016 en 225.000 millones de euros (2,14%). Los 300 millones de ingresos que se generan en Tarragona 'sólo' suponen todavía el

1,43% de un PIB de 21.000 millones. No obstante, el dato más interesante va ligado al rápido crecimiento del sector en Tarragona, que se ha multiplicado por 3,5 en dos décadas: en 1996 apenas existían en la provincia medio centenar de fundaciones.

Tarragona acelera en los últimos años

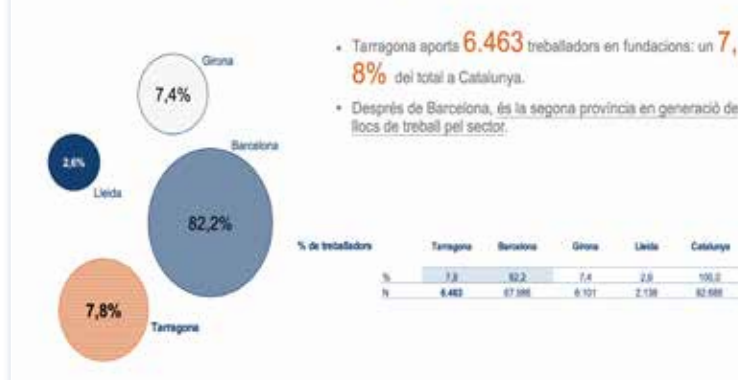
El presidente de la Coordinadora Catalana de Fundaciones, Pere Fàbregas, destaca que las fundaciones de Tarragona han mantenido una dinámica muy positiva en los últimos años y "crecen más deprisa que en Barcelona, aunque lógicamente la base de partida es muy diferente". No obstante, a juicio de Fàbregas, la positiva evolución reciente de Tarragona "da una idea del gran campo de acción que existe en el que se pueden de-

El sector fundacional a Tarragona:

Fundacions per comarca	1996	2018	S'han multiplicat
Alt Camp	3	9	X 3
Baix Camp	12	49	X 4
Baix Ebre	8	16	X 2
Baix Penedès	3	7	X 2
Conca de Barberà	1	6	X 6
Ribera d'Ebre	0	4	X 4
Montsià	1	11	X 11
Priorat	2	3	X 1,5
Tarragonès	19	65	X 3,4
Terra Alta	0	2	X 2
Total Tarragona	49	172	X 3,5
Barcelonès	575	1.276	X 2,2
Reste Catalunya	362	1.141	X 3,1
TOTAL CATALUNYA	1.002	2.589	X 2,6

Font: Idescat, 2018 - Registre d'entitats jurídiques de la Generalitat de Catalunya

Treballadors en fundacions per províncies:



sarrollar proyectos para avanzar y ganar peso en Cataluña".

Aunque Tarragonés (65) y Baix Camp (49) aglutinan aproximadamente dos terceras partes de las fundaciones en el territorio, "en todas las comarcas hay fundaciones; no es un fenómeno que se localice sólo en las capitales", subrayan desde la Coordinadora. El aumento ha sido especialmente llamativo en el Montsià, que desde 1996 pasado de 1 a 11 fundaciones, en la Ribera d'Ebre (de 0 a 4) y en la Conca de Barberà (de 1 a 6).

6.500 puestos de trabajo y 4.000 voluntarios

Tarragona ocupa la segunda posición en Cataluña si se mide la generación de puestos de trabajo de sus fundaciones: casi 6.500 (7,8%) de los 82.700 empleados (2,5% de la ocupación total del país). Girona muestra prácticamente un empate técnico con Tarragona (6.100 trabajadores, un 7,4% del total catalán) y Barcelona (68.000, 82%) y Lleida (2.150, 2,6%) vuelven a posicionarse, -por arriba y por abajo, respectivamente-, a mucha distancia.

En el análisis del empleo llama poderosamente la atención el caso de la Xarxa Sanitària i Social Santa Tecla. Sólo las fundaciones que dependen de ella ocupan, en cifras aportadas por su director adjunto, Joan Aregio, "entre 2.700 y 3.000 personas", es decir, casi

Tarragona ocupa a casi 6.500 (7,8%) de los 82.700 empleados del sector fundacional en Cataluña

el 50% del total de los puestos de trabajo que crea el sector en Tarragona. Su influencia se deja notar en la comarca del Tarragonés, donde aumentan hasta el 4% la capacidad para generar ocupación. "Se trata de un referente —explica Pere Fàbregas—, pues es complicado encontrarse una estructura como ésta, no sólo porque data del siglo XII, entre las fundaciones catalanas".

MISSATGERIA URGENT DE PAQUETERIA I DOCUMENTACIÓ

Logista

NACEX

NACEX TARRAGONA
Pol. Ind. Riu Clar
C/ Estany, 20-22
43006 Tarragona
Tel. 977 243 524

NACEX REUS
C/ Riudecols,
nº9, Baixos
43206 Reus
Tel. 977 752 738

NACEX VALLS
C/ Josep Mª Fàbregas,
nº 5 Baixos
43800 Valls
Tel. 977 614 446

NACEX TORTOSA
Pol. Ind. Baix-Ebre
C/ Reguers, 23 (C/F)
43897 Camprodó
Tel. 977 503 391

www.nacex.es
900 100 000

Twitter, WordPress, YouTube, LinkedIn icons

INFORME

Sector fundacional

Nace PortAventura Dreams

Además de la Xarxa Santa Tecla, que destaca por su estructura y su tamaño, en la provincia de Tarragona trabajan otras fundaciones tan importantes como la Fundació PortAventura, la Fundació Privada Reddis —con un amplio abanico de proyectos educativos, culturales y sociales—, la Fundació Privada Mutua Catalana —que se centra en la divulgación cultural en sentido amplio—, la Fundació Pau Casals o la Fundació URV. También están vinculadas a la investigación universitaria otras fundaciones que gestionan institutos tan prestigiosos a nivel internacional como el IPHES (Institut Català de Paleoecologia Humana i Evolució Social) o el ICIQ (Institut Català d'Investigació Química).

El pasado 22 de octubre la Fundació PortAventura inició el proyecto social que probablemente ha recaudado más fondos privados en la historia del sector fundacional en Tarragona. Con una inversión de más de cuatro millones de euros, PortAventura Dreams es un espacio lúdico ideado para buscar un efecto positivo desde el punto de vista psicológico durante la lucha contra la enfermedad, al tiempo que permite alimentar nuevos momentos de unión familiar. El *village*, que prevé acoger a 200 familias anualmente, está ubicado dentro del mismo resort de PortAventura World.

A los puestos de trabajo hay que sumar los 4.100 voluntarios que ayudan desinteresadamente a la labor social de las fundaciones. En este apartado, Tarragona está alejada de los 7.000 de Girona y de los más de 30.000 de Barcelona, aunque prácticamente multiplica por diez los 489 voluntarios de Lleida. En conjunto, los casi 42.000 que cooperan con las fundaciones suponen más del 8% de todos los que realizan esta tarea de forma altruista en Cataluña. Según las cifras de la Coordinadora, el nivel de generosidad de la sociedad catalana es una tendencia al alza. Para continuar en esta línea, “es importante ayudar a las fundaciones a construir una sólida reputación que

augmente el reconocimiento de la sociedad a la que sirven”.

Al igual que en el resto de Cataluña, los ámbitos de actuación más relevantes de las fundaciones tarraconenses son, por este orden, la cultura, la labor social y la salud. La provincia está por encima de la media catalana en lo que se refiere a cultura y salud —de nuevo por la envergadura de la Xarxa Santa Tecla— y por debajo en educación o investigación. En este último caso, la supremacía de Barcelona, con tres universidades, se hace más evidente: “Casi toda la investigación que se realiza en este país está impulsada por fundaciones”, recuerda Pere Fàbregas. ■

Suspenso en donaciones

Tarragona, muy por debajo de las aportaciones filantrópicas medias de empresas y particulares en Catalunya

R. V. / TARRAGONA

Los donativos privados en Tarragona suponen sólo el 1,4% de los más de 500 millones que reciben las fundaciones en Cataluña. En cifras redondas suman unos siete millones de euros. No existe una explicación coherente para discernir por qué las tendencias filantrópicas de personas físicas y empresas, pese a haber crecido en la última década, se sitúan muy por debajo de la dimensión alcanzada por el sector fundacional en nuestro territorio.

La figura jurídica de las fundaciones, que disponen de diversos beneficios tributarios y disfrutan de un régimen fiscal que incentiva los donativos y el mecenazgo, “es la más exigente que hay y que habrá”, enfatiza Pere Fàbregas, presidente de la Coordinadora Catalana de Fundaciones. Son entidades sin ánimo de lucro que administran activos para alcanzar un objetivo que fija el fundador, siempre de interés general en beneficio de la sociedad.

A diferencia de las sociedades, “los patronos que gestionan el patrimonio de la fundación no pueden cobrar, y si algo sale mal asumen toda la responsabilidad”. La Generalitat ejerce de supervisor a través del Protectorado, con facultades de inspección y sanción. En el caso extremo de liquidación, los bienes de una fundación no retornan nunca al fundador, sino que van a otra de objetivos similares o a la Hacienda Pública.

A partir de este contexto jurídico, las donaciones en Ta-

rragona se mantienen en un nivel bastante pobre, muy por debajo de su peso en el número de fundaciones, en activos, en ingresos o en trabajadores. Apenas algo más de 7 millones de euros sobre un total de 510 en Cataluña, lo que supone un pírrico 1,4% solo por encima de Lleida (3 millones, 0,6%).

Las donaciones en Tarragona se mantienen en un nivel pobre

En Girona se aprecia un salto cuantitativo (11 millones, 2,2%), aunque el grueso de los donativos vuelve a situarse en Barcelona con 487 millones, prácticamente el 96%.

“Estamos segmentando datos —avanza Pere Fàbregas— para saber por qué el porcentaje de Tarragona se queda en 1,4% del total, no tenemos explicación para eso, ya que la tendencia en los últimos 15 años en Cataluña ha mejorado mucho: se ha duplicado el número de personas que desgravan donativos en la renta (700.000) y también se ha doblado lo que donan, es decir, que la filantropía de las personas físicas se ha multiplicado por cuatro”.

En España, el porcentaje medio deducible de las donaciones es del 35%, frente, por ejemplo, al 66% de Francia. “El afán recaudatorio de la Hacienda pública en nuestro país es muy importante, siempre

sale el temor a perder ingresos, sin tener en cuenta que si el sector fundacional realiza acciones en lo social, cultural, sanitario... el Estado deberá sufragar menos gasto”.

“Las Administraciones públicas están en crisis y prefieren recibir el dinero; la Generalitat también tiene competencias para incentivar estas desgravaciones, que de hecho se llevan a cabo en otros territorios, pero desgraciadamente todos sabemos cómo está la tesorería de la Generalitat”, se lamentan desde la Coordinadora de Fundaciones.

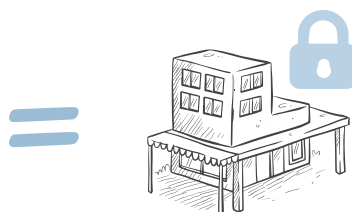
En cuestión de control y transparencia, Cataluña sí se lleva la palma. La Ley de Transparencia vigente en España desde 2013 tiene 40 artículos. La Ley catalana de 2014, mu-

En España las deducciones por donativo son la mitad que en Francia

cho más exigente, suma 90. En España coexisten nada menos que diez normativas diferentes, según las Comunidades Autónomas. En general, “las leyes se van copiando, pero hay algunas como la nuestra que son más minuciosas... nosotros estamos trabajando para ahorrar preocupaciones a las fundaciones catalanas y simplificarles la vida, ya que el marco jurídico de control se ha complicado mucho más que en la empresa convencional”. ■



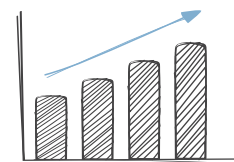
EL LÍDER EXPERT EN
ASSEGURANÇA DE CRÈDIT
AMB MÉS DE 25 ANYS D'EXPERIÈNCIA



MÉS SEGURETAT
PROTEGIM I VIGILEM EL SEU
NEGOCI CONTRA IMPAGATS



MÉS CREIXEMENT
L'AJUEM A CRÈIXER AMB
SEGURETAT I A AUGMENTAR LES
SEVES VENDES ASSEGURADES



MÉS RENTABILITAT
OPTIMITZEM LA SEVA PÒLISSA
GARANTINT REDUCCIÓ DE COSTOS
I AMB LES MILLORS COBERTURES

LI GARANTIM LA COMPANYIA I EL PRODUCTE
MÉS ADEQUAT PEL SEU RISC

Si NO TÉ pòliissa de crèdit consulti'ns,
l'assessorarem dels seus avantatges



C. Amargura, 36-38 / 43201 Reus



credito@protegoseguros.com



www.protegoseguros.com



902 180 410

OPINIÓ

Editorial

Els (no)stres diputats

Mentre escric aquestes línies s'està fent l'escrutini de les segones Eleccions Generals d'aquest políticament estèril 2019. Sigui quin sigui el resultat hi ha una cosa segura: difícilment els sis diputats de la nostra demarcació podran treballar pels interessos específics del territori on se'ls vota. Ho fa el model, que dilueix parcialment la motivació territorial dels vots en uns grans contenidors ideològics anomenats partits. Un model pensat durant la transició precisament per enfortir aquestes estructures, els partits, que havien de ser el pal de paller del nou sistema després de 4 dècades de dictadura.

Un model que s'oposa, per exemple, al britànic, en el que cada circumscripció electoral té un diputat que, amb el matís ideològic que escau en

l'A-27, les reformes pendents a la xarxa viària i ferroviària, l'Aeroport, l'Estació Intermodal... Els temes de sempre, vaja. Unes mancances històriques llargament reivindicades per aquest territori, es particular pels seus empresaris. Doncs el resultat va ser molt curiós: el grau de consens en el suport a tots aquestes velles aspiracions va ser elevadíssim, el que demostra que a l'hora d'identificar el que més ens convé en la proximitat les ideologies es dilueixen.

El gran periodista català Ramon Barnils (ja traspassat) utilitzava l'expressió *et regalima l'aigua baptismal per la galta* per ridiculitzar la ingenuïtat política. Com que no vull ser mereixedor d'aquesta fina ironia, vagi per endavant que tenim clar que és evident

que aquest capteniment positiu es feia en campanya i davant d'un públic —empresaris— que volia sentir precisament això. Però també ho és que

quan es parla de temes concrets i *pròxims* la política fa estranys companys de viatge. Si aquestes aliances que superen les ideologies i els tacticismes polítics són possibles a ajuntaments o altres corporacions supralocals on es pacta -a banda de per la cadira- per projectes concrets, perquè no és possible constituir grups de pressió territorials al Congrés? Segurament pel mateix motiu que el Senat no ha exercit mai la funció de cambra territorial que li encomana la Constitució. En fi, vaig a veure els resultats de les urnes. Diria que un nou actor que treballarà contra aquesta concepció d'Estat s'ha fet considerablement més gran. ■



Dani Revenga
Director
drevena@indicador.cat

Sigui quin sigui el resultat del 10-N, els sis diputats per Tarragona no exerciran de representants de territori perquè lògica dels partits els tornarà a diluir

cada cas, assumeix com a missió clara defensar els interessos locals. La conseqüència és que tothom sap qui és seu diputat, i quin ventall d'objectius li són encarregats, dins dels interessos generals de la seva àrea. Aquí, en canvi, tindrem sis diputats per Tarragona, però n'exerciran de representants territorials en un moment en el que molt especialment primen les estratègies de partit? No se què en pensem. La meua opinió és que, si ho fan, serà de manera molt puntual i decorativament. I sempre sense forjar aliances en benefici d'uns objectius que haurien de ser comuns.

Poques setmanes abans d'aquestes noves eleccions, la Cambra de Comerç de Reus va impulsar un experiment. Es tractava que els caps de llista per Tarragona de les sis formacions que van aconseguir representació a Catalunya en els comicis d'abril responguessin a un qüestionari de qüestions locals molt concretes, necessitats de territori, especialment infraestructures. Els temes de sempre: el Corredor Mediterrani, el futur de les autopistes,

La presión fiscal sobre el transporte y sus efectos negativos en toda la economía

El transporte por carretera no es un sector atractivo desde el punto de vista de la opinión pública. A pesar de su carácter esencial, dado que es insustituible y garantiza el suministro de todo aquello que necesitamos para vivir, tiene una mala imagen, porque se les asocia injustamente con elementos negativos como la comunicación o los accidentes de tráfico.

Tanto es así que, incluso en plena campaña electoral, ningún partido se preocupa por nuestras necesidades ni expone sus ideas para apoyar un sector que, repito, es básico para el funcionamiento de nuestra economía y, por extensión, de nuestras vidas. Y quizás sea mejor así, porque cuando se acuerdan de nosotros no es para solucionar problemas y resolver quejas, sino para castigarnos con más impuestos.

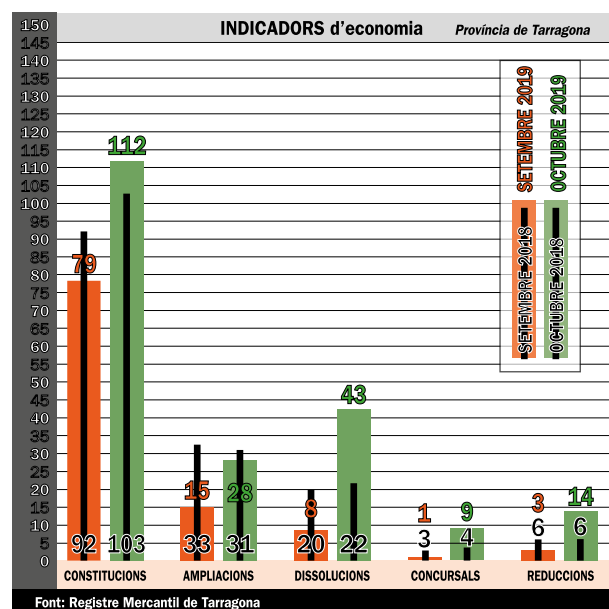
A pesar de que el principal gasto de nuestras empresas es el pago del carburante y de que está gravado con unos impuestos que suponen un 55% del precio resulta que no pagamos suficiente. Se

nos acusa de no pagar las carreteras que usamos y de que las vías públicas han de ser pagadas por los usuarios. No se tiene en cuenta los 11.000 millones de euros recaudados por el impuesto de hidrocarburos, y de que las carreteras son usadas por todos, pues sin ellas no habría productos en los mercados ni economía de ningún tipo.

No nos dejemos engañar, pues cuando se ataca la carretera todos somos castigados por el mayor coste de los productos que transportamos. El transporte es un sector más de la economía y necesita ser competitivo. Si no lo es, toda la cadena de valor se resiente. Reclamamos, pues, una fiscalidad más justa. ■



José Luis Aymat
Director de la Federación
Empresarial
de Autotransporte de
Tarragona (FEAT)



La dada

13,40% És el creixement del sector terciari a la demarcació de Tarragona entre 2007 i 2018, segons l'Anuari Comarcal del BBVA. Un desenvolupament que ha compensat l'estancament de la indústria i la caiguda de la construcció i el sector primari. Una terciarització, però que té els riscos clàssics de la temporalitat i la precarització salarial.



Foto: Xavi Jurio



La Conca de Barberà devastada per uns aiguats impossibles d'evitar i per la deficient neteja de lleres, bastant més corregible.

INDICADOR

Fundat per José Pedro Rueda Gallisà

Editor: DAVID ARIAS

Director: DANI REVENGA

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

Fotografia: XAVI JURIO

Disseny i maquetació: BONAIMATGE

Correcció: BONAIMATGE

Redacció i disseny:
continguts@indicadordecconomia.com
Tel. 977 12 75 92 - Fax 977 12 70 30

Comercial i administració:
comercial@indicadordecconomia.com
Tel. 977 12 72 17 - Fax 977 12 70 30
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:

BONAIMATGE
PUBLICITAT I COMUNICACIÓ

Gerent: DAVID ARIAS GIMÉNEZ

Carrer Illes Medes, 6-10 43203 REUS
Tel. 977 12 72 17 Fax 977 12 70 30

amic mitjà d'informació i comunicació

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

Gimnasio mental

Escuela de la Memoria tiene más de 2.500 alumnos en sus cursos online de pago y prevé facturar más de medio millón de euros en 2020

JAVI SERRANO / TARRAGONA

“Montar una empresa en cualquier sector puede ser rentable siempre que hagas algo diferente a la mayoría, que ofrezcas algo nuevo”. Con esta máxima, el emprendedor tarraconense José María Bea y otros dos socios alicantinos acaban de convertir su hobby, una escuela de memoria online, en una SL que en 2020 prevé facturar más de medio millón de euros.

“En 2014 organizamos unos cursos y abrimos la web (escueladelamemoria.com). Lo que comenzó como una afición, donde tenía que hacer todo, fue creciendo. Incorporamos a más gente al equipo, poco a poco nos hemos ido profesionalizando y el pasado julio la constituimos como empresa”, explica Bea, que ha dejado su empleo como profesor de Informática en un instituto para centrarse exclusivamente en este proyecto.

Esta academia virtual está especializada en técnicas de estudio de alto rendimiento. La mayor parte de sus clientes son

va creciendo cada vez más”, apunta Bea.

Su método se basa en la potenciación de la memoria para adquirir conocimientos. “Descubrir las técnicas de memorización supuso un cambio total en mi vida, uno de esos aprendizajes que marcan un antes y un después. En el instituto siempre se me dieron mal las asignaturas en las que había que memorizar y acabé creyendo que tenía una mala memoria”, cuenta Bea, que ha participado en campeonatos del mundo de memorización y es subcampeón de España de memoria de fondo.

Entre sus retos a corto plazo, Escuela de la Memoria prevé hacer cursos específicos para sectores concretos, “por ejemplo para padres que quieren ayudar sus hijos a sacar mejores notas”. Su expansión pasa por Latinoamérica, “donde hay personas que tienen muchas ganas de progresar y buscan herramientas que les aceleren hacia sus objetivos”.

“Es inevitable hacer previsiones de crecimiento y planificar las próximas acciones. De momento íbamos acertando, pero este año se nos están disparando las expectativas. La tendencia es buena, pero en internet todo cambia muy deprisa y somos conscientes

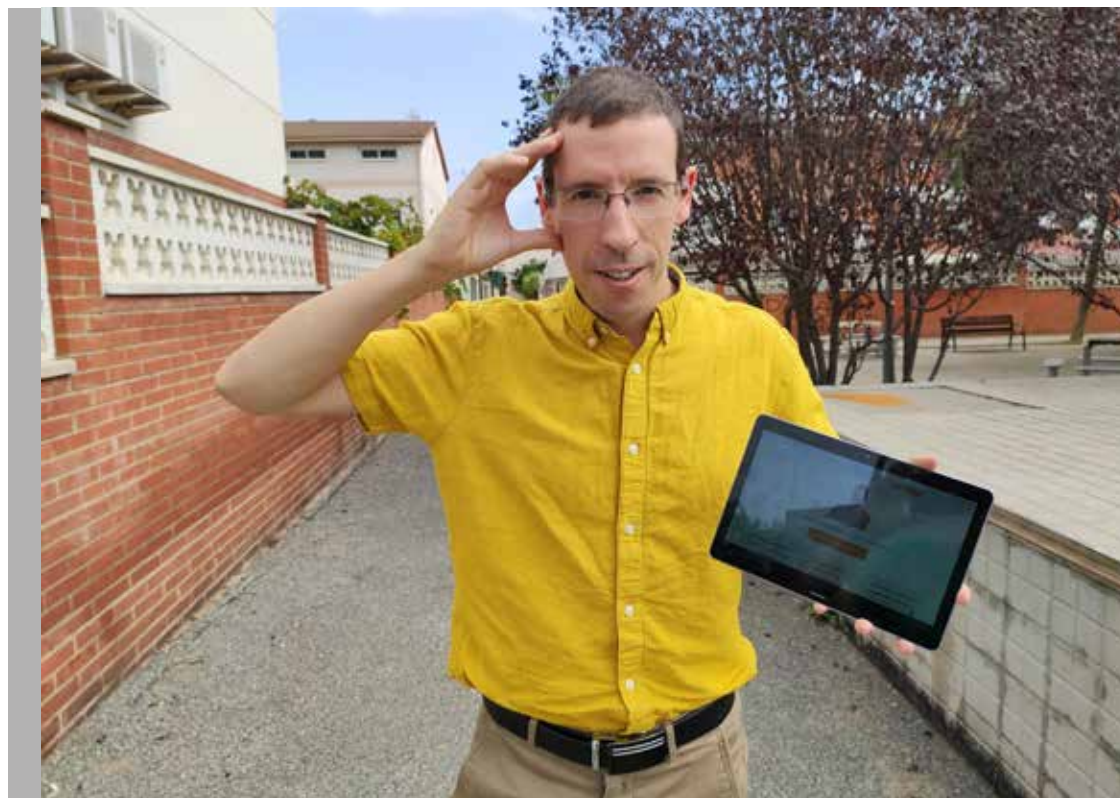


Foto: Xavi Jurio

PERFIL PROPI

José María Bea (Tarragona, 1980) es ingeniero informático y, hasta este curso, impartía clases en ciclos de grado superior de Informática y Robótica en un instituto de Barcelona. Lo ha dejado para lanzar Escuela de la Memoria. “Ha sido una decisión difícil porque me encanta mi trabajo de profesor —al que se ha dedicado diez años—, pero la empresa está creciendo y ahora tengo que estar en la escuela al 100%. Sigo enseñando, aunque de otra forma, y llevo a mucha más gente”, afirma. Su profundización en las técnicas de memorización le ha llevado a ser subcampeón de España de memoria de fondo y a escribir libros en lo que explica como potenciar la mente para mejorar el rendimiento escolar o laboral. “Me entusiasma y tenía que compartir estas técnicas con otras personas que también creían que tienen una mala memoria”, dice.

INTERNACIONALIZACIÓN

Sus planes de expansión pasan por ampliar su presencia en Latinoamérica

estudiantes de oposiciones, universitarios, emprendedores y profesionales que tienen que formarse continuamente. Cuenta con más de 2.500 alumnos en sus cursos online de pago y casi 200.000 seguidores en redes sociales y listas de correo. “La mayoría es de toda España, pero tenemos un porcentaje de Latinoamérica que

de que para seguir arriba tenemos que innovar y garantizar la máxima calidad a nuestros alumnos”, señala Bea.

La combinación de educación y nuevas tecnologías ofrece grandes posibilidades. “La formación es un sector en auge, y la formación online todavía más”, asegura el tarraconense. A diferencia de otras academias, sostiene, la Escuela de la Memoria se centra en cómo adquirir rápidamente los conocimientos necesarios. “Tenemos experiencia en competiciones de memorización a nivel mundial, en las que se necesita memorizar mucha información de forma rápida y

segura, leer muy rápido y saber rendir en momentos de máxima presión. Y hemos adaptado esas técnicas a las necesidades de los estudiantes”, comenta.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Su oferta de formación es virtual, sin sede física ni horarios fijos

Una propuesta condensada en clases a la carta, sin una sede física ni horarios. “Evitar desplazamientos y acceder a formaciones que no puedes

encontrar cerca de casa es solo posible gracias a internet: hace años que estamos viendo buenos cursos online con centenares de miles de estudiantes. Al ser formación virtual puedes crear materiales de muy buena calidad, con una postproducción en los vídeos que ayuda a entender lo que se explica de una forma mucho más amena”, concluye. El resultado, insiste, está garantizado y comprobado empíricamente: al mes de utilizar sus métodos “puedes estudiar un temario en la mitad de tiempo que antes, recordando de forma mucho más segura y lo mejor, divirtiéndote”. ■

SOC

Servei d'Ocupació de Catalunya

PROGRAMA 30 PLUS

AJUTS A LES EMPRESES EN LA CONTRACTACIÓ DE MAJORS DE 30 ANYS

Estalvia temps i diners en la contractació de personal. Si necessites incorporar persones a la teva empresa, Mas Carandell t'ho posa fàcil.

Hi trobaràs

- Assessorament en ajuts a la contractació: subvencions de fins a 9.450 € per contractar persones majors de 30 anys
- Servei de gestió d'ofertes de feina per Internet
- Suport tècnic amb atenció personalitzada per definir l'oferta de treball
- Una acurada intermediació laboral
- Una gestió sense cost, àgil i confidencial

www.borsa.mascarandell.cat

Més informació a **Mas Carandell** de dl a dv de 9 a 14 h, al carrer de Terol, 1, de Reus o bé al telèfon 977 010 850



Generalitat de Catalunya

Projecte subvencionat pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya i pel Servicio Público de Empleo Estatal - Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social - en el marc del programa 30 Plus, regulat per l'ordre TSF/132/2018, de 30 de juliol i Resolució TSF/3060/2018, de 17 de desembre



INSTITUT MUNICIPAL DE FORMACIÓ I EMPRESA REUS

ACTUALITAT

Conjuntura

Tarragona registra una pujada de l'1,6% del VAB però un retrocés del 5,3% de l'ocupació

L'Anuari Econòmic Comarcal del BBVA assenyala que la reducció del creixement industrial a la demarcació ha evitat uns resultats comparables a la resta de Catalunya

REDACCIÓ / TARRAGONA

Tarragona ha registrat un increment del Valor Afegit Brut (VAB) —un concepte que es considera pràcticament sinònim del PIB— inferior a la resta de Catalunya per la reducció del creixement del sector industrial. Així ho mostra l'Anuari Econòmic Comarcal 2019 que conté les dades econòmiques del període 2007-2018. Així, Tarragona ha marcat un increment del VAB de l'1,6% mentre que a la resta de Catalunya l'augment ha estat del 2,6%, destacant l'àrea metropolitana de Barcelona amb un increment del 2,9%.

A Tarragona, el Camp ha registrat un creixement de l'1,5% i les Terres de l'Ebre de l'1,8%. El descens de la indústria al Camp de Tarragona va ser, segons l'estudi, del 2,5%. Es tracta d'un sector que aporta, segons l'informe, un 30% del VAB en aquestes co-

marques. Només l'impuls del sector serveis (augment del 3,2%), que suposa les dues tercers parts del VAB al territori, va contrarestar el decreixement de la indústria. La construcció també registra un alça del 4,1%.

Malgrat la contenció en el creixement en relació amb la mitjana de Catalunya, el període 2013-2018 indica que la demarcació ha registrat un increment del 16,2%, el més gran de tota Catalunya, que té una mitjana de 14,9% en el període. Si es mira amb detenció el sector industrial a la demarcació, la producció d'energia, gas, aigua i reciclatge van caure un 10%, sent el Baix Camp qui va mostrar una caiguda més gran pel que fa a l'energia (12,7%), mentre que al Tarragonès es va registrar una davallada del 6,3%.

Per contra, l'ocupació en el sector industrial va créixer el 2018 un 2,4%. Així, el 2018 hi havia 38.000 afiliats el 2018, un 4,8% menys que el 2017.



El catedràtic Josep Oliver durant la presentació de l'informe.

Segons l'estudi, la recuperació industrial en el període 2013-2018 va ser del 22,9%. El motor de la recuperació en termes de VAB a la demarcació de Tarragona va ser del sector terciari, que en el període 2007-2018 va mostrar una re-

cuperació del 13,4%. En nombre d'afiliats (a la Seguretat Social), el terciari va mostrar el 2018 un augment del 9,1% respecte al 2007.

Pel que fa a la construcció, el VAB al Camp de Tarragona presentar una contracció acu-

mulada del 54,6% en el període 2007-2018 malgrat que el 2018 aquest sector de negoci va créixer un 4,5%. En el sector primari, l'agricultura té una contracció del 5,8%. El

A Catalunya la pujada el 2018 va ser del 2,6% i a Barcelona del 2,9%

creixement del terciari el 2018 reflecteix tant l'avenç dels serveis privats (2,4%) com, en particular, dels col·lectius (4,0%). La recuperació 2013-18 ha situat el VAB generat el 2018 al sector, al voltant d'un 9% per sobre el del 2007. Mentre en l'àmbit dels privats, el VAB se situa només un 3,3% per sobre el del 2007, el dels col·lectius el supera ja en un 27,2%. ■

La població ocupada a Tarragona se situa un 2,56% per sota de la del 2006

Així ho indica un informe de la CEPTA que evidencia que no s'han recuperat els índex anteriors a la crisi tot i que hi ha hagut una millora progressiva

REDACCIÓ / TARRAGONA

El mercat de treball de la demarcació de Tarragona es comporta pitjor que a Catalunya i que a la resta de les demarcacions catalanes segons s'assegura en l'estudi: "El diferencial entre la taxa d'atur de la província de Tarragona i la de Catalunya, assoleix al tercer trimestre de 2019 xifres negatives, tot i que moderades, tot mantenint una trajectòria que es va materialitzar a partir del mateix període de 2013".

L'informe de l'"Evolució del mercat de treball a la província de Tarragona entre el 2006 i 2019" que ha presentat aquest migdia la CEPTA mostra que la població ocupada al

tercer trimestre de 2019 a la demarcació se situa en 349.600 persones, un 2,56% per sota de les dades de 2006. Aquesta dada és, fins i tot, un 8,1% per sota del màxim de la sèrie (2006-2019), assolit durant el tercer trimestre del 2007. "El mercat de treball de la demarcació de Tarragona presenta la taxa d'activitat més baixa de les províncies catalanes, s'està davant d'un escenari comparativament més negatiu", expliquen des de la CEPTA.

Així, la taxa d'atur a la demarcació durant el tercer trimestre del 2019 se situa en el 12,2%, amb una reducció d'1,7 punts en relació al mateix període del 2018. "El teixit productiu de la demarcació per a generar ocupació en

temps de bonança és comparativament pitjor que la resta de Catalunya", asseguren des de la CEPTA arran de l'informe, mentre apunten a l'estacionalitat derivada de la importància creixent de l'activitat turística a la demarcació.

Tarragona ocupa la posició 30 de totes les províncies espanyoles en quant a nivell d'atur amb un percentatge del 12,21%. És la demarcació catalana amb més atur per davant de Barcelona (11,27%), Lleida (8,37%) i Girona (8,01%). Aquesta última només té quatre províncies per sota al llistat, és a dir, amb menys atur. El diferencial de les taxes d'ocupació entre Tarragona i la resta de Catalunya es troba ara en 2,6 punts

(Catalunya registra una taxa d'ocupació de 55,0 en el tercer trimestre d'enguany mentre que Tarragona mostra un 52,4). Lleida, per exemple, té una taxa de 57,1.

Segons l'informe, ha estat principalment el sector serveis qui ha generat més ocupació en els tercers trimestres del període estudiat (2006-2019). Enguany, això el sector terciari assoleix un 72,03% del total de població ocupada a la demarcació per un 17,71% de la indústria. Segons l'estudi, però, "els fets polítics patits a Catalunya a partir de la tardor de 2017, on hi ha hagut un intens augment de la tensió, han afectat al turisme provinent d'altres comunitats autònomes espanyoles, la qual cosa

també segueix condicionant els nivells d'activitat".

De totes les províncies de l'Estat, Tarragona ocupa l'onzena posició en taxa d'activitat, amb un 59,67. És l'última de Catalunya per sota de Girona (tercera de la llista amb 63,34), Lleida (62,30) i Barcelona (61,71). L'informe assegura que la diferència entre el mercat de treball de les comarques tarragonines i les de la resta de Catalunya s'explica per la "baixa intensitat empresarial". Així, Tarragona registra un índex d'intensitat de 32,37 si es té en compte la població i el nombre d'empreses que hi ha. Barcelona registra un índex de 32,81, Girona de 38,80 i Lleida de 37,89. ■

ACTUALITAT

Internacionalització

Taiwan obre les portes a la inversió dels empresaris de la Cambra de Reus

REDACCIÓ / REUS

“Els empresaris heu de ser proactius perquè nosaltres donem totes les facilitats perquè les empreses obrin camí a Taiwan”. L’ambaixador de Taiwan a Espanya, José María Liu, va assegurar en una conferència a la Cambra de

Comerç de Reus que “la demanda de productes europeus de qualitat no para de créixer” en un país que creix a un ritme del 3% anual. Així, l’oli d’oliva, el vi, els fruits secs o la carn són alguns dels productes més apreciats en aquell estat asiàtic. “Volem treballar plegats per donar les màximes facilitats a les

empreses que vulguin apostar per Taiwan, com a Cambra podem aplanar el camí en contacte amb les Cambres de Comerç d’aquella zona”, ha dit Jordi Just, president de la Cambra de Comerç de Reus mentre avançava que l’entitat que presideix ja està organitzant una missió empresarial a Taiwan. ■



Un moment de la jornada que es va celebrar a la Cambra de Reus.

La fallida de Thomas Cook deixa un deute de 15 milions a la Costa Daurada



El touroperador britànic no ha pagat les estades de 40.000 turistes als establiments hotelers entre juliol i setembre.

REDACCIÓ / SALOU

El touroperador britànic Thomas Cook ha deixat un deute d’uns 15 milions d’euros als establiments de la Costa Daurada a causa de la seva fallida econòmica. Segons xifres de la Federació Empresarial d’Hostaleria i Turisme de Tarragona (FEHT), dels 55.000 turistes que la companyia havia de portar a la zona, 4.000

no van arribar a causa de la fallida de finals de setembre, i 40.000 paquets no es van pagar. De fet, l’empresa ha quedat a deure les factures de juliol, agost i setembre a una vintena d’establiments, entre hotels i apartaments. Des de la FEHT treballen per buscar nous touroperadors que permetin mantenir el mercat britànic de cara l’estiu vinent, encara que han reconegut que és molt difícil. ■

Servei de Reus i Tarragona a l'Aeroport de Barcelona i a l'Estació de l'AVE

• Reus - Estació del Camp

Sortida REUS Arribada Estació del Camp	(1)	(2)	(2)	(2)	(2)	(1)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(1)	(2)	(2)	(2)	(2)	(1)	(2)	(2)	(2)	(1)	(2)	(2)	(2)			
	5.30	6.30	7.15	7.30	8.30	9.25	10.00	11.00	11.25	12.00	13.00	13.25	14.30	15.30	15.40	16.00	17.00	17.35	18.00	19.00	19.40	20.02	20.40	21.00	21.30	22.00	
	6.00	7.00	7.55	8.00	9.00	10.15	10.30	11.30	12.15	12.30	13.30	14.15	15.00	16.00	16.15	16.30	17.30	18.20	18.30	19.30	20.20	20.30	21.20	21.30	22.00	22.30	
Sortida Estació del Camp Arribada REUS	(1)	(2)	(2)	(2)	(2)	(1)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(1)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	
	6:00	7:00	8:00	8:25	9:00	10:23	10:30	11:30	12:15	12:30	13:30	14:25	15:00	16:00	16:15	16:30	17:30	18:20	18:30	19:30	20:20	20:30	21:30	22:00	22:25	22:45	
	6:30	7:30	8:30	9:24	9:30	11:25	11:00	12:00	13:20	13:00	14:00	15:20	15:30	16:30	16:50	17:00	18:00	19:10	19:00	20:00	20:55	21:00	22:00	22:30	22:50	23:15	
(1) de dilluns a divendres feiners · (2) De dilluns a diumenge																											

(1) De dilluns a divendres feiners · (2) De dilluns a diumenge

• TARRAGONA - ESTACIÓ DEL CAMP

De dilluns a divendres feiners / De lunes a viernes laborales

Tarragona - Estació del Camp	6.00	6.40	6.50	7.40	7.55	8.25	8.40	9.00	9.25	9.40	10.00	10.20	10.40	11.15	11.40	12.00	12.20	12.40	13.25	13.40	14.00	14.35	14.40	15.25	15.40	16.00	16.35	16.40	17.00	17.25	17.40	18.05	18.35	18.40	19.10	19.40	20.00	20.35	20.40	21.00	21.40	21.55	22.40	23.05	23.40
Estació del Camp - Tarragona	6.20	7.00	7.30	7.50	8.10	8.20	8.45	9.10	9.39	9.55	10.10	11.10	11.35	12.10	12.19	12.54	13.10	13.24	13.50	14.10	14.55	15.30	15.54	16.10	16.55	17.10	17.19	18.10	18.55	19.10	19.54	20.10	20.20	20.54	21.10	21.50	22.10	22.29	23.10	23.19	0.00				

Dissabtes feiners / Sábados laborales

Tarragona - Estació del Camp	6.00	6.50	7.50	8.25	9.00	9.25	10.00	11.25	12.00	12.50	14.00	15.30	16.00	16.50	18.00	18.50	19.25	20.00	20.45	21.00	22.05
Estació del Camp - Tarragona	6.15	7.45	8.20	8.45	9.20	9.55	10.19	11.05	12.19	13.45	14.19	16.24	17.25	18.19	18.55	19.40	20.19	21.00	21.19	21.40	22.19

Diumenges i festius / Domingos i festivos

Tarragona - Estació del Camp	7.50	8.25	9.00	9.25	10.00	10.30	11.25	12.00	12.50	14.00	15.15	16.00	16.50	18.00	19.30	20.00	20.45	22.05	23.10
Estació del Camp - Tarragona	8.20	8.45	9.20	9.55	10.19	11.05	12.19	13.45	14.19	15.00	16.24	17.25	18.19	18.55	20.19	20.59	21.45	22.19	23.24

• AEROPORT DE BARCELONA (TERMINAL 1) - TARRAGONA - SALOU - REUS (Del 2 de novembre al 30 d'abril)

		AEROPORT DE BARCELONA (DEL PRAT) - LA PINEDA - SALOU - PORT AVENTURA - CAMBRILS-REUS BARCELONA AIRPORT (EL PRAT) - LA PINEDA-SALOU-PORT AVENTURA-CAMBRILS-REUS																							
		Parada a l'Aeroport de Barcelona TERMINAL 1 (Planta 0: andana 7 al 13) i TERMINAL 2 (parada interurbà entre Terminal B i Terminal C) Bus Stop Barcelona Airport Terminal 1 (Level 0, platform 7 to 13) and Terminal 2 (intercity stop between Terminal B and Terminal C)																							
		De dilluns a divendres (feiners) / From monday to friday (working days)												Dissabtes feiners / Working saturday						Diumenges i festius / Sunday and holidays					
A. Barcelona	T2	10,20	12'20	14'25	16,10	17,55	19,55	22'40	9'15	11,55	14'25	16,55	19,25	21'55	9'15	11,55	14'25	16,55	19,25	21'25	22'55				
	T1	10,30	12,30	14,35	16,20	18,05	20,05	22,50	9'25	12,05	14,35	17,05	19,35	22,05	9'25	12,05	14,35	17,05	19,35	21,35	23,05				
	Tarragona	11,35	13,35	15,40	17'35	19,15	21'15	23,50	10'30	13,15	15'45	18,15	20,40	23'20	10'30	13,15	15'45	18,15	20,40	22,40	0,15				
	Salou	12,15	14,15	16'30	18,10	20,00	21,50	0,15 (3)	11'05	13,45	16'30	18,45	21,30	23,50	11'10	13,45	16'30	18,45	21,30	23,15	0,55				
	Reus	13'00	14,50	17'20	17'55 (2)	-	22'25	0'50	10,55 (2)	14,20	17'20	19,20	22,20	0'35	11,35	14,20	17'20	19,20	22,20	23,50	1,30				
		REUS-CAMBRILS - SALOU - PORT AVENTURA - LA PINEDA - AEROPORT DE BARCELONA (DEL PRAT) REUS-CAMBRILS - SALOU - PORT AVENTURA - LA PINEDA - AEROPORT DE BARCELONA (EL PRAT)																							
		Parada a l'Aeroport de Barcelona TERMINAL 1 (Planta 0: andana 7 al 13) i TERMINAL 2 (parada interurbà entre Terminal B i Terminal C) Bus Stop Barcelona Airport Terminal 1 (Level 0, platform 7 to 13) and Terminal 2 (intercity stop between Terminal B and Terminal C)																							
		De dilluns a divendres (feiners) / From monday to friday (working days)												Dissabtes feiners / Working saturday						Diumenges i festius / Sunday and holidays					
Reus	Salou	3,10	-	8,05 (2)	9,35	10,35	13'25	15,35	3,10	5,55	8,35	10,50	13'25	16,55	3,10	5,55	8,35	10,50	13'25	17'10 (1)(2)					
	Tarragona	3,40 (3)	6,20	8'00	10'05	11'05	14'05	16,15	3,40 (3)	6,20	9,15	11,15	14'05	17,30	3,40 (3)	6,20	9,15	11,15	14'05	17'00					
	T2	4,00	7,00	08'50	11,00	12,00	15,00	17'10	4,00	7,00	10,00	12,00	15'00	18,20	4,00	7,00	10,00	12,00	15'00	17,50					
	T1	5,05	8,05	10'10	12,05	13,05	16,05	18,15	5,05	8,05	11,20	13,10	16,05	19,30	5,05	8,05	11'05	13,10	16,05	19,10					
	A. Barcelona	T2	5,15	8,15	10,20	12,15	13,15	16,15	18,25	5,15	8,15	11,30	13,20	16,15	19,40	5,15	8,15	11,15	13,20	16,15	19,20				

(1) Només diumenges · (2) Enllaç a Tarragona per anar o venir de Reus · (3) A Salou només parada a PL Europa



PLANA

Més de 420 autocars propis al seu servei

EXCURSIONS I RESERVES GRUPS

☎ 977 54 04 93

Reserva el teu transfer a:

www.busplana.com

977 55 36 80

PORT

Tràfics

El Port de Tarragona marca nous rècords en tràfics de productes petroquímics i agroalimentaris

Les dades acumulades de setembre marquen xifres rècord en cru de petroli i cereals, entre d'altres

REDACCIÓ / TARRAGONA

El Port de Tarragona marca nous rècords en diversos tràfics, segons les dades acumulades fetes públiques avui. Tres productes energètics (cru de petroli, benzina i gasos energètics del petroli) i un producte agroalimentari (cereals i les seves farines) han marcat el resultat acumulat més alt des del 2004 i han contribuït als bons resultats registrats en el mes de setembre passat amb 25,12 milions de tones acumulades, el que resulta ser un 6,2% superior a 2018.

El cru de petroli registra unes dades acumulades de gairebé 7,5 milions de tones, un increment del 9,6% respecte al 2018. En la mateixa línia, la benzina (1 milió de tones) i els gasos energètics del petroli (1,5 milions de tones) marquen registres amb un augment del 889,5% i 26,0% d'increment respectivament, en comparació a les dades acumulades al setembre de 2018.



L'automoció és una de les unitats de negoci clau en la diversificació del Port de Tarragona.

Aquests bons resultats també es veuen reflectits en un altre tràfic, el de cereals amb les seves farines, que marca un rècord amb 2,8 milions de tones, un 6,5% superior al mateix període de 2018. En tots els casos, són els millors resultats en els darrers 15 anys, des de l'any 2004.

D'altra banda, el Port de Tarragona segueix registrant un augment en tràfic de ve-

hicles. La xifra acumulada d'aquest producte és de gairebé 159.000 vehicles, de setembre 2018 a setembre 2019, la qual cosa representa un increment del 13,4% respecte de la xifra acumulada registrada el 2018.

Un mes de setembre positiu

El mes de setembre ha significat un moviment de 2,81 milions de tones en el tràfic

marítim al Port de Tarragona. Aquesta xifra és superior als 2,67 milions de tones registrades al mes de setembre de 2018, la qual cosa suposa un creixement del 5,2%.

Els productes agroalimentaris, concretament els presentats en forma de sòlids a dojo, són el que experimenten un major creixement amb un 77,6%, ja que passen dels 322.000 de setembre de 2018

a les 573.100 tones d'aquest setembre passat. Aquest augment dels agroalimentaris (en particular els cereals, com indicàvem abans) compensa el

Les 25,12 milions de tones fins setembre incrementen un 6,2% la xifra de 2018

descens del tràfic de carbó i coc que disminueix al setembre en un 68,5% respecte el mes de setembre de 2018.

Per la seva part, els líquids a doll experimenten un creixement del 2,6% en conjunt. En aquest cas, el lleuger descens del cru de petroli en aquest mes de setembre 2019 compensa amb l'increment dels químics i adobs, amb 17,3% més respecte a setembre de 2018, i els altres productes petrolífers, amb un 19,4% d'increment respecte a setembre 2018. ■

Autolica promociona el nou el Mercedes-Benz EQC, el primer SUV elèctric de la companyia

El concessionari tarragoní permetrà provar aquest vehicle gratuïtament entre els dies 4 i 8 de novembre



La tecnologia del vehicle elèctric de Mercedes-Benz arriba a Tarragona. Autolica, concessionari oficial de la marca alemanya, ofereix la possibilitat de provar gratuïtament el nou model Mercedes-Benz EQC, el primer SUV completament elèctric de la companyia de l'estrella. Així, tots aquells que vulguin conduir l'EQC ho podran fer fins al 8 de novembre. "Volem que siguin els usuaris qui descobreixin de primera mà les meravelloses sensacions que transmet l'EQC al volant", ha dit Roland Schell, president de Mercedes-Benz Espanya.

Segons informa la marca, el Mercedes-Benz EQC té una autonomia d'entre 445 i 471 quilòmetres i una potència

de 300 kW. Aquest és un fet cabdal perquè amb l'aparició

El nou model té una autonomia d'entre 445 i 471 quilòmetres, 300 kw de potència i un cost a partir dels 77.000 euros

d'aquesta mena de vehicles impulsats completament per energia elèctrica, l'autonomia és un paràmetre cabdal per a molts possibles compradors. L'EQC es pot adquirir a partir dels 77.425 euros.

El que CIRCula, TORNA

I PRESERVA la
salUT del PLANETA

COMPTem
amb TU!



Els envasos que recicles es poden transformar en mobiliari urbà.
Si diposites els envasos al contenidor groc, **no trenques el cercle**
i ajudes a estalviar recursos.

elquecirculatorna.tarragona.cat

ENERGIA

Conjuntura

'Mix' energético: horizonte 2030

Ni Catalunya ni el conjunto del Estado parecen en condiciones de cumplir con los objetivos de implantación de las energías renovables

R. V. / TARRAGONA

La aceleración del cambio climático por efecto de la acción humana ha puesto en primera página el debate sobre el futuro 'mix' energético de Catalunya, donde las propuestas más realistas de los expertos se mezclan con una buena dosis de demagogia política en forma de promesas de cara a la galería. En medio de ambos extremos, la opinión pública trata de hacer luz para poder separar el grano de la paja en una avalancha informativa que acumula titulares diarios, a menudo llenos de incoherencias.

Los principales especialistas en la materia tienen claro que Catalunya no va a poder cumplir los objetivos de penetración de las energías renovables en el consumo eléctrico previstos para 2030. Un análisis prudente de las cifras concluye que la capacidad de generación de renovables en Catalunya es insuficiente para lograr los objetivos marcados por la Llei 16/2017 de Cambio Climático, aprobada con un amplio consenso por el Parlament de Catalunya. A nivel estatal sucede más o menos lo mismo.

Uno de los objetivos de la citada Ley es que las tecnologías de generación de electricidad a partir de energías renovables cubran la mitad de la demanda eléctrica de Catalunya. En un escenario de crecimiento modesto de consumo de electricidad en un 0,7% anual, según un informe de la As-



El objetivo es que las renovables aporten la mitad del consumo eléctrico en 2030, un desiderátum que se antoja difícil de alcanzar.

sociació Eòlica de Catalunya (EoliCat), en el año 2030 la demanda eléctrica de Catalunya se situaría en 51.312 GWh,

donde 25.656 GWh se deberían de aportar mediante las fuentes de energía renovables. Con los números en la

mano, el escenario previsto por la Ley de Cambio Climático supone la cuadratura del círculo. En dicho contexto,

viabilidad económica de este plan y también por la frágil posición del Gobierno que salga de estas elecciones en función de los pactos que se vea obligado a suscribir.

El catedrático de Estratigrafía y profesor de Recursos Energéticos y Geología del Petróleo en la Facultad de Ciencias de la Tierra de la UB, Mariano Marzo, una de las voces más autorizadas a nivel internacional en materia de energía, lo tiene claro: "La gente no quiere nucleares y es muy libre, pero cuando hablan del 100% de renovables en el 2050... Si se tiene en cuenta que a día de hoy el 50% de la electricidad de Catalunya es de origen nuclear, y las renovables no llegan ni al 10%, tendríamos que sustituir ese enorme diferencial, más todo el crecimiento que tenemos... No lo veo". A su juicio, la captura del CO₂ y los retos —minería, emisiones...— que plantean las baterías de almacenamiento son, entre otros, los grandes caballos de batalla.

¿Macrocentral hidroeléctrica en Riba-roja?

La aportación de energía hidroeléctrica se prevé en la media de los últimos 15 años, del 2004 hasta 2018: las centrales hidroeléctricas han operado en un régimen de 1.727 horas anuales equivalentes a capacidad nominal, por lo cual se estima que el año 2030 la energía hidroeléctrica podría aportar 4.086 GWh. Eso, en una hipótesis prudente y en el caso de que no prospere la macrocentral de 3.061 Mw de capacidad —equivalente a toda la industria nuclear catalana— proyectada en los términos municipales de Riba-roja d'Ebre (Ribera d'Ebre) y La Fatarella (Terra Alta). La Comisión Europea acaba de anunciar que ha incluido el proyecto en su listado de proyectos de interés común para potenciar la interconexión eléctrica en el continente. La elección permite simplificar la tramitación y acceder a fondos comunitarios. La financiación era uno de los obstáculos principales con un coste aproximado de 2.100 millones de euros, inabordable para una pequeña constructora como Romero Polo, que promueve el proyecto y que espera ponerla en marcha en 2027.

Más potencia eólica

En cuanto a los parques eólicos, EoliCat proyecta que en 2030 serán capaces de aportar 8.864,4 GWh, repartidos entre los 2.798,4 GWh generados a día de hoy y los 6.066 GWh aportados por la nueva capacidad de generación construida y puesta en servicio hasta 2030. "Es necesario aumentar la potencia eólica para llegar al 50% de cobertura con renovables en Catalunya, modificando de esta forma las estimaciones de nueva potencia que el ICAEN ha presentado este año en el Congrés Català de l'Energia; incluso de realizarse este esfuerzo, será necesario importar casi el 20% de la demanda eléctrica", vaticinan.

Las previsiones indican también que en los próximos diez años habrá un incremento de 4.709 Mw de capacidad de generación fotovoltaica, una industria en auge. A los grandes parques solares se le debe sumar el nuevo impulso del autoconsumo. En un reciente foro impulsado por la Cambra de Comerç de Reus se puso de manifiesto que el sector se encuentra en un momento dulce después de que el Consejo de Ministros derogase el pasado abril el 'impuesto al sol' y creara un marco legislativo muy favorable a estas inversiones. ■

AUTOCONSUM PER A LA LLAR, L'EMPRESA I LA INDÚSTRIA

Inverteix en energia, estalvia en electricitat

Demaneu-nos pressupost sense compromís

info@solcam.es
comercial@solcam.es
T. 977 36 80 34
M. 660 627 476

www.solcam.es
#SolcamEnergia

Catalunya tendría que cubrir con importaciones un tercio de la demanda eléctrica. El primer hecho relevante de aquí a 2030 es el cierre de los tres reactores nucleares actualmente en servicio en el territorio. El anuncio de Pedro Sánchez de desnuclearizar España cuando las centrales cumplan 40 años —la franja de edad va desde el 2020 hasta el 2028— provoca reacciones que van desde el escepticismo a la incertidumbre. Vandellòs II (2020) y Ascó (2021) se enfrentan a la tesitura de no poder renovar sus licencias de explotación. Un seísmo para la economía de Tarragona que técnicos y alcaldes minimizan por la falta de

ENERGIA

Conjuntura

La derogació de l'impost al sol provoca un boom de l'autoconsum fotovoltaic

La baixada de preus de les instal·lacions i el desenvolupament de les bateries que permeten emmagatzemar l'energia que no es consumeix al moment estimulen les inversions en plaques solars



L'amortització d'una instal·lació fotovoltaica se situa de mitjana per sota dels 5 anys.

“més dissuassori que una altra cosa, perquè no es va arribar a aplicar, però evidentment que s'hagi suprimit és molt positiu, perquè era un gran fre”. Segura creu que “jornades com aquesta són necessàries per fer pedagogia i acabar amb el fantasma de la inseguretat jurídica, ja que aquest cop això no té enrere: el marc regulatori de l'energia fotovoltaica serà estable”.

Per la seva banda, Gerard Pagés, Coordinador de la Comissió d'Indústria, assegura que “el cost de les instal·lacions ha baixat molt, i això significa amortitzacions més curtes”. Pagés concreta que “depèn molt de l'envergadura de cada inversió i dels consums energètics, però des

que entren en funcionament l'estalvi en factura energètica és constant i la inversió es pot amortitzar en períodes inferiors a 5 anys”. De cara al futur, el desenvolupament de les

Les amortitzacions inferiors a 5 anys disparen la demanda

bateries i la reducció dels seus preus són un altre estímul, ja que permetran emmagatzemar l'energia que no s'està consumint quan hi ha sol per utilitzar-la quan l'empresa o el particular la necessitin. ■

REDACCIÓ / REUS

Després d'anys de travessia del desert, l'energia solar torna a viure un moment dolç. Particulars i empreses aprofiten el nou escenari creat després que el passat mes d'abril se suprimís definitivament el denominat 'impost al sol', una figura que frenava les inversions. El sector viu un autèntic boom a cavall del nou marc legal i la reducció de preus de les instal·lacions. Una jornada a la Cambra de Reus va analitzar els avantatges d'apostar per l'autoconsum fotovoltaic.

Amb el suport de la Regidoria de Medi Ambient de l'Ajuntament de Reus, el BBVA, Rent Tech i les empreses instal·ladors Saltoki i EngelSola, la Cambra de Reus va constatar el moment dolç de l'energia solar després que el Consell de Ministres derogués el passat mes d'abril l'anomenat 'impost al sol', creant un marc legislatiu molt favorable per a aquestes inversions. A la jornada hi van prendre part representants d'empreses del sector, de l'Institut Català de l'Energia (ICAEN) i d'entitats que financen aquesta mena d'inversions com BBVA i Rent Tech.

El President de la Cambra de Comerç, Jordi Just, va assegurar durant la inauguració que “és un moment de doble oportunitat per a les empreses, perquè poden reduir la seva factura elèctrica i, al mateix temps, ser més sostenibles mediambientalment”. Per la seva banda, el regidor de Medi Ambient de l'Ajuntament de Reus, Dani Rubio, ha coincidit amb aquests arguments i ha posat èmfasi en “l'aposta decidida del consistori en impulsar aquest tipus d'energia als edificis municipals perquè redueix els costos i disminueix l'empremta mediambiental”.

Les empreses que fan instal·lacions viuen actualment un boom des que un Reial Decret el passat mes d'abril derogués el 'peatge al sol', que, segons Marc Segura, Coordinador de la Comissió de Sostenibilitat i Energia de la Cambra, era

un moment de la jornada que es va celebrar a la Cambra de Comerç de Reus.



Un moment de la jornada que es va celebrar a la Cambra de Comerç de Reus.

La teva energia



Associació Nuclear Ascó-Vandellòs II

anav

URV

Empresa i coneixement

Les vocacions científiques, a la taula

La URV aprofita l'Any Internacional de la Taula Periòdica per fomentar la divulgació entre els joves i captar nous talents



L'espectacle, abans de la Nit Europea de la Recerca, a davant del Mercat Central.

ESTEVE GIRALT / TARRAGONA

La Taula Periòdica és per a la majoria un record difós d'Institut, un reguitzell d'elements (118) en estat sòlid, líquid o gasós que algun dia es van memoritzar i, probablement, oblidar. Però aquesta eina científica, que ordena els elements, no és només clau per a la investigació química, és també present en el dia a dia i la quotidianitat. La llista d'aplicacions és gairebé infinita.

La Universitat Rovira i Virgili (URV) ha volgut aprofitar que està de festa: celebra el 150è aniversari i el 2019 és l'Any Internacional de la Taula Periòdica. L'efemèride està servint

per treure la Taula al carrer i aprofitar-ho per fer divulgació científica i despertar noves vocacions científiques.

Buscant noves formes de fer divulgació i comunicació científica, la URV, que vol ser referent en aquest àmbit, ha impulsat un espectacle de carrer, teatralitzat, per mostrar quina és la millor manera d'ordenar els elements, pensant en nens i joves però també en el públic adult. L'espectacle inclou també alguns experiments, en directe. La ciència es difon així d'una manera molt propera, trencant la barrera que massa cops existeix entre la ciència, els investigadors i la quotidianitat. Cada un dels 118 elements traspassen les parets del laboratori i surten disparats des de la famosa Taula Periòdi-

ca, com ja es va fer amb èxit de públic a la Plaça Corsini.

L'espectacle l'han impulsat dues professores de la Facultat de Química de la URV, Mar Reguero i Anna M. Masdéu, en col·laboració amb un divulgador científic vinculat a la mateixa universitat, el Víctor Molina. Tots tres han acceptat el repte de convertir en espectacle la Taula Periòdica. Un dels grans objectius és fer veure al públic, no expert en la matèria, que tots els elements tenen a veure amb el dia a dia. "No és una cosa que estigui lluny de la gent, intentem fer veure el paper que juguen els elements en la vida diària, formen part de la quotidianitat; sabem molt més dels elements del que pensem", destaca la doctora Mar Reguero.

Per l'espectacle s'han triat elements especialment propers. Una de les eines que s'han generat per fomentar aquest curiós projecte de divulgació és també una Taula Periòdica amb il·lustracions creada per l'ICIQ (Institut Català d'Investigacions Científiques). A cada element de la Taula hi ha un objecte o cosa que té una aplicació pràctica evident. Hi ha 90 dels elements, siguin

metalls, no metalls, semimetalls o gasos nobles (els principals grups de la taula), que estan presents a la natura i que ho constitueixen tot.

Només alguns exemples: el lití de les bateries dels telèfons mòbils; el magnesi de les rodes d'un cotxe; el titani d'una pròtesi de maluc; el calci dels ossos del cos; el potassi d'un plàtan; l'oxigen que hi ha a l'aire o l'hidrogen, que s'està

Combatre l'estigma de la química

"Sí que existeix aquesta percepció negativa de relacionar la química amb materials només sintètics i tòxics. Malauradament les notícies amb més ressò són les relacionades amb contaminació, accidents, pol·lució... És difícil de combatre però l'única manera és explicant, explicant... i sent crítics. No podem dir que la química és només una cosa bona, però cal ser crític en base al coneixement, no en base a les *fake news*", destaca la doctora Anna M. Masdéu.

Un dels objectius del projecte de divulgació és justament "evitar la *quimifòbia*, la por als productes químics, especialment a Tarragona, on hi ha molts cops una imatge negativa", explica Víctor Molina, divulgador científic. "Volem fer entendre que la ciència i els investigadors no som deus, si jo puc fer-ho, tu també; normalitzar la figura del científic, evitar la imatge de l'Einstein, busquem just tot el contrari. Quan estàs cuinant o netejant fas química, i quan agafes el cotxe hi ha una reacció química al motor. Tenir tota aquesta informació et permet crear-te la teva opinió", afegeix Molina.

Masdéu està també dedicada a la investigació, centrada en el seu cas en la transformació del diòxid de carboni en productes que siguin útils. Reguero és química computacional, centrada a investigar com es produeixen les reaccions fotoquímiques, i també col·labora amb la doctora Masdéu en l'àmbit del diòxid de carboni.

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



URV

Empresa i coneixement

fent servir com una energia neta. “Tot el que ens envolta i coneixem està a la Taula Periòdica. El nitrogen es fa servir també per conservar millor els aliments envasats”, destaca Víctor Molina.

“A l'espectacle parlem de l'oxigen i la importància que té per la vida; del nitrogen, el major component de l'atmosfera; de l'alumini, del diamant, del carboni o del grafit”, comenta Reguero. També s'explica que hi ha elements que estan en risc de desaparèixer, que es poden acabar esgotant a la Terra. “Cada cop hi ha menys heli al planeta, i ens sembla que no l'hem de cuidar massa, però com que és molt lleuger marxa”, afegeix Reguero. “O el fòsfor, que és el component de molts adobs; semblava que les mines de fosfats, que prove-



El divulgador científic fent un experiment dins l'espectacle.

“Tot el que ens envolta està a la Taula Periòdica”

nen de la descomposició dels ossos, havien de ser infinites i aviat començarem a tenir problemes”, explica Masdéu.

El dinamisme de la conversa amb les dues professores de Química dona una petita idea del que passa quan fan l'espectacle. “Combinant els elements de la Taula Periòdica formes tot el que tenim al nostre voltant”, subratllen. “La química és la vida mateixa. Si que és veritat que una part és sintètica, que són materials que produïm els humans, però una bona part els trobem a la natura. I això també ho expliquem”, destaca la doctora Masdéu.

Fer de la Taula Periòdica un producte d'entreteniment i di-

vulgació, de prop d'una hora, podria semblar una temeritat o una quimera, però el show científic de la URV ja ha atret fins i tot l'atenció fora de l'àmbit universitari. Podria dir-se que la Taula Periòdica està a punt de sortir de gira. “Hi ha un públic que demana activitats científiques. Cada cop hi ha més interès per les activitats de divulgació científica, moltes famílies busquen propostes per aprendre al costat dels fills”, explica Reguero. “Veiem que moltes famílies intenten donar una formació fora de l'escola”, afegeix Masdéu.

“Volem fomentar les vocacions científiques, despertar-les quan són nens o si són adolescents que les puguin aprofundir. Sobretot promoure la curiositat, l'esperit crític; despertar les ganes de tenir curiositat. La Taula Periòdica

és tot allò que toques, respireres i tens al voltant”, explica Molina, amb experiència com a divulgador científic entre els més joves.

Com va començar l'aventura? La Facultat de Química ofereix habitualment xerrades als instituts per fomentar les vocacions científiques i donar a conèixer els estudis. “Vaig pensar que estaria bé parlar de la Taula Periòdica, i l'Anna, a qui li agrada el teatre, em va dir que podríem fer-ho teatralitzat; vaig pensar que estava boja”, recorda la professora Reguero. “I ara no només ho fem als instituts, també ho fem per públics familiars i ens volen a la festa major de l'Ametlla de Mar”, afegeix. La idea és mantenir-ho viu i seguir-ho oferint, d'entrada als instituts, però sense tancar-se a d'altres àmbits. ■

Cromos amb física i química

La Facultat de Química i l'Institut Català d'Investigació Química (ICIQ) promouen un àlbum inèdit per donar a conèixer els elements de la Taula Periòdica

ESTEVE GIRALT / TARRAGONA

Amb la mateixa voluntat de popularitzar la Taula Periòdica, pensant especialment en el públic més jove i les famílies, s'ha creat un àlbum de cromos amb part dels elements de la Taula. És visualment més atractiu que la Taula Periòdica de laboratori, on es pot visualitzar l'aplicació dels diferents elements en la vida real i quotidiana. L'àlbum de cromos es va repartir amb el Diari de Tarragona, però ara es pot aconseguir a la Facultat de Química. Els 73 cromos per completar l'àlbum, amb els elements, es poden aconseguir a diverses farmàcies de la demarcació de Tarragona fins al 15 de desembre, gràcies a la col·laboració del Col·legi Oficial de Farmacèutics de Tarragona (COFT). S'ha elaborat una guia de les 112 farmàcies que participen en el projecte, amb els cromos que cada farmàcia distribueix (www.taula-periodica-stem.cat).

S'ha comptat també amb la col·laboració de 38 instituts de la demarcació de Tarragona que han treballat sobre els elements químics representats en els cromos. Tota la informació que han aportat apareix en diversos cubs que les farmàcies mostren en els aparadors, indicador del cromo que cada establiment distribueix. En total s'han distribuït 146 cubs informatius dels 73 elements químics que configuren la

col·lecció completa de cromos. El repte no és petit.

No és però un simple divertiment pels amants del col·leccionisme. Fent l'àlbum s'acaben sabent moltes més coses de la Taula Periòdica. “Despertar vocacions científiques a edats primerenques és clau per a la formació de futurs investigadors que dissenyaran les solucions als problemes globals als quals ens enfrontem com a societat”, explica la doctora Yolanda Cesteros, degana de la Facultat de Química de la URV i coordinadora del projecte.

“La divulgació és això, primer que la societat tingui més coneixement i per tant més criteri, per poder detectar les fake news quan es parla de ciència. I volem que la societat no percebi la ciència i els investigadors com una cosa aliena. Tenim l'obligació de tornar a la societat el que ens dona”, destaca Mar Reguero, professora de la Facultat de Química. “Si expliquem i difonem el què significa la Taula Periòdica, podem fer entendre millor com treballem els químics, com és el nostre dia a dia”, afegeix Víctor Molina, divulgador científic.

L'àlbum segueix la mateixa filosofia que projecte de divulgació de la Taula Periòdica, que inclou l'espectacle ja s'ha fet ja a la Casa Canals, al Pint of Science, com a acte previ de la Nit Europea de la Recerca, a la plaça Corsini, i també a la Biblioteca de Tarragona. ■

La Taula encara està oberta

La Taula Periòdica, inventada per Dimitri Mendelejev al 1869, no està tancada del tot. És una eina científica viva, oberta a la descoberta de nous elements. “La taula ha evolucionat en el temps a mesura que s'han anat descobrint i sintetitzant nous elements, encara se'n poden descobrir de nous”, adverteix la química Anna M. Masdéu. Els elements descoberts en la darrera dècada són molt inestables, duren molt poc un cop s'han aconseguit a partir de la síntesi, a través de reaccions nuclears, de descomposició nuclear. L'estructura creada al segle XIX per Mendelejev dona cabuda a l'entrada de nous elements perquè el científic va preveure fa 150 anys l'aparició de nous elements. “Sabem que hi poden haver més elements, Mendelejev ja va deixar espais buits perquè ho sabia, tot i que no s'hagués descobert encara”, explica Víctor Molina. A la darrera Taula, de l'estiu passat, es van afegir dos elements nous. “No sabem si es descobriran alguns més, molt probablement sí, encara que siguin sintètics i tinguin una vida molt curta, de microsegons”, afegeix el divulgador científic.

Cada element té una història al darrera. El descobriment del wolfram (tungstè), per exemple, va ser funestament clau a la Segona Guerra Mundial, per la construcció dels tancs i de canons més mortífers. No sempre la història dels elements és positiva. L'urani, per exemple, i l'energia nuclear, donarien per un capítol a banda.



Una de les 112 farmàcies on es distribueixen alguns dels 73 cromos.

ESPECIAL VI

Taula rodona

Una verema de contrastos: menys raïm, però de molt bona qualitat

Les elevades temperatures del mes de juny fan baixar els volums, especialment pel que fa a la carinyena de Priorat, Monstant i Terra Alta

DANI REVENGA / FALSET

El sector del vi assumeix les regles del joc del canvi climàtic: sequera i oscil·lacions tèrmiques, sovint fora del calendari habitual. És el cas de l'any en curs, en el que les calorades extremes de finals de juny van fer estralls a la carinyena, especialment a Priorat, Montsant i Terra Alta. L'escalfament global ha vingut per quedar-se i les solucions podrien arribar des de la recerca: Vitec i la URV ja experimenten per fer evolucionar els tipus de raïm cap a varietats més resistents.

"Ha estat un any de contrastos: amb pluges a començaments d'any, pics de calor devastadors al mes de juny, sequera i, no obstant, una floració molt positiva i un raïm d'un estat sanitari excepcional". Així resumeix el presi-

dent de la DOQ Priorat, Salustià Álvarez, la verema 2019, una percepció compartida a grans trets per les denominacions d'origen tarragonines. Álvarez assumeix una reducció en volum que "arribarà al voltant del 18%", similar a la que estimen a la DO Montsant, on han passat de 7,5 milions de quilos a 6,5. A aquesta DO, la seva presidenta, Pilar Just, també cataloga l'anyada com a "molt bona en termes de qualitat". També des del Montsant, Joan Maria Sabaté, gerent del Celler de Capçanes, constata que "l'any va començar molt bé, amb pluges, la floració va anar regular, però amb bons resultats, i la qualitat final del raïm ha estat excel·lent".

A la Terra Alta, Jordi Rius, també reconeix "condicions climàtiques adverses". Rius situa la verema 2019 com "la tercera pitjor dels últims 20 anys en quantitat, amb 35 mili-

ELS PONENTS



Salustià Álvarez
DOQ Priorat

"Necessitem més mesures per protegir els cellers petits i els pagesos, perquè sense aquests agents no hi ha sector, i les polítiques beneficien els grans grups"



Pilar Just
DO Montsant

"Som un instrument de reequilibri territorial. Necessitem més suport per als cellers i en la promoció enoturística"



Jordi Rius
DO Terra Alta

"Les condicions climatològiques han estat adverses, els volums han sigut dels pitjors dels últims anys, però en canvi el raïm té una qualitat excepcional"



Vicenç Ferré
DO Tarragona

"Els productors de la nostra àrea cada cop embotellen i etiqueten més vi de la DO Tarragona en lloc de vendre el raïm per fer cava"



Joan Maria Sabaté
Celler Capçanes

"Necessitem més estratègies conjuntes per temes de comunicació i de recerca que ens afecten a tots i que no podem fer per separat"



Marta Domènech
Hostal Sport

"Hem de donar més protecció als projectes autòctons, vitals, perquè fan que la riquesa que creem es quedi al territori, s'ha de regular"



Sergi de Lamo
Vitec

"La resposta al canvi climàtic ha de venir des de la recerca. Hem de fer evolucionar les varietats actuals cap a noves versions més resistents"



Joan Miquel Canals
Facultat Enologia URV

"Necessitem més recursos públics i privats per donar les solucions que necessita el sector, ja hi ha alguns projectes en marxa però en necessitem més"

La protecció del teixit autòcton, assignatura pendent

El sector demana que s'estableixin mecanismes de control per frenar la proliferació de cellers i establiments vinculats a l'enoturisme impulsats operadors sense arrels al territori. Marta Domènech posa l'exemple de Gratallops, on hi ha "200 habitants i 110 llits turístics oficials". Segons Domènech, "això és pa per avui i gana per demà, perquè no són projectes vitals que fan que la riquesa es quedi al territori". El sector està d'acord en què cal regular aquests casos per protegir el teixit autòcton.

AFEPA SA
PALLARÈS SULPHUR
SINCE 1893

Noves solucions
davant el canvi climàtic

Azufrera y Fertilizantes Pallarés, SAU
Pol. Ind Constantí, Av. Europa 1-7
43120 Constantí (TGN)

A l'estiu, protegeix el raïm de les cremades solars

Protector solar
+ Sofre (DP)

Protector solar (SC)



www.afepasa.com

ESPECIAL VI

Taula rodona



La taula rodona es va celebrar a l'Hostal Sport de Falset.

ons de quilos, quan la mitjana ha estat al voltant dels 40, però amb qualitats molt altes". A la DO Tarragona, el seu president, Vicenç Ferré, també confirma "un 10% menys de raïm, tot i que el que no es ven per fer cava i s'embotella com a DO Tarragona ha crescut un 10%". Ferré descriu l'anyada com a "un raïm de polpa molt rica en aromes que està donant vins aromàtics i frescos". Sergi de Lamo, director del Vitec, el parc tecnològic del vi, confirma que "la sanitat excepcional del raïm permetrà fer molts bons vins, amb aromes florals, amb un bon nivell d'acidesa... és el perfil dels anys càlids".

La recerca és la solució al canvi climàtic?

Aquestes noves regles del joc necessiten una resposta que pot venir des de la recerca, almenys parcialment. De Lamo creu possible "fer les nostres varietats més resistents al canvi climàtic, i això es pot fer apostant per la investigació, agafant el 99% de la base genètica d'una varietat i creuant-la amb altres més resistents". Joan Miquel Canals, degà de la Facultat d'Enologia de la URV explica que "ja s'està experimentant en la creació de noves varietats" i posa com a exemple "un grup de cellers del enedès que intenten desenvolupar

par versions evolucionades de macabeu, xarel·lo o parellada". "La idea és fer varietats més auto resistents. Els resultats són de moment heterogenis, però hem de fer aquesta selecció perquè els beneficis seran per a tothom, hem de crear la garnatxa dels propers 20 anys", assegura Canals, que reclama "més recursos públics i privats per a aquests projectes". Des del sector, Joan Maria Sabaté, es mostra partidari de "compartir recursos per a aquests projectes, hem de col·laborar per buscar solucions als problemes comuns que tenim, com passa en l'àmbit de la comunicació". ■

Més suport de l'Administració

El vi català té un model molt atomitzat en el que predominen els cellers petits. El sector reclama més ajuts i facilitats per garantir la supervivència dels pagesos com per la proliferació de nous cellers. Salustià Àlvarez, president de la DOQ Priorat considera que "el model actual impulsat des del Ministeri i avalat per les Comunitats Autònomes afavoreix els grans grups, que són els que s'emporten els ajuts europeus, nosaltres estem fora de joc". Àlvarez recorda que "sense pagesos no hi ha sector". Pilar Just, de la DO Montsant, està d'acord en què "qui decideix tirar endavant un celler no té cap facilitat" i recorda que "som un instrument de reequilibri territorial, necessitem més suport i aconseguir que el preu del raïm i del vi sigui més alt".

Unes demandes de suport que també s'estenen al sector enoturístic. El sector considera que no es posa prou en valor en les estratègies de promoció. Just critica que "es promociona molt el turisme de costa a fires de tot el món i nosaltres no hi som, cal que el Patronat de Turisme de la Diputació ens tingui més en compte". Marta Domènech, empresària del sector de la restauració i l'allotjament i vicepresidenta de l'Associació Empresarial d'Hostaleria i Turisme de Tarragona, hi està d'acord i anuncia que "estem creant una associació d'empresaris de les zones rurals per defensar els nostres interessos". Domènech apunta que "hem de ser capaços que la nostra oferta estigui més present en la promoció que fem fora del país, però també en aparadors com la Costa Daurada, on tenim milions de turistes molt a prop que hem de poder atreure a les zones enoturístiques".



FRAMOS
GLOBAL LIQUID FOOD LOGISTICS

www.transframos.com +34 977 773 732

ESPECIAL VI

El Radar

Les motivacions del consumidor de vi

La gran majoria de productors de vi del territori i, en major mesura els petits, elaboren un vi extraordinari. Ho fan tenint cura de les vinyes, del moment de recollida, del tractament del raïm i seguint processos de fermentació i envelliment que garanteixen que el vi que obtindran tindrà una molt bona qualitat. La majoria d'hores dedicades a aconseguir posar un vi al mercat es dedicaran a fer un bon producte. Al final, però, el vi se situarà al lineal d'un supermercat, a l'estanteria d'una vinoteca o d'un colmado, als prestatges virtuals d'una botiga online o a la carta d'un restaurant. I allà haurà de competir amb moltes altres marques que han fet el mateix.

Tot i ser un sector econòmic tan rellevant per al nostre territori i considerant la important funció que fa a l'hora de fixar població i activitat econòmica al món rural es troben molt pocs estudis que aportin informació i ajudin



a desenvolupar el sector. Un d'ells és el Dr. Jaume Gené so-

Tenim vins de gran qualitat i l'esforç per fer-los així és bàsic, però convé no oblidar que la majoria de consumidors trien per preu i aparença

bre els factors de compra de vi al supermercat. En aquest estudi, s'identifica el preu

com la principal motivació, seguit del tipus de vi (blanc, negre...) i ja molt en un segon terme hi trobem el gust, el maridatge, les preferències sobre la DO... De forma molt més residual, apareix la marca, la qualitat i altres aspectes.

Al consumidor (en general) li costa percebre diferències entre els vins. De fet, en l'estudi de Gené, a més dels aspectes lligats amb els preus es destaca la tria del vi en base a la presentació de l'ampolla, l'etiqueta o la recomanació per part d'altres. El vi és una beguda experiencial on la presentació hi té una

gran influència. Els aspectes organolèptics (i tot l'esforç que ha posat l'enòleg) no destaquen especialment per a la majoria. La realitat és que al prestatge el vi es diferencia pel preu i per l'etiqueta. La gran varietat de marques dificulta també el record de les mateixes. Arriba un moment que el cap diu prou i el consumidor agafa la primera que li ve a la mà i que li sembla raonable per aparença i preu.

En Marketing hi ha un concepte que és la diferenciació. La diferenciació no fa referència només a les característiques físiques d'un producte és qualsevol cosa que permeti a un competidor mostrar-se diferent de la resta de productes de la seva categoria. Per tant, aquesta caracterís-

tica hauria de ser percebuda pel consumidor, coneguda, recordada i valorada. Productes diferents com el lambrusco, marques fàcils de recordar com el Perro Verde o Cap de Ru, històries potents darrera la marca... Al sector del vi, manca orientació a la mercat. Cal que els responsables de les empreses i organismes del sector posin als compradors i consumidors al centre de les estratègies. I per fer-ho cal molt més de coneixement sobre el mercat: dades, informació, estudis que permetin conèixer com és el procés de compra dels productes, les necessitats i els beneficis buscats dels consumidors i fer-ho sobretot davant d'altres productes substitutius com la cervesa o els refrescos.



Raval de Jesús, 36
Tel. 977 773 615
<http://www.gabinetceres.com>
ceres@gabinetceres.com



Consulta totes les activitats a:
www.comciencia.urv.cat/sc19

SC[19]

www.setmanaciencia.cat

24a Setmana de la Ciència

[8 al 17 de novembre]

A LA URV

"FEM RECERCA!"

 **UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI**



FECYT  FUNDACIÓN ESPAÑOLA PARA LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA

 **Diputació Tarragona**

AFEPASA desenvolupa solucions per protegir les vinyes del canvi climàtic

L'I+D de la sofrera tarragonina triomfa al mercat global amb una nova generació de bioestimulants pensats per minimitzar els efectes de les altes temperatures



Paco Lozano, d'AFEPASA, amb l'enòloga de la URV, Sumpta Mateos, al Mas dels Frares, el celler experimental de la URV.

DANI REVENGA / CONSTANTÍ

AFEPASA és des de fa anys un proveïdor de referència en el sector del vi, amb una quota de mercat del 40% a nivell europeu i presència a 82 països dels 5 continents, gràcies al reconeixement generalitzat que el seu sofre és el de més qualitat que es pot trobar al mercat global. Des de fa 3 anys un dels principals vectors del seu creixement són les noves generacions de bioestimulants desenvolupats pel departament d'I+D i que incrementen de manera molt considerable la protecció dels ceps a les sobtades altes temperatures que comporta el canvi climàtic i que tan mal fan a les vinyes.

En els últims anys, la imatge de vinyes cremades per un sobtat increment de les temperatures fora del calendari tèrmic tradicional ha estat, malauradament, una tendència a l'alça. Els viticultors s'esforcen a trobar antídots a aquets efectes del canvi climàtic, com l'aposta per les varietats autòctones -més resistents quan la meteorologia canvia- o la recerca de noves tipologies de raïm amb més resistència a les agressions del clima. Conscients d'aquest problema, a AFEPASA -referent mundial en la producció de fitosanitaris i fertilitzants per protegir la vinya- van posar-se a treballar per trobar solucions.

La resposta ha arribat amb una nova generació de bioestimulants que incrementen de manera molt notable la resistència de les vinyes -i d'altres plantes- davant d'aquest nou paradigma climàtic. Paco Lozano, enginyer tècnic agrícola de l'empresa amb seu al polígon de Constantí, destaca que "són productes de molt fàcil aplicació, ja sigui escampant-lo sobre els ceps o dissolts en aigua". "L'efecte que provoca és potenciar els aminoàcids de la planta per defensar-se d'agressions climàtiques, però també de fongs i insectes", explica Lozano. Des d'AFEPASA remarquen, a més, que aquests nous productes superen els problemes que el sofre podia

provocar amb temperatures molt altes, davant les quals es podia generar un vapor tòxic d'efectes contraproductius. "Això està solucionat -explica Lozano- però ara cal fer més pedagogia perquè els agricultors perdin la por".

L'èxit d'aquests nous productes ha avalat la política d'I+D de l'empresa, històricament proactiva en el desenvolupament de solucions a mida de les canviants demandes del mercat, però que ara reforça

una política "que és la clau de l'èxit davant d'escenaris que són canviants". En aquest sentit, l'empresa subratlla la importància de cocrear amb els clients i col·laborar amb el món universitari a la recerca d'aquestes solucions científiques que marquen el camí dels seus nous productes. Un exemple és la col·laboració amb la URV, que permet impulsar aquests nous productes des del celler experimental del Mas dels Frares. ■

Nou Perlat
A l'avantguarda dels clàssics

Cellers Unió, la cooperativa de Reus des de 1942 www.cellersunio.com

només qui estima allò que fa, és lliure

CELLER DE CAPCANES

ESPECIAL LA POBLA

Entrevista

Joan Maria Sardà

Alcalde de La Pobla de Mafumet

“En els propers 4 anys volem seguir prioritzant l’atenció social i cohesionant La Pobla”

DANI REVENGA / LA POBLA DE M.

Joan Maria Sardà va encetar el passat mes de juny el seu setè mandat com a alcalde de La Pobla de Mafumet. Amb ell, parlem del present i del futur del municipi després dels primers mesos del nou mandat, en el que els serveis als veïns seguiran sent la prioritat de l’acció de govern.

El passat mes de maig va encetar una nova legislatura al capdavant de l’Ajuntament. Quin resum fa dels darrers quatre anys?

Sens dubte, La Pobla ha millorat en aquest període. Hem pogut dur a terme projectes fonamentals per al poble, com ara ser part activa dels Jocs Mediterranis, amb el llegat que han deixat en forma d’equipaments i d’enriquiment cultural. I també hem creat nous espais per al lleure infantil i juvenil, hem posat en marxa la nova escola, hem fet realitat l’Avinguda de la Química, que ens connecta més i millor amb la indústria que ens és veïna; hem modernitzat l’administració a través de les noves tecnologies; hem millorat el cementiri municipal i hem creat el tanatori municipal; hem consolidat La Pobla com un referent en cultura, esports i festes, etc. Crec que el balanç només pot ser positiu. Tot això no hauria estat possible sense el magnífic equip de treball que he tingut al meu costat. És un equip implicat amb els problemes de la gent i que ha donat la cara en tot moment, i n’estic molt satisfet.

La nova legislatura ha començat amb força. Fa unes setmanes van inaugurar la nova Carpa dels Jardins del Pavelló.

Sí, aquest és un espai ampli i que ens és de gran utilitat per dur-hi a terme actes públics, però que en no tenir aixopluc, el seu ús estava força limitat i condicionat a la climatologia. Ara, hi hem instal·lat un envelat permanent, de grans dimensions, que ens permetrà gaudir d’aquest espai durant tot l’any, aixoplugats a l’hivern i protegits del sol a l’estiu.

Quins són els principals reptes del mandat que acaba d’encetar?

El nostre futur passa per seguir prioritzant l’atenció social, per



continuar fent costat a les persones i cohesionant el municipi. I tot plegat, sense descuidar el necessari procés de renovació i millora constant dels equipaments i serveis públics.

En aquest sentit, i tot i aquest ambició programa de govern, el rigor en la gestió dels recursos municipals continuarà sent un dels principis rectors de l’acció de govern?

Així serà, perquè així ha de ser i així és com entenem la gestió dels recursos públics. En altres paraules, ens imposen una mesura d’autocontrol per evitar ensurts i maldecaps. És tan senzill com saber que, si no gastem més del que tenim, podem dormir tranquils. Sempre que fem una inversió és perquè tenim la garantia de poder pagar-la al complet. Això ens permet seguir millorant el poble i seguir oferint serveis als nostres habitants, sense haver de patir per l’estabilitat financera del municipi.

Fa unes setmanes es va fer públic que el municipi ha superat els 4.000 habitants, després d’un progressiu creixement demogràfic els últims anys. És un problema per seguir garantint els serveis als veïns?

És cert que en la darrera dècada hem crescut molt a nivell poblacional, si bé ara fa un temps que estem estabilitzats entorn dels 4.000 habitants que, recentment, vàrem superar. Amb tot, va ser un fet puntual, perquè després hem tornat a estar lleugerament per sota d’aquesta xifra històrica. Tot plegat no ens ha agafat per

sorpresa, sinó ben al contrari, amb els deures fets, perquè aquesta tendència de creixement demogràfic és la que vàrem preveure en el darrer pla d’ordenació urbanística municipal, en base al qual hem creat, ampliat i renovat els equipaments i serveis públics, per fer-los viables amb una població de 4.000 habitants.

Creu que La Pobla seguirà la tendència dels últims anys?

És difícil de preveure-ho, però crec que seguirem la tendència que venim mostrant en els darrers temps, que és l’estabilització entorn dels 4.000 habitants actuals.

Com veu el futur del sector químic, el principal motor econòmic del Camp de Tarragona i, per proximitat, de La Pobla de Mafumet?

Jo soc optimista de mena, però soc un optimista prudent. Des d’aquesta òptica, jo diria que el futur del sector petroquímic serà bo i que tindrà continuïtat al territori. Si més no, les inversions que les empreses instal·lades al territori estan fent així ho fan preveure. En els darrers anys, i també en aquest, hem vist com s’han dut a terme inversions en forma de parades tècniques, d’actualització d’equipaments i instal·lacions, i això només pot indicar que aquestes empreses tenen intenció de seguir aquí. A més, tot plegat no implica només a les pròpies empreses, sinó que hi ha tot un seguit de fets col·laterals, com la contractació d’empreses auxiliars i el repartiment de riquesa al

territori, tant de manera directa com indirecta, ja que els propis treballadors del sector petroquímic viuen aquí i, per tant, el seu sou es queda aquí. Amb tot, aquesta visió optimista també està en part condicionada al fet que la gran indústria té necessitats cada cop més urgents, i que com a societat hem de resoldre per garantir el futur d’un dels grans motors econòmics del territori. Disposar d’una competitivitat energètica real és fonamental per poder competir amb igualtat de condicions amb altres països, així com també ho és disposar d’un canal ràpid i eficient per al moviment de les mercaderies, com és Corredor de la Mediterrània.

Què li diria a algú que estigui buscant una ubicació per instal·lar-hi la seva empresa?

Li diria que La Pobla de Mafumet és el lloc ideal. Som un poble tranquil però molt ben comunicat amb el territori: estem a tocar de l’A27 i a pocs minuts de l’AP7, de l’estació de l’AVE, de l’aeroport i dels principals nuclis de població del territori com són Tarragona, Reus i Valls. Li diria que tenim un programa municipal d’ajuts a empreses i emprenedors, per a la promoció de l’ocupació, i que també tenim un petit polígon industrial, així com locals comercials en un municipi que ha crescut molt en els darrers anys.

Quines estratègies han impulsat contra la desocupació?

Cal tenir en compte que les polítiques i la responsabilitat en matèria de generació d’ocupació no són competència dels ajuntaments, que fem el que podem dintre de les nostres possibilitats. Nosaltres hem apostat, des de fa anys, per l’obra pública com a mètode de creació d’ocupació i, de pas, de guanyar equipament i patrimoni al municipi. També mantenim un diàleg constant amb el teixit empresarial del nostre entorn, per tal que els nostres habitants que així ho vulguin formin part de les borses de treball d’aquestes empreses.

En aquest àmbit, l’anterior mandat van crear un pla de suport als emprenedors. Quins resultats ha donat? Tindrà continuïtat?

És un programa del qual n’estem satisfets però que, com

qualsevol altre aspecte de la política municipal i m’atreiria a dir que de la vida en general, sempre podria ser una mica millor. Amb tot, ens ha servit per impulsar la contractació i la creació de petites empreses i d’autònoms, amb la qual cosa, encara que sigui a petita escala, aquest pla ens ha permès impulsar una mica l’economia local. És a dir, el pla està donant fruits, però no ens conformem amb això i volem seguir treballant per oferir més possibilitats als nostres empresaris, autònoms i treballadors, per als quals seguirem treballant en tot allò que puguem fer. Per exemple, fa poc hem obert una borsa de treball al web municipal.

Com funciona aquesta borsa de treball?

És un servei que s’emmarca en l’ODL (Oficina de Desenvolupament Local) de La Pobla, i que ens permet oferir dues possibilitats a les persones que cerquen feina: d’una banda, disposem d’un Pla d’Ocupació Local adreçat als habitants del municipi desocupats i que, complint una sèrie de requisits, poden optar a cobrir temporalment alguna de les vacants dels serveis municipals. I d’una altra banda, també oferim una borsa de treball amb la qual fem de filtre i alta-veu per promocionar les ofertes de feina de les empreses del municipi. A partir d’aquí, són les empreses i els candidats qui s’han d’entendre i finalitzar el procés de selecció i contractació.

Com veu l’economia actual, a nivell general? És optimista de cara al futur?

És difícil predir el futur econòmic perquè venim d’uns anys de gran incertesa i sembla, pel que diuen els grans experts, que caminem cap a una nova recessió. Amb tot, jo sempre soc optimista, però crec que la prudència és un valor molt necessari avui en dia, i més encara quan parlem d’economia. A nivell tarragoní i també català, és evident que tenim dos grans motors econòmics fonamentals i que funcionen bé, com són la indústria i el turisme. Són dos sectors que hem de seguir cuidant i posant en valor, perquè segueixin oferint rendiment i beneficis per al territori i els seus habitants. ■

TENIR EL MILLOR AL COSTAT ET FA SER MILLOR



Equip Repsol Honda
25 anys junts

Més informació, a boxrepsol.com



Marc Márquez
7 vegades Campió
del Món de Motociclisme

Jorge Lorenzo
5 vegades Campió
del Món de Motociclisme

ESPECIAL LA POBLA

L'Ajuntament potencia la seva aposta per la formació



El programa de formació municipal s'ha ampliat aquest curs amb formació on-line.

Tot continuant amb la política d'impuls de la formació entre els habitants de La Pobla, com a eina per a un millor accés al mercat laboral o per al reciclatge de coneixements teòrics i pràctics, l'Ajuntament pobletà ha donat un nou impuls al programa municipal de cursos formatius subvencionats i de qualitat, que ofereix semestralment amb una àmplia i variada oferta.

Fins ara, aquest programa formatiu incloïa només cursos presencials però, en l'edició iniciada el passat mes de se-

tembre, també s'hi va incloure per primera vegada l'oferta de cursos semipresencials i, també, online. La resposta social ha estat molt positiva, amb un elevat grau d'inscripció a la pràctica totalitat de l'oferta plantejada en la present edició del programa municipal de cursos formatius municipals.

En aquest sentit, els alumnes participants estan rebent formació teòrica i pràctica sobre àmbits tan diversos com la formació en anglès i català, en Competències digitals i infor-

màtiques bàsiques; Estratègies a l'hora de buscar feina; Habilitats per realitzar entrevistes de treball; i Curs de carretó elevador. Pel que fa a la formació semipresencial, s'ofereix un curs de Monitor/a de menjador, mentre que les propostes online inclouen formació en idiomes a diversos nivells (anglès, italià, francès i alemany), així com Gestió d'hotels, Excel avançat, Anglès professional per a activitats comercials; i Manipulació d'aliments: menjar preparat. ■

La Pobla supera el sostre dels 4.000 habitants

La Pobla de Mafumet està d'enhorabona ja que, per primera vegada en la història del municipi, ha sobrepassat la barrera dels 4.000 habitants. Ho va fer, concretament, a finals de setembre, quan l'Ajuntament va registrar un cens de 4.005 persones. Aquesta és la xifra poblacional més elevada en la història del municipi, que ha experimentat un enorme creixement demogràfic al llarg de les darreres dècades. De fet, l'any 1995 comptava amb 968 habitants censats. Així doncs, en només 24 anys ha quadruplicat la seva població.

Aquest creixement ha estat sostingut i continuat en el temps, amb l'únic parèntesi de l'any 1999, quan La Pobla va perdre 21 habitants. Així mateix, un dels increments demogràfics més significatius es



va produir entre els anys 2006 i 2009 quan, tot coincidint amb l'inici de la crisi econòmica d'àmbit global, La Pobla va augmentar la seva demografia en gairebé 1.000 habitants, tot passant de 1.465 censats l'any 2006, als 2.403 de l'any 2009.

Aquest increment poblacional s'ha produït, principal-

ment, gràcies a l'arribada de joves amb o sense fills. Això, junt amb la tranquil·litat que defineix la vida a La Pobla, les bones comunicacions de què gaudeix el municipi, així com a les polítiques socials que desenvolupa l'Ajuntament, ofereix als seus residents una elevada qualitat de vida. ■

La Pobla de Mafumet,

l'indret ideal per a la teva casa i la teva empresa



LaPobla
de Mafumet

femPobla!
App

f t i y p poblamafumet.cat

Los damnificados por la quiebra de Thomas Cook

El pasado 23 de septiembre saltó la alarma en el sector turístico como consecuencia de la declaración en concurso de acreedores de la matriz del touroperador THOMAS COOK, suspendiendo sus actividades con carácter inmediato, y provocando un efecto en cadena respecto de sus filiales a lo largo de la misma semana y siguientes.

El impacto en nuestro país, por la trascendente introducción del touroperador en los territorios insulares (Canarias y Baleares), ha sido, y se presume, a corto plazo, notable, principalmente por dos motivos. En primer lugar, las primeras estimaciones ofrecidas por EXCELTUR referían una deuda pendiente de pago, a los hoteleros, por importe de unos 200 millones de euros, lo que supone un importante golpe a la tesorería de las compañías afectadas. Y en segundo lugar, por el vacío que deja de cara a futuro. La prensa especializada cuantifica las plazas que cubría Thomas Cook hasta final de año en 400.000, y en cuanto a la campaña de enero a agosto de 2020, en 830.000. Por lo tanto, resulta indispensable la cobertura de ese espacio por nuevos operadores, lo cual ya se está produciendo.

En Cataluña, el impacto económico, según la consellera del Departament d'Empresa i Coneixement, Àngels Chacón, se cifra en unos 10 millones de Euros, y a nivel más local, la Costa Daurada habría recibido este 2019 unos 55.000 visitantes gestionados por el touroperador, según ha referido la Federación Empresarial de Hostelería y Turismo de la provincia de Tarragona (FEHT).

A la vista de lo anterior, es de recibo que los hoteleros afectados, así como empresas de servicios auxiliares también damnificadas, se cuestionen qué hacer en estos momentos. Lo más trascendente en estos momentos es valorar tres circunstancias: a) la reclamación de



la deuda impagada; b) la neutralización en el Impuesto sobre Sociedades, y c) la recuperación del IVA.

Empezando por el tratamiento de la deuda impagada, las quiebras en grupos con gran dispersión geográfica exigen un control claro del deudor. Como decíamos, todo empezó el 23 de septiembre con la matriz del grupo, radicada en reino Unido, pero posteriormente fueron cayendo sus filiales (Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, España...), por lo tanto, las empresas afectadas sólo podrán per-

ble personarse mediante representación letrada propia a los efectos de entender el procedimiento en cada jurisdicción y cómo operar, siempre en defensa de los intereses propios.

En cuanto a la neutralización del Impuesto sobre Sociedades, es decir, no soportar la carga fiscal de unos ingresos que no se han obtenido efectivamente, la Ley del Impuesto permite neutralizarlo en supuestos de concurso de acreedores, así como en supuestos de impago que se dilatan en el tiempo por un periodo superior a seis meses. A la vista de lo anterior, este concepto impositivo no debería implicar problema alguno salvo que se tratara de alguna deuda pendiente de cobro con alguna de las filiales no declarada en concurso, cuyo crédito, a 31 de diciembre no hubiera cubierto el periodo de seis meses, en cuyo caso no procedería la neutralización hasta el ejercicio económico siguiente.

Por lo que respecta al IVA, entramos en terreno pantanoso. Como regla general, el IVA se devenga (obligación de soportarlo) en el momento que se produce la entrega de bienes o la prestación de servicios. En los supuestos en el que el proveedor permite el pago aplazado de facturas (30 / 60 días, como sería el caso de los acuerdos suscritos entre los hoteleros y THOMAS COOK), se puede dar la circunstancia que el proveedor anticipe el IVA al tesoro, y se compense en un futuro con el pago de la factura por parte del cliente. El proble-

ma surge, como el caso que ahora analizamos, cuando ingresado el IVA a Hacienda, el cliente no paga. Al igual que sucede con el Im-

puerto sobre Sociedades, el IVA prevé un sistema de recuperación del impuesto en supuestos de créditos comerciales incobrables, sea por declaración de concurso, sea por el mantenimiento de impago durante un periodo mínimo de seis meses. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre con el Impuesto sobre Sociedades, el mecanismo de recuperación del IVA no opera cuando el deudor no es residente en territorio español, lo cual

ma surge, como el caso que ahora analizamos, cuando ingresado el IVA a Hacienda, el cliente no paga. Al igual que sucede con el Im-

La reclamación de la deuda impagada, la neutralización en el Impuesto sobre Sociedades y la recuperación del IVA son los tres grandes ámbitos de reclamación para las empresas turísticas

puerto sobre Sociedades, el IVA prevé un sistema de recuperación del impuesto en supuestos de créditos comerciales incobrables, sea por declaración de concurso, sea por el mantenimiento de impago durante un periodo mínimo de seis meses.

Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre con el Impuesto sobre Sociedades, el mecanismo de recuperación del IVA no opera cuando el deudor no es residente en territorio español, lo cual

dificulta sobremanera la recuperación de dicho importe en la crisis generada por Thomas Cook, ya que tal mecanismo sólo operaría frente a deudas mantenidas por la filial española. En este particular, cabe recordar que el IVA es un impuesto comunitario, el cual se fundamenta en el principio de neutralidad, según el cual, es el destinatario último del bien o servicio el que debe soportar la carga del Impuesto. Limitar el mecanismo de recuperación de IVA respecto de operaciones cuya carga fiscal por IVA ha sido ingresada al fisco español, parece un atentado directo al principio de neutralidad bajo el que se sustenta la normativa del Impuesto sobre el Valor Añadido. Ante esta circunstancia, pocas alternativas se barajan, o el Gobierno modifica la Ley del IVA a efectos de permitir la aplicación de mecanismo de recuperación del Impuesto en supuesto como éste, cosa difícil ya que el ejecutivo, al encontrarse en funciones, tiene vedada la modificación de leyes (la materia fiscal está reservada a normativa con rango de Ley); se incorpora el IVA en la reclamación de deuda, con el consabido riesgo de pérdida por la dificultad del pago íntegro de las mismas; o, finalmente, se opta por la vía judicial, previo agotamiento de la vía administrativa, lo que supone un largo tránsito.

En cualquier caso, estamos ante materia sometida a plazos, cuya superación puede provocar la pérdida absoluta de reclamar cualquier derecho de cobro, lo que debe motivar a los operadores perjudicados a movilizarse.

ADD

ETL

GLOBAL

Tax · Legal



Manuel García

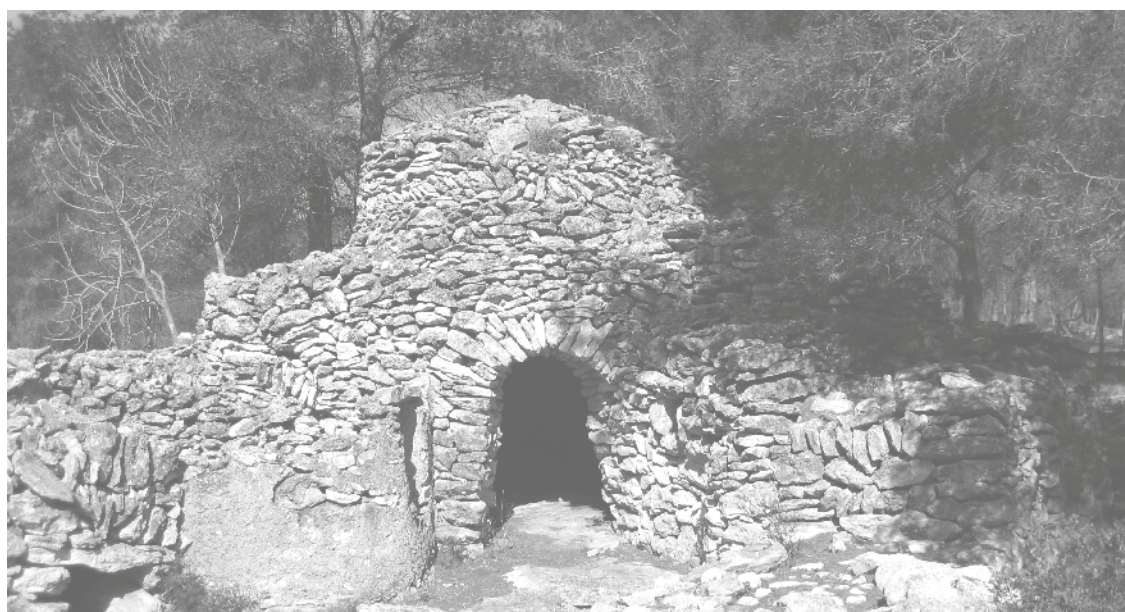
TRIBUNA



■ **Xavier Plana**

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

Lideratge de pedra seca



En aquests temps convulsos en que la liquiditat ens submergeix el pensament crític en les profunditats de l'ambigüitat i en que la volatilitat ens fa surar la presa de decisions en la superficialitat de la immediatesa, passejar per la muntanya pot esdevenir un eficient

antídot per asserenar la ment i compassar el cos. Fer-ho per la majoria de les comarques de l'interior permet en paral·lel gaudir d'un espectacle únic i massa sovint poc valorat: les construccions de pedra seca, ja siguin camins empedrats, marges, cabanes o altres petites

edificacions, totes elles amb el denominador comú de la sobrietat i la funcionalitat.

Transitar per camins empedrats que salven desnivells i colls buscant l'eficiència còmplice de la natura. Observar marges que obren zones de vida al pendent, desafiant la

lògica vertical tot guanyant espais de conreu horitzontal. Entrar en cabanes amb voltes impossibles aguantades per la saviesa de les coses senzilles. Pensar amb les persones que ho van imaginar i visualitzar. Connectar amb l'energia i l'esforç ingent que ho va fer possible. Deixar-se interpel·lar per la seva presència adusta i alhora gairebé mística. És per a mi un acte d'humilitat que em desperta admiració i agraïment.

L'altre dia, mentre remuntava una carena en que tenia una perspectiva privilegiada d'una falda de muntanya tota marjada talment com una piràmide esglaonada, m'anava emergint una analogia sobre el lideratge com una obra de pedra seca.

La matèria primera de les construccions de pedra seca és com el seu nom indica la pròpia pedra de la muntanya, degudament tallada. El lideratge quan és essencial també treballa amb el que està disponible en la persona, amb els seus recursos més genuïns degudament ajustats.

La característica definitiva de la pedra seca és que no utilitza cap altre element per lligar les pedres. És la seva disposició la que determina l'equilibri i li dona consistència. Com en el lideratge essencial en que és la pròpia congruència de la per-

sona la que li dona fortalesa i la fa creïble.

La pedra seca és pragmatisme sense estridències. Construccions relacionades amb la utilitat que defugen el llum. El lideratge essencial és autenticitat sense opulències. Relacions construïdes amb generositat que renuncien a la idolatria.

Els camins empedrats ancoren vincles en la mesura que reforcen i donen estabilitat a les vies de comunicació. Aporten solidesa i predictibilitat. El lideratge essencial cohesiona l'organització en la mesura que genera cadenes de confiança i xarxes de complicitat. Contribueix a enllaçar interessos i motivacions.

Els marges de pedra seca transformen el territori per apropar-lo a les persones. Modifiquen el paisatge. El lideratge essencial transforma a les persones per arrelar-les al seu entorn vital. Ancora les relacions.

Les cabanes de pedra seca aixopluguen i donen recer. Creen confort i pertinença. Cartografien el camp. El lideratge essencial acull i respecta. Confia i apodera a les persones. Facilita la inclusió i el compromís.

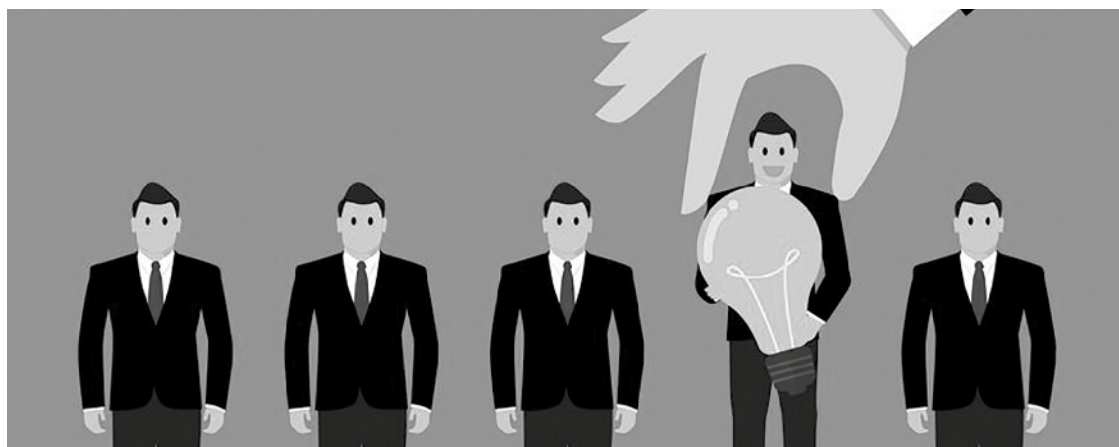
Sentit comú arran de terra al servei del bé comú. Com la pedra seca. Com el lideratge essencial. ■



■ **Martín Vivancos**

Profesor de EADA Business School

Primero se va el talento, después los clientes



"Las personas son unos de los principales activos de una compañía". Suena lo mismo que decir que "lo más importante para la empresa es la satisfacción de nuestros clientes". Es decir, verdades incuestionables pero que no son tan evidentes cuando observamos el comportamiento de las empresas. De hecho, con demasiada frecuencia suena a una cierta hipocresía en la medida que no se hace lo que se predica. En este sentido, cualquier director reconoce que la gestión de las personas es uno de los cometidos más complejos de su función gerencial. Y aunque no quede bien reconocerlo, muchos directivos siguen teniendo una mentalidad taylorista en la que las personas son consideradas como una variable de conflictopero necesaria. Si esto no fuera así estarían mucho más extendidas auténticas políticas de gestión del talento en las empresas. Si no fuera así se reconocería que el equipo de una empresa es una potencial ventaja competitiva a desarrollar. Si no fuera así se reflexionaría sobre los altos índices de rotación de personal de determinadas or-

ganizaciones. Si no fuera así, se creería que el talento hay que cultivarlo y se entendería que la formación y el desarrollo del mismo no son un coste sino una inversión.

A un directivo se le paga y valora por tomar decisiones. De hecho, por el éxito de sus decisiones. En la actualidad, no únicamente estamos afectados por la llamada transfor-

mación digital. No es la única variable que está llamando a la puerta de nuestras empresas. Cabe tener presente la exigencia de un verdadero cambio en la forma de dirigir las organi-

zaciones, y de forma especial, las personas que las componen y el talento que depositan.

Ya hay una generación de nuevos profesionales comprometidos a no trabajar para empresas no sostenibles. Al mismo tiempo emerge con fuerza un segmento de nuevos consumidores dispuestos a no consumir productos de marcas cuyas prácticas no se hallen alineadas con valores de sostenibilidad.

En este punto, clientes y personal se han puesto de acuerdo. El talento y los consumidores se irán a otras empresas si no se sienten apreciados, si sus opiniones no se escuchan y si no se sienten identificados con los valores de la compañía.

La transformación digital es un cambio, producto de la aplicación de las nuevas tecnologías pero con una dimensión humana que no debe de olvidarse. Asistimos a unos cambios y al directivo se le exige una capacidad de liderazgo, reflejada en su ejemplaridad y en los valores que manifiesta. Si no es así, será verdad que las personas no se marchan de las empresas sino que abandonan a sus jefes. Y si se marcha el talento ¿Qué se espera que hagan los clientes?. ■

ANÀLISI

Jurídic

Al poble i a la família un vaig néixer i créixer, l'agricultura, sobretot en l'àmbit dels cítrics, era la base de l'economia. En aquells temps, era pràcticament inconcebible que un pagès hagués de pagar cap pel dret de poder plantar una nova varietat de cítrics o empeltar amb ella els arbres ja existents. Malauradament, l'agricultura sembla viure un procés de decadència continu i quasi vertiginós, agreujat per la manca de relleu generacional, una rendibilitat cada cop més petita i la competència ferotge de productes d'altres països. Des de la meua perspectiva i amb l'experiència acumulada com a advocat mercantilista, crec que necessitem un sector agrícola potent que sigui capaç de proveir els mercats europeus amb productes de qualitat produïts a casa nostra. Per això, però, cal un canvi de mentalitat i evolucionar des de les antigues explotacions familiars a explotacions mercantils (on s'haurien d'incloure també les cooperatives, encara que dissortadament no sempre han acomplert amb les expectatives generades).



Joan-Andreu Reverter i Garriga
Advocat

Les varietats vegetals protegides, el futur de l'agricultura

En aquest sentit, és bàsica la figura de les "varietats vegetals protegides", en virtut de la qual es protegeixen les noves varietats que són suscep-

“Aquesta figura suposa una inversió, però és una via de salvació d'un sector que per sobreviure necessita un canvi de model”

tibles de millora en la qualitat i en la productivitat. L'origen

d'aquesta protecció la trobem a una norma de la Unió Europea com és el Reglament 2100/94, del Consell, de 27 de juliol, i amb una normativa estatal que és la Llei 3/2000, de 7 de gener. Quan una varietat vegetal ha estat reconeguda, per exemple en el cas europeu, a l'Oficina Comunitària de Varietats Vegetals, el titular d'aquesta explotació, denominat *obtentor*, és qui té dret a explotar-la, de manera que tot agricultor que vulgui plantar o empeltar aquesta varietat haurà de pagar un dret d'explotació (col·loquialment s'utilitza l'expressió 'royalty').

Amb la concessió de les llicències d'explotació, l'*obtentor* pot arribar a delimitar el nom-

bre d'hectàrees de producció de la varietat, amb la finalitat d'evitar una sobreexplotació que podria abocar a un enfonsament del preu. L'*obtentor* té també el dret a inspeccionar les diferents parcel·les de producció i com s'està explotant la varietat, a fi de garantir la qualitat de la fruita obtinguda. Tots aquests condicionants reverteixen en el fet que etiquetar o identificar la producció com pròpia d'una varietat vegetal protegida afavoreix el prestigi del producte, facilita el seu accés a mercats exigents com són els del nord d'Europa, Estats Units i Canadà i, en conseqüència, permet obtenir uns millors preus i garantir la rendibilitat de les

explotacions. La preocupació per defensar les varietats vegetals protegides de pràctiques moltes vegades vinculades a la picaresca i a un cert sentit de la impunitat ha fet que el Codi Penal castigui amb pe-

“La manca de relleu generacional, la pèrdua de rendibilitat o la competència ferotge d'altres països obliguen a virar cap al producte de qualitat i origen certificats”

nes que poden arribar a tres anys de presó els qui sense el consentiment de l'*obtentor* se'n vulgui aprofitar produint-les o comercialitzant-les.

És cert que el pas del model tradicional a aquest nou enfocament de producció suposa una inversió que pot arribar a ser significativa, però cal creure que aquesta fórmula pot ser una de les vies de salvació per a un sector massa vegades castigat i abandonat. ■

SALOU SHOPPING EXPERIENCE

18:30 NOV.

Ajuntament de Salou
Àrea de Dinamització Econòmica

salou
viu l'experiència

Unión Europea
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"

Cámara de Comercio de España
Cambra Tarragona

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

SHOPPING SALOU



Un sector bajo la lupa

El presidente del Grupo Rosell, compañía familiar con diversas líneas de negocio básicamente vinculadas al sector inmobiliario y al turismo, gestiona decenas de apartamentos turísticos a través de TarragonaSuites, lo que le convierte en una voz muy autorizada sobre el desarrollo de este tipo de alojamiento en la ciudad de Tarragona. Desde enero de 2017 preside también la Asociación de Apartamentos Turísticos y Hostels —que representa a los propietarios de más de un centenar de apartamentos— con el fin de defender los intereses de los operadores locales, cohesionar este subsector, luchar contra el intrusismo y velar por la legalidad en la comercialización de las plazas. “El sector de los apartamentos de uso turístico —subraya Rosell— es el primer interesado en que las cosas se hagan bien, y nos sumamos a la Administración en la denuncia de aquellas prácticas que no se ajustan a la legislación”. Como vicepresidente de la plataforma ‘Empresaris de Tarragona’, insiste en el posicionamiento de Tarragona como un destino turístico familiar de 365 días al año.



Iñigo Rosell. Empresario. Presidente de la Tarragona Associació d'Apartaments Turístics i Hostels

“Los empresarios del turismo pintamos poco en la toma de decisiones estratégicas”

Según Iñigo Rosell, la realidad de Tarragona es hoy el turismo barato. De hecho, “yo empecé con el alto standing y al final me he redirigido a un segmento intermedio”, reconoce. En todo caso, considera que la estrategia más adecuada a medio y largo plazo pasa por la atracción de visitantes con mayor poder

adquisitivo en busca de cultura, buena cocina y el estilo de vida mediterráneo: “Además de playas de primer nivel y un clima extraordinario, la ciudad ofrece un cúmulo de atractivos culturales, gastronómicos, de comercio y ocio que no es fácil de igualar, así que es una cuestión de reforzar la proyección”.

¿Qué opina de las críticas que con cierta frecuencia recibe el sector de las viviendas de uso turístico?

Creo que pagamos justos por pecadores. Quienes cumplimos con los requisitos legales nos desmarcamos totalmente de los apartamentos no legalizados, que no declaran ni pagan impuestos, que suponen una competencia desleal y un negocio que huye del control de la Administración, que es necesario para una correcta planificación a medio plazo.

¿Cómo ve la salud de su sector?

A día de hoy lo que interesa en la ciudad de Tarragona es ganar capacidad; incluso cuando abra el hotel Imperial Tarraco, seguirá sin existir suficiente capacidad de alojamiento. Hay espacio para todos. Lo que no tiene sentido es copiar la normativa de Barcelona, porque son dos ciudades muy diferentes. Allí es normal poner un cierto freno, pero no es el caso de Tarragona.

Se llegó a encargar un estudio para prevenir la masificación turística...

Yo esto, con perdón, no lo entiendo. No es lógico poner unos recursos económicos, de por sí muy limitados, en hacer un estudio estratégico para cuando Tarragona esté saturada de turistas. Lo primero sería analizar cómo atraer turismo, y en el hipotético caso de que ese éxito genere alguna disfunción, estudiar como suavizar el impacto. Pero no me parece idóneo comenzar la casa por el tejado. Toda esta falta de brújula nos termina quemando.

¿Cómo ve la proyección de la ciudad?

Es fundamental trabajar en una marca turística propia, al margen de la Costa Daurada, que se mue-

ve más por un turismo masivo estacional muy vinculado al sol y playa. Tarragona no la conoce nadie. En Barcelona pasa justo lo contrario, pero aquí hay muchísimo que hacer. No tenemos embajadores de la marca Tarragona. Se está promoviendo un Comité de la Marca Tarragona donde faltan empresarios, gente que es la que realmente se está jugando el negocio, y nombres de cierta altura que puedan servir de prescriptores.

¿Está diciendo que se ningunea la voz de los empresarios?

Los políticos hace tiempo que han prescindido de nosotros. Antes al menos estábamos con voz y voto en el Patronato de Turismo, ahora ni siquiera eso. Estamos de oyentes. Los empresarios del turismo pintamos muy poco, cuando creo que podríamos ayudar mucho a marcar las prioridades de un presupuesto que proviene de las tasas turísticas. Nos muestran lo que van a hacer sin consultar, cuando ya han tomado las decisiones y han contratado a las empresas para ejecutar las acciones.

¿Sugiere alguna receta de cambio?

Tenemos que unir a los agentes empresariales (comercio, hostelería, industria...) más relevantes para financiar la promoción de la ciudad. Hace falta un buen proyecto, y buenos profesionales para ejecutarlo. Saber dónde estamos y a dónde queremos ir en 15 años, con un consenso político de todos los partidos para no dar bandazos. Yo espero que los empresarios seamos capaces de marcar un nuevo enfoque y un nuevo

ritmo, y que se nos una la Administración, que ahora mismo no escucha y está absolutamente desorientada.

¿Qué medidas concretas propondría?

Como digo, lo primero es una apuesta fuerte con un presupuesto importante para promoción. Dando el realce necesario al Patrimonio romano, por supuesto, pero también creando una

“Tarragona tiene que ganar capacidad de alojamiento, no hay que copiar la normativa de Barcelona porque son casos muy diferentes”

infraestructura hotelera adecuada. Yo creo que toda la zona del campo del Nàstic se debería dedicar a grandes complejos hoteleros. Es la única manera de dar un salto relevante, porque Tarragona está totalmente dormida.

Suena un poco pesimista.

Soy realista. Ahora mismo la ciudad de Tarragona, en el mundo turístico, sólo es conocida por los campings. La Administración los tiene que proteger y cuidar, además de comunicarlos mejor con el centro. En otra línea de trabajo, el Ayuntamiento se tiene que volcar en atraer a las grandes cadenas hoteleras; nuestra ciudad puede pensar en un turismo para todo el año, con lo que ello repercutirá en el comercio, en la hostelería y en los servicios... La lentitud burocrática es exasperante, y por ejemplo, no hay ninguna cadena internacional en Tarragona. Pero repito, lo primero sería esa tarea de promoción en Cataluña, en España, y en el extranjero.

Esa era la idea que se perseguía con los Juegos Mediterráneos, ¿no?

Hemos hecho unos Juegos internacionales y la repercusión no ha sido la deseada. Además, no hay continuidad en el estímulo del turismo deportivo; las instalaciones están abandonadas. Se está viendo que no hay voluntad real de dinamizar toda esa inversión. Me produce tristeza las oportunidades que se están dejando perder con unas instalaciones tan espectaculares. Cuando hay un gran evento deportivo, -lo hemos visto este verano con el tenis de mesa o la natación...- lo notamos de inmediato en las reservas. Las ciudades de nuestro tamaño no acostumbran a disponer de este tipo de infraestructuras, pero no estamos sabiendo aprovecharlo.

También sigue pendiente la relación de la ciudad con el mar...

Cada vez estamos mirando un poco más al mar, pero el proceso es demasiado lento. Las playas de Tarragona son preciosas, y no tienen la masificación del centro de la Costa Daurada. La pregunta es por qué no se explotan mejor... Tenemos que ir dando pasos en ese sentido. Hasta que se solventa el problema endémico de las vías del tren, en la plataforma del Miracle propondría una concesión para un *beach club*, con varios chiringuitos y zonas para deporte y esparcimiento. Con respecto a la Savinosa, yo no le veo ninguna valía arquitectónica; si dependiese de mí, lo quitaría todo y levantaría una especie de hotel Wela con 300 ó 400 habitaciones. ■



més informació a:

www.tarragonasuites.com