

INDICADOR

d'Economia

Núm. 284 Any 24 - II Etapa



PRIMER DIARI ECONÒMIC DE LES COMARQUES DE TARRAGONA

www.indicador.cat

OCTUBRE 2023

INVERSIONS



P3 Logistic Parks construirà una nau logística de més d'11 hectàrees a Reus

L'empresa P3 Logistic Parks ha comprat un terreny de 175.000 metres quadrats ubicats al sector industrial H12 Mas Sunyer de Reus per tal de construir una nau logística que ocuparà una superfície superior a les 11 hectàrees. Segons l'Ajuntament, es tracta del major projecte logístic que hi ha actualment a Catalunya. La previsió és que els treballs de construcció s'iniciïn durant la

segona meitat del 2024 i finalitzin a mitjans del 2025. El director general de la companyia, Javier Mérida, no ha detallat la inversió de l'actiu ni quina empresa estaria interessada en adquirir-ho. Tot i això, ha confirmat que la infraestructura està pensada per a empreses que facin grans distribucions i que puguin donar servei a la península Ibèrica, al sud de França i al nord d'Itàlia. **Pàg. 6**

LA SELVA DEL CAMP

Activitat econòmica i serveis

Aquestes són les prioritats de Josep Masdeu per a aquest mandat 2023-2027. L'alcalde de La Selva del Camp explica en una entrevista que hi ha previstes tres noves inversions al municipi, pol industrial. **Pàgs. 18-21**

INFORME

Las obras de la planta de Lotte Energy Materials empezarán este mes de octubre

■ Directivos de la empresa visitarán Mont-roig en breve

■ La inversión podría llegar a los 1.200 M€

■ Tarragona se postula como ecosistema de la movilidad eléctrica



Foto: CEDIDA

SOLCAM ENERGIA

Duplica la facturació a cavall del boom fotovoltaic

El boom de les renovables iniciat el 2019 quan el Govern Central va derogar el controvertit 'impost al sol' ha accelerat el creixement de Solcam: han passat d'una facturació de 2 milions el 2021 a unes previsions de 4,5 per aquest any. Després de 20 anys al sector, continuen fidels al seu model de creixement sostenible. **Pàg. 5**

Tarragona és l'única demarcació catalana on va créixer l'atur al setembre

Pàg. 8

MESSER

Inaugura la nova planta de producció de gasos

Messer Ibèrica ha inaugurat la nova planta de producció de gasos destil·lats de l'aire amb un procés de zero emissions contaminants, completament electrificada i que ofereix productes descarbonitzats. La fàbrica es va posar en marxa al maig i es troba a Vila-seca i ha suposat una inversió de 60 milions d'euros. **Pàg. 23**

URV - CONEIXEMENT I EMPRESA



La URV acull la segona Mostra d'Emprenedoria Universitària de Catalunya

Ser emprenedor no és fàcil. Més aviat tot el contrari. Cal una suma de talents i coneixements. La Universitat Rovira i Virgili (URV) fa temps que aposta per la generació d'iniciatives empresarials diverses a partir de la feina feta a les aules. Per seguir motivant els estudiants i afavorir nous projectes, la Facultat d'Economia i Empresa de Reus acaba d'acollir la segona

edició de la Mostra d'Emprenedoria Universitària de Catalunya. La iniciativa, fruit de la col·laboració entre les dotze universitats catalanes, públiques i privades, és un bon termòmetre per mesurar l'estat de l'emprenedoria sorgida de les universitats catalanes. Tant a les aules com als laboratoris i espais d'investigació. **Pàgs. 16-17**

Cambrils aposta per la indústria

L'alcalde de Cambrils, Alfredo Clúa, aposta per millorar el polígon industrial per retenir i captar inversions industrials, una estratègia clau per a la diversificació i desestacionalització de l'economia local, sense renunciar al turisme, el gran motor. La restauració, el comerç i l'agroalimentari són els altres pals de pallar. **Pàgs. 24-26**

URV

Coneixement i Empresa

Impulsar una pedrera d'emprenedors entre les universitats catalanes

La URV acull la segona Mostra d'Emprenedoria Universitària de Catalunya, exemple de la vocació de generar iniciatives empresarials a partir del coneixement

ESTEVE GIRALT / TARRAGONA

Ser emprenedor no és fàcil. Més aviat tot el contrari. Cal una suma de talents i coneixements. La Universitat Rovira i Virgili (URV) fa temps que aposta per la generació d'iniciatives empresarials diverses a partir de la feina feta a les aules. Per seguir motivant els estudiants i afavorir nous projectes, la Facultat d'Economia i Empresa de Reus acaba d'acollir la segona edició de la Mostra d'Emprenedoria Universitària de Catalunya.

La iniciativa, fruit de la col·laboració entre les dotze universitats catalanes, públiques i privades, és un bon termòmetre per mesurar l'estat de l'emprenedoria sorgida de les universitats catalanes. Tant a les aules com als laboratoris i espais d'investigació. L'emprenedoria passa per un bon moment, el seu estat de salut és bo, constaten des del món universitari. Res d'autocomplaençes. Molt camí per córrer. Les dades, il·lusionen: prop de 130 persones inscrites a la jornada d'emprenedoria de Reus, amb gairebé 180 assistents.

"És una forma de donar visibilitat i de mostrar què s'està fent a les universitats, de compartir problemes i buscar solucions conjuntes", destaca Xavier Càmar, director de la Càtedra URV-Empresa sobre el Foment de l'Emprenedoria i Creació d'Empreses. "Que ajudi a que es vegi què és el



Els participants en el concurs Pitch d'emprenedoria universitària.

que s'està fent a les universitats catalanes amb l'emprenedoria", insisteix Càmar.

La mostra, impulsada per la Xarxa d'Emprenedoria Universitària (XEU), es pot entendre, com tota la feina feta també des de la càtedra, com una llavor per fomentar l'emprenedoria del futur, a curt i mig termini. La Xarxa va néixer al 2010 ja amb l'aliança entre universitat públiques i privades. Després de la pandèmia ha viscut una reactivació. La mostra és també una manera de mostrar-se de portes enfora i d'actualitzar-se.

És un espai idoni on compartir experiències i generar nous emprenedors a través de l'experiència de projectes d'èxit. Un ecosistema favorable per a l'impuls de projectes, per captar nous talents amb capacitats per emprendre. Perquè no tots els estudiants

tenen les capacitats necessàries per a llençar-se en projectes que acabin esdevenint en alguna de les formes d'emprenedoria, sigui a través d'una empresa, una cooperativa o l'autoocupació.

Els casos d'èxit ajuden els joves universitaris a perdre la por, un dels grans obstacles abans de decidir emprendre

Que la URV creu en l'emprenedoria ho avala la feina feta per la seva Càtedra d'Emprenedoria, al capdavant de l'organització de la jornada al costat de la Universitat de Lleida (UdL).

Concurs d'emprenedors

Amb la mateixa idea de motivar l'emprenedoria, la jornada va acollir l'anomenat concurs Pitch, una sort de competició per valorar en públic diferents iniciatives sorgides tant dels estudiants com del personal investigador. Cada universitat catalana va presentar un candidat, amb l'encàrrec complicat d'explicar en dos o tres minuts la seva trajectòria i mirar de captivar el públic assistent. Una filosofia semblant a les rondes fetes arreu entre emprenedors per captar inversors. Al final es van presentar onze projectes d'onze universitats diferents. El dotzè va ser baixa per un problema de salut.

Una empresa que ha creat una aplicació per centralitzar els registres mèdics personals, representant de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), va guanyar el concurs Pitch, un dels actes més esperats i més motivadors de la jornada d'emprenedoria.

Qui va decidir el guanyador, My Medic Eye, de Yael Azagury i Josep Ponsà, amb una recompensa de 1.000 euros, va ser el mateix públic assistent que va votar les millors propostes a través d'una aplicació. My Medic Eye permet mantenir tots els registres mèdics personals en carpetes i rebre alertes de cites mèdiques i medicació. La URV va donar la veu als estudiants, a través de projectes que just ara comencen a caminar. "Volem mostrar quina és l'essència de l'emprenedoria", sosté Càmar.

La Mostra d'Emprenedoria és també un espai de formació, per mirar d'estimular els estudiants a través del nou coneixement. Per aquesta raó s'hi van fer quatre tallers amb les recomanacions de representants d'empreses ja consolidades.

Adrián Garcés, exestudiant de la URV i representant de l'empresa Petits Enginyers, que organitza activitats de ci-

"És una forma de donar visibilitat i de mostrar què s'està fent a les universitats, de compartir problemes i buscar solucions conjuntes"

ència i tecnologia a mida, va apropar la intel·ligència artificial i les seves potencialitats en el món de l'empresa. Pere Ardiaca, d'INVELON, que ajuda les empreses a créixer a través de la tecnologia 4.0.

Ardiaca va parlar de les oportunitats que ofereixen la realitat virtual i augmentada. La Tània Sala, de Núvol Blanc, una agència de màrqueting i publicitat arrelada a Reus, va parlar de comunicació i de les possibilitats que obre Instagram Reels per connectar amb potencials clients i vendre més i millor. ■

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

Coneixement i Empresa

Empoderar-se a través dels casos d'èxit

Les ganes d'emprendre es fomenten a través de l'experiència de joves emprenedores que han aconseguit fer realitats els seus projectes

ESTEVE GIRALT / TARRAGONA

Conèixer experiències reals d'èxit, amb un punt de prudència i escepticisme, és una de les formes de fomentar la motivació dels estudiants i dels futurs emprenedors. És una fórmula utilitzada sovint per la Universitat Rovira i Virgili (URV), com fan pràcticament totes les universitats. Casos concrets per engrescar les emprenedores potencials.

Una de les qui pot servir de referent és la Mireia Sebastià. Psicòloga, amb una formació i una mirada ample, criada a Tarragona, va crear Coronex. És un cas d'èxit. Sebastià va compartir el seu coneixement i experiència a la segona Jornada d'Emprenedoria Universitària, explicant en què consisteix l'eina d'innovació Design Thinking a l'hora de crear i reorientar una idea. Explica algunes de les claus del seu èxit a l'Indicador.

Consultora, té molt clar que el mètode es fonamental per tirar endavant una iniciativa empresarial. Analitzar els punts forts i febles de l'organització és vital, com també ho és que tots els membres d'una organització remin en la mateixa direcció. "Treballar per empreses que afronten un canvi generacional o per companyies petites que han experimentat un creixement molt fort i han hagut de contractar empleats de cop", explica Sebastià. Ella fa deu anys que treballa en la mateixa direcció. "Coronex neix com a evolució de la meua experiència", diu.



Marta Sol Molina y Sergei Savchak, fundadors de NeedCarHelp.

Per mirar d'emprendre i no morir en l'intent recomana prendre-s'ho amb mirada llarga. "No és una carrera a l'esprint, és una maratón", diu. La part mental, destaca, és fonamental. "Cal molta resistència a la frustració", posa com a exemple. Entre algunes de les claus, que el projecte sigui fruit d'una passió personal perquè diu que només així connectarem el nostre cervell amb el món que ens envolta. La resta serà rutina i poca creativitat. "Si treballes amb el que t'agrada el teu cervell estarà sempre alerta, i cal estar molt alerta per emprendre", raona Sebastià.

No és cap casualitat que un cas de la força de Freshly Cosmetics servís per trencar al gel a la segona Jornada d'Emprenedoria celebrada a Reus. Aquest cop jugaven a casa, però els criden de moltes universitats i escoles de negoci demanant-los que expliquin com van convertir una idea de

dos universitaris en un gran negoci d'èxit. Són sempre inspiradors la Mireia Trepal i el Miquel Antolín, els dos socis fundadors d'una companyia nascuda sota el bressol de la URV, ja consolidada als mercats internacionals, amb botigues arreu de l'Estat.

La Marta Sol Molina, també de la pedrera de la URV, va compartir la seva experiència d'emprenedoria d'èxit a la jornada, a través del concurs. És l'ànima de NeedCarHelp, fundada per ella mateixa fa només dos anys amb una inversió de 200 euros. La facturació anual arribarà als dos milions d'euros, amb una xarxa de gairebé 30 treballadors. Segueixen creixent amb nous serveis i expansió en nous mercats, com ara Alemanya i Itàlia. És una empresa dedicada a la revisió de cotxes de segona mà que fa d'intermediari entre el venedor i el comprador per assegurar que el vehicle estigui en bon estat.



Mireia Sebastià, creadora de l'empresa Coronex.

"La por a l'èxit" és un dels obstacles que cal vèncer, tot i que pugui semblar una paradoxa, reflexiona Sebastià. Per la Marta Sol, amb el Grau d'Administració i Direcció d'Empreses de la URV, la por és un element que ha aconseguit foragitar, de forma natural. "No tinc por, al contrari, em tiro a la piscina, de vegades m'han de frenar. Jo tiro endavant i punt".

"Tenir les idees molt clares et dona seguretat per saber cap a on vols anar. Seguretat que no supèrbia", alerta Sebastià, de 46 anys. "Si no ho proves, no sabràs mai si funciona. M'agradaria acabar oferint tots els serveis a l'hora de comprar un cotxe de segona mà", remata Sol. Ja pensa en el mercat llatinoamericà i en tenir tallers físics escampats per Espanya. Fins ara han reinvertit els diners que han guanyat per seguir creixent. No els han calgut nous inversors tot i que han rebut oferiments.

"És súper motivador i enriquidor per als estudiants, quan veuen exestudiants que ho han aconseguit, que tenien les mateixes pors i han tirat endavant, s'empoderen", explica

"Si no ho proves, no sabràs mai si funciona. Jo em tiro a la piscina", explica la creadora d'una empresa sorgida d'una inversió de 200 euros i que ara factura dos milions

Xavier Càmera, director de la Càtedra URV-Empresa sobre el Foment de l'Emprenedoria i Creació d'Empreses. ■



(BI) BONAIMATGE
PUBLICACIONS I COMUNICACIÓ

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

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