INDICADOR
d'Economia

Núm. 247 Any 20 - II Etapa

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

SETEMBRE 2020

▶ TURISME



Incasòl avançarà el 80% del cost dels terrenys del Hard Rock Entertainment World

El 5 d'octubre Incasòl comprarà per 120 milions d'euros a Criteria —el hòlding d'inversions de CaixaBank— els terrenys contigus a Port Aventura on s'ha de construir el complex d'oci Hard Rock Entertainment World, una operació que s'havia vingut ajornant en els darrers mesos. Canvia, però, la fórmula. Si fins ara l'operació a tres bandes era immediata —Hard Rock adquiria els terrenys d'Incasòl per la mateixa quantitat i de manera immediata— ara es passa a una fórmula a terminis. La multinacional nord-americana només pagarà de seguida el 20% —uns 24 milions— mentre que els altres 96 els abonarà quan s'acabi la tramitació del complex, al llarg de 2022. L'acord preveu també que la Generalitat pugui veure's obligada a comprar els terrenys. **Pàg. 6**

▶ TURISME

Un estiu desastrós

L'ocupació hotelera va quedar-se al 60% a la Costa Daurada el mes d'agost. El sector considera "desastrós" l'estiu. L'allotjament rural, en canvi assoleix un 90% i tancarà un estiu excel·lent.
Pàg. 7

▶ INFORME

La Covid-19 frena el empuje de los inversores y los nuevos proyectos empresariales

- La creación de empresas cae en picado
- El 'dopaje' de dinero público es insuficiente
- Aferrarse a los clientes, clave de supervivencia



Foto: Xavi Jurio

ELECTRODOMÈSTICS ALTADILL

Dispara les vendes per internet a tot l'Estat

Amb la crisi de fa una dècada van trobar en la venda online una taula de salvació, primer, i després una plataforma per multiplicar el negoci. El confinament, amb botigues tancades, ha disparat arreu l'e-commerce i la demanda de la marca d'Electrodomèstics Altadill a la xarxa (Electropremium). Tot i la nova crisi han millorat les vendes de fa un any. **Pàg. 5**

Gerard Isern, formador de persones: "El teletreball ens pot fer millors"

Contraportada



▶ URV – CONEIXEMENT I EMPRESA



Les bondats de la col·laboració entre 'start-ups' i empreses consolidades

La Càtedra URV d'Emprenedoria i la Fundació d'aquesta universitat (FURV) han creat el Hub Emprenedor, un punt de trobada per a "start-ups" i empreses del territori. Es tracta d'un espai on aquestes petites empreses emergents i basades en el coneixement tindran contacte amb empreses consolidades del territori, amb l'objectiu que puguin establir sinergies. Es busca una relació bidireccional en la que les empreses puguin beneficiar-se de la capacitat d'innovació de les start-ups i aquestes del múscul econòmic i el posicionament en el mercat de les primeres. Una interacció que és molt habitual als grans pols econòmics de països com els Estats Units i que ara la URV vol fomentar a les nostres comarques en col·laboració amb el teixit empresarial. **Pàgs. 12-13**

PORT DE TARRAGONA

Amplia els punts de càrrega d'agroalimentaris

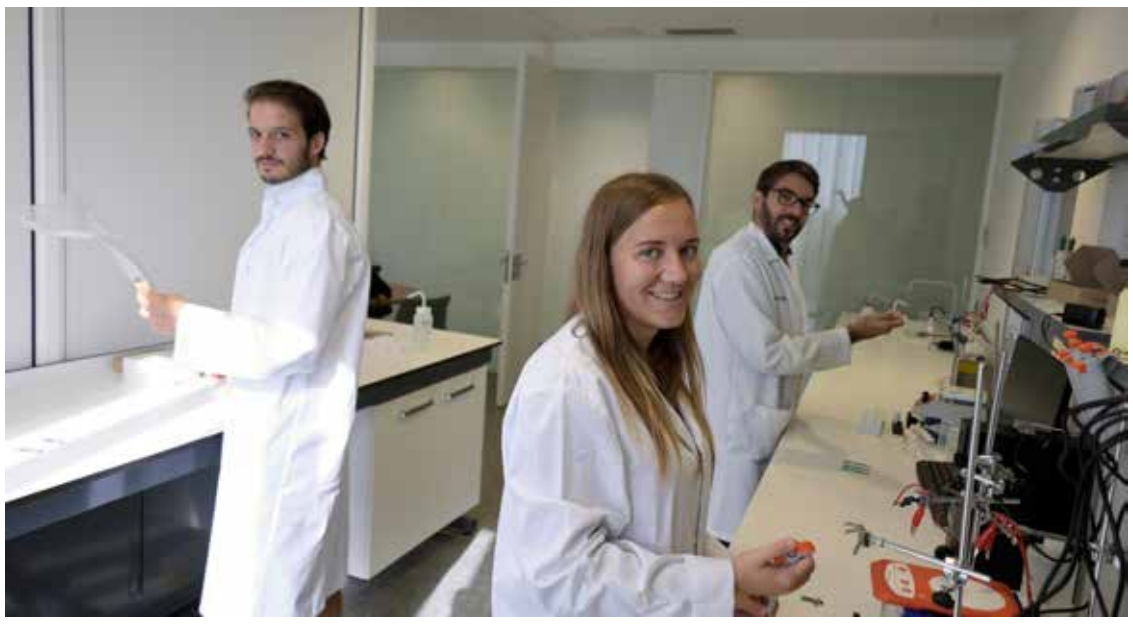
El Port de Tarragona ha ampliat la seva operativa en la càrrega de productes agroalimentaris. La millora del servei ferroviari implica un enfortiment de l'oferta en la logística en aquest segment consolidant destinacions de gran importància dins d'aquest sector com Osca i Saragossa. El Port segueix potenciant el seu lideratge en aquesta unitat de negoci.
Pàg. 10

URV

Coneixement i Empresa

L'aparador dels emprenedors

La Càtedra URV d'Emprenedoria i la Fundació d'aquesta universitat (FURV) creen el Hub Emprenedor, un punt de trobada per a "start-ups" i empreses del territori



Els 'spin offs' de la URV com Creatsens troben en el Hub Emprenedor un espai de contacte amb altres empreses amb les que poden obrir vies de col·laboració.

Rafa Marrassé / Tarragona

En un intent per a retenir el talent dels emprenedors de les comarques tarragonines, la Universitat Rovira i Virgili ha fet un pas endavant i ha creat una eina que donarà sortida als nous projectes creats des de la institució però que també aporta beneficis a les empreses de les comarques tarragonines, que poden trobar en els nous projectes i iniciatives universitàries les solucions que necessiten per a ser més competitives i innovadores.

Segons els analistes, integrar la capacitat d'innovació que es genera a les universitat o a les seves projeccions empresarials és una de les assignatures pendents del teixit empresarial de l'Estat espanyol. Un fenomen que està molt consolidat a economies com la nord-americana, on les grans empreses tenen clar que bona part de les millors idees per ser més fortes els vindran "de fora". Aquest és el plantejament que dona sentit al Hub Emprenedor de la URV, una iniciativa de la Càtedra URV d'Emprenedoria i de la Fundació URV (FURV) vol ser el punt de trobada entre projectes desenvolupats per la universitat o per alumnes de la institució amb les empreses del territori. "Ens vam adonar que moltes empreses no tenien molta informació sobre els projectes emprenedors que es duien a terme des de la Càtedra d'Emprenedoria de la universitat però tampoc coneixien les que s'estaven fent des de la xarxa d'entitats com Redessa, Tarragona Impulsa, Valls Activa, etc.", diu Xavier Càmara, director de l'esmentada Càtedra.

El Hub Emprenedor URV és l'evolució del programa Talent FURV-URV Emprèn, que tenia com a objectiu vincular el teixit empresarial del territori amb els projectes que s'estaven fent a la universitat. "Moltes empreses tampoc sabien quines tecnologies s'estaven investigant a la URV i que, de fet, podien afavorir aquestes companyies", admet Càmara, que explica que durant l'any 2019 es van fer una sèrie de reunions amb empreses que van culminar en unes jornades el novembre d'aquell any on van assistir 100 professionals de diferents sectors empresarials de la demarcació. "Vam comprovar que era necessari crear una plataforma, una mena de *marketplace*, on s'apleguessin les *start-ups* de la URV, els projectes de la universitat amb noves tecnologies que s'estaven treballant, i les empreses del territori que busquessin solucions als reptes que tenien", explica el director de la Càtedra. Així va néixer el Hub Emprenedor de la URV, que va fer la seva presentació en línia el juliol passat. "Ara hem de dotar de contingut el Hub, cal aconseguir que les empreses del territori coneguin el projecte i que manifestin les seves necessitats o reptes al Hub i així trobar *start-ups* que les puguin solucionar".

La idea és que la plataforma, el Hub Emprenedor, sigui un espai on tothom hi surti guanyant, un win-win de manual. D'una banda, els projectes que es desenvolupen a la URV poden difondre's entre el món empresarial, la seva raó de ser perquè estan orientats a fer-se servir en empreses i, d'altra banda, les companyies poden trobar en el Hub la innovació o les últimes tecnologies necessàries per ser més competitives. Càmara, però, puntualitza que els projectes que es trobin al Hub Emprenedor no seran únicament aquells que estan dins de línies d'investigació de la universitat, sinó que també n'hi ha d'alumnes que s'han agrupat i han decidit crear pel seu compte la seva *start-up*.

> La relació entre stat-ups i empreses és un win-win

"El Hub permet els emprenedors presentar al teixit



Xavier Càmara és el director de la Càtedra d'Emprenedoria de la URV, que impulsa el Hub Emprenedor.

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

empresarial els seus projectes. Aquestes iniciatives potser necessiten unes instal·lacions on acabar de desenvolupar la seva investigació. Aleshores les empreses els poden oferir els seus espais i poden veure com treballen els emprenedors i si el projecte que estan desenvolupant els pot ser útil. Al final, aquesta empresa que ha donat suport als emprenedors es pot convertir en el seu primer client o, fins i tot, encara que el projecte sigui descartat, pot contractar a l'emprenedor perquè ha vist que el seu perfil s'adiu amb la filosofia de la companyia. En definitiva, es tracta que el talent no marxi del territori i que tothom en surti beneficiat", diu, mentre assegura que no es descarta que entitats com Tarragona Impulsa, Redessa i altres similars de la demarcació formin part del Hub Emprenedor. "No competim amb altres entitats, sinó que col·laborem perquè les eines dels emprenedors siguin com més riques, millor".

Càmara és conscient que els inicis seran complicats perquè "el teixit empresarial té unes inèrcies pròpies" però assegura que ja existeixen unes 30 empreses que col·laboren amb el Hub Emprenedor. A més, el director de la Càtedra d'Emprenedoria de la URV afirma que s'està treballant perquè tots els graus de la universitat comptin, en dos o tres anys vista, amb una assignatura optativa on s'imparteixin els coneixements necessaris per a la creació d'una empresa. "Es dirà Eines per emprendre", afirma.

"Quan hi hagi moltes empreses i projectes emprenedors, el Hub funcionarà sol. Ara hem d'aportar contingut. Hem rebut peticions de projectes emprenedors que no provenen de la universitat però que hi volem formar part, no els podem dir que no", assegura Càmara. ■

QUÈ N'ESPEREN LES EMPRESES?

Grupo Castilla: "Sumar creativitat al nostre I+D+i"

Com a empresa tecnològica, Grupo Castilla, empresa de Ridoms líder a Espanya en sortware de RRHH, manté uns nivells d'inversió en I+D+i molt considerables (al voltant dels dos milions d'euros, un 15% de la seva facturació en els últims anys). Però és conscient que molts cops les millors idees venen de fora. Carles Castilla, CEO de l'empresa, té clar que "les empreses estem molt orientades en el nostre dia a dia a l'eficiència i la productivitat i això de vegades frena la creativitat". Per això Grupo Castilla s'ha implicat en aquest Hub Emprenedor, ampliant una intensa col·laboració amb la Càtedra de la URV que han vingut mantenint en els darrers anys. "Volem estar a prop dels emprenedors que hi ha a la nostra zona, per seguir-los, per col·laborar amb ells, per llançar-los idees i per recollir les seves. Ha de ser una relació bidireccional, de llarg recorregut, que segur que donarà fruits", diu Castilla, que afegeix que "la nostra companyia està acostumada a integrar empreses, ha estat una constant en els darrers anys, així que si una d'aquestes stat-ups desenvolupa un projecte del nostre àmbit de negoci trobarem la fórmula de créixer plegats, ja sigui amb la integració, el mecenatge, el finançament...". Castilla creu que sumar "la fam d'aquests emprenedors a la nostra experiència, posicionament i cartera de clients segur que donarà bons resultats per a totes dues bandes".

Gomà-Camps: "Innovar en processos i model de negoci"

La paperera de La Riba és una de les empreses més actives des del programa Talent FURV-URV Emprèn i també del Hub perquè, segons expliquen des de la companyia, ja fa anys que aposten per la innovació, primer amb la creació d'un equip intern per fomentar la implantació de la innovació en l'empresa i posteriorment amb el programa GC PaperLab, on es potenciava la col·laboració amb start-ups, moment en què van contactar amb la URV. "Creiem molt en la potencialitat de la nova web HUB Emprenedor sorgida d'aquesta iniciativa. Estem segurs que serà una bona plataforma que permetrà a les empreses conèixer les *start-ups* i *spinoff* del territori, així com a la inversa, permetre a aquestes conèixer empreses interessades en projectes o solucions que ells poden oferir i així convertir-se en un mecanisme facilitador de la col·laboració entre empreses i *start-ups*, potenciant al mateix temps el teixit emprenedor del nostre territori. Estem convençuts que en un entorn canviant en el qual la velocitat dels canvis és cada vegada més accelerada, les empreses necessiten dotar-se de mecanismes per innovar i incorporar millores en els seus processos o per transformar el seu model de negoci incorporant enfocaments diferents dels tradicionals", afirmen des de l'empresa, convençuts que la col·laboració amb aquest teixit d'emprenedors és una oportunitat de transformació en un context de canvi de paradigma com l'actual.







(BI) BONAIMATGE
COMUNICACIÓ

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

977 127 210
bonaimatge@bonaimatge.com
www.bonaimatge.com