

Gas Natural y Alstom se unen para optar a la energía eólica catalana

Gas Natural Fenosa y Alstom licitarán conjuntamente por los 769 megavatios (MW) que la Generalitat ha sacado a concurso recientemente, y para construir los parques eólicos que se le adjudiquen. Esta alianza está basada en la capacidad tecnológica de Alstom y en la experiencia de Gas Natural Fenosa en la operación de plantas de generación de energía.

Eurener abre una delegación en Reus en régimen de franquicia

Eurener, empresa industrial fabricante de equipos de energía solar, ha abierto una delegación en Reus, otra en Lluçmajor (Mallorca), y dos más en Jaén y Málaga Oeste. Todos estos nuevos centros, gestionados mediante un sistema de franquicias, distribuirán los productos de Eurener y realizarán instalaciones de energía solar 'llave en mano'.

La Caixa tiene más de medio millón de clientes a través del móvil

La Caixa ha superado la cifra de 500.000 clientes de Línea Abierta Móvil. Se trata del mayor número de usuarios de servicios financieros a través de terminales telefónicas alcanzado por una entidad financiera española, y supone que, durante los últimos doce meses, 5 de cada 100 clientes han utilizado el móvil como canal habitual de operativa bancaria.

Tecnología URV a por EEUU

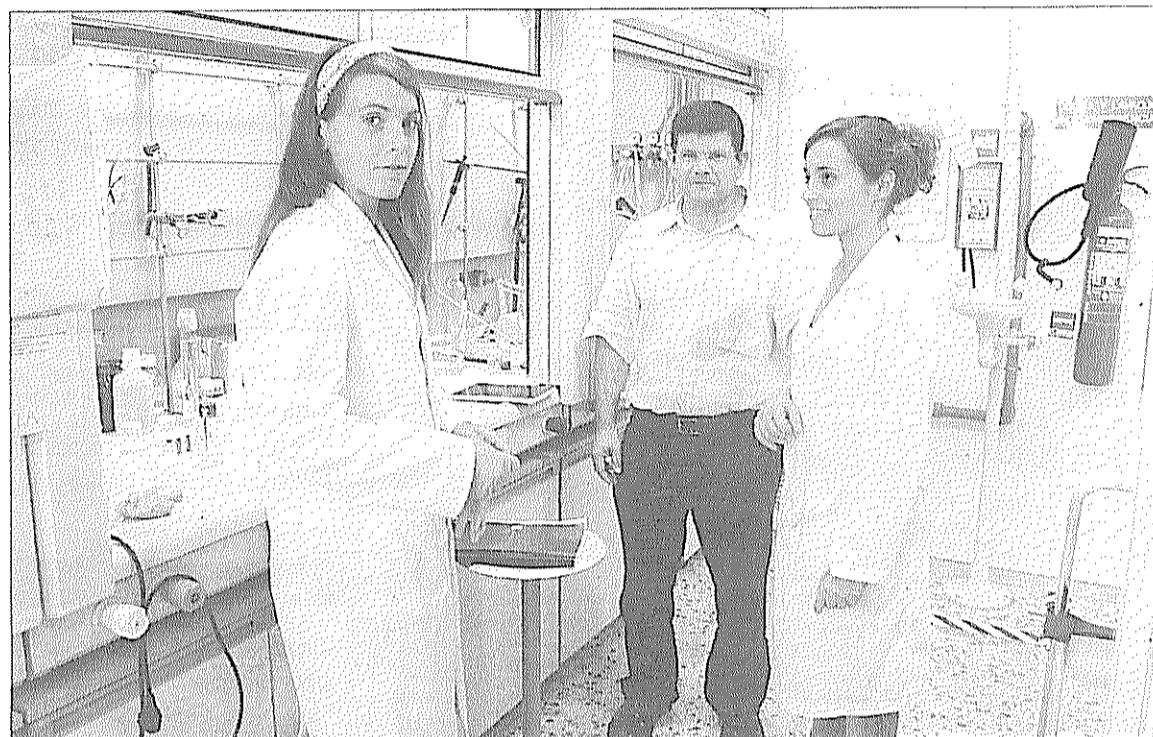
El centro Amic y la 'spin-off' Aplicat utilizan el programa público Connect para posicionarse en nuevos mercados en Estados Unidos, Rusia y países emergentes

Rafel Villa Tarragona

El centro de innovación Amic (Aplicacions Mediambientals i Industrials de la Catalúnia), de la URV, ha participado en el programa Connect en California para poner las bases de lo que podría ser el inicio de la exportación de la empresa Aplicat, nacida como *spin-off* de la universidad y que lleva a la práctica la investigación que realiza Amic. Países emergentes, el norte de África, Rusia e incluso Estados Unidos son los mercados en los que los responsables de Aplicat han puesto sus ojos.

Aplicat tiene dos líneas de negocio: tecnologías mediambientales para eliminar residuos de las aguas y la síntesis de nanomateriales a medida para el cliente. Con la primera se dedica a la depuración de aguas no potables hasta conseguir que lo sean mediante procesos de catálisis que se caracterizan por la necesidad de poca energía y por no generar residuos. De esta forma, es capaz de abastecer de aguas potables tanto a procesos industriales como a poblaciones que tengan problemas de captación.

«El agua será un problema en el futuro. Ya lo es, pero lo será más: cada vez usamos más agua y cada vez exigimos un agua de mayor calidad», explica Francesc Medina, catedrático de la URV y director del grupo Amic. Un ejemplo muy cercano es el



En el centro de la imagen, Francesc Medina, catedrático de la URV y director de Amic. FOTO: LUIS MELIÀ

de El Morell, cuya agua tenía un exceso de nitratos que la hacían no potable. Gracias a la planta potabilizadora inaugurada hace un par de meses y construida con la tecnología de Aplicat, El Morell puede volver a tener agua su agua para uso de boca.

La planta tiene una capacidad de tratamiento de 500 metros cúbicos al día, que son los que requiere la población, pero se puede dimensionar según las necesidades. Ahora se está construyendo una más pequeña para Vallmoll, con 200 me-

tros cúbicos, pero se podría hacer para poblaciones del tamaño de Tarragona o Reus sin mayores problemas.

Otras líneas de acción

Aplicat comienza a usar también otras tecnologías como la oxidación de materia orgánica para tratar otros compuestos. «La idea es que sean todas tecnologías limpias, muy competitivas y que no generen ningún subproducto, porque lo que hacemos es descomponer la materia orgánica en agua y dióxido de carbono, pero las emisiones

son muy pequeñas», explica Sandra Ramos, gerente de Aplicat. De hecho, Amic se ha abierto a otras tipologías de cliente, desde las químicas hasta las pinturas y colorantes, farmacéuticas, alimentación animal e incluso nucleares, no sólo de Tarragona sino de toda Catalunya y otros puntos de España.

Como en tantos relatos empresariales, aquí también interviene la palabra crisis. Llegado un punto, las empresas dejan de interesarse por hacer inversiones medioambientales

de momento y la estrategia pasa por internacionalizar la proyección de Amic y Aplicat.

«Somos una empresa muy pequeña para lanzarnos a nivel internacional», constata Ramos. La coincidencia con la organización por parte de la agencia pública ACCIÓ de la primera misión tecnológica fuera de Catalunya –concretamente, en California– fue aprovechada para exponer la acción de Amic y Aplicat tanto a empresas locales como de otros puntos del mundo. El primer paso ya está dado. Ahora, a por el segundo.

Redessa y Microbank ayudan a nuevas empresas

MicroBank y la sociedad pública Redessa han firmado un convenio para facilitar el acceso a la financiación para contribuir a la puesta en marcha de nuevas empresas, con el objetivo de potenciar la creación y consolidación de la ocupación.

MicroBank ha concedido hasta ahora más de 75.600 préstamos por un importe superior a los 480 millones de euros, lo que la convierte en la entidad financiera que más

recursos destina a la promoción de proyectos a través de microcréditos, según fuentes de la propia empresa. En la provincia de Tarragona, el banco ha otorgado un total de 2.973 préstamos por un importe de 16 millones de euros.

MicroBank y la asociación Secot en Tarragona han acordado también colaborar para abrir nuevas líneas de financiación y asesorar a colectivos como pymes, ONGs y jóvenes emprendedores.

El vino español destaca en el mercado americano por su relación calidad/precio

Wine Intelligence ha profundizado el análisis que ya había hecho en 2009 sobre Estados Unidos como uno de los principales mercados de exportación, debido a su potencial de crecimiento, concentrándose en cada uno de los 15 principales estados de consumo de vino importado. Los estados seleccionados destacan por ser aquellos en los que se concentra la actividad económica además de la educación y mentalidad abierta de sus ciudadanos.

Los 15 mercados seleccionados representan 55,7 millones de consumidores habituales de vino y un 71% del total de vino importado de los EEUU.

Los vinos españoles son relativamente exitosos en el mercado estadounidense y se les atribuyen valores del 'viejo mundo' como son la tradición y la historia. Los vinos españoles, además, son percibidos con buena relación calidad/precio y buen sabor. Sin embargo, los productores de vino español

deben lidiar con debilidades como son el desconocimiento general de nuestros vinos así como la baja comprensión de nuestras regiones productoras o marcas. A esto hay que añadir el bajo consumo de las uvas más representativas (tempranillo, albariño o verdejo). La falta de familiaridad del consumidor norteamericano con estos importantes componentes hace que muchos de ellos encaren la compra de vinos españoles con confusión y desinterés.

Veinte años a sus espaldas

Pese a que Amic se creó en 2003 y Aplicat es aún más reciente –2007–, su historia se remonta a los años 90, a partir del grupo de investigación en catálisis heterogénea de la URV, «un grupo absolutamente científico y con objetivos de investigación», explica Ramos. Pero la aplicación al mundo de la empresa de la investigación que hacía el grupo, especialmente en químicas con sede en Tarragona, llevó a que en 2003 se crease Amic, un centro de innovación con el apoyo del organismo autonómico Cidem. Amic –actualmente con 25 miembros– desarrolló tecnología en muy diversos ámbitos hasta llegar a un punto en que se debía decidir transferirla a otras empresas o crear la *spin-off* que ha sido Aplicat, en la que la propia URV participa con un 10% y el resto pertenece a profesores involucrados en Amic y otros promotores.