

Verifactu



Quan moltes empreses i assessories fiscals ja havien començat a preparar-se per l'entrada en vigor de Verifactu, arriba la notícia oficial: el Govern espanyol ajorna un any més l'obligatorietat del sistema.



Quan el teu servidor vola, el teu negoci avança.

Treballa en un entorn al cloud amb seguretat i fiabilitat de les teves dades.

Beneficis de treballar en entorns al núvol per al teu negoci:



Col·laboració

Connecta equips, dades i projectes en un mateix espai al núvol. Comparteix informació en temps real i facilita el treball conjunt, siguis on siguis, sense barreres ni dependències.



Productivitat

Accedeix als teus recursos de manera ràpida, eficient i en equip. Automatitza processos, redueix temps d'espera i centra't en allò que realment aporta valor al teu negoci.



Seguretat

Sigues ciber resilient amb les teves dades. Infraestructura robusta, còpies de seguretat i sistemes avançats de protecció perquè treballis amb la tranquil·litat de saber que la informació està segura.

Truca'ns i informa-te'n!

esofitec

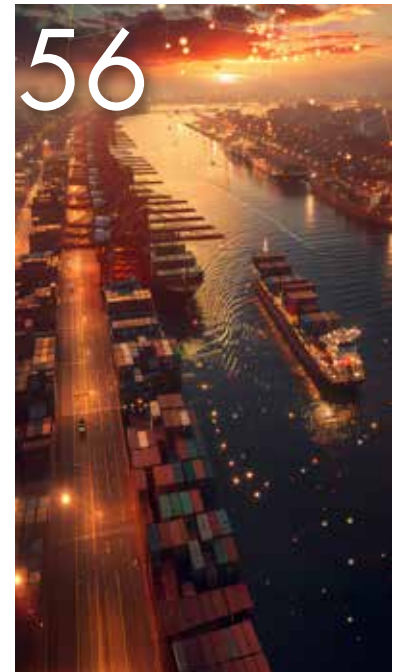
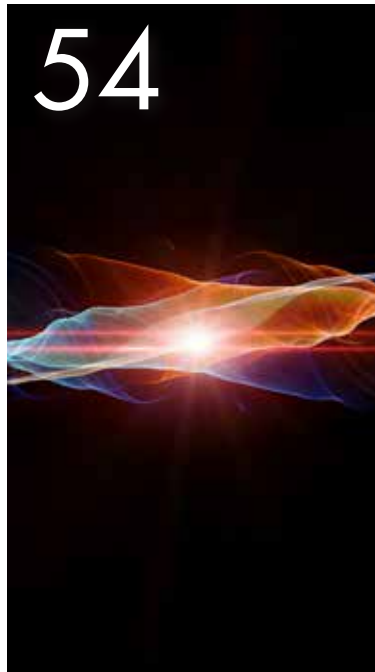


Partner PREMIUM
Wolters Kluwer

✉ info@esofitec.com

☎ 972 232 300

📍 Carrer Salvador Dabau i Caussà, 4



Direcció, comercial i subscripcions
 AEEG - Associació d'Empresaris
 i Emprenedors de Girona
 C/ Bonastruc de Porta, 15
 17001 - Girona
 Tel. 972 41 22 69
 info@aeeg.cat · www.aeeg.cat

Edita
 editoria@empresarialgirona.com

Director
 Ricard Carbonell Cucurny

Col·laboradors
 Albert Grau, Jaume Fàbrega i Vila, Eduard
 Batlle, Pere Cornellà, Francesc Grau,
 Marta Fornells, Joan Bonmatí, Josep M.
 Ledesma, Josep Prat, Josep Tresserras,
 Mar Frigola, Oriol Puig, Quim Gudayol,
 Xavier Amores, Pere Ponsatí, Oscar Cumí,
 Jordi Tarragona, Oriol Lopez, Ernest
 Plana, Jaume Fàbrega, Isabel Alejandro,
 Luis Moreno, Manel Alcalà, Jordi Bellvehí,
 Paqui Badosa, Cayetano Pérez, Aleix
 Gorgorió

Disseny i Maquetació
 Valerio Viano

Impressió: Impremta Pagès
Dipòsit legal: GI-338-2007

Empresarial Girona® no es fa responsable de les
 opinions dels seus col·laboradors. Prohibida la
 seva reproducció total o parcial del contingut
 d'aquesta revista sense permís dels editors.

- | | | | |
|----|--------------------------------|----|--------------------------|
| 4 | Editorial | 40 | Experiències en Línia |
| 6 | Notícies | 42 | 63a Fira de Mostres |
| 10 | Reportatge | 44 | Humanització Empresarial |
| 14 | Empresa Familiar | 46 | Delegacions AEEG |
| 16 | Corporacions i Patronals | 48 | Emprenedors |
| 18 | Informe Executiu | 50 | Startups |
| 22 | Universitat i Empresa | 52 | Màrqueting Empresarial |
| 24 | Opinió | 54 | Energia |
| 26 | Cas d'Èxit | 58 | Comunicació Digital |
| 28 | Creixement Empresarial | 60 | Gastronomia |
| 30 | Jurídic | 62 | Cooperació |
| 32 | Patents i marques | 64 | Cooperació |
| 34 | Imatge Empresarial | 66 | Punt de Vista |
| 36 | Fundació Princesa
de Girona | 68 | Jove Empresari |
| 38 | Financerament Parlant | 70 | Subscripcions |

VISIÓ
DE FUTUR

EDITORIAL

Benvolguts amics i amigues,

Amb l'arribada d'un nou any, les empreses de Catalunya es preparen per afrontar nous reptes i aprofitar les oportunitats que ens ofereix un mercat global en constant evolució. En un moment en què la digitalització i la innovació marquen el camí, és important recordar la força de les petites i mitjanes empreses que, amb la seva capacitat d'adaptació, continuen sent el motor de la nostra economia.

Girona, com a part d'aquest ecosistema dinàmic, segueix sent una regió on la proximitat, la creativitat i la passió per l'excel·lència es reflecteixen en cada projecte. Des de l'artesania fins a la tecnologia, els empresaris gironins, com els de tota Catalunya, han sabut evolucionar i innovar, oferint productes i serveis únics que responen a les necessitats d'un mercat cada vegada més exigent.

Amb aquest nou any, les expectatives són altes. Les empreses tenen l'oportunitat de consolidar els seus projectes, expandir-se a nous mercats i, per què no, reinventar-se. Per això, des de la força de la nostra història empresarial, seguim endavant, amb la mirada fixa en el futur, sabent que els reptes són grans, però també ho són les oportunitats.

Núria Carreras i Bertinetti
Presidenta AEEG




Especialistes en assegurances de **Salut i Decessos**

59,57* €



Pòlissa
de salut per a
empreses gironines

59,57€ fins a 54 anys. 67,60€ per 55 anys o més.
*Mínim 5 assegurats.



L'agroalimentari, motor de l'economia gironina



El darrer estudi de la Diputació de Girona confirma el dinamisme del teixit empresarial de la demarcació i situen el sector agroalimentari com el principal motor econòmic. L'informe Estructura empresarial de la demarcació de Girona, elaborat a partir de les dades del Registre Mercantil, revela que de les 14.406 societats analitzades, un 74,1% facturen menys d'un milió d'euros i només un 3,3% superen els 10 milions. A més, dues de cada tres empreses s'han creat en els darrers 25 anys, fet que evidencia la renovació del teixit productiu.

El sector agroalimentari concentra el 20% de la facturació total i lidera el rànquing comarcal de volum de negoci. La indústria de la fusta i el suro, amb el 27% de la producció catalana, i la química i farma-

cèutica, especialment rellevants a la Selva i la Garrotxa, també tenen un pes destacat. En canvi, l'hostaleria és el sector amb més empreses i el segon en ocupació, però només aporta un 5% de la facturació. Territorialment, el Gironès encapçala la facturació amb gairebé un 28%, seguit de la Selva (25%) i l'Alt Empordà (17%).

El rànquing empresarial torna a estar liderat per Transgourmet Ibèrica SA, amb 1.194 milions d'euros de facturació. La segueixen Frigorífics Costa Brava SA (862 milions d'euros), Noel Alimentaria SAU (624 milions), Ramaderia Roca SL (550 milions) i Tradeinn Retail Services SL (494 milions). El top 10 el completen les empreses Dyneff España SL, Friselva SA, Càrniques de Juià SA, Eurofirms ETT SL i Arconvert SA.

Paral·lelament, l'Informe socioeconòmic de la demarcació de Girona constata que la població ocupada va créixer un 2,5% el 2024, impulsada sobretot per persones d'origen estranger, amb un increment del 5,8%. La taxa d'atur es manté en el 8,1%, molt similar a la catalana (7,9%). Les comarques amb més dinamisme laboral són l'Alt Empordà, el Gironès i la Selva. Els sectors que més llocs de treball han creat en el darrer any són l'educació, l'emmagatzematge i el comerç al detall, amb prop de 2.500 nous llocs. En canvi, la construcció en obres d'enginyeria civil ha perdut 195 ocupacions.

Segons Helga Nuell, cap del servei de Promoció i Desenvolupament Econòmic Local, les primeres dades del 2025 apunten a una reducció significativa de la desocupació a les comarques gironines i a un model econòmic més resilient. La demarcació encadena nou anys de creixement demogràfic i arriba als 821.108 habitants, el que suposa un creixement interanual del 3,6%, impulsat per l'augment de població estrangera i els moviments residencials posteriors a la pandèmia de 2020. **3G**

ICF GIRONA
**Fons
d'innovació**

5M€ per fer créixer
el teu projecte innovador

SOLICITA-HO!

Ajuntament  de Girona

icf
Institut Català
de Finances

aquesta **setmana santa,**
viatja el teu somni a preus de somni

pateja't cada carrer de la ciutat que mai dorm ó visita la Torre de Belém ó passeja per la vora del Sena ó prova els pastéis de nata ó descobreix l'Easter Parade novaïorkesa ó al·lucina amb els espectacles de cabaret de Moulin Rouge ó deixa't perdre pel barri de l'Alfama ó empatxa't de cultura al MET ó al MoMA

NOVAYORK
1399 € PER
PAX

LISBOA
599 €
PER PAX

BERLIN
699 € PER PAX



ó7 travel
viatjant somnis

visita'ns a otravel.agency
escriu-nos a hello@otravel.agency
ó truca'ns al +34 872 22 07 86

Girona, a la cua de Catalunya en activitat emprenedora

Girona se situa entre les províncies catalanes amb una taxa d'activitat emprenedora més baixa, segons les darreres dades del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). En concret, Girona registra una taxa d'activitat emprenedora (TEA) del 7,04 % tant el 2023 com el 2024, un percentatge que mesura la població d'entre 18 i 64 anys que es troba en fase inicial de creació d'una empresa o que n'és propietària d'una de menys de 3,5 anys. Aquest valor se situa per sota de la mitjana catalana, que el 2024 arriba al 8,6 %, i empata amb Tarragona com la TEA més baixa de Catalunya, mentre que Barcelona (9 %) i Lleida (9,9 %) presenten nivells clarament superiors.

L'informe assenyalava que l'evolució de l'emprenedoria a Girona ha estat moderada però constant des de la pandèmia. Després d'un fort impacte el 2020, la província va protagonitzar una intensa recuperació els anys 2021 i 2022, amb un creixement molt superior al de la mitjana catalana. Tanmateix, aquest impuls s'ha anat diluint en el bienni 2023-2024, període en què Girona mostra un ritme de creixement més lent que la resta de províncies.

El document també destaca que Girona presenta una major sensibilitat als contextos econòmics adversos, amb caigudes més acusades en els moments de crisi i una capacitat de recuperació desigual segons el cicle. **3G**



La gironina Kave Home, al top 10 d'empreses europees que més creixen l'última dècada

En només deu anys, Kave Home ha passat de ser un projecte emergent a convertir-se en una de les empreses amb més creixement d'Europa. Fundada el 2013 a Sils, la marca gironina ha escalat en més de 60 mercats amb una proposta basada en disseny original, qualitat i el que defineix com a "luxe assequible".

Un rànquing publicat recentment, el diari Financial Times situa Kave Home com la desena empresa europea amb més creixement entre 2014 i 2024. La seva facturació ha passat d'1,2 milions a 181 milions en una dècada, multiplicant-se per 150. Si es té en compte el conjunt del grup Julià, que integra la venda directa al consumidor i el negoci B2B, els ingressos del 2024 van arribar als 262 milions d'euros.

El CEO, Francesc Julià, atribueix l'èxit a l'experiència industrial i logística acumulada pel grup familiar i a la decisió d'apostar per un projecte amb vocació global. L'estratègia multicanal —botigues pròpies, venda online i distribuïdors— ha permès expandir-se ràpidament a Espanya, França i Itàlia, amb exportacions que ja representen la major part de les vendes.

La companyia, amb prop de 1.100 treballadors, ha incorporat intel·ligència artificial en processos clau i preveu reforçar la formació interna per consolidar talent. Per al 2025, Kave Home anticipa un creixement superior al 20%, amb l'objectiu de superar els 310 milions d'euros i consolidar-se com a referent internacional del moble de qualitat a preu accessible. **3G**

Senzillesa, estalvi i comoditat
en una sola quota.



 Renting

Per què complicar-te amb les despeses i el manteniment del cotxe? Amb Kia Renting, tens tot el que necessites en una única quota. **Inclòs el lloguer del vehicle, l'assegurança de responsabilitat civil, la cobertura de danys propis i molts més avantatges.** Gaudeix de la senzillesa, l'estalvi i la comoditat del Rènting, i estrena cotxe cada poc temps.

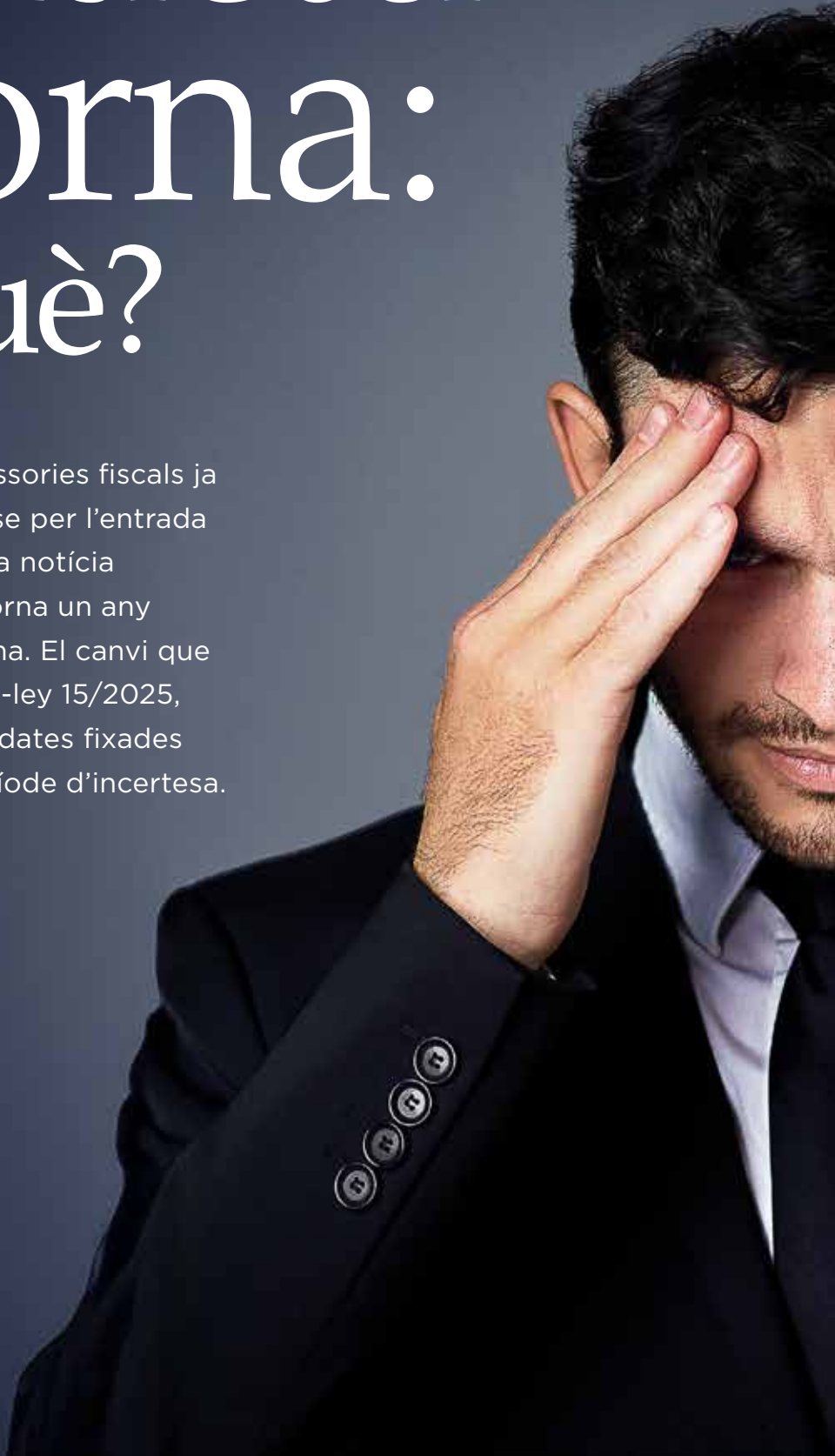
Texauto

Figueres | Fornells de la Selva | www.texautogirona.com

Emissions CO₂ combinades WLTP (g/km): 0. Consum combinat WLTP (kWh/100 km): 22,8.

Verifactu s'ajorna: i ara què?

Quan moltes empreses i assessories fiscals ja havien començat a preparar-se per l'entrada en vigor de Verifactu, arriba la notícia oficial: el Govern espanyol ajorna un any més l'obligatorietat del sistema. El canvi que queda recollit al Real Decreto-ley 15/2025, publicat al BOE, modifica les dates fixades prèviament i obre un nou període d'incertesa.





Què és el sistema Verifactu i què té a veure amb la Llei Antifrau

Verifactu és el model de facturació verificable que regula com han d'emetre, registrar i conservar factures els empresaris i professionals de tot l'Estat. No es tracta d'un simple canvi de software: és un canvi estructural en la manera com es gestiona la informació fiscal.

Segons trobem al BOE, el punt de partida és la Ley 11/2021, de mesures de prevenció i lluita contra el frau fiscal (coneguda com a **Llei Antifrau**), que imposa l'**obligació d'utilitzar sistemes de facturació que garanteixin la integritat, traçabilitat i inalterabilitat de les dades**. Aquesta llei va donar peu a l'elaboració d'un reglament tècnic més detallat, el **Real Decreto 1007/2023**, també publicat al BOE, on es defineixen les característiques concretes que han de complir els programes de facturació.

A partir d'aquest reglament, es fixen diversos requisits tècnics:

- Les factures han de contenir un codi QR i un identificador únic.
- El sistema ha de generar un hash (cadena única de lletres i números) que en garanteixi la integritat i eviti qualsevol modificació posterior.
- Cada factura ha de quedar registrada de manera inalterable.
- En cas d'optar pel mode Verifactu, la informació s'ha d'enviar automàticament a l'Agència Tributària, segons les condicions que el mateix BOE estableix.

L'objectiu és clar: reduir el frau, unificar criteris i avançar cap a una digitalització homogènia de la facturació empresarial.

Per què s'ha ajornat la seva entrada en vigor

El **Real Decreto-ley 15/2025**, que modifica el calendari d'aplicació, estableix el següent:

- Les empreses que tributen per l'Impost de Societats hauran d'aplicar Verifactu a partir de l'1 de gener de 2027.
- Els autònoms i altres contribuents que utilitzen sistemes informàtics de facturació ho hauran de fer a partir de l'1 de juliol de 2027.

Aquest retard no és fruit d'una improvisació. Segons recull el BOE, **el motiu principal és donar temps per aconseguir una implantació ordenada** i evitar que la complexitat tècnica del sistema afecti de manera desigual pimes i autònoms. A més, diverses entitats professionals i patronals van advertir que el grau d'adaptació real era molt més baix del previst.

Aquest retard també respon a un altre factor: la necessitat que tots els proveïdors de software estiguin plenament alineats amb la normativa. Cal recordar que, tal com ja establia el **Real Decreto 1007/2023**, els fabricants de programes de facturació no poden comercialitzar sistemes no adaptats des del 29 de juliol de 2025. És a dir, el sector tecnològic ja està obligat; els usuaris finals, no encara.

Com afecta l'ajornament al teixit empresarial gironí

La realitat econòmica de Girona, i Catalunya en general, és diversa. Hi conviuen grans empreses amb sistemes avançats de gestió i pimes que encara facturen en paper o amb eines que no compleixen els estàndards actuals. Això fa que l'impacte del retard variï segons el tipus d'empresa.

Empreses que ja havien començat l'adaptació

Molts negocis, especialment els que depenen d'assessories fiscals o disposen d'equips administratius estructurats, ja havien comprat i implantat programes compatibles. I si és el teu cas, segurament t'estàs preguntant "he invertit recursos abans d'hora?". Però la veritat és que no, ja que el sistema serà obligatori igualment. Aquestes empreses simplement han avançat un procés que tard o d'hora havien de fer. Ara bé, sí que és cert que el retard pot generar frustració, ja que havien organitzat formacions, protocols interns i migracions que ara s'hauran d'ajustar.

Autònoms i petites empreses amb escassos recursos digitals

Per a molts autònoms i petits negocis, l'ajornament representa un respir necessari, però els motius poden variar molt segons l'activitat. No és el mateix una empresa que emet una factura al mes que un bar que registra una venda cada pocs minuts. Els primers necessiten temps per triar un programari que no els compliciti processos senzills; els segons, en canvi, han d'assegurar que el sistema sigui àgil i no interrompi el ritme constant de cobrament. En tots dos casos, l'entrada en vigor immediata hauria suposat un repte important: per manca de recursos digitals, per desconeixement tecnològic o simplement perquè el dia a dia no deixa marge per implementar canvis complexos sense posar en risc l'operativa.

Assessories i gestories

Els despatxos professionals són un dels col·lectius més afectats. Treballen amb clients molt diferents entre si i necessiten un calendari clar per organitzar l'adaptació de cadascun. Per a ells, aquest marge addicional permet:

- Planificar migracions per blocs.
- Establir protocols comuns.
- Formar equips interns.
- Garantir que no es produiran saturacions de feina els mesos previs a l'entrada en vigor.

Negocis que encara facturen en paper

Aquest col·lectiu, més habitual del que sembla, necessita un canvi cultural profund. L'ajornament dona l'oportunitat d'introduir el software de manera progressiva, evitar errors inicials i acostumar els treballadors a utilitzar eines digitals.

Què et recomanem per a la teva empresa?

1. Revisar l'estat actual del sistema de facturació: Segons indica el BOE en el Real Decreto 1007/2023, qualsevol programari haurà de complir requisits molt específics. Val la pena demanar un informe tècnic al vostre proveïdor.
2. Protocols interns: No n'hi ha prou amb un bon programari. Cal definir qui emet les factures, qui les valida, qui n'arxiva els registres i com es gestionen les incidències.
3. Comunicació amb clients i proveïdors: Si l'empresa també rep factures digitalitzades, convé avisar que la implementació serà progressiva i que el procés es coordinarà quan tots els actors estiguin preparats.

Punts clau per afrontar el nou escenari

L'ajornament de Verifactu fins al 2027 no és una renúncia, sinó un ajustament del calendari per garantir que la transició es faci de manera ordenada i realista. Tal com es pot comprovar consultant els textos del BOE, la normativa no desapareix; simplement concedeix un marge més llarg perquè empreses, autònoms i assessories puguin adaptar-se.

Aquest període pot ser una oportunitat per revisar processos, modernitzar sistemes i reforçar la professionalització administrativa. Les empreses que vegin l'ajornament com un marge de millora tindran avantatge quan arribi el 2027. Les que esperin fins a última hora poden trobar-se amb una implementació precipitada i plena d'errors.

Marta Fornells
Redactora



Jordi Tarragona Coromina
 Conseller de famílies empresàries
 619 741 357 · jordi@bowfc.com



Dedicar temps als socis



Quan hi havia servei militar obligatori, en la cartilla de llicenciament s'indicava "valor: se li suposa". Alguna cosa semblant passa en moltes empreses familiars sobre l'afectació dels socis no directament involucrats en la gestió ni govern de l'empresa.

En les empreses cotitzades sol ser habitual realitzar el que es denomina "road shows" per a mantenir adequadament informats als accionistes de referència, com poden ser els fons d'inversió, o involucrats als minoritaris. Legalment hi ha suficient amb la junta general ordinari d'accionistes, en la qual s'aproven els comptes i la gestió, entre altres coses. O amb les extraordinàries que procedeixin. En elles es dona compliment al dret legal d'informació que té els socis; en moltes ocasions de manera avara. Però les juntes solen ser bastant formals i poc enamoradores.

Les empreses solen dedicar temps i recursos a fidelitzar als clients. I a reduir la rotació de personal. Però les familiars multigeneracionals fàcilment obliden parlar esment als socis. Això té la seva causa primigènica en què en la primera generació no sol ser necessari, en soler haver-hi una total coincidència entre propietat i gestió. En la segona els llaços de sang poden ser molt fortes i fàcilment es mimetitza l'actuació de la primera generació. Això facilita el greu problema que la situació es repliqui en la següent generació, en la qual els llaços de sang i el coneixement de l'empresa es van diluint.

La llista d'excuses per a no dedicar temps als socis és interminable: no els interessa, només volen dividend, no ho entendran, hi ha assumptes més urgents en el dia a dia, ... però com volem mantenir interessat a qui no està informat?

Tot departament de màrqueting sap que el èxit d'una bona campanya depèn en part de parlar el llenguatge del públic objectiu i del que a ell li interessa; del que el producte o servei pot fer per ell. El mateix ha d'aplicar-se en pensar en els socis, que són els proveïdors de capital econòmic, humà, relacional, reputacional, social i emocional de l'empresa.

Invertir a cuidar la relació amb els socis de l'empresa familiar és invertir en la continuïtat de l'empresa i en la felicitat de la família. No fer-ho pot posar en perill la cohesió. **EG**

Ara i sempre, tot l'equip seguim treballant
per a la tranquil·litat dels nostres clients

Prat Sàbat

A D V O C A T S



- Dret civil
- Dret mercantil
- Dret laboral
- Dret fiscal
- Dret administratiu
- Dret penal
- Dret processal
- Dret de família

Tens un negoci?
T'interessa, el nostre projecte
REACTIVA'T

reactiva't

972 218 200
info@pratsabat.com
www.pratsabat.com

Pl. Poeta Marquina 2,
principal · 17002 Girona



El Campus de Salut no pot esperar



Jaume Fàbrega i Vilà

President de la Cambra de Comerç de Girona

El bloqueig administratiu que afecta el desenvolupament del Campus de Salut Girona-Salt és molt més que un retard tècnic: és una amenaça directa al futur sanitari, universitari i econòmic de les comarques gironines. Un projecte llargament planificat, consensuat i considerat estratègic ha quedat encallat en una dinàmica burocràtica que el territori no es pot permetre.

El Campus de Salut és una infraestructura clau. Parlem del nou Hospital Universitari Josep Trueta, de les Facultats de Medicina, Farmàcia i Infermeria i dels espais de recerca i transferència de coneixement. No són peces independents, sinó un projecte unitari que ha de garantir millor assistència sanitària, formació de professionals, recerca biomèdica, innovació i atracció de talent. Qualsevol retard en una d'aquestes parts compromet el conjunt.

Uns informes desfavorables del Ministeri de Transports han provocat una aturada de facto que pot comportar retards superiors a un any. Aquesta situació és difícilment justificable en un projecte que respon a una necessitat evident i urgent del

territori. El problema no és tècnic: és de coordinació, de prioritats i de lideratge institucional.

Girona ha fet els deures. El projecte existeix, està definit i compta amb un ampli consens social, econòmic i institucional. Ara cal que totes les administracions actuïn amb corresponsabilitat i determinació. Cal advertir que no és admissible que una infraestructura d'aquesta dimensió avanci al ritme de la burocràcia ordinària.

Cal unitat política, resolució urgent dels requeriments pendents, mecanismes extraordinaris de coordinació i un calendari públic i verificable. Sense ambigüitats ni dilacions. El Grup Impuls per Girona, que reuneix Cambres i patronals, ja s'ha pronunciat al respecte i ha demanat celeritat i rigorositat.

Aturar o alentir el Campus de Salut no només afecta la salut de les persones. Afecta la competitivitat de Girona, la capacitat d'innovar i el futur econòmic del territori. Girona no pot perdre aquesta oportunitat. El Campus de Salut s'ha de fer, i s'ha de fer ara.

L'absentisme laboral: un repte estructural que Catalunya i les comarques gironines no poden ignora



Ernest Plana

President de la FOEG

Des de la FOEG, com a patronal de les comarques gironines, observem amb profunda preocupació l'evolució de l'absentisme laboral. És, probablement, el tema més recurrent en totes les trobades amb empresaris. I no és estrany: les dades són contundents. Segons Randstad Research, el segon trimestre de 2025 més d'1,5 milions de persones es van absentar diàriament de la feina a tot l'estat, situant la taxa d'absentisme en un 7%, una de les més altes de la història recent. Aquest fenomen va generar un cost econòmic de 37.000 milions d'euros el 2023, l'equivalent al 3,1% del PIB espanyol.

Catalunya no n'és una excepció, ans al contrari. Les dades de la Seguretat Social indiquen que el nostre territori registra costos per treballador clarament per sobre de la mitjana estatal. Si, com recorda Fo-

ment, l'impacte global a Catalunya també s'apropria als 37.000 milions d'euros anuals, les comarques gironines -que representen aproximadament un 10% del PIB català- estarien suportant un cost estimat de 3.700 milions d'euros. És una xifra que hauria d'obligar-nos a reflexionar amb urgència.

Les PIMES gironines -que representen pràcticament la totalitat del nostre teixit productiu- són les que pateixen més aquest impacte. Cada baixa genera una disrupció molt més acusada que en les grans empreses: menys capacitat de reorganitzar equips, més costos i menor possibilitat de cobrir temporalment funcions crítiques.

Per això des de la FOEG reclamem que la legalitat porti claredat, coherència i seguretat.

Fer créixer les pimes, una prioritat per al futur econòmic gironí

pimec

Pere Cornellà
President PIMEC Girona

A Pimec Girona fa temps que constatem una realitat que no podem ignorar: la dimensió empresarial s'ha convertit en un repte de país i, per extensió, de territori. A Catalunya, el 94% de les empreses tenen menys de 10 treballadors i només un 0,2% arriben a ser grans. És una estructura clarament desequilibrada si la comparem amb economies capdavanteres com l'alemanya, on la mida mitjana és molt superior.

Aquest model comporta conseqüències que coneixem prou bé: productivitats més baixes, dificultats per afrontar inversions estratègiques, més traves per internacionalitzar-se i una competitivitat que sovint no acompanya les exigències del mercat global. Les pimes gironines —com les d'arreu del país— tenen voluntat de créixer, i les dades de l'Observatori de la Pime de Catalunya ho confirmen: set de cada deu empreses volen ampliar el seu projecte, però només tres ho acaben assolint. És un senyal d'alerta que mereix atenció.

Les causes són àmpliament compartides per l'empresariat: un excés de burocràcia que consumeix temps i recursos, una fiscalitat que dificulta la reinversió, la manca de determinats perfils professionals i uns costos d'accés al finançament que no juguen a favor de les pimes. A tot això s'hi afegeix l'efecte barrera dels llindars reguladors —especialment el de les 50 persones treballadores—, que

sovint converteixen el creixement en una decisió amb més riscos que oportunitats.

Aquest dèficit de dimensió és estructural i no pas exclusiu de Catalunya. Com assenyalen estudis europeus recents —com els informes Draghi i Letta—, moltes economies del continent pateixen el mateix desencaix. Europa necessita empreses més grans, més fortes i amb més capacitat d'innovar si vol preservar el seu benestar, el seu model social i la qualitat de vida. I Catalunya i Girona no en són una excepció.

Per això defensem la necessitat d'una Llei d'Impuls al Creixement Empresarial que faciliti guanyar dimensió. Cal una fiscalitat que incentivi el creixement i la reinversió, una simplificació administrativa real i efectiva, millors condicions de finançament i una revisió dels llindars reguladors que avui limiten l'expansió natural de les pimes. No demanem privilegis; demanem que no se'ns penalitzi quan volem créixer.

Si aspirem a un teixit empresarial més competitiu, salaris més alts i un model econòmic que generi benestar i oportunitats, necessitem empreses amb més dimensió. Les comarques gironines tenen talent, iniciativa i capacitat emprenedora. El que falta és un entorn que acompanyi aquesta ambició, no que la freni. **3G**

Som *SeNosDaBien*, un estudi creatiu amb base a Girona, especialitzat en **branding** i **disseny gràfic**.

Acompanyem empreses i projectes en la construcció i evolució de la seva marca, desenvolupant identitats visuals alineades amb els seus objectius de negoci i creant solucions clares, sòlides i duradores per a cada client.

Per més informació...



STDOB[®]
studio

@senosdabien.std

senosdabienstudio@gmail.com

606805605

TOTS ELS NOSTRES INFORMES



Josep Planas
"Espa Bombas Eléctricas"



Àlex Passolas
"Ferreteria Puig"



Emmanuel Riu
"Dyneff"



Marià Lorca
"Milor"



Critóbal Colón
"La Fageda"



Josep Lagares
"Metalquímia"



Valter Rosso
"Gelats Dino"



Pere Cornellà
"Cafès Cornellà"



Jordi Serra
"Imperia"



Adriana Casademont
"Casademont"



Juli Soler
"El Bulli"



Manel Puigdemont
"Pordamsa"



Josep Massegur
"Massegur"



Cayetano Pérez
"Cityliff"



Joaquim Teixidor
"Tactic Sport"



Dirk Spangenberg
"Haribo"



Miquel Jordà
"Eurofirms"



Antoni Escudero
"Grupo Escudero"



Francesc Bosch
"Dibosch"



José Antonio Revilla
"Evoló"



Ramon Anglada
"Rubau Tarrés"



Ramon Miquel Vilanova
"Miquel Alimentació"



Judith Viader
"Frit Ravich"



Josep Darnés
"Grup Darnés"



Josep M. Cadenas
"Servià Cantó"



Jordi Díaz Prat
"Point.P"



Manel Xifra
"Comexi"



Pere Padrosa
"Grup Padrosa"



Antoni Esteve
"Esteve"



Jordi Bosch
"Endemol"



Lluís Torrent
"Panini"



Enric Gimeno
"Sarfa"



Jaume Joher
"Roberlo"



Toni Castañer
"Castañer"



Jaume Guàrdia
"Concentral"



Arcadi Armangué
"Grup Armangué"



Jordi Bell-lloch
"Finestra Confort"



Jan Andreu
"Grup Andreu"



Miquel Boix
"GSP"



Félix Jorba
"Tecalum"



Ferran Juncà
"Juncà Gelatines"



Joan Béch
"AUGI"



Francesc Julià
"Julià Grup"



Joaquim Felip
"Tanlux"



Xavier Fitó
"Bellapart"



Carme Balliu
"Balliu Export"



Lluís Guixeras
"TEG"



Josep Buixeda
"Costa Food Group"



Jaume Ros
"Palau de Bellavista"



Angel Mir
"Portes Bisbal SL"



Georgina Comas
"TMCOMAS"



Oleguer Burés
"Centre Verd"



Montserrat Jordi
"Wikiloc"



Miquel Roura
"Ceres Roura"



Sandra Masaliver
"Masaliver"



Ignasi Mas-Bagà
"Girona FC"



Pau Frigola
"Mooma"



Marc Carreras
"Iqua Robotics"



Rafel Yter
"Yter"



Àlex Creixell
"Girpoma"



Eudald Morera
"Royalverd"



Xavier Manresa
"Gastronòmic Grup"



Josep Garganta
"Enplater"



Josep M. Puig
"Iflex"



Blanca Moragas
"Moragas"



Jordi Grau
"Vins i Licors Grau"



Toni Quintana
"TQ Eurocredit"



Laura Erra
"Liquats Vegetals"



Xavier Garriga
"MyChefTool"



MyChefTool

Adrià Bosch · Xavier Garriga



” Una plataforma senzilla però potent, capaç d’unificar tota la gestió del restaurant en una sola eina.

Com va sorgir la idea de crear MyChefTool per a la gestió integral de restaurants?

MyChefTool neix d'una necessitat molt concreta detectada des de dins del sector. Els fundadors provenen del món de la restauració i van viure de primera mà les dificultats del dia a dia en establiments petits i familiars: eines poc adaptades, processos manuals, manca de control real sobre costos i vendes, i solucions massa complexes o pensades per a grans cadenes. A partir d'aquesta experiència, es va identificar l'oportunitat de crear una plataforma senzilla però potent, capaç d'unificar tota la gestió del restaurant en una sola eina i realment pensada per facilitar la feina al restaurador.

Què creieu que us fa destacar davant d'altres solucions similars per al sector de la restauració?

El que ens diferencia és l'enfocament clar en restaurants autogestionats i de mida petita o mitjana. MyChefTool no és només un software, sinó una eina que acompanya el restaurador en la presa de decisions. Apostem per una solució modular, flexible i fàcil d'utilitzar, que integra vendes, cartes digitals, control de costos, reserves i comandes online. A més, incorporem intel·ligència artificial per automatitzar processos clau, com el tractament d'albarans o l'anàlisi de marges, aportant valor real i tangible al negoci.

Com creieu que la vostra plataforma facilita el dia a dia d'un restaurant petit o mitjà?

MyChefTool redueix la càrrega administrativa i dona una visió clara del negoci en temps real. El restaurador pot controlar vendes, saber quins plats

són més rendibles, gestionar cartes i preus amb facilitat i prendre decisions basades en dades, no en intuïcions. Tot això des d'una sola plataforma, accessible i pensada perquè no calgui tenir coneixements tècnics avançats.


Quins són els principals reptes que heu superat com a empresa tecnològica dins de la restauració?

Un dels principals reptes ha estat digitalitzar un sector tradicionalment poc tecnificat i amb poc temps disponible. Convèncer el restaurador que la tecnologia pot ser una aliada, i no una complicació, ha estat clau. També hem superat reptes importants com adaptar-nos a canvis normatius, integrar sistemes de cobrament i créixer mantenint la proximitat amb el client.

Quins projectes de futur teniu i cap a on es dirigeix el negoci?

El futur de MyChefTool passa per continuar aprofundint en l'automatització intel·ligent i en l'acompanyament al restaurador. Volem que la plataforma actuï gairebé com un consultor digital, ajudant a optimitzar preus, costos i processos. També estem treballant en reforçar la part analítica i en noves integracions que aportin encara més valor.

Coneixeu l'AEEG? Quina relació hi teniu?

Sí, coneixem l'AEEG i compartim plenament la seva visió de promoure la innovació, la col·laboració i el creixement empresarial. Considerem molt positiva la tasca que duen a terme com a punt de trobada entre empreses, tecnologia i coneixement, i ens hi sentim alineats tant en valors com en objectius. 



Màsters
Postgraus
Especialització
Oficina de Congressos
Formació a mida

A PROP TEU!

Universitat de Girona
Fundació UdG:
Innovació i Formació

www.fundacioudg.org



Josep Tresserras i Picas

Director del Centre CID,
(Centre d'Innovació i desenvolupament
conceptual de nous productes).



C

omplexitat oneixement reativitat



Actualment, la velocitat de canvi en tots els estadis de la societat és exponencial, els grans avenços científics- tecnològics que s'estan produint conjuminats amb l'aplicació de la IA com a tractora, influeix de manera directa a tots els vessants de la societat.

En l'àmbit empresarial, les estructures i les activitats relatives a la consolidació del coneixement i de les activitats innovadores, s'està revisant. La implicació de la IA genera simplificació, disrupció i major eficiència amb reducció de recursos. És a dir moltes activitats vigents tindran menor grau de dificultat per assolir-se i permetrà orientar recursos per a desenvolupar activitats amb major valor afegit.

Fins ara moltes tasques, mitjançant raonament deductius i inductius donaven solucions a problemes, ara s'han de donar solucions a sistemes que incorporin factors de complexitat que potenciaran la creativitat i la innovació.

Tot això activa la interdisciplinarietat i la visió global des de diferents camps, interrelacionant-se i que de la seva reflexió i intersecció sorgeixen noves solucions sistèmiques.

Per tant, els coneixements en profunditat pel moltes activitats són necessàries, no obstant no són definitives per aconseguir nous valors o visions prospectives. El camp que se'ns presenta amb la gestió de la complexitat és el d'avançar en el coneixement global i de les possibles interaccions, per poder donar noves solucions a la nostra societat.

Aquesta reflexió en part és necessària aplicar-la també en l'àmbit universitari, modificant en profunditat els recorreguts curriculars. Es necessita més coneixement global i interdisciplinarietat. **EG**

NOGUERO & NOGUÉ

ADVOCATS

Avda. Santa Eugènia, 10, 2n · 17001 Girona
Tel. 872 081 904 · Fax 972 222 895

www.nogueronogue.com

MADERN FINANCES

DIRECCIÓ FINANCERA EXTERNA PER A PIMES

Direcció Financera a temps parcial



Direcció Financera de duració determinada



Interim management

*Més de 25 anys d'experiència de Direcció Financera
en diferents empreses i sectors ens avalen*





Joaquim Clara Rahola
KHN Capital Consulting

Una economia que avança amb orgull: la Girona del 2025 i un 2026 ple d'oportunitats

L'any econòmic 2025 a Girona i la seva província ha estat un exercici de maduresa i reafirmació del nostre model productiu, marcat per un creixement estimat d'entorn del 2,5% i per un mercat laboral que ha assolit un màxim històric d'ocupació. L'atur ha continuat baixant al voltant d'un 5%-6%, situant Girona entre les províncies amb millor comportament laboral de Catalunya. Aquestes dades no només reflecteixen activitat econòmica, sinó també confiança, un element clau en un territori amb un teixit empresarial tan arrelat i resilient. Els sectors que defineixen l'economia gironina han reforçat el seu pes. El turisme ha viscut un any extraordinari, superant els 3,4 milions de visitants i fregant les 10 milions de pernoctacions en allotjament reglat només al primer semestre. La indústria exportadora ha consolidat el seu lideratge, amb increments especialment notables en l'agroalimentari i en segments farmacèutics i químics. Tot plegat dibuixa una economia que, tot i la seva especialització, mostra una notable capacitat d'adaptació.

Però el 2025 també ha portat un fenomen cada vegada més visible: la consolidació d'un ecosistema de start-ups genuïnament gironí. Sectors com la biotecnologia, l'agroalimentari digital, la mobilitat sostenible i les tecnologies aplicades al turisme han vist néixer i créixer projectes que capten finançament privat: fons i inversors de la mateixa província, familiars, empreses i vehicles d'inversió especialitzats han incrementat la seva activitat, generant un cercle virtuós: talent retingut, capital que aposta i projectes que arrelen.

Pel 2026 s'espera un creixement més moderat, del 2%, condicionat pel context global. Tanmateix, Girona té marge per créixer per sobre d'aquesta mitjana si continua apostant per innovació, per captació i retenció de talent, i per un model turístic i industrial més diversificat. El que defineix Girona no és només allò que produeix, sinó com ho impulsa: amb constància, amb orgull i amb una mirada que combina arrelament i ambició. I és just en aquest equilibri on el 2026 pot esdevenir un any de consolidació, confiança i projecció de futur. **EG**



Eduard Batlle
Periodista i Consultor

La IA està "matant" Google

Ens estem acostumant cada vegada més a la intel·ligència artificial (IA). Aquest article mateix, encara es pot dir que és manual però de manera digital. Res de paper i bolígraf, res de màquina d'escriure i tot a l'ordinador i amb el procés de correcció final. Però potser li queda poc a aquest procés en els pròxims anys.

Com era d'esperar, en un curs de màrqueting digital a EADA, confirmo el que ja s'intuïa: Google està perdent quota de mercat com buscador -un 9%- i com a gran referent mundial de cerques (a excepció de la Xina perquè està bloquejat). I què està generant la IA? Doncs que les cerques ja no són per clic sinó que el nou Google són els portals d'IA. O sigui,



Oriol Puig
Perdiòdista

Finfluencers: viralitat vs rigor

En l'era de TikTok, Instagram i YouTube, la informació financera ha deixat de circular només pels canals tradicionals. Ara, qualsevol usuari pot convertir-se en "guru" de les inversions amb un vídeo de trenta segons i una promesa seductora: fer-se ric en pocs dies. El problema no és la divulgació en si, sinó la manca de filtres, acreditacions i transparència que converteix aquests missatges en un terreny fèrtil per a la desinformació i, en molts casos, per al frau.

La Comissió Nacional del Mercat de Valors fa temps que alerta sobre la proliferació d'aquests perfils. El risc és evident: quan el relat queda en mans de qui crida més fort, la veu dels experts acreditats es dilueix. I el consumidor, desprotegit, confon opinió amb recomanació, publicitat amb consell, promesa amb realitat. El resultat és un ecosistema on la urgència per "no perdre l'oportunitat" substitueix la reflexió, i on la confiança es construeix més sobre likes que sobre dades.

Els finfluencers apel·len a les emocions immediates: el cotxe de luxe, la mansió, el somni de la llibertat financera. Però darrere d'aquesta narrativa hi ha sovint productes complexos, plataformes no regulades o esquemes multinivell que poden arruïnar en un instant els estalvis d'una persona. La Generació Z, hiperconnectada i més exposada a aquests missatges, és especialment vulnerable.

Invertir no és un joc, és una decisió que afecta patrimoni, futur i confiança. I si alguna cosa hem après al llarg del temps és que les promeses de diners fàcils acostumen a acabar en desil·lusió. De veritat val la pena confiar en qui converteix la inversió en espectacle? **3G**



que tenim menys SEO o, com a Pla B, que la intel·ligència artificial cada vegada més farà de SEO. Queda clar, que aquesta idea l'hem d'adaptar sobretot a la generació Z, que ja no busca sinó que vol respostes i al moment. Per tant, comencen a canviar les regles de joc i és lògic que els propietaris de Google estiguin preocupats. Es pot dir que,

després del domini "googelià" dels darrers 25 anys, els han avançat per la dreta i la clau ja no serà en fer-te visible al buscador i sortir en la primera pàgina sinó en tenir rellevància en els portals de la IA.

Així és que es va "morint" fer les cerques a Google. 3G



JOSEP GUINÓ

Propietari de Juper



Juper porta 50 anys en el sector de les arts gràfiques i la personalització de productes. Quina creieu que ha estat la clau del vostre èxit durant tot aquest temps?

La clau ha estat, sens dubte, la capacitat d'adaptació constant sense perdre l'essència del tracte humà. Vam néixer ara fa 50 anys amb Salvador i la Núria com una petita impremta de barri, i hem sabut evolucionar amb una trajectòria ben definida, ja que el negoci es divideix en dues branques: La botiga de detalls de bateig, casament i comunió i el taller de retolació i impressió. L'èxit resideix en haver mantingut el compromís amb la qualitat que tenien els fundadors, però aplicant-lo a les noves necessitats del mercat. Som una empresa familiar on la passió pel detall i el servei al client de tota la vida s'han fusionat amb la visió de futur de la segona generació.

Com ha evolucionat el vostre model de negoci, passant de ser una empresa de serveis locals a tenir una presència online amb productes tan personalitzats?

L'evolució ha estat orgànica però decidida. Vam passar de ser un referent comarcal on tothom venia a buscar els seus detalls de cerimònia, a entendre que la tecnologia ens permetia portar aquest "saber fer" molt més lluny. La digitalització no ens ha fet perdre la proximitat, sinó que ens ha donat les eines per oferir una personalització extrema a gran escala. Avui dia, la botiga de detalls que gestiona la Marta i el taller de retolació d'en Josep conviuen en un ecosistema on el client pot imaginar un producte i nosaltres el podem fabricar de principi a fi, ja sigui per a un particular o per a una gran empresa.



Els productes que oferiu són molt especialitzats. Quins són els principals reptes que enfrenteu per mantenir la qualitat i la rapidesa de servei?


El repte principal és la gestió del que anomenem el servei 360°. En encarregar-nos de tot el procés —disseny, impressió, manipulació i muntatge—, el control de qualitat és total, però l'exigència logística és molt alta. Per mantenir la rapidesa sense sacrificar el detall, hem invertit constantment en maquinària d'última generació per a gran format i vinils, i sobretot en un equip humà polivalent. La clau és l'especialització: cada peça que surt de Juper té la garantia que ha estat supervisada per mans expertes en cada fase de la producció.



Cap a on es dirigeix el negoci i quins projectes de futur teniu?

El futur de Juper passa per seguir creixent com a referents en retolació i comunicació visual a les comarques gironines, explorant nous materials més sostenibles i tècniques d'impressió ecològica. Volem potenciar encara més la nostra capacitat de fabricació pròpia per oferir solucions "claus en mà" cada vegada més complexes i creatives. El nostre projecte de futur és seguir sent l'aliat de confiança de les empreses que volen fer brillar la seva marca, mantenint sempre aquest orgull de ser una empresa de casa que ha arribat als 50 anys amb més energia que mai.

Coneixeu l'AEEG? Quina relació hi teniu?

Coneixem i valorem profundament la tasca de l'AEEG. Com a empresa amb mig segle de trajectòria a la demarcació, creiem que fer xarxa és vital per al creixement del teixit empresarial local. Compartim amb l'associació la visió de potenciar el talent gironí i crear sinergies entre emprenedors. Per a Juper, formar part d'aquest ecosistema és una manera de defensar els interessos de les pimes i col·laborar actius en el dinamisme econòmic de les nostres comarques. 







Caçar menys per a guanyar més

El creixement no depèn de quants clients tens, sinó de quins persegueixes.

Fa uns anys, un client meu, una empresa familiar que facturava uns 8 milions d'euros i es dedicava a l'obra civil, va explicar-me que ells caçaven elefants (metafòricament, s'entén), i no pas gaseles o dinosaures. Estàvem definint l'estratègia de creixement, i en parlar del client ideal, va dir-me que els elefants tenien la mida exacte per a una empresa com la seva. Les gaseles, va dir-me, són aquelles petites obres de les que en podia fer moltes, però amb molta feina de gestió i control; mentre que els dinosaures requerien una estructura inabastable en aquell moment per l'empresa. Només els elefants permetien un marge prou alt i bones economies d'escala.

El meu client sabia perfectament que els ingressos provinents d'una venda de 250.000 euros potser són els mateixos que els de vint-i-cinc vendes de 10.000 euros, però els marges nets són molt diferents, perquè no és el mateix gestionar un projecte que gestionar-ne vint-i-cinc, no només des del punt de vista operatiu, sinó també administratiu i comercial.

Un error habitual a moltes empreses és assumir que més clients vol dir més benefici, però aquesta premissa no és sempre certa. De fet, habitualment, no ho és, i caldria canviar-la per complet. El model de negoci de qualsevol empresa té tres peces que han d'encaixar perfectament:

Quin client servim?


Quin producte o servei oferim?

Quin preu cobrem?

Equivoqueu-vos en un d'ells i el model trontollarà. Equivoqueu-vos en dos d'ells, i fareu fallida.

Per això, el meu client tenia perfectament identificat el perfil de client que buscava, el servei que prestava (i el que no) i el preu que cobrava. De ben segur que perdia oportunitats, per posar un preu massa alt o per no presentar-se a una licitació concreta, però a dia d'avui (després de més de trenta anys, segueix sent una empresa pròspera, que ja està deixant pas a una nova generació.)

El teu 1%

Abans d'engegar la maquinària comercial per a atraure molts clients, pensa bé en què vols caçar a la teva empresa: gaseles, elefants o dinosaures? 



Els reptes legals de la intel·ligència artificial per a les empreses

La intel·ligència artificial (IA) està revolucionant el món empresarial, oferint noves oportunitats per optimitzar processos, millorar l'atenció al client i augmentar l'eficiència operativa. Però, al mateix temps, l'ús d'aquesta tecnologia comporta una sèrie de reptes legals que les empreses han de tenir en compte per evitar riscos i problemes que puguin afectar el seu funcionament i reputació.

Un dels aspectes més importants és la responsabilitat jurídica derivada de les decisions preses per la IA. Si un sistema automatitzat comet un error (ja sigui en una recomanació de producte, en la gestió d'inventaris o en qualsevol altre aspecte), qui ha de respondre davant

dels danys? En molts casos, la responsabilitat recau directament sobre l'empresa que utilitza la tecnologia, independentment de si el sistema actuava de manera autònoma. És fonamental que les empreses revisin les condicions dels proveïdors de serveis d'IA per tenir clares les responsabilitats i garantir que es cobreixen possibles riscos.

Un altre tema crucial és la protecció de dades. La IA sovint processa grans volums d'informació personal, i les empreses han d'assegurar-se que compleixen amb les normatives de protecció de dades, com el Reglament General de Protecció de Dades (RGPD) a la Unió Europea. Això implica obtenir el consentiment explícit dels usuaris per recollir les seves dades, així com implementar mesures de seguretat adequades per evitar possibles vulneracions.



Els incompliments en aquest àmbit poden comportar sancions econòmiques importants i danys a la imatge corporativa.

La propietat intel·lectual és un altre aspecte que pot generar dubtes legals quan s'utilitza la IA per crear continguts. Si la IA produeix textos, dissenys o música, qui en té els drets d'autor? La legislació actual reconeix els drets d'autor exclusivament als humans,

però quan les obres són creades per algorismes, sorgeix la pregunta sobre qui posseeix realment aquestes creacions. Les empreses han de tenir clares les condicions contractuals en què es generen aquests continguts per evitar disputes legals.

Finalment, la discriminació algorítmica és un perill latent. Els algorismes poden perpetuar biaixos de gènere, raça o classe social si han estat entrenats amb dades parcialment o incorrectament representades. Això pot generar decisions discriminatòries en processos com la selecció de personal. Per evitar-ho, les empreses han d'optar per sistemes d'IA transparents i monitorar els seus resultats per assegurar-se que no es produeixin injustícies.

En resum, tot i les oportunitats que ofereix la IA, les empreses han de ser conscients dels riscos legals associats. La responsabilitat, la protecció de dades, la propietat intel·lectual i la discriminació algorítmica són qüestions que cal abordar proactivament per garantir que la implementació de la IA sigui beneficiosa i legal. **EG**

Centre Verd

PLANTES · FLORISTERIA · DECORACIÓ · MASCOTES · JARDINERIA

35 anys

CULTIVANT FELICITAT

Salut i benestar
a través de les plantes

centreverd.cat

Tel: 972.22.22.41 · info@centreverd.cat

 Disseminat el Sitjar, 1A Salt (Girona)



Nova convocatòria del Fons per a PIMES 2026 Una oportunitat clau per protegir la teva innovació



La Unió Europea tornarà a posar en marxa, a partir del 2 de febrer de 2026, el Fons per a PIMES - *Ideas Powered for Business*, un instrument especialment pensat perquè les petites i mitjanes empreses puguin protegir i reforçar els seus actius de Propietat Industrial i Intel·lectual amb suport econòmic directe.

Què és el Fons per a PIMES?

Es tracta d'un programa de subvencions impulsat per la Comissió Europea i gestionat per l'EUIPO, que ofereix bons de reemborsament per reduir el cost de determinades actuacions relacionades amb la PI.

Aquests bons permeten recuperar una part important de les taxes oficials, facilitant que les PIMES protegeixin les seves creacions, marques i innovacions tecnològiques.

Quins avantatges ofereix?

El Fons cobreix diverses àrees estratègiques de la Propietat Intel·lectual, entre les quals destaquen:

- **Marques i dissenys:** Ajuts per a la sol·licitud de marques i dissenys, tant a nivell nacional, regional com de la Unió Europea.
- **Patents:** Reemborsament parcial de despeses vinculades a la presentació, la cerca i la redacció de patents, ja sigui en l'àmbit estatal o europeu.

- **Varietats vegetals:** Suport econòmic per cobrir les taxes de sol·licitud i examen davant l'Oficina Comunitària de Varietats Vegetals.
- **Diagnòstic de Propietat Intel·lectual (IP Scan):** Un servei especialment valuós per identificar els actius intangibles de l'empresa i definir una estratègia de protecció adequada des d'un punt de vista legal i empresarial.


Per què cal avançar-se?

El pressupost del Fons és limitat i les subvencions s'atorguen per rigorós ordre d'arribada. Això fa que la planificació prèvia i la preparació de la documentació siguin claus per no quedar fora de la convocatòria.

T'ajudem a gestionar la sol·licitud

Al nostre despatx disposem d'experiència contrastada en la tramitació del Fons per a PIMES i en l'assessorament integral en Propietat Industrial i Intel·lectual.

Podem acompanyar-te en tot el procés: des de l'anàlisi inicial de quins actius són subvencionables fins a la presentació i seguiment de la sol·licitud, maximitzant les opcions d'èxit.

Contacta amb nosaltres si vols ampliar informació o començar a preparar la teva sol·licitud amb temps. Protegir la teva innovació avui és invertir en el creixement del teu negoci. 

PROTEGIM LES IDEES ... QUE MOUEN EL PROGRÉS



AGÈNCIA OFICIAL DE PATENTS I MARQUES
 ADVOCATS

OFICINA A GIRONA

Plaça Catalunya, 14 1-A | Tel. 972223764 | www.abasesores.com | girona@abasesores.com

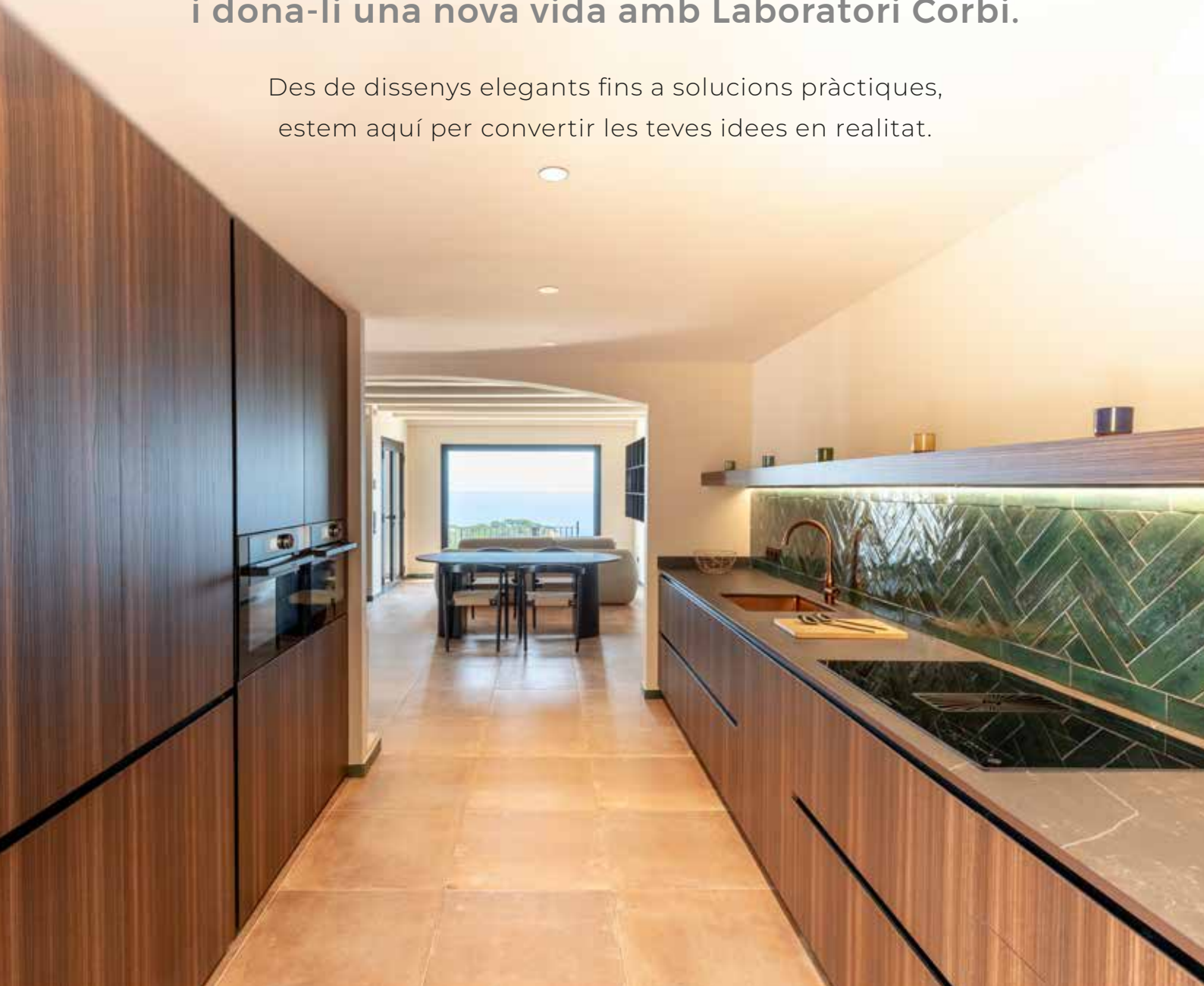
MADRID · BARCELONA · PAMPLONA · BILBAO · LOGROÑO · GIRONA · GRANADA

LABORATORI

DE CUINES I ESPAIS

Transforma la teva cuina o bany
i dona-li una nova vida amb Laboratori Corbi.

Des de dissenys elegants fins a solucions pràctiques,
estem aquí per convertir les teves idees en realitat.



projectes@laboratoricorbi.com

Carrer de Barris i Buixó, 33, 17200 Palafrugell, Girona

Telèfon: 620 89 12 24



Mar Frigola
Assessora d'Imatge
Personal i Corporativa

Tornar a començar: la imatge després d'un canvi vital

Hi ha moments en què la vida ens sacseja fort i ens obliga a aturar-nos: potser per un esgotament profund, una crisi personal, una pèrdua o un gir professional totalment inesperat. Són aquests moments de pausa forçada, on la imatge personal sovint queda al marge: no tenim l'energia, ni les ganes, ni cap motiu aparent per

L'any 2026, segons la numerologia, és un Any Universal 1, un símbol que ens convida a iniciar, renovar i liderar. Així doncs aprofitem l'embranchida que ens porta el nou any perquè la imatge recuperi el seu lloc, no com a aparença, sinó com a eina de reconstrucció. Vestir-se esdevé un acte simbòlic, una manera de

sempre als meus clients és que comencin per posar-se crema a tot el cos cada dia, no només per hidratar la pell si no per acaronar-se. Posar-se perfum també és un acte d'amor a un mateix i si ho fas amb mesura és una acte d'amor amb l'entorn.

No es tracta de seguir cap moda, sinó de reconnectar amb qui som ara, després del canvi. La moda no ha de ser una imposició ni una disfressa ha de ser una eina amable i una aliada en aquest nou camí que encetem.

Aprofita per entrar colors que potser ni t'havies plantejat o t'havies atrevit abans. El groc, per exemple, és el color de l'optimisme i segons estudis de l'Escola d'Art i Superior de Disseny, té un efecte tonificant sobre el cervell: estimula la ment, activa la memòria, millora la comunicació i augmenta l'energia física. O el vermell que encara que no estiguem a la Xina, on significa bona sort, sempre ens donarà força i vitalitat.

Abraça noves textures, pot ser una franela càlida o un tul lleuger... o aposta per unes ulleres noves que parlin de la teva creativitat. Aprofita aquest 2026 per tornar a començar!

Perquè sí: la roba no et canvia la vida, però pot acompanyar-te mentre la tornes a construir.



pensar en què ens posem. Prou ens costa cuidar l'alimentació o si fem exercici com per dedicar un pensament a si estem més o menys guap@s, oi? en tot cas sembla una menudesa...

Però ha d'arribar el dia en que comencem a aixecar el cap, i, tenir cura de la nostra imatge personal pot ser un dels primers gestos de reconexió amb un mateix.

posar paraules, forma i color al que estem vivint. Una manera de tornar a començar.

Els petits rituals d'autoestima com pintar-se els llavis, triar unes sabates que ens agradin o recuperar una peça amb valor emocional poden semblar gestos petits, però són enormes quan estem en procés de tornar a començar. Un consell que dono



Som experts en comercialització de **metalls preciosos d'inversió** i hem dissenyat **diversos plans** de compra adaptats a **qualsevol tipus de client**.

Els nostres **consultors especialitzats** en el sector t'acompanyen per crear una **cartera de metalls d'inversió** que vetlli pel **teu futur**.

OFERTES ESPECIALS per MEMBRES de la AEEG



◆ METALLS D'INVERSIÓ ◆

Or, plata, platí, pal·ladi, rodi i osmi, en forma de lingot o bullion, són els metalls d'inversió més cotitzats i buscats als mercats.

◆ SERVEIS DE COMPRA ◆

Serveis de compra senzills i adaptables a les diferents necessitats dels nostres clients. Descobriu-los de la mà d'un consultor expert.

◆ PATRIMONI INTEL·LIGENT ◆

Diversificar la cartera d'inversió, incloent-hi els metalls preciosos, s'ha convertit en una tendència mundial de la qual també et pots beneficiar.

IVAN VALDERRAMA



678 935 351

ivanvalderrama@silvergoldpatrimonio.com



Girona acull la primera edició del Guardó Princesa de Girona als Valors de Joves Esportistes

El president Salvador Illa presideix l'acte de lliurament, amb el conseller d'Esports i el delegat del Govern, entre d'altres personalitats, que es va celebrar a l'auditori Josep Irla de la seu de la Generalitat a Girona.

La Fundació Princesa de Girona ha creat aquest reconeixement per fomentar valors esportius essencials com el treball en equip, el respecte o el foment de la igualtat.



La Fundació Princesa de Girona va entregar el 10 de desembre els guardons Princesa de Girona als valors de Joves Esportistes, una nova distinció amb la qual busca “posar veu” a referents juvenils que entenen l'esport com una eina per promoure valors com el treball en equip, el respecte o el foment de la igualtat. En aquesta primera edició, s'ha reconegut a sis joves esportistes, tres en la categoria femenina i tres en la masculina i a una entitat. L'acte es va celebrar a l'Auditori Josep Irla de Girona i va comptar amb la presència del president de la Generalitat, Salvador Illa, entre altres autoritats.

En la categoria femenina, l'or va recaure a la gimnasta **Inés Bergua**, la plata a la skater **Julia Benedetti** i el bronze a l'escaladora **Iziar Martínez**. En la categoria masculina, el jurat va distingir amb l'or al nedador **Guillermo Gracia**, amb la plata al gimnasta **Eneko Lambea** i amb el bronze al golfista **Javier de Bethencourt**.

L'Associació **Autismo Melilla**, que treballa per millorar la qualitat de vida de persones amb trastorn de l'espectre autista i les seves famílies, ha estat l'entitat reconeguda en aquesta edició.

Durant la seva intervenció, el president de la Generalitat, **Salvador Illa**, va destacar que “en un temps de deshumanització, els valors de l'esport són una oportunitat per unir”. Per la seva banda, el president de la Fundació, **Francisco Belil**, va destacar que “aquest guardó reconeix a joves esportistes que destaquen pels seus valors, no només pel seu currículum esportiu”.

El Guardó Princesa de Girona als valors de Joves Esportistes té com a objectiu fomentar valors com la superació, el respecte, la tolerància i el treball en equip, consolidant **l'aposta de l'entitat per impulsar referents positius i contribuir al desenvolupament integral de la joventut** a través de l'esport.

La selecció dels candidats ha estat coordinada per CUFAD (Confederació d'Unions Esportives d'Espanya). El jurat, format per destacats referents de l'esport i la comunicació, ha avaluat els finalistes considerant la seva exemplaritat, joventut, impacte social i notorietat, assegurant que els guardons hagin reconegut no només el rendiment esportiu sinó també els valors humans i socials que cada candidat ha transmès amb el seu exemple. **EG**

Save the Date!

Torneig Solidari Sergio Ayala

5 SETEMBRE 2026

*En benefici de la investigació del DIPG
Hospital Universitari de Navarra*

Cada aportació ens acosta més a un futur sense aquest tumor.

Tots podem ser part de la solució!

Organitza:



Amb el suport:



En benefici de:



Patrocinador oficial:



Més informació: info@rotaryclubgirona.com



Bombolla d'IA o nova onada tecnològica? El risc real no és la tecnologia, sinó el relat.

Cada gran revolució tecnològica ve acompanyada d'una pregunta incòmoda: estem davant d'una oportunitat estructural o d'una bombolla especulativa? Avui, amb la intel·ligència artificial (IA) al centre del debat, la pregunta torna amb força.

Les inversions en IA s'han disparat. Les grans tecnològiques lideren els mercats, les valoracions creixen i qualsevol empresa que incorpora el concepte "AI-driven" al seu relat veu com millora automàticament la seva percepció. Això fa pensar, inevitablement, en episodis passats: la bombolla puntcom o, més recentment, alguns excessos del món cripto.

Però hi ha una diferència clau: la IA ja és productiva.

A diferència d'altres bombolles, la intel·ligència artificial no és una promesa llunyanca. Ja està generant eficiències reals en sectors com la indústria, la salut, les finances, el màrqueting o la logística. Automatitza processos, redueix costos, millora la presa de decisions i incrementa la productivitat. No és només una expectativa: és una eina operativa.

Ara bé, això no vol dir que tot el que s'està pagant avui tingui sentit.

El risc no és la IA com a tecnologia, sinó la confusió entre adopció real i narrativa financera. Moltes empreses cotitzades s'han beneficiat més del relat que de l'impacte real en resultats. Les valoracions, en alguns casos, anticipen creixements gairebé perfectes durant anys. I aquí és on apareix el risc clàssic: pagar avui el que potser arribarà demà... o potser no.

La història ens ensenya que totes les grans onades tecnològiques tenen dues fases. La primera és d'entusiasme, capital abundant i creixement accelerat. La segona és de selecció: només sobreviuen les empreses amb models sòlids, dades pròpies, capacitat d'execució i avantatges competitius reals.

Aquesta segona fase no és negativa. Al contrari: és on es creen les veritables oportunitats d'inversió a llarg termini.

Per a l'inversor empresarial, el repte no és "creure o no creure" en la IA, sinó distingir entre infraestructura i fum. No totes les empreses d'IA són iguals. No és el mateix qui ven capacitat

computacional, dades, semiconductors o integració en processos crítics, que qui simplement utilitza la IA com a reclam comercial.

La clau és preguntar-se:

- Hi ha ingressos recurrents?
- Hi ha barreres d'entrada?
- Hi ha retorn mesurable de la inversió en IA?
- O només hi ha expectativa?

La intel·ligència artificial no és una moda passatgera, sinó una transformació estructural. Però en inversió, les grans transformacions no sempre coincideixen amb les millors oportunitats a curt termini.

El veritable valor apareix quan el soroll baixa, les expectatives es normalitzen i només queden els models sòlids.

En tecnologia, com en patrimoni, invertir bé no és anticipar el futur, sinó tenir criteri per sostenir-lo. EG

Mgroup

Entendre qui sou,
captar qui us encaixa



Recerca i selecció de professionals

Avaluació de talent

Gestió integral de processos de pèrdua a les empreses (*tractament del dol*)

MGroup Consultoría en RRHH
Carrer de la Sèquia 9, Entresol 1ª · 17001 Girona
T. 625 811 813
seleccio@mgroup.es · empleos.mgroup.es

Mgroup



La senzilla complexitat de les xarxes socials d'avui i del demà

Ningú sap com evolucionarà la realitat social digital de les xarxes socials majoritàries. Però una cosa sí que us puc dir per la voràgine de la realitat complexa on estem tots ficats: no anirà a millor en els propers mesos. I la idea d'anar saltant de xarxa social en xarxa social, esperant cada vegada que el proper sigui millor que l'anterior, no li veig final.

Recuperant la idea amb la que obria aquesta reflexió, el més eficient sembla un retorn als orígens comunicatius: compartimentar les comunicacions. Cada organització amb necessitats de comunicar que vulgui relacionar-se amb el 'seu públic' (socis, simpatitzants, seguidors..) sense sorolls innecessaris haurà de crear un espai 'tancat' només per ella -exclusiu per l'organització-, ja que les persones tenim la necessitat de comunicar-nos y és una necessitat vital i empresarial, però no perquè ara hàgim pres una deriva poc encertada hem de renunciar a aquesta meravellosa necessitat. I és que hi ha una solució ben senzilla!

Ens veig coexistent dos grans tipologies de llocs comunicatius: **els que podem anomenar "privats"**, que seran llocs pivotats essencialment per organitzacions de tot tipus que vulguin mantenir una comunicació i relació fluida únicament amb el seu públic. imaginem administracions públiques, clubs esportius, marques comercials, etc. on intercanvien informacions netes i directes sobre l'essència de la organització.

I per altre banda, hi haurà **els llocs "públics"** on serà lloc de trobada per creuar-se amb tot tipus d'usuaris amb interessos creuats amb informacions dispars i contraries als seus interessos, sorolloses i sense sentit. El costat bo aquí és la capacitat de practicar proselitisme amb totes les seves formes per captar interessats en temes per discutir en les plataformes "privades".

Canalitzar la necessitat de comunicar-se amb les persones i entitats que un vol, poder parlar-les-hi en qualsevol moment i des de qualsevol lloc és una bondat meravellosa que no tenim perquè renunciar. Només l'hem d'ordenar. **EG**



El teu futur. El nostre repte.

Taxació · Valoració · Consultoria · Sostenibilitat

Informes de valoració:

- Habitatges
- Locals
- Promocions
- Sòl
- Finques rústiques
- Explotacions econòmiques ligades a béns immobles

Finalitats hipotecàries,
separació de béns,
herència, valor de
mercat.

40 ANYS D'EXPERIÈNCIA

1^{ER} GRUP DE VALORACIÓ PER
IMPLANTACIÓ GEOGRÀFICA

50 DELEGACIONS

COMPANYIA TAXADORA
INDEPENDENT HOMOLOGADA
PEL BANC D'ESPANYA



girona@tecnitasa.es

972 352 642 · 676 981 850 | in X f y


La 63a Fira de Mostres de Girona revalida la seva força empresarial

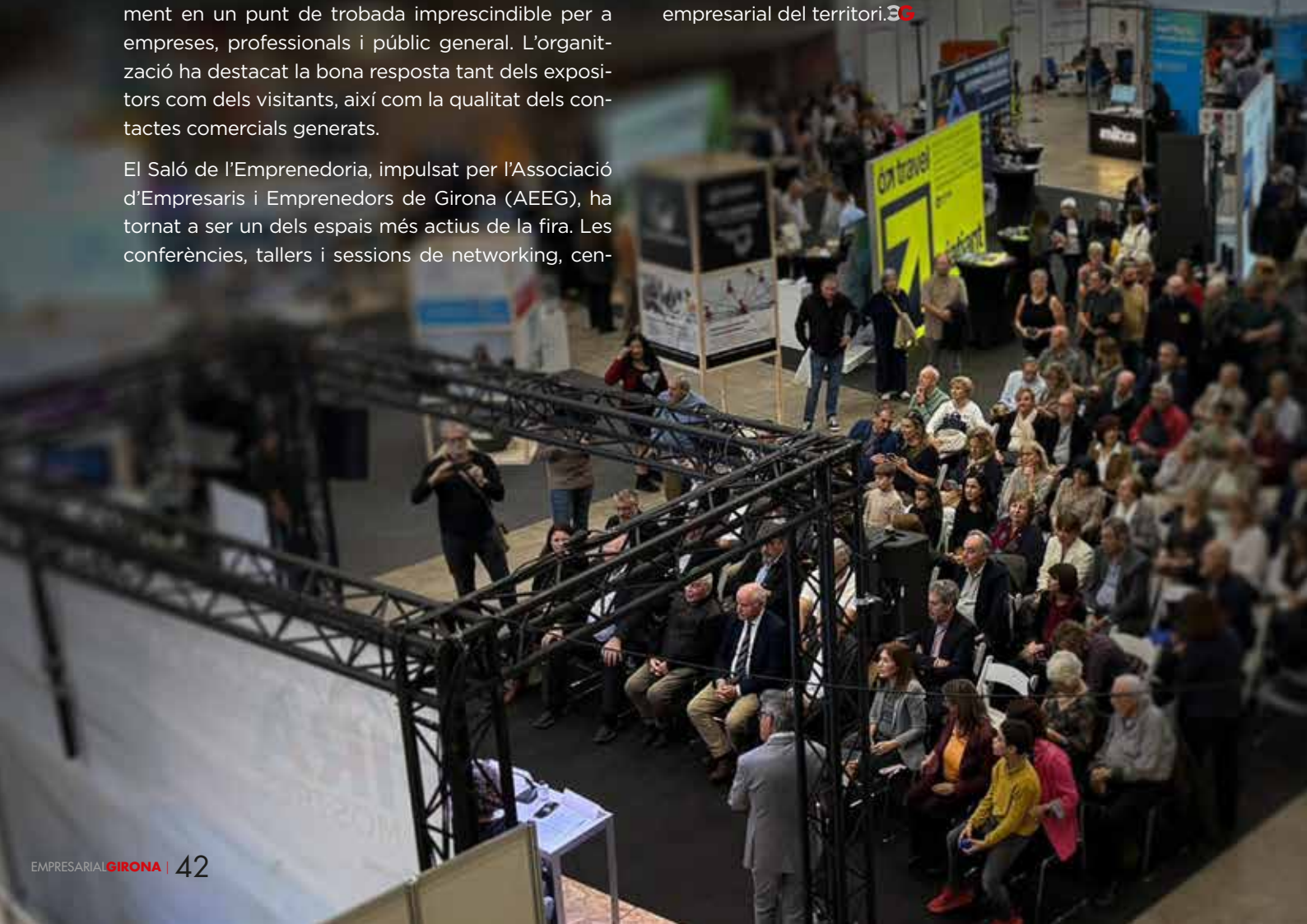
La 63a edició de la Fira de Mostres de Girona, celebrada del 29 d'octubre al 2 de novembre de 2025, ha tornat a consolidar-se com una cita clau per al teixit econòmic i empresarial de les comarques gironines. Amb prop de 57.000 visitants i la participació de 281 expositors, s'han mantingut unes xifres molt similars a les de l'any anterior, reafirmant la seva capacitat d'atracció i dinamització.

La fira ha ofert una àmplia representació de sectors, des de serveis i indústria fins a alimentació, tecnologia, mobilitat i empenedoria, convertint-se novament en un punt de trobada imprescindible per a empreses, professionals i públic general. L'organització ha destacat la bona resposta tant dels expositors com dels visitants, així com la qualitat dels contactes comercials generats.

El Saló de l'Emprenedoria, impulsat per l'Associació d'Empresaris i Emprenedors de Girona (AEEG), ha tornat a ser un dels espais més actius de la fira. Les conferències, tallers i sessions de networking, cen-

trades en innovació, digitalització i sostenibilitat, han despertat un gran interès i han reforçat el saló com un espai de referència per a nous projectes i aliances empresarials.

L'oferta expositiva s'ha complementat amb activitats paral·leles com tastos de productes locals, actes sectorials i trobades professionals, que han contribuït a dinamitzar l'experiència dels assistents. Les institucions i entitats participants han posat en valor el paper estratègic de la Fira de Mostres com a motor de creixement i com a aparador del potencial empresarial del territori. 



Digitalitza el teu negoci

Desenvolupament de software a mida

Gestió empresarial digital

Gestió empresarial digital

Solucions de control de processos i dades

Automatització i eficiència operativa

Consultoria estratègica digital

Studio: Màrqueting, disseny, xarxes socials, web i branding

Innova, gestiona, creix.




Eduardo Tornero Soler
Soci Director de Kernel Legal

Per un cost clar per a l'acomiadament

Molt s'ha parlat sobre la indemnització per acomiadament improcedent i els seus límits: existeix àmplia jurisprudència a favor d'incrementar la quantia fixa que marca l'Estatut dels Treballadors (33 dies de salari per any treballat, sense possible individualització), sempre a causa de la gravetat de l'actitud de l'empresa. De fet, els tribunals catalans han estat pioners i fermos defensors d'aquest criteri. No obstant això, el passat 2025 el Suprem va resoldre el debat des de l'angle judicial negant aquesta possibilitat.

La via legislativa sembla l'única disponible perquè els treballadors puguin percebre una indemnització major en supòsits d'especial negligència. Aquest és precisament el camí que recorre el Govern, que ja treballa en una reforma que segueix les recomanacions del Consell d'Europa.

L'objectiu és complir amb el requisit d'equitat, ja que el sistema actual "no sempre garanteix una compensació justa i proporcional a les circumstàncies". Per això el nou sistema, segons Europa, ha de permetre fixar indemnitzacions en funció de les característiques de la persona acomiadada, complint-se d'aquesta manera amb la doble finalitat de la dissuasió i de reparar els danys realment soferts.

Des del nostre despatx defensem la necessitat d'un criteri clar que posi en valor la gravetat dels acomiadaments clarament abusius, però que permeti a l'empresari conèixer per endavant el valor econòmic d'aquesta possible negligència. La seguretat jurídica no està renyida amb la cerca de la justícia i la individualització en els casos en què així es requereixi, evitant al mateix temps impactes econòmics de difícil quantificació que puguin llastar a qualsevol negoci. 



MG ZS HYBRID + DES DE 20.340€

**1r
ANY**

Assegurança
a tot risc



AM 94 Motor

Vine a AM 94 Motor

P.I. Mas Xirgu · C. Joan Torró i Cabratosa, 38 · 17005 Girona · Tel. 972 400 650
C. Ponent, 48 · 17600 Figueres · Tel. 972 677 272

*PVP válido para particulares para Península y Baleares válido hasta el 31/01/2026 para la versión MG ZS Hybrid+ Standard con pintura Emerald Green. Los precios incluyen impuestos, transporte, promociones de la marca y descuento ligado a financiación, sujeto a aprobación por Santander Consumer Finance (SCF). No incluye gastos de matriculación ni gastos de pre-entrega. Equipamiento y colores sujetos a disponibilidad.

Tesla, la robotització i el repte europeu de la competitivitat

Alt Empordà
Albert Alemany



Fa només uns dies, Tesla ha tornat a sacsejar el món tecnològic amb la presentació de noves capacitats en robòtica i intel·ligència artificial. L'empresa d'Elon Musk ha mostrat com el seu robot Optimus ja és capaç de realitzar tasques industrials amb un nivell de precisió i autonomia que fins fa poc semblava ciència-ficció. Al mateix temps, la companyia ha anunciat la creació de centres de dades propis per entrenar models d'IA destinats no només als cotxes autònoms, sinó també a la gestió energètica i la producció robotitzada.

Aquest tipus d'avenços redefeixen la frontera entre tecnologia, producció i servei. Tesla no és només un fabricant d'automòbils o bateries: és un ecosistema tecnològic que integra maquinari, programari i dades en una visió unificada. I això ens hauria de fer reflexionar sobre el lloc que ocupa Europa —i, més concretament, les empreses gironines— en aquesta nova economia global de la innovació accelerada.

La realitat és que la nostra capacitat de competir no depèn tant del talent —que n'hi ha, i molt— sinó de l'entorn norma-

tiu i administratiu que ens envolta. Mentre als Estats Units o a la Xina els marcs legals s'adapten ràpidament a la innovació, a Europa sovint hi arribem tard i amb més regulació que estímul. La intel·ligència artificial, la robòtica o la gestió de dades són àmbits on la por a la disrupció sovint supera la voluntat d'aprofitar-la.

Les empreses gironines tenim el repte —i l'oportunitat— de demostrar que la innovació també pot néixer i créixer des d'un context més petit però molt àgil. Apostar per la tecnologia pròpia, crear aliances i internacionalitzar serveis són passos imprescindibles. Si sabem combinar la precisió europea amb la velocitat d'execució que caracteritza empreses com Tesla, podrem no només competir, sinó liderar en nínxols de mercat d'alt valor afegit.

El futur no serà de qui tingui més dades, sinó de qui les faci servir millor. I aquí, a Girona, tenim més potencial del que ens pensem. **EG**



Gironès
Josep Prat

Habitatge a Girona: el coll d'ampolla que ja condiona el creixement econòmic

Girona és avui un cas clar de com l'habitatge ha passat de ser un tema social a convertir-se en un factor de competitivitat econòmica. La ciutat figura com a “zona de mercat residencial tensionat”, cosa que activa mesures específiques en matèria de lloguer i evidencia que una part rellevant de les llars ja no pot assumir el cost residencial amb normalitat.

La tensió es veu en dades i en sensacions de mercat. En contractes, el lloguer mitjà a Girona se situava entorn dels 807 € mensuals el 1r trimestre de 2024, amb creixement interanual. En oferta anunciada, el lloguer ronda els 12,2 €/m² (desembre 2025) i el preu de venda els 2.638 €/m². Aquesta doble lectura apunta a una realitat simple: oferta insuficient i competència elevada.

Les causes són múltiples: una demanda creixent (professionals, famílies, estudiants), un parc que no augmenta al mateix ritme, i una pressió turística notable (més de 28 milions de pernотacions a la demarcació el 2024) que incentiva usos alternatius. També hi pesa la incertesa regulatòria, que pot frenar rehabilitació o retirada d'oferta si no hi ha incentius i seguretat jurídica pràctica.

Per a l'empresa, el resultat és directe: dificultat per captar i retenir talent, pressió salarial, rotació i risc de degradació de serveis essencials. La sortida passa per un paquet realista: recuperar oferta (control d'irregularitats), mobilitzar habitatge



buit i, sobretot, incrementar parc assequible amb rehabilitació i col·laboració públic-privada. I cal coordinar administració i sector privat amb objectius mesurables i seguiment periòdic dels resultats. **EG**

Bombolles de Poma

Refrescant, natural i 100% de proximitat:
així és el nostre suc de poma amb gas.



Fes la teva comanda aquí: WWW.FLORENCIFRUIITS.COM

FLORENCI
fruits
GIRONA

*el mercat
de*
FLORENCI
fruits

Carrer de la Rajoleria, s/n, 17470
Sant Pere Pescador, Girona

872 50 24 58

florencifruits.com



FLORENCI
fruits
GIRONA

**PATROCINADOR OFICIAL
DEL GIRONA FC**

MARGA MOLL



Moll Topografia és una referència a Girona en el sector de la topografia. Quins han estat els factors clau que han contribuït al vostre èxit i creixement al llarg dels anys?

Moll Topografia ha construït la seva trajectòria al llarg de més de 25 anys a partir d'una combinació de rigor tècnic, especialització i una concepció molt clara de la professió. Des dels inicis, l'empresa ha entès la topografia com una disciplina d'enginyeria amb una gran responsabilitat, especialment quan està vinculada a la propietat immobiliària, la delimitació de finques o els procediments judicials.

Aquesta visió ha portat a una especialització clara en delimitacions, informes pericials i assessorament tècnic en matèria de propietat, àmbits on la precisió i el criteri professional són determinants. Un altre factor clau ha estat exercir sempre com a enginyers en Geomàtica i Topografia col·legiats, treballant sota els criteris del Col·legi Oficial i amb visat professional quan és necessari, fet que aporta garanties, traçabilitat i seguretat. El creixement ha estat sostingut i coherent, prioritzant la qualitat i la confiança a llarg termini per sobre del volum de feina.

Quines són les innovacions tecnològiques més importants que heu incorporat a la vostra empresa per millorar l'eficiència i la qualitat dels serveis que ofereu als vostres clients?

La innovació tecnològica a Moll Topografia s'ha orientat sempre a millorar la precisió i la qualitat dels treballs. En aquest sentit, la incorporació del làser escàner 3D ha suposat un salt qualitatiu molt rellevant en l'obtenció de plànols d'estat actual i models tridimensionals d'alta fidelitat.

Aquesta tecnologia permet captar milions de punts amb gran precisió i és especialment útil tant en grans instal·lacions industrials com en projectes de rehabilitació o edificis existents. També és una eina clau en l'àmbit pericial, ja que permet documentar l'estat d'un immoble de manera objectiva i verificable. A nivell de camp, l'empresa continua treballant amb estacions totals robotitzades i sistemes GNSS d'alta precisió, integrant totes les dades en fluxos digitals coherents.





Com veieu l'evolució del mercat de la topografia en l'àmbit local i internacional, i com s'adapta Moll Topografia a aquests canvis?

El mercat de l'enginyeria topogràfica evoluciona cap a una major especialització i professionalització. Cada vegada hi ha més consciència que un treball topogràfic és la base de decisions tècniques, econòmiques i jurídiques rellevants. A nivell local, s'observa un augment de la demanda de serveis relacionats amb delimitacions, informes pericials i ajustos entre realitat física, cadastre i registre.

A nivell internacional, la tendència apunta cap a entorns cada vegada més digitals, amb models tridimensionals i una integració creixent de dades. Moll Topografia respon reforçant la seva especialització i el treball multidisciplinari amb arquitectes, enginyeries i professionals de l'àmbit jurídic, oferint respostes tècniques sòlides i adaptades a un mercat més exigent.

Moll Topografia coneix l'AEEG, una associació que impulsa l'emprenedoria i l'empresa local. Quina relació hi teniu i com us ha ajudat a consolidar-vos al mercat local?

La relació amb l'AEEG ha estat molt positiva des d'un punt de vista professional i empresarial. L'associació ha permès a Moll Topografia connectar amb altres empreses i professionals del territori, generant sinergies i col·laboracions amb enginyeries, arquitectures i altres sectors.


A més, l'AEEG ha estat un espai per donar visibilitat a la importància de treballar amb professionals col·legiats i posar en valor el rigor tècnic, la responsabilitat professional i la formació contínua, contribuint a reforçar la qualitat del teixit empresarial local.

Quins són els principals reptes que ha afrontat Moll Topografia en el context econòmic actual, i com els heu superat per mantenir la competitivitat i l'excel·lència en els serveis?

Un dels principals reptes ha estat mantenir l'excel·lència tècnica en un context de pressió sobre terminis i costos. La resposta ha estat clara: no competir en preu, sinó en qualitat, especialització i fiabilitat. Això ha implicat reforçar els serveis on l'empresa aporta més valor, especialment en l'àmbit de la propietat i els informes pericials.

La complexitat creixent dels projectes, amb diversos agents implicats, s'ha afrontat mitjançant una col·laboració estreta amb advocats, notaries, registradors, arquitectes i enginyeries, oferint solucions globals i coherents.

Quin és el futur de la topografia en un món cada vegada més digitalitzat, i quines estratègies teniu en ment per mantenir-vos a l'avantguarda de la tecnologia en aquest sector?

El futur de l'enginyeria topogràfica passa per dades cada vegada més precises, models digitals complets i una integració total amb processos tècnics i jurídics. En aquest escenari, l'enginyer en topografia esdevé una figura clau en la validació de la realitat física. Moll Topografia aposta per continuar invertint en tecnologia de precisió, com el làser escàner 3D, però sobretot en criteri tècnic, formació contínua i especialització en propietat, com a base per mantenir-se a l'avantguarda del sector. 





Emprendre en primera persona

Durant molts anys he estat a l'altra banda de la taula. Acompanyant emprenedors, assessorant els seus projectes, ajudant-los a validar idees, a estructurar plans d'empresa i a prendre decisions clau. He vist iniciatives amb molt potencial per créixer de manera sòlida, i d'altres quedar-se pel camí. Sempre ho havia fet des d'una posició externa, amb perspectiva i criteri. Però fa dos anys vaig decidir fer el pas que tants cops havia analitzat: emprendre el meu propi projecte, **Calcetinos**.

No va ser una decisió improvisada. Vinc d'una família d'emprenedors i empresaris, on l'empresa sempre ha estat present. El meu avi, va ser durant molts anys director de la fàbrica Gassol, a Salt, on es fabricaven mitges i mitjons. Aquell entorn industrial, el coneixement del producte i la importància de fer bé les coses han estat sempre molt a prop, encara que durant anys no en fos del tot conscient. A nivell professional també havia treballat en una multinacional del món tèxtil. Amb el temps, tot aquest recorregut ha acabat confluint de manera natural.

Amb altres socis vam crear Calcetinos amb un objectiu clar: dissenyar, fabricar i vendre mitjons compressius, posant el focus en la salut i el benestar de les cames. Apostem per un producte propi, cuidant el disseny, els materials i la funcionalitat, i ho fem principalment a través del canal online. Aquí és on han aparegut alguns dels grans reptes. Emprendre un negoci digital ja és complex per si sol, però encara ho és més quan el públic objectiu està poc habituat a comprar per internet i necessita confiança, pedagogia i acompanyament. Hem hagut d'aprendre a comunicar molt bé, a explicar el producte amb claredat i a generar seguretat en cada punt del procés.

Aquesta etapa m'ha fet aprendre moltíssim. He comès errors que jo mateix havia explicat que no s'havien de fer. He pres decisions sense tota la informació desitjada i he ajustat estratègies sobre la marxa. I encara ens queda molt per aprendre. Però també és cert que el projecte funciona, que creix mes rere mes i que valida que, amb constància i capacitat d'adaptació, les coses poden anar molt bé. **EG**

Africa Twin

**MÉS
AVENTURA**

**PER
1.900€
MENYS**



OFERTA LIMITADA FINS A ESGOTAR EXISTÈNCIES.

BLANMOTO



BLANMOTO GIRONA - C/ BARCELONA, 151

BLANMOTO BLANES - AV. D'EUROPA, 45

BLANMOTO FIGUERES - AV. DE SALVADOR DALÍ I DOMÈNECH, 102



L'Influencer Marketing entra en la seva etapa d'optimització

En molts mercats ja madurs, l'Influencer Marketing ha deixat de ser una prova, una tendència o una partida secundària del pressupost. En especial en entorns B2C, avui representa una inversió rellevant dins del mix de mitjans de moltes marques. I quan un canal guanya pes real, és inevitable que entri en una nova fase: la de l'optimització.

Durant els primers anys, la disciplina ha crescut impulsada per l'experimentació: activacions puntuals, accions creatives, col·laboracions puntuals amb creadors i decisions sovint basades en la intuïció, l'afinitat o l'oportunitat. Aquesta etapa ha estat clau per demostrar el potencial del canal, però quan la inversió escala, les regles del joc canvien.

Ara la pregunta ja no és si l'Influencer Marketing funciona, sinó com fer-lo més eficient, més rendible i més sostenible en el temps.

Un dels primers àmbits on es nota aquest canvi és en la gestió dels recursos humans. Les marques es veuen obligades a professionalitzar l'operativa: definir millor què es gestiona internament, què s'externalitza, com s'organitzen els rols i com es creen processos replicables. L'Influencer Marketing deixa de ser una tasca accessòria per convertir-se en una estructura amb metodologia, governança i objectius clars.

En paral·lel, la tecnologia passa de ser un complement a ser una peça clau. La selecció de creadors, la mesura de resultats i l'avaluació del retorn ja no poden dependre només de percepcions subjectives. Les dades, les plataformes d'anàlisi i els sistemes d'atribució guanyen protagonisme per ajudar a entendre què funciona realment, quins perfils generen impacte i com es pot optimitzar la inversió campanya rere campanya.


Però potser el canvi més rellevant és estratègic. En lloc d'apostar només per accions puntuals, moltes marques

estan evolucionant cap a **relacions de llarg termini amb creadors de contingut**. S'entén cada cop més que la confiança, la credibilitat i la capacitat d'influència no es construeixen amb col·laboracions esporàdiques, sinó amb presència continuada, narratives compartides i vincles sostinguts.

Aquest enfocament permet no només millorar l'eficiència econòmica, sinó també construir valor de marca, coherència i una relació més autèntica amb les audiències.

En el fons, el que estem veient no és res extraordinari, sinó **l'evolució natural d'un canal que ha crescut**. Com qualsevol altre mitjà que passa de la fase experimental a la consolidació, l'Influencer Marketing entra ara en

una etapa més adulta, on l'optimització deixa de ser opcional i es converteix en un avantatge competitiu.

Les marques que entenguin aquest moment i apostin per professionalitzar recursos, incorporar tecnologia i pensar en clau de llarg termini seran les que aconseguiran transformar l'Influencer Marketing d'un canal tàctic en un veritable motor de creixement. 

**Fer-lo més
 eficient, més
 rendible i més
 sostenible en el
 temps.**





ASSOCIACIÓ TERAPÈUTICA



Fes-te patró

i transforma vides!

Vols contribuir a una causa que impacta directament la comunitat?

A l'Associació Terapèutica Dia 1, pots sumar-te com a patró i ajudar-nos a continuar amb la nostra tasca solidària, arribant a aquells que més ho necessiten.



Participació en accions solidàries



Programa d'acompanyament



Prevenir i abordar les adiccions



Accés a tractaments de salut mental

Suma't avui mateix!

A més de col·laborar amb una causa essencial, gaudiràs d'avantatges fiscals.
Amb el teu suport, estarem més a prop de construir un futur millor per a tothom.

Ajuda'ns a ajudar!

www.associacioterapeuticadia1.com



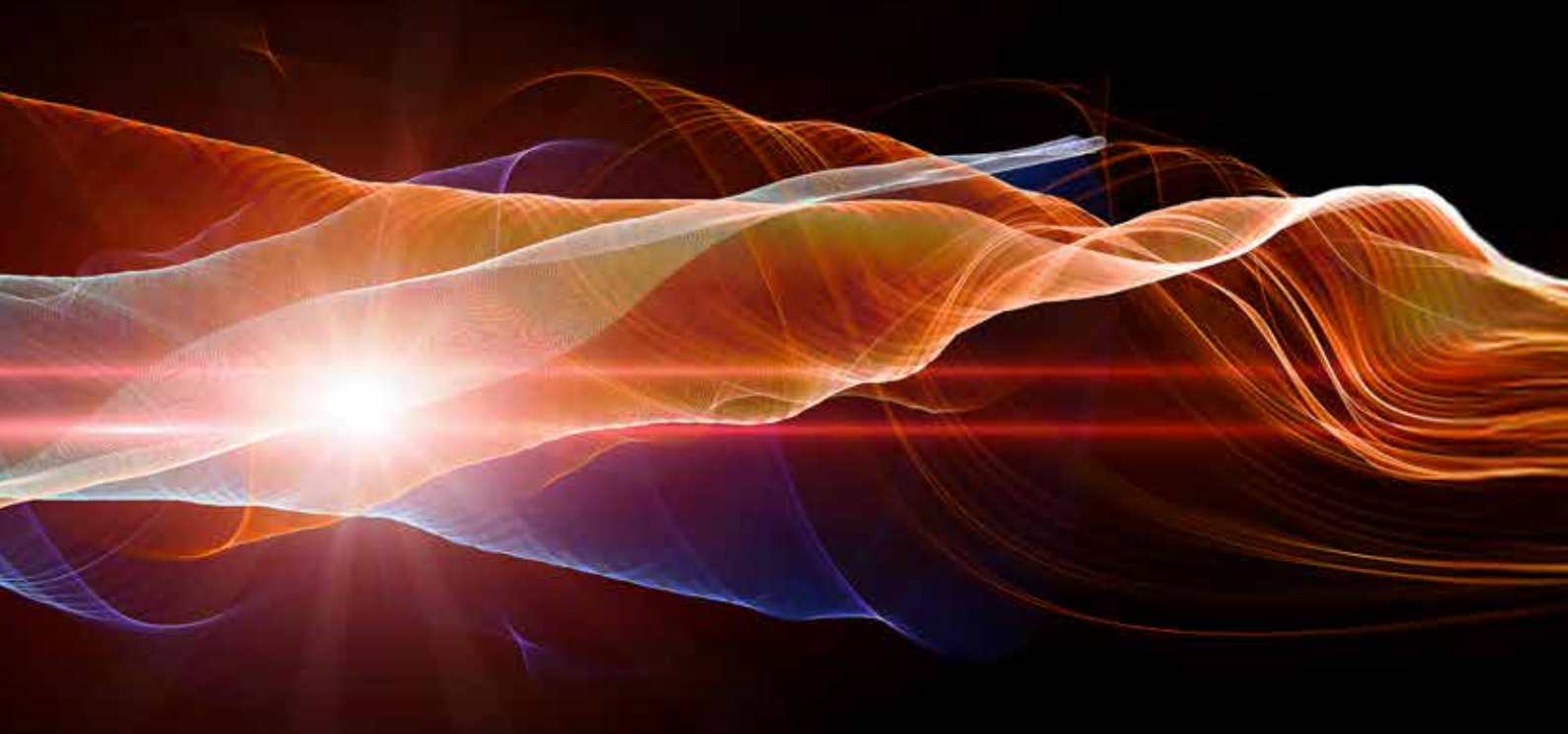


Perspectives energètiques 2026

Joan Bonmatí
Control Energia Europea SL
Tربول Energía
629 32 88 38



Laura García
CEO Onsen Energía
Grupo Tربول Energía



Parlar de les perspectives energètiques del 2026 és, en el fons, parlar de com es reorganitza el “motor” que fa funcionar el país. L’electricitat ja no és només un cost: és la base de la digitalització, de la indústria i de l’electrificació (vehicles, climatització, processos productius). Per això, el 2026 serà un any important: no tant perquè hi hagi un únic gran esdeveniment, sinó perquè es consoliden diversos canvis que, sumats, transformen la manera com es formen els preus i com es planifica el sistema.

La idea clau per entendre aquest any és senzilla: amb més renovables, el preu no desapareix, però canvia de forma. En lloc d’un mercat “uniforme”, tindrem més sovint un patró d’hores molt barates quan hi ha molt sol o vent, i hores més cares quan falta producció renovable o la demanda puja. Això fa que el 2026 sigui menys un debat sobre “si pujarà o baixarà el preu”, i més sobre volatilitat, flexibilitat i xarxa.

1 Més renovables: més hores barates... però també més contrast

La solar i l'eòlica continuaran guanyant pes. Quan la producció renovable és alta, el preu tendeix a baixar perquè l'energia entra al sistema amb costos variables baixos. Però quan el recurs falla (capvespres, anticiclons, pics de demanda), el sistema necessita alternatives i el preu pot repuntar.

2 El gas no desapareix: esdevé el "pla B" (i marca hores)

El gas seguirà sent el recurs de suport en moments crítics. No serà el protagonista cada dia, però sí que continuarà influint en el preu en franges on cal garantir el subministrament.

3 La tarifa regulada canvia: menys muntanya russa

Per a moltes llars, el canvi més palpable és el PVPC: el 2026 incorpora més pes de referències a termini per reduir oscil·lacions del preu hora a hora. Dit clar: pot suavitzar pics, tot i que no assegura una factura més baixa.

4 Preus "més fins": el temps compta més

Amb una operació del sistema més granular (interval·ls de 15 minuts), el valor de la flexibilitat creix. Bateria, demanda gestionable i automatitzacions tindran més sentit econòmic.

5 La xarxa, el gran coll d'ampolla

El repte no és només produir, sinó connectar i evacuar. Punts de connexió, reforços i permisos seran determinants perquè la transició es noti de veritat en competitivitat i preus.

En resum: el 2026 consolida un sistema més renovable i més complex, on la diferència la marcaran la flexibilitat i una xarxa preparada. **3G**

MÉS QUE UN LLOGUER DE MOTOS
UN LLOGUER D'AVENTURES



BLANRENTAL

GIRONA - FORNELLS DE LA SELVA, N-IIA, 24, 17458

Josep Ponsatí
josep@hooba.com
www.hooba.com



Per què moltes empreses ja s'estan avançant a Verifactu?

Encara no és obligatori per a tothom, però avançar-se pot marcar la diferència per al teu negoci.



El 2026 Verifactu serà obligatori per a totes les empreses i autònoms que utilitzin un Sistema Informàtic de Facturació (SIF), és a dir, que emetin factures amb un suport digital. I aquest nou sistema portarà molts més beneficis al teu negoci dels que imagines.

Per entendre-ho cal saber com funciona Verifactu: les factures emeses s'enviaran de manera immediata i automàtica a Hisenda per a garantir la seva integritat, traçabilitat i seguretat i, en última instància, posar fi a les trampes comptables.

Això pot sonar molt complex, però és tan senzill com que tu seguiràs emetent les teves factures amb normalitat i la resta es farà de manera automàtica. Només has d'assegurar-te de comptar amb un bon software de facturació que estigui preparat per la nova normativa. La diferència? Tot el que guanyes.

Avantatges de Verifactu

Més transparència

Incrementaràs la confiança de clients, proveïdors i bancs en garantir que totes les operacions queden registrades i enviades automàticament a l'Agència Tributària.

Major rapidesa

La presentació dels models tributaris serà molt més àgil i senzilla perquè la informació de les factures ja estarà registrada per Hisenda.

Impuls de la digitalització

Afavoriràs la transformació digital de la teva empresa automatitzant processos de manera eficient i reduiràs la càrrega administrativa.

Menys visites i requeriments


En complir amb els requisits del sistema, la teva empresa serà considerada transparent i fiable, fet que comportarà menys controls i comprovacions per part de la Inspecció Tributària.

Declaracions autocompletades i disminució d'errors

El nou sistema detecta automàticament qualsevol error o incongruència, facilitant declaracions més precises i reduint incidències.

Increment de la seguretat

En enviar automàticament totes les operacions a Hisenda, evitaràs descuits en oblidar ingressos o omissions involuntàries. D'aquesta manera disminuiràs el risc de sancions per declaracions incorrectes.

A Hooba comptem amb un programa homologat amb Verifactu que et permetrà agilitzar els processos de facturació amb una eina fàcil i intuïtiva. En definitiva, guanyaràs en tranquil·litat i podràs dedicar més temps al teu negoci. 



ESPAI FIRA DE GIRONA L'ESPAI PEL VOSTRE ESDEVENIMENT

Si busqueu **un lloc ampli**, adaptable a les vostres necessitats per un **esdeveniment**, empresarial, cultural o institucional, l'espai fira de Girona és la vostra solució.

Situat a **10 minuts** a peu del **centre històric i de negocis** de la ciutat de Girona, i de l'estació de l'AVE.



www.firagirona.com





ESCUDELLA BARREJADA

Dita també, amb les seves variants, Olla barrejada, Escudella de pagès, Sopa de brosses, Escudella sense ossos, Escudella d'arròs i fideus (Girona), Ollada (Catalunya Nord), Sopa coberta (País Valencià)... És una de les grans sopes de la cuina europea, que és lamentable que no sigui més corrent als restaurants.

Ingredients

2 l d'aigua, 100 g de cigrons remullats tota la nit, 1 pit de gallina (o bé menuts, pedrers, 200 g de porc (millor salat: cansalada, careta), carcanada, ales, etc.), 1 tros de carn de vedella a trossets o 200 g (jarret, o bé ossos), 1 bola de sagí (hi ha qui el prefereix ranci i hi ha qui en prescindeix, com la poma o genoll), 50 g de botifarra negra a 1 botifarra a rodanxes, 3 fulles de col, 2 patates mitjanes (o 1/2 kg)

Verdures al gust: pastanaga, api, nap, porro...

1 tassa de cafè d'arròs,

1 grapat de fideus gruixuts



Recepta

Feu bullir en una olla plena d'aigua, en fred, els cigrons, la gallina, el sagí, la vedella, durant unes 2 hores (o una mica menys), a foc baix i amb l'olla tapada. Mitja hora abans de la cocció tireu-hi la botifarra, la patata i la col a trossos, així com les verdures trossejades (tot això ho podeu tirar abans, segons el temps de cocció òptim), 1 tassa de cafè d'arròs i una de fideus. Feu-ho coure uns 20 minuts, o una mica menys si us agrada grenyal.

Notes

En algunes famílies rurals es menjava per esmorzar.

Es poden variar els ingredients. Es pot prescindir dels cigrons (millor si són els cigronets de l'Anoia) o afegir-hi mongetes, o bé combinar els dos llegums. Hi ha qui canvia les cols per bledes.



ET REGALEM
UN COTXE
AMB LA COMPRA
D'UNA BALISA V16



Preu de sortida 11.900€.

Oferta subjecta a model, equipament i estoc disponibles.



km710

LA TEVA SOLUCIÓ DE MOBILITAT A GIRONA

www.km710.com



AMB LA GARANTIA I SERVEI DE FORNELLS MOTOR

Vine a KM710 - Carr. N-II, Km 710, 17458 Fornells de la Selva.

Julieta de Masdevall

Presidenta

Associació Contra el Càncer a Girona


 associació
 contra el càncer
 a Girona

Un reconeixement que ens impulsa: la placa Josep Trueta al Mèrit Sanitari



La Placa Josep Trueta al Mèrit Sanitari és una de les màximes distincions que atorga la Generalitat de Catalunya per reconèixer aquelles entitats i professionals que han contribuït de manera rellevant a la millora de la salut i del benestar de la ciutadania. És un guardó que simbolitza excel·lència, compromís i servei públic, i que només reben aquelles institucions amb una trajectòria sòlida i transformadora en l'àmbit sanitari.

Per això, haver assistit com a presidenta de l'Associació Contra el Càncer a Girona a l'acte on la nostra entitat va ser distingida amb aquesta Placa ha estat profundament emotiu i inspirador. La distinció va ser lliurada al Dr. Molins, que va representar l'Associació en nom de tot l'equip, i vaig tenir l'honor d'acompanyar-lo juntament


amb la nostra vicepresidenta, Blanca Alós, en un moment que vam sentir com a propi.

Mentre el Dr. Molins pujava a l'escenari, vaig pensar en totes les persones que hi havia darrere d'aquest reconeixement: el voluntariat que dona temps i humanitat, els professionals que ofereixen atenció integral, les sòcies i socis que fan possible la nostra independència i sostenibilitat, i totes les famílies que ens confien els seus moments més vulnerables. La Placa Josep Trueta és, sens dubte, un reconeixement col·lectiu.

Aquesta distinció destaca la nostra tasca global: la prevenció, el suport emocional, l'atenció social, l'impuls de la recerca i la promoció d'hàbits saludables. Però també subratlla un element essencial: la nostra manera de

treballar basada en la proximitat i en la força de la comunitat. A Girona, aquest valor és molt present. La nostra demarcació es caracteritza per un teixit humà i associatiu que fa possible arribar més lluny i millor.

Compartir aquest acte amb representants de totes les províncies catalanes va posar de manifest que formem part d'un moviment ampli i cohesionat, però amb una pota territorial imprescindible. Tal com va expressar el Dr. Molins, aquest guardó no és només un premi; és un estímul per continuar avançant, innovant i acompanyant persones.

Des de Girona, rebem la distinció amb gratitud i amb un compromís renovat: continuar treballant per una societat més informada, més solidària i més saludable. 

OUTLANDER PHEV

FINS A **11.000 €** DE DESCOMPTE,
+5.000 € EQUIVALENTS AL PLAN MOVES.



8 ANYS DE O 160.000 KM
GARANTIA



VINE A AM 94 MOTOR

P.I. Mas Xirgu · C. Joan Torró i Cabratosa, 38 · 17005 Girona · Tel. 972 400 650

C. Ponent, 48 · 17600 Figueres · Tel. 972 677 272

Ctra. Sant Joan de les Abadesses, 82 · 17800 Olot · Tel. 972 269 273



**MITSUBISHI
MOTORS**

Drive your Ambition

La diversitat com a motor de competitivitat

A moltes empreses catalanes la diversitat cultural, lingüística i d'origen és avui una realitat quotidiana. L'heterogeneïtat de les plantilles ja no és una excepció: és un actiu que, si es gestiona bé, impulsa la innovació, la cohesió i la competitivitat.

Tanmateix, gestionar aquesta diversitat i transformar-la en una oportunitat, no és automàtic. Requereix estratègia, escolta i un procés intern que impliqui tothom. Amb aquest objectiu, la Fundació SERGI ha impulsat un model pioner que combina recerca-acció, participació i acompanyament especialitzat. Un model híbrid: quan empresa i comunitat treballen juntes.

El projecte parteix d'una idea central: la cultura organitzativa només canvia quan les persones hi tenen un paper actiu. Per això es proposa un procés de co-creació on direcció, comandaments intermedis, representants sindicals i treballadors col·laboren per analitzar la situació, definir objectius i impulsar solucions compartides.

Aquest model incorpora quatre principis clau:

- Participació real: totes les veus són escoltades.
- Adaptació constant: el pla s'ajusta a cada empresa i a la seva evolució.
- Mirada comunitària: es té en compte el context territorial i social de l'entorn.
- Orientació a resultats: cada fase genera accions concretes i mesurables.

El resultat és un procés viu, que combina diagnosi, acció i avaluació contínua.

Per què és necessari? Impactes en el clima laboral i en els resultats.

Les evidències ho confirmen: una bona gestió de la diversitat redueix els conflictes, millora la comunicació i incrementa la satisfacció i el compromís de la plantilla. A la pràctica, això es tradueix en menys rotació i absentisme, millor retenció del talent professional, més

cohesió, un clima laboral més segur i col·laboratiu i una imatge corporativa més sòlida i responsable.

En sectors amb elevada diversitat i una rotació estructuralment alta —com el càrnic— aquests impactes són especialment rellevants.

Resultats que es noten

El projecte pilot, implementat en una de les plantes d'una important empresa càrnica de la Garrotxa, ha demostrat la capacitat del model per generar canvis tangibles:


- Millora de la comunicació interna i de la comprensió intercultural.
- Augment del sentiment de pertinença i del compromís.
- Reducció de tensions i conflictes.
- Millora en la retenció dels treballadors i en la cohesió dels equips.
- Enfortiment del vincle entre empresa i territori.

En el llarg termini, aquest tipus de processos consoliden una cultura basada en la inclusió, la corresponsabilitat i la igualtat d'oportunitats: valors que les empreses que volen ser competitives no poden ignorar.

Cap a una empresa més humana, més eficient i més responsable

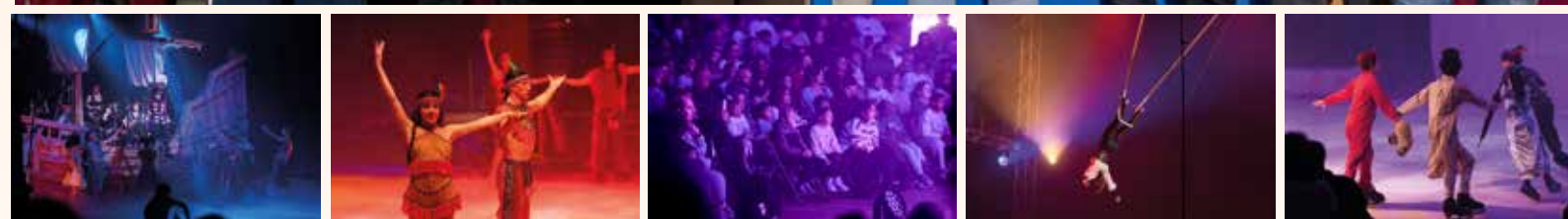
La diversitat no és un repte: és una oportunitat. Però per convertir-la en un avantatge real cal una aposta clara i sostinguda. El model que proposem ofereix una metodologia provada que ajuda les organitzacions a fer aquest pas amb seguretat, rigor i visió transformadora.

La Fundació SERGI hi aporta experiència, coneixement i una mirada comunitària que afavoreix entorns laborals més cohesionats, productius i inclusius.

En definitiva, és una invitació a construir empreses on tothom se senti part del projecte. Empreses més fortes. Empreses amb futur. 

★ Circ Solidari ★

1.250 gràcies!



Rotary Club de Girona

www.circsolidari.com

Amb el suport del PETER PAN sobre GEL

Rotary Club de Girona

Rotary Club Costa Brava

Rotary Club Blanes - Costa Brava Sud

Rotary Club de Banyoles

Rotary Club de Roses - Empuriabrava

Rotary Lloret de Mar



Canvis normatius que afectaran al comerç internacional l'any 2026

A través d'aquest article indicarem alguns dels canvis normatius i novetats legislatives més importants que tindran lloc el proper any 2026 i que afectaran a les empreses importadores i exportadores que tenen activitat comercial internacional.

Reglament de la UE sobre la Deforestació (EUDR)

S'aplaça un any l'aplicació del Reglament per a totes les empreses afectades que introdueixin, comercialitzin o exportin productes afectats com fusta, cafè, cacau, soja, boví, oli de palma i cautxú. Les obligacions per a les empreses mitjanes i grans s'aplicaran a partir del 30/12/26 i a partir del 30/06/27 per a les micro i petites empreses.

Novetats Comerç Electrònic

A partir del 2026 s'elimina el llindar d'exempció de drets de duana de 150€. Actualment les mercaderies importades per import inferior o igual a 150€ no liquiden aranzels. Doncs bé, a partir del proper 1/1/26 s'hauran de liquidar aranzels per aquestes operacions de comerç electrònic al considerar que aquesta exempció era competència deslleial pels operadors comunitaris.

Novetats SPG (Sistema de Preferències Generalitzades)

A partir del 1/1/27 Indonèsia deixarà de ser beneficiària del Sistema SPG, per tant, només es podran beneficiar aranzelàriament les importacions desde aquest país durant el 2026. Per altra banda a partir del proper 1/1/26 es suspenen les preferències aranzelàries d'una sèria de productes de la Índia, Indonèsia i Kènia (Reglamento UE 2025/1909)

Acord de Lliure Comerç Modernitzat UE i Mèxic

en els propers mesos s'espera l'entrada en vigor del nou acord el qual implicarà que desapareixarà el Certificat de Circulació EUR-1 com a prova d'origen pels exportadors de la UE i que a partir del proper any 2026 s'haurà de certificar amb la Declaració d'origen REX (Registre d'Exportador).

V GALA
GIROINFANT

**SAVE
THE
DATE**

15 DE MAIG DE 2026

Una iniciativa a favor de diferents causes socials infantils



El futur també passa pels oficis

Assumir la presidència de PIMEC Joves Girona és, per a mi, molt més que un càrrec. És una oportunitat per posar sobre la taula debats que sovint queden en segon pla, però que són estructurals per al futur del nostre teixit empresarial i social. Un d'aquests és el relleu generacional als oficis.

Ho visc de prop com a director del Grup Ditecsa i, especialment, des de Ginstalnou, una empresa d'instal·lacions on cada dia veiem com molts professionals de tota la vida s'acosten a la jubilació. Lampistes, electricistes, instal·ladors, paletes... oficis essencials que han sostingut l'economia real durant dècades. Massa sovint, però, quan arriba l'hora de plegar, no hi ha ningú disposat a continuar el camí. Negocis que tanquen, equips amb talent que es dispersen, coneixement que es perd.

Parlem molt de tecnologia, d'intel·ligència artificial, de digitalització i d'automatització. Tot això és necessari. Però també hem de dir una veritat incòmoda: hi ha feines que no són substituïbles. Ningú programarà un algoritme que arregli una fuga a mitjanit o que resolgui una incidència crítica en una indústria. Els oficis no són passat. Són infraestructura humana.

Com a societat, hem de tornar a prestigiar aquests camins professionals: apostar per la formació, per l'aprenentatge pràctic i per models de relleu empresarial que donin continuïtat a projectes viables.

Per això, des de PIMEC Joves Girona vull posar el focus en aquest repte silenciós però decisiu: connectar generacions, dignificar els oficis i construir ponts entre qui sap fer i qui pot aprendre. El futur no només s'innova. També es manté, es repara i es construeix. I això, encara, ho fan persones. Amb mans, amb cap i amb orgull d'ofici. **EG**



TAN-LUX

TANCAMENTS DE PVC I ALUMINI

Els millors tancaments de la província de Girona



VOLCANO
GLOBAL MARKETING

TAN-LUX el teu especialista
en tancaments d'alumini i PVC
de la província de Girona.



Tel. 972 477 616
info@tan-lux.com

Ctra. GIV-6741, km 0.83, nau A | 17244 CASSÀ DE LA SELVA (Girona)
GPS: 41° 52' 44.80" | 2° 52' 01.79"

www.tan-lux.com

PUNTS DE VENDA I DISTRIBUCIÓ

CORPORACIONS I PATRONALS



ALTRES

Hotels / Assessories i Notaries / Bufets d'advocats / Concessionaris / Immobiliàries
 Consultories / Mútues / Bancs / Clíniques mèdiques / Quioscos i llibreries
 Subscriptors / www.aeeg.cat (revista on-line)

ENTITATS



AJUNTAMENTS

CONSELLS COMARCALS



ASSOCIACIONS

FUNDACIONS



Faci d'aquesta publicació una **plataforma publicitària** per a la seva empresa

Departament comercial: **Sara Alonso** - 601 635 585
comercial@empresarialgirona.com



Subscripció, publicitat i articles



— Escaneja el codi QR per gestionar la teva subscripció, enviar articles o informar-te sobre les opcions de publicitat dels propers números.

Capital privat de **Girona** **per** necessitats i oportunitats a **Girona**



☎ 618 738 892

✉ jbellvehi@gixgi.cat

📍 Carrer Pou Rodó, 21, 3r, 1a · 17004 Girona

www.gixgi.cat

Mercedes-Benz

CLA 250+ PER 395€/MES¹.

Aportació inicial: 15.990€.
100% elèctric. Fins a 790km d'autonomia.



Cotxe de l'Any 2026.



CLA 250+ de Mercedes-Benz: Consum d'energia combinat: 12,3 - 14,1 kWh/100 km i emissions de CO₂ combinades: 0 g/km.

Oferta subjecta a la contractació de l'Assegurança Mercedes-Benz C.S., no inclosa en la quota.

¹Exemple de rënting particulars amb Mercedes-Benz Renting S.A.U., per a un CLA 250+ amb AMG Line, Paquet Night, llandes de 19", pintura metal·litzada, i carregador i instal·lació de regal, **per 395€, aportació inicial de 15.990€ impostos inclosos, a 48 quotes, 15.000 km/any. Vàlid per a comandes generades amb lliurament al client final fins al 31/03/2026. Ofertes financeres i sol·licituds aprovades fins al 15/04/2026 i contractes activats fins al 31/05/2026.**

Garatge Plana

Concessionari Mercedes-Benz

Ponent, 22. Pol. Ind. Pont del Príncep. 17469 VILAMALLA. Tel.: 972 525 222. Ctra. N-II Km. 711. 17458 FORNELLS DE LA SELVA. Tel.: 972 476 969.

Av. de l' Estació, 51. 17300 BLANES. Tel.: 972 358 800. garatgeplana@garatgeplana.com. www.mercedes-benz-garatgeplana.es