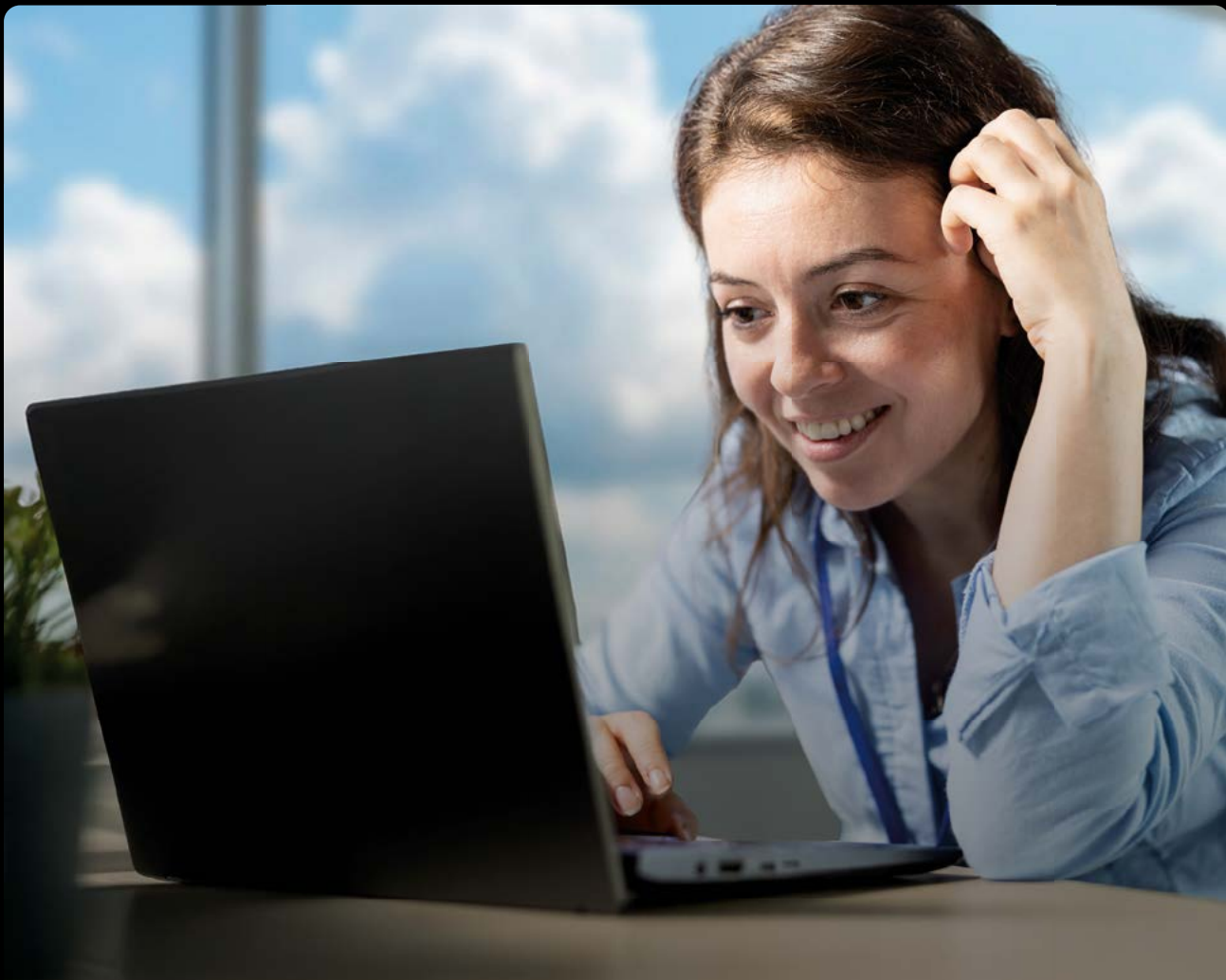


El podcast com a eix estratègic en el teixit empresarial





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 Emprendors de Girona
 C/ Bonastruc de Porta, 15
 17001 - Girona
 Tel. 972 41 22 69
 info@aeeg.cat · www.aeeg.cat

Edita
 editorial@empresarialgirona.com

Director
 Ricard Carbonell Cucurny

Col·laboradors
 Albert Grau, Jaume Fàbrega i Vila, Eduard
 Battle, 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, Alex Brusi, Julieta de Masdevall

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	AEEG Premis FP Girona
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	56	Solucions IT
28	Creixement Empresarial	58	Comunicació Digital
30	Jurídic	60	Gastronomia
32	Patents i marques	62	Cooperació
34	Imatge Empresarial	64	Cooperació
36	Fundació Princesa de Girona	66	Punt de Vista
38	Financerament Parlant	68	Jove Empresari
		70	Subscripcions

VISIÓ
DE FUTUR

EDITORIAL

Benvolguts amics i amigues,

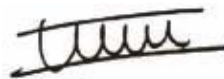
Ens trobem en un moment de canvis constants, on el panorama econòmic global ens obliga a estar més atents que mai a l'evolució dels mercats. La situació actual, marcada per una complexitat que demana prudència, però també determinació, ens posa davant de nous escenaris on la capacitat de resposta de les nostres empreses esdevé la clau per mantenir la competitivitat i la rellevància en un entorn globalitzat.

Girona, amb el seu teixit empresarial divers i arrelat al territori, afronta aquest període amb la fortalesa que ens dona l'experiència. Tot i les incerteses externes que sovint defineixen l'agenda actual, el teixit productiu de les nostres comarques segueix demostrant que el rigor i la feina ben feta són els millors actius per navegar en temps de transformació. Des de la indústria fins al sector serveis, el compromís amb la qualitat continua sent el denominador comú dels nostres professionals.

Dins d'aquest context, aquesta nova edició d'Empresarial Girona vol ser, precisament, un espai de calma per analitzar on som i cap a on anem. Més enllà dels indicadors conjunturals, la col·laboració entre sectors i l'intercanvi de coneixement són les eines que ens permetran consolidar el creixement i preparar-nos per al que vindrà, mantenint sempre l'equilibri entre la tradició i la modernitat.

Us convidem a submergir-vos en aquestes pàgines amb una mirada oberta, confiant que el treball compartit i la visió estratègica seguiran sent els pilars que impulsin el futur de la nostra economia. Perquè, malgrat les dificultats del camí, la voluntat de progressar i de generar valor per a la nostra societat queda intacta.

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.



Girona es consolida com un hub de start-ups



Girona s'ha consolidat com un dels principals focus emergents de l'ecosistema català de start-ups. Segons un estudi d'ACCIÓ, la ciutat és ja el tercer municipi de Catalunya amb més empreses emergents, amb 37 start-ups, empatada amb Terrassa i només per darrere de Barcelona i Sant Cugat. La dada confirma un salt qualitatiu en un entorn que, des de fa anys, venia acumulant projectes, talent i iniciatives fins a assolir una massa crítica cada vegada més visible.

Aquest creixement no s'explica només pel nombre d'empreses, sinó també per la densitat de l'ecosistema que s'ha anat teixint al territori. Espais i iniciatives com la Fundació Farinera Girona i el Girona Hub, l'associació Girona Next, la xarxa d'inversors BAGI, diverses iniciatives privades i el Parc de Re-

cerca de la Universitat de Girona han contribuït a crear un entorn favorable per a l'emprenedoria. Tot plegat encaixa, a més, en un moment expansiu del conjunt de Catalunya, que ja suma 2.403 start-ups i on aquestes empreses generen prop de 3.000 milions d'euros anuals i més de 30.000 llocs de treball.

El cas gironí, però, també es pot llegir a través de noms propis. Quan encara no es parlava de start-ups, naixia l'embrió del que avui és Tradeinn, un comerç electrònic de material esportiu amb seu a Celrà, que avui factura prop de 600 milions d'euros anuals. L'any passat, la venda del 30% de la companyia al fons Apollo es va valorar en 200 milions d'euros, el que la situa l'empresa liderada per David Martín com una de les grans scale-ups nascudes des de Girona. Entre les companyies pioneres en l'àmbit de les start-ups gironines hi trobem també Wikiloc, fundada el 2006 per Jordi Ramot i Montse Jordi, que s'ha compartit en un referent global de les rutes a l'aire lliure i en una de les empreses amb un marge de benefici més gran de la província.

També cal destacar casos d'èxit impulsats per empenedors gironins que han acabat comprats per multinacionals o grans fons, com ara Cloudways (fundada per Pere Hospital), Beezy (Jordi Plana), Red Points (Josep Coll i David Casellas), Naturitas (Josep Casas) o GoodGut (Mariona Serra).

En els darrers anys també han estat rellevants la irrupció d'empreses com Fundcraft, MyChefTool, Flok, Clyype i Niche Mobility, Xkelet, Orpheus, Skitude, Easy Promos, Claitec, Depisoenpiso. A aquest mapa s'hi afegeix una presència creixent de companyies deep tech i spin-offs vinculades a la Universitat de Girona, com Tensor Medical, Ecomemb, Iqua Robotics, Newronia o 3sTech, així com iniciatives altament tecnològiques sorgides a les comarques gironines, com MJN-Neuro, Dermavision Solutions o SmartLollipop. **EG**

ICF GIRONA
**Fons
d'innovació**

5M€ per fer créixer
el teu projecte innovador

SOLICITA-HO!

Ajuntament de Girona

icf
Institut Català
de Finances



AQUELL VIATGE QUE VA AÇABAR
CONVERTINT-SE EN MOLT MÉS
QUE UNS DIES FORA.

o7 travel
viatjant somnis



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

Les baixes laborals augmenten a Girona

Les baixes laborals per malalties o accidents no relacionats amb la feina continuen guanyant pes a les comarques gironines. L'any passat, la durada mitjana d'aquestes incapacitats temporals se situava en 29 dies, mentre que la incidència arribava al 4,8% dels assalariats. Es tracta d'un registre molt similar al de Tarragona i les Terres de l'Ebre, per sobre de Barcelona i només per sota de Lleida, que encapçala la llista amb baixes més llargues.

La tendència és la mateixa que en el conjunt de Catalunya, on el percentatge de treballadors de baixa per contingències comunes s'ha més que duplicat des del 2010. Si fa setze anys representaven el 2,78% dels assalariats, ara arriben al 5,5%.

Malgrat aquest increment sostingut en el nombre de baixes, la seva durada mitjana s'ha mantingut força estable al llarg de l'última dècada. A Catalunya, l'any 2025 era de 27 dies de mitjana, dotze menys que la mitjana estatal. En el cas dels autònoms, però, les incapacitats temporals continuen sent molt més prolongades i s'enfilen fins als 84 dies de mitjana.

Les estadístiques apunten que l'augment de les baixes sovint coincideix amb períodes de creixement econòmic, mentre que tendeix a moderar-se en etapes de recessió. Aquestes dades arriben en ple debat sobre la gestió de les baixes laborals. **EG**



La construcció d'habitatge nou repunta a les comarques gironines

L'edificació d'habitatges nous a les comarques gironines va augmentar un 19% interanual a les comarques gironines l'any 2025. El Col·legi de l'Arquitectura Tècnica de Girona (CATGI) va certificar l'acabament de 1.426 habitatges. Tot i la tendència a l'alça, encara no s'ha recuperat la producció de fa dos anys, i el sector adverteix que, tot i que les previsions per al 2026 tornen a ser de creixement, encara s'està lluny de les necessitats d'habitatge que hi ha al mercat.

Segons les dades de CATGI, les comarques que van concentrar més habitatge de nova creació van ser el Gironès (270), el Baix i l'Alt Empordà (246 i 189) i la Selva (149). En el cas d'aquestes tres últi-

mes, també pel pes de la costa i les segones residències. La Cerdanya va ser la comarca que va registrar un augment més important, passant de 33 habitatges nous acabats del 2024 als 97 d'aquest any passat (+194%). A l'altre costat de la balança hi ha les comarques del Ripollès (-57%) i de la Garrotxa (-31%).

Si es té en compte la rehabilitació, en total, durant tot l'any passat es van acabar 2.455 habitatges (1.426 nous i 1.029 rehabilitats), 381 més que els finalitzats durant el 2024. En el cas dels pisos rehabilitats acabats aquests es van incrementar un 17,46%, mentre que els contractats s'enfilen un 41,42%. **EG**

El Kia EV2 ja ha arribat a Texauto.

Des de

19.599 €

Finançat*



Texauto

*Finançant a través de Banco Cetelem fins al 30/04/2026. Consultar condicions a www.kia.es.
Incloent ajuda Pla Auto+ subjecta a l'aprovació definitiva i disponibilitat de fons del Programa d'Incentius a la Mobilitat Elèctrica. Consulta informació del programa en www.mintur.gob.es.

El podcast com a eix estratègic en el teixit empresarial

T'ha passat mai que sents que el teu missatge es perd entre tants correus i xarxes socials? A les nostres comarques sabem fer les coses molt bé, però sovint ens costa transmetre la passió que posem en el dia a dia de les nostres empreses. El podcast no és cap moda de joves, sinó que és una eina real per tornar a la base de tot, que és la confiança de la paraula.



Ens costa molt que ens escoltin en un món ple de soroll

Segur que ho notes a la teva oficina perquè tot-hom va amb pressa i l'atenció és un bé escàs. El podcast ens regala una cosa que havíem perdut, com és el temps de qualitat. Ens permet acompanyar el client mentre condueix o fa una pausa sense demanar-li que estigui clavats a una pantalla. En el fons es tracta de recuperar el costum de seure i explicar una bona història.

La teva veu arriba on un text fred no podrà arribar mai

Has pensat en el poder que té la teva veu? Un catàleg pot ser impecable, però quan un empresari gironí explica de viva veu com cuida el seu producte la cosa canvia completament. La veu no enganya i transmet una honestedat que ajuda a tancar acords molt millor que qualsevol presentació de diapositives.

No et cal cridar més per aconseguir que et comprin

A vegades pensem que per vendre hem de fer anuncis estridents. El podcast ens ensenya precisament el contrari perquè es tracta de parlar a l'orella de qui realment t'interessa. No busquem audiències de milions de persones, sinó que volem que qui ens escolti senti que som la solució que necessitava.

Exportem el talent gironí a qualsevol racó del món

A Girona tenim professionals brillants en molts sectors. Per què no aprofitar el podcast per dir-li al món que a casa nostra sabem de què parlem? Ho podem fer amb el nostre accent i la nostra manera de fer, exportant el coneixement sense necessitat de moure'ns de la comarca.

No et cal ser un locutor professional per començar a gravar

Moltes vegades el que ens frena és la por a no fer-ho perfecte o a no tenir un estudi de ràdio. Però la realitat és que l'oient d'avui busca autenticitat i no pas una veu de fons de cinema.

Tingues un bon so, és clar, però no t'oblidis de l'estratègia. Què vols explicar i què vols que senti la persona quan et senti parlar? Si tens clar què vols dir, el micròfon és només el canal per fer-ho realitat.

I si decideixes fer el pas no t'obsessionis amb les xifres del primer dia. El podcast és com una relació de confiança que es cuida a poc a poc. Si ofereixes contingut que realment ajudi a qui t'escolta, els resultats acaben arribant de manera natural. La clau de l'èxit és ser constant i mostrar-te tal com ets.



Cas d'èxit: L'Hort Crea, la veu de Girona amb qualitat professional

Si busquem un exemple de com portar tot això a la pràctica a casa nostra, el trobem a L'Hort Crea. Liderat per la Xon M. Aguilera i en Xavi Viñolas, és el primer estudi de videopòdcast professional de Girona.

La seva proposta és la solució ideal per a l'empresari que vol comunicar però no té el temps o els mitjans tècnics:

- Servei "claus en mà": T'acompanyen des de la idea i el guió fins a la gravació amb càmeres robotitzades i l'edició final.
- Identitat pròpia: Personalitzen l'espai amb la imatge de la teva marca perquè el contingut sigui 100% teu.
- Proximitat i xarxa: Col·laboren estretament amb l'AEEG, demostrant que el talent gironí té molt a dir i ara, per fi, té el millor lloc per fer-ho.

El futur del nostre teixit empresarial és parlar clar i de prop

Al final a casa nostra sempre ens hem entès parlant cara a cara. El podcast és simplement la versió moderna de la conversa que teníem abans a la fira o al mercat. És l'oportunitat de recuperar el valor de la paraula per fer que les nostres empreses siguin, a més de competitives, molt més humanes.

Marta Fornells
Redactora



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



Professionalitzar l'empresa familiar

En una recent reunió amb empresaris del Fòrum Carlemany vaig preguntar, en fred, amb quines paraules associaven la professionalització de l'empresa familiar. En van sortir trenta-vuit de diferents. Això evidencia, un cop més, que persones diferents poden veure realitats diferents davant d'un mateix concepte. Sovint és conseqüència de la nostra història personal. Per això és important fer visibles els nostres prejudicis —els judicis previs— perquè, si no ho fem, poden acabar guiant les decisions des del subconscient. I si les decisions s'han de prendre entre diversos membres de la família, encara és més rellevant.


La paraula més repetida va ser “futur”. I és que professionalitzar l'empresa té molt a veure amb el seu futur. La professionalització no garanteix la continuïtat, però n'augmenta clarament la probabilitat.

La segona paraula va ser “propietat”. I és lògic: no es pot professionalitzar l'empresa si abans no es professionalitzen els propietaris. Propietaris que entenen què és una empresa, que coneixen la seva —encara que no hi treballin— i que s'hi interessin més enllà del dividend. Que saben distingir entre propietat, govern i direcció. Els accionistes de Vueling, per exemple, no estan habilitats per pilotar els avions; i no és el mateix pilotar que dirigir el trànsit aeri.

La tercera va ser “relleu”. A mesura que passen les generacions cal augmentar la professionalització de l'empresa i de la família. No és el mateix l'empresa del fundador que la d'una generació de germans o de cosins. El que pot funcionar en una etapa pot no ser adequat en la següent. Sovint el fundador ha estat un home o dona orquestra, dedicat 24/7, amb una estructura on tot passava per ell o ella. A més, era un “3 en 1”: propietari, governador i directiu. I això és difícilment replicable.

Podem parlar de dues formes de professionalització. La funcional, relacionada amb l'estil de lideratge, la cultura de l'empresa, la gestió dels conflictes i els resultats. És difícil de mesurar objectivament, excepte en el cas dels resultats. I l'estructural, que fa referència a l'existència d'òrgans, processos i sistemes. Aquesta és més fàcil d'avaluar i permet construir indicadors que ajudin a situar l'empresa i a definir un pla d'acció.

Professionalitzar l'empresa familiar no significa perdre l'esperit familiar. Al contrari: significa crear les estructures que permetin preservar-lo al llarg de les generacions.

Pots saber quin és el grau de professionalització de la teva empresa familiar al següent enllaç QR. 



**124 ANYS D'EXPERIÈNCIA.
TECNOLOGIA D'AVUI.**

Prat Sàbat

A D V O C A T S

Perquè el millor advocat és el que té criteri del passat i eines del futur.



**Tracte humà. Experiència de generacions.
Tecnologia puntera.**

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

**Prat
Sàbat**
TARTUPS
PER EMPRENEDORS
I INVERSORS

972 218 200

info@pratsabat.com

www.pratsabat.com



Volem progressar i que el benestar arribi a tothom



Jaume Fàbrega i Vilà


President de la Cambra de Comerç de Girona

En el debat econòmic sovint es confon créixer amb progressar. Durant dècades, el creixement del PIB ha estat l'indicador estrella per mesurar l'èxit d'un país. Tanmateix, cada vegada és més evident que l'augment de l'activitat econòmica no garanteix, per si sol, una millora real del benestar de la societat. Precisament aquest és un dels missatges centrals que planteja l'economista Modest Guinjoan en el seu llibre *Créixer o progressar*, Catalunya davant del mirall: créixer no sempre vol dir viure millor. El vam acompanyar en la presentació del llibre a Girona perquè compartim bona part dels seus raonaments.

Les xifres de creixement poden semblar positives, però sovint amaguen realitats preocupants. Un exemple clar és el fet que gairebé una quarta part de la població catalana es troba en risc de pobresa o exclusió social. Aquesta dada posa en qüestió una idea molt arrelada: que si l'economia creix, els beneficis acaben arribant a tothom. La realitat, però, demostra que no sempre és així. El problema no és només quan creix una economia, sinó com creix. Un model basat en sectors de baixa productivitat o en activitats que generen poc valor afegit pot augmentar el

volum d'activitat sense millorar substancialment les condicions de vida. En alguns casos, no podem menysprear la força d'aquests sectors, però cal insuflar-los més valor, prestigi i productivitat.

Cada cop més economistes defensen un canvi de paradigma. En lloc de prioritzar el volum, cal apostar per la qualitat. Això no és només una qüestió econòmica, sinó també social. Salaris dignes, oportunitats laborals estables i una economia més sofisticada són elements essencials per millorar el benestar col·lectiu. Afortunadament, a les comarques gironines comptem amb actius importants per fer aquest pas. Un teixit empresarial dinàmic, un capital humà qualificat i una llarga tradició d'emprenedoria i innovació ofereixen una base sòlida per construir un model econòmic més equilibrat i sostenible.

En definitiva, el repte no és simplement créixer més, sinó créixer millor. El progrés real no es mesura només en xifres de producció, sinó en la capacitat d'una societat per garantir una vida digna a la majoria dels seus ciutadans. Cal posar el benestar al centre de les polítiques econòmiques. 

Polígons industrials i pimes: l'arrel productiva del progrés a les comarques gironines

pimec

Pere Cornellà

President PIMEC Girona

En el debat sobre el model econòmic, sovint s'oblida un element estructural clau: els polígons industrials. A les comarques gironines, aquests espais concentren el teixit de micro, petites i mitjanes empreses, veritable columna vertebral de la nostra economia, on es genera ocupació, valor i cohesió territorial.


Tot i la seva rellevància, moltes pimes operen en condicions millorables: dèficits en infraestructures, serveis insuficients o complexitat reguladora. Cal entendre els polígons com a espais estratègics de política econòmica, no només com a sòl productiu.

El cas de Fornells de la Selva és exemplar: una associació empresarial ha permès articular una veu col·lectiva, identificar necessitats compartides i establir un diàleg més eficient amb l'administració. Cal avançar cap a models de governança col·laborativa, amb

millor connectivitat, serveis compartits eficients i una gestió més professionalitzada dels polígons.

Des de Pimec Girona, amb la Diputació, impulsem la dinamització de les associacions de polígons perquè siguin els veritables protagonistes del seu desenvolupament, en cooperació amb administracions locals sovint mancades de recursos.

La millora de la productivitat passa per millorar l'entorn: connectivitat, serveis compartits i governança col·laborativa. Reforçar els polígons gironins és generar oportunitats, retenir talent i consolidar un model econòmic arrelat i competitiu.

Perquè el futur es construeix des dels espais on cada dia les pimes aixequen la persiana i fan avançar el territori. 

Quan el comerç tanca, la ciutat s'apaga



Albert Gómez

Responsable de l'àrea de comerç de la junta de la FOEG

El comerç no és només una activitat econòmica: és una infraestructura social que dona vida als carrers, cohesiona els barris i defineix el model de ciutat.

El comerç és molt més que un sector econòmic. És una infraestructura essencial de la vida urbana. Quan una botiga obre la persiana, no només ven productes: genera activitat, seguretat, relacions humanes i identitat col·lectiva. Quan una botiga tanca, en canvi, el que es perd no és només una empresa. El que es perd és ciutat.

A Catalunya, el comerç representa prop del 14% de l'ocupació i al voltant del 12% del PIB. Però reduir-lo a aquestes xifres seria una simplificació. El comerç té una funció que va molt més enllà de l'economia: estructura els carrers, dona vida als barris i crea espais de convivència. És un element central del nostre model urbà i social.

Les ciutats mediterrànies s'han construït històricament al voltant del carrer, de la proximitat i de la barreja d'usos. El comerç hi ha jugat un paper clau. Allà on hi ha botigues obertes, hi ha gent caminant, hi ha llum, hi ha activitat. Allà on el comerç desapareix, els carrers es buiden i la ciutat es debilita.


En els darrers anys, però, hem assistit a una transformació profunda del sector. La digitalització, els can-

vis en els hàbits de consum, l'augment dels costos i la competència global han modificat radicalment l'escenari. Davant d'aquest context, el comerç necessita adaptar-se, innovar i evolucionar. Però també necessita que les polítiques públiques entenguin el seu paper estratègic.

Durant massa temps, el comerç s'ha considerat únicament una activitat privada. I no ho és. El comerç és també una peça clau de la planificació urbana, de la mobilitat, de l'ordenació dels usos i de la qualitat de vida de les ciutats.

Quan es parla d'urbanisme, d'espai públic o de desenvolupament econòmic, el comerç hauria d'estar sempre present en la reflexió. Perquè el futur dels centres urbans depèn, en gran mesura, de la seva vitalitat comercial.

Per això és imprescindible generar un nou discurs sobre el comerç. Un discurs que superi la visió estrictament sectorial i que el situï en el centre de les polítiques de ciutat. No es tracta només de protegir un sector econòmic, sinó de preservar un model urbà i social que forma part de la nostra identitat.

Les botigues són molt més que punts de venda. Són espais de relació, de confiança i de proximitat. Formen part del paisatge emocional de les nostres ciutats. 



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
"Wikilòc"



Miquel Roura
"Ceres Roura"



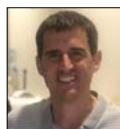
Sandra Masoliver
"Masoliver"



Ignasi Mas-Bagà
"Girona FC"



Pau Frigola
"Mooma"



Marc Carreras
"Iqua Robotics"



Rafel Yter
"Yter"



Àlex Creixell
"Girocoma"



Eudald Morera
"Royalverd"



Xavier Manresa
"Gastronòmic Grup"



Josep Garganta
"Enplater"



Josep M. Puig
"Flex"



Blanca Moragas
"Moragas"



Jordi Grau
"Vins i Licors Grau"



Toni Quintana
"TQ Eurocredit"



Laura Erra
"Liquats Vegetals"



Xavier Garriga
"MyChefTool"



Stefi Batlle
"Bàsquet Girona"

BÀSQUET GIRONA

Stefi Batlle



Què és Bàsquet Girona? Com i quan neix?

Bàsquet Girona va néixer el 2014 com un club de formació, amb la vocació de crear un espai on els joves de Girona poguessin desenvolupar-se a través del bàsquet sense haver de marxar de casa. Mantinent aquesta essència, el club ha crescut fins a convertir-se en un projecte integral: dos equips professionals (ACB, Liga Femenina i Eurolliga), una Fundació amb més de 400 nens i nenes, un equip de cadires de rodes, l'U22 i un equip de Campions.

Quina és la vostra proposta de valor per a la ciutat i l'afició?

La nostra proposta de valor es fonamenta en la nostra missió: crear un club de bàsquet a Girona de forma sostenible, tant econòmicament, com mediambientalment i socialment. La nostra visió és ser un club esportiu referent i innovador tant esportivament com empresarialment.

Això es tradueix en una proposta que treballa en tres dimensions simultànies. Esportivament, som

un club professional competitiu que porta el nom de Girona arreu. Socialment, generem impacte positiu a la comunitat a través de la Fundació, els programes per a la infància i la inclusió. I mediambientalment, el compromís amb el territori i les persones és part del nostre ADN.

Tot plegat ho sostenim amb uns valors molt clars: la conciliació i la suma constant, la proactivitat, l'ambició per anar sempre més enllà, la humilitat, i el compromís amb el territori, la societat, les persones i el medi ambient.

Quin és el rumb estratègic de l'entitat?

El rumb estratègic del club implica créixer de manera ordenada i coherent amb el que som. Volem ser un club de referència amb una identitat clara i reconeixible, que combini la competitivitat esportiva amb un model sostenible i un fort arrelament social. La integració de les dues seccions professionals, la Fundació i el projecte formatiu forma part d'aquesta visió de club global.



Quins objectius i projectes de futur teniu sobre la taula?

Els objectius principals demanen consolidar-nos amb els equips professionals, avançar cap a un model econòmicament sostenible i iniciar el projecte de Fontajau, que és clau per al futur del club. Volem continuar portant el nom de Girona arreu, construir una identitat de club sòlida i reconeixible, i continuar treballant en les categories de base, cadira de rodes, Campeones i en l'impacte social que genera la nostra Fundació.


Quins avantatges i dificultats trobeu en el vostre entorn?

Som un club jove que neix en un territori esplèndid, amb una afició i un grup d'empreses que responen de manera extraordinària i que ens donen un marge de creixement molt important. La gent s'ha identificat amb el projecte i això és una base molt sòlida. A més, la integració amb l'Uni Girona ha estat un pas fonamental: unir les dues seccions professionals ha multiplicat la nostra força i ens ha permès construir

un projecte més gran, més complet i amb més impacte per a la ciutat.

Pel que fa a les dificultats, com en qualsevol empresa, cal inversió, cal comunicació constant, cal construir estructures i processos mentre es competeix. La integració amb l'Uni és també un repte apassionant: continuar fent créixer el bàsquet femení. Ho afrontem tot amb molta confiança.

Coneixeu l'AEEG? Quina relació hi teniu?

Coneixem l'AEEG i estem molt contents de començar a caminar conjuntament. Creiem fermament que l'esport i l'empresa tenen molt a guanyar l'un de l'altre, i crear aliances és una oportunitat per crear accions que apropin aquests dos mons i generin valor per a la ciutat i tot el territori de Gironí. 



Josep Tresserras i Picas

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



Innovació i factors complementaris per incrementar la competitivitat


El binomi innovació i la IA, és la recepta que actualment la gent associa amb la millora competitiva. No obstant hi ha altres factors complementaris que semblen irrelevants i que realment incrementen la competitivitat i permeten consolidar les solucions innovadores sostingudes per aplicacions d'IA.

Existeixen factors que generen un plus per a les innovacions, com: els avantatges comparatius relacionats amb el cost de la mà d'obra, la logística, la divisa del país, la ubicació geogràfica, les comunicacions i la quantitat i qualitat d'indústries o serveis auxiliars a l'activitat específica.

Així mateix, hi ha els avantatges competitius relacionats amb la facilitat de reparació i manteniment, els aspectes relacionat amb la funcionalitat, la qualitat activa i passiva i la fiabilitat.

Intervenent també en aspectes relacionats els factors de disseny i de percepció, com són: la facilitat d'ús, les formes adaptades a la funcionalitat, les solucions estètiques formals i gràfiques conjuminades amb solucions de comunicació. Un altre factor valuós és el nivell de l'equip humà que participa en les tasques innovadores i d'IA.

Podem concloure que l'èxit d'una innovació depèn d'una visió integral: cal que tots els aspectes es complementin per reforçar el valor del producte o servei. No tenir en compte algun d'aquests elements perifèrics pot ser suficient per fer fracassar el projecte.

Un producte o servei només es considera innovador quan el mercat l'accepta, genera èxit econòmic i substitueix les solucions anteriors. Per tant, no es pot considerar innovació la simple adquisició de nova tecnologia o equips fruit de la recerca (R+D) d'altres proveïdors. 



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

L'empresa gironina en temps convulsos

L'any 2026 ha començat amb un recordatori incòmode: l'economia global continua sent extraordinàriament fràgil davant xocs geopolítics. La guerra amb l'Iran ha tornat a posar el focus a una realitat evident: el creixement econòmic mundial encara depèn massa de factors que ningú controla. Quan el petroli supera els 100 dòlars per barril, no és només una xifra, és gasolina més cara, transports més cars i, finalment, preus més alts per a empreses i famílies. Aquesta és la nova inflació de costos. Produir costa més perquè l'energia, els materials i la logística s'encareixen. I arriba en un moment en què Europa creix poc. Les previsions situen el creixement de la UE al voltant de l'1% el 2026, amb una inflació que podria tornar a apropar-se al 3% o més si la tensió energètica es manté.

Altres factors també expliquen el moment actual. Les cadenes de subministrament globals s'han tornat més fràgils. La guerra a Ucraïna primer, i ara la tensió al Pròxim Orient, han accelerat un procés conegut com a nearshoring, on empreses i indústria europees busquen proveïdors propers per reduir riscos. Al mateix temps, la revolució de la intel·ligència artificial està transformant les empreses. En els pròxims anys, la

IA pot augmentar la productivitat empresarial entre un 10% - 20% en determinats sectors, especialment en serveis, logística i processos industrials, i genera inquietuds sobre l'ocupació i la reorganització del treball. A tot plegat s'hi suma una altra realitat actual: la polarització política i social. Els consensos econòmics tradicionals s'estan debilitant, fet que dificulta reformes estructurals i incrementa la incertesa reguladora. Per a les empreses, aquesta incertesa és gairebé tan preocupant com la inflació o els costos energètics.

Enmig d'aquest món convuls, Girona continua fent el que sempre ha fet: treballar, produir i exportar. La província compta amb més de 65.000 empreses i exportacions que superen els 7.500 milions d'euros anuals. A mitjà termini (2026-2030) s'espera un creixement estable però contingut, amb taxes pròximes al 2% anual per a Espanya. Girona, gràcies al seu dinamisme, podria mantenir-se lleugerament per sobre. Ara bé, el futur dependrà d'una cosa que aquí coneixem bé: la capacitat d'adaptació del teixit empresarial. Girona sempre ha estat terra de gent que s'espavila. I en un món cada vegada més complex, aquesta virtut continua sent el nostre millor actiu. **3G**



Eduard Batlle
Periodista i Consultor

L'algoritme de l'èxit

Començaré pel final. L'exjugador de bàsquet professional Ferran Martínez, avui consultor i inversor, acaba d'estrenar un nou llibre titulat "El algoritmo del éxito" (Editorial Vanir), en què comparteix la seva visió sobre el món de la inversió i ofereix recomanacions per treure el màxim rendiment al talent personal.

I començo pel final perquè aquesta novetat la va revelar precisament al tancament del dinar-col·loqui

en què va participar com a convidat de l'Associació Catalunya Valley, dins del cicle Marca Girona.

La trobada, celebrada a finals de març al GironaHub, va reunir una vintena d'empresaris que van poder conversar amb ell sobre empenedoria, startups i inversions. Durant la sessió van sorgir temes com Dubai, el Barça, els nous models de negoci o el risc inherent a invertir. També va compartir un principi



Oriol Puig
Perdiòdista

Recuperar la confiança en l'era de la IA

Durant molts anys ens van vendre internet com una gran democratització del coneixement. La promesa era seductora: ja no caldria confiar només en els experts, en els mitjans o en les institucions, perquè la intel·ligència col·lectiva dels usuaris ens ajudaria a prendre millors decisions. Les ressenyes, els fòrums, els comparadors i les opinions de persones aparentment normals semblaven una alternativa més propera, més espontània i, fins i tot, més fiable que les veus tradicionals. Però aquesta promesa s'està esquarterant a una velocitat inquietant. La quantitat de contingut artificialment generat ha inundat l'espai digital fins a fer-lo, sovint, gairebé inservible. El problema de la intel·ligència artificial no és només que s'equivoqui; és que permet fabricar textos plausibles, convincents i aparentment humans a una escala descomunal i a un cost pràcticament zero.

Aquesta situació pot obrir, paradoxalment, una oportunitat per recuperar el valor de les institucions serioses, dels mitjans amb criteris editorials, dels professionals acreditats i dels espais on hi ha

responsabilitat sobre allò que es publica. No es tracta d'idealitzar-los, però una cosa és desconfiar amb sentit crític i una altra és substituir qualsevol filtre per una selva d'aparences digitals.

La credibilitat no neix sola. S'ha de construir amb temps, amb mètode i amb rendició de comptes. Un mitjà solvent, una universitat rigorosa, un centre de recerca, una organització professional o fins i tot un creador de continguts honest no valen només pel que diuen, sinó perquè responen per allò que diuen. Un dels grans valors del futur immediat serà poder demostrar que darrere d'una informació hi ha persones reals, criteris verificables i voluntat de rectificació. Invertir en credibilitat i transparència hauria de tenir premi. **3G**



que aplica personalment: "No entro en una startup si no en formo part del projecte".

Una reflexió que resumeix bé l'aprenentatge acumulat al llarg dels anys, tant d'errors com d'èxits. Perquè, segons ell, invertir en una empresa emergent implica també una altra premissa clau: "creure en la persona que la lidera". Es tracta del seu cinquè llibre, i tot apunta que serà una lectura molt interessant.

Una altra de les novetats té a veure amb la seva faceta com a coach esportiu. En aquest àmbit, ha impulsat recentment la consultora Bevolutive, liderada per l'expríncep Iñaki Urdangarin. La seva experiència com a esportista d'elit i exjugador del Barça, la Penya o el Panathinaikos pot aportar un gran valor, especialment als joves jugadors, oferint-los suport vital i mental més enllà de la fama i els diners. **3G**

AM 94 Motor

Què és AM 94 Motor?

AM 94 Motor és una empresa familiar fundada el 1994 a Girona que s'ha consolidat com un referent del sector de l'automoció a la zona, on actualment disposa de dos centres a Girona i Figueres. El negoci va començar comercialitzant Mitsubishi Motors i, l'any 2020, va fer un salt estratègic en incorporar la marca MG, que s'ha convertit en un pilar fonamental de l'activitat. Enguany, el 2026, l'empresa ha tornat a expandir-se amb la introducció de Foton, una marca industrial que s'estrena al mercat espanyol amb una pick-up d'alt equipament.

Com i quan neix?

L'empresa neix l'any 1994 a Girona amb la missió de vendre i reparar vehicles de la marca Mitsubishi. Com a curiositat, el nom AM va ser creat en honor a les dues filles del soci fundador de l'empresa, l'Anna i la Marta.

Quins valors aporteix dins el sector?

Dins la nostra política, AM 94 Motor busca aconseguir una eficàcia comercial i la màxima satisfacció dels clients tant amb el producte com amb el servei, perseguint ser una organització dinàmica i flexible capaç d'adaptar-se a les seves necessitats i expectatives. Els nostres valors se centren en la optimització dels recursos, l'eficiència dels costos, l'eficàcia dels processos i la rendibilitat, a més de generar llocs de treball, impulsar sectors relacionats, oferir mobilitat i servei a la societat, i mantenir el compromís amb la imatge de marca i la responsabilitat social.

Quins serveis ofereix?

Els serveis que ofereix l'empresa inclouen la venda de vehicles, finançament personalitzat, serveis de manteniment i reparació, així com solucions de mobilitat, assegurances i garanties, mantenint sempre una aposta ferma per la innovació tecnològica.





Cap on es dirigeix el negoci?

El negoci es dirigeix cap a un futur més sostenible i tecnològic on les empreses estan apostant per la digitalització, la conducció autònoma i els vehicles elèctrics, tot i que actualment els sistemes d'hibridació continuen tenint un pes molt important en el mercat.

Quins avantatges i dificultats us trobeu dins el vostre teixit empresarial?

El sector de l'automoció viu un canvi constant i força imprevisible. Tot i que l'electrificació, la digitalització i la conducció autònoma ofereixen grans avantatges en un entorn marcat per la connectivitat, l'empresa s'enfronta a la falta de mà d'obra. Actualment, resulta molt difícil trobar perfils tècnics tan específics com mecànics d'automoció, xapistes o pintors.

Quins projectes de futur teniu?

El projecte de futur de l'organització passa per continuar creixent i consolidant-se dins del sector amb una clara aposta per la creació de llocs de treball i el desenvolupament del talent. L'objectiu és seguir enfortint les marques representades oferint un servei de qualitat adaptat als clients, mentre es preparen per als reptes de la mobilitat sostenible i la digitalització per contribuir a una automoció més eficient, responsable i connectada.

Coneixeu l'AEEG? Quina relació hi teniu?

Sí, tenim coneixement de l'existència de l'associació, tot i que actualment no mantenim cap tipus de relació ni vinculació directa amb ella. **3G**



10 idees errònies sobre el creixement a les pimes

Al llarg de vint-i-cinc anys acompanyant pimes, he detectat que molts empresaris tenen malentès el que significa créixer. Aquests malen-

tesos no només aturen el creixement, sinó que frenen la millora de l'empresa, el creixement de les persones i la qualitat de vida dels propietaris.

Els 10 malentesos que he identificat:

1. Créixer genera problemes. Hansi Flick també té "problemes" per decidir l'alineació, però no canviaries la seva plantilla per la d'un equip petit. Créixer requereix habilitats diferents, però forma part de qualsevol organització d'èxit.

2. Si ha funcionat, està ben fet; si no, mal fet. Demana't: és un patró o una excepció? Confondre'ls porta a males decisions comercials, operatives i financeres.

3. Una necessitat és un mercat. Que un client demani un producte o que ningú hi hagi pensat no vol dir que hi hagi prou gent disposada a pagar de manera continuada. Pensa si és una necessitat o un mercat.

4. La motivació porta a l'acció. Pregunta als que fan esport regularment: moltes vegades fa mandra, però un cop s'hi posen, s'hi enganxen. L'acció du a la motivació, no a l'inrevés.

5. Ens cal més gent. Amb la revolució tecnològica actual, calen nous processos, noves tecnologies i noves habilitats. Contractaràs en funció d'aquests tres paràmetres, no per inèrcia.

6. Ens calen més clients. Us calen millors clients. Per créixer cal entendre que no podem ser de tot per a tothom, i triar el mercat objectiu en funció del valor que podem afegir.

7. Ens calen més processos. Els processos han de simplificar l'execució, però no poden substituir el criteri ni convertir-se en una burocràcia que freni la innovació.

8. Ens cal més informació. L'excés d'informació porta a burocràcia i lentitud. El creixement és coneixement, però també intuïció. No ho oblidis.

9. El creixement és lineal. Res és lineal. Entendre-ho permet prendre decisions sabent que hi haurà moments millors i pitjors. En lloc de sobre reaccionar, concentra't a crear el cicle següent.

10. El meu sector és diferent. En el millor dels casos, un 20% del que fas és diferent. L'altre 80% et fa similar als altres, i ignorar-ho et frena.

Pensa-hi quan debatis estratègia amb socis o equip directiu.



Manuel Alcalà

Investigador Principal del projecte DUAL-Transversalis. Universitat de Girona

La formació Dual i la col·laboració universitat-empresa

“Enfortir el nexa entre universitats, empreses i estudiants millora la competitivitat global del territori”

L'acostament de la universitat a l'àmbit empresarial és clau per adaptar-se als **canvis tecnològics accelerats**. La formació **Dual universitària** (especialment en màsters) va un pas més enllà de les pràctiques convencionals, permetent a l'estudiant formar-se directament en l'entorn empresarial. Aquest model facilita l'aprenentatge de sistemes disruptius i aplicacions empíriques, enfortint el nexa entre universitat, empresa i alumnat per millorar la competitivitat del territori.

El projecte Dual Transversalis

Davant la poca implantació i la falta de legislació actual per a la formació Dual, neix la iniciativa **Dual Transversalis (EFA094/01)**. El seu objectiu és incentivar i desenvolupar aquest model educatiu, posant el focus en l'àmbit **transfronterer** entre Espanya,

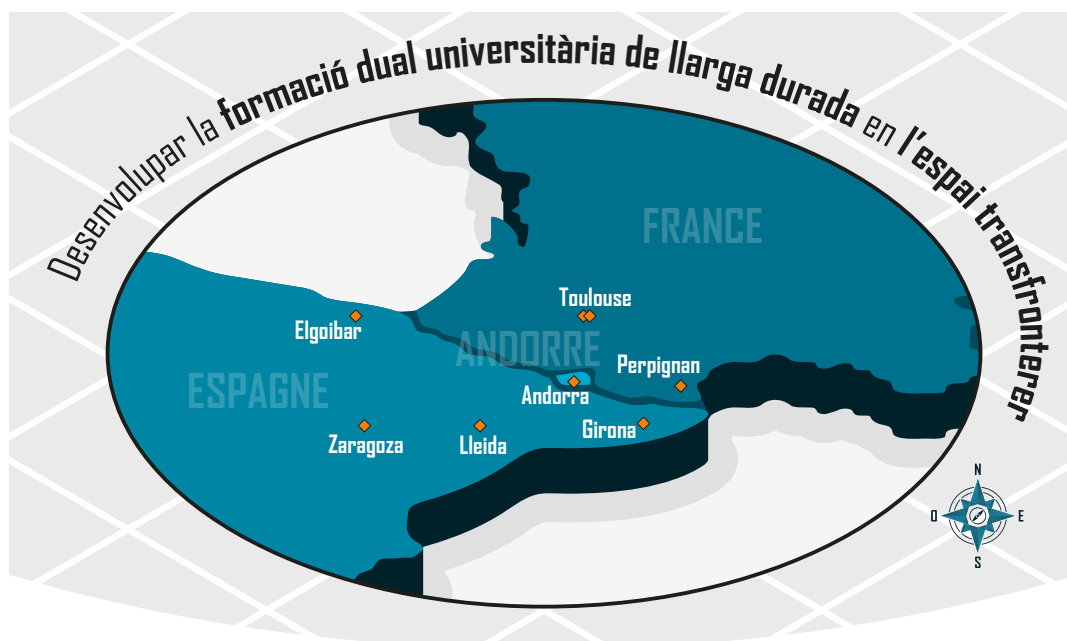
França i Andorra per superar les fronteres de la formació actual.

Aliances i Finançament

El projecte està liderat per la **Université de Perpignan Via Domitia (UPVD)** i compta amb un consorci divers que inclou:

- **Universitats:** Girona (UdG), Lleida (UdL), Zaragoza, Toulouse (Jean Jaures i Paul Sabatier) i Andorra.
- **Institucions tècniques i entitats:** L'IMH de Gipuzkoa, la Cambra de Comerç de Girona, el Patronat de l'EPS de la UdG i NEXES.

Aquesta iniciativa està **cofinançada al 65% pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER)** mitjançant el programa **POCTEFA 2021-2027**.



El projecte **DUAL-TRANSVERSALIS** està cofinançat en un 65 % per la Unió Europea a través del Programa Interreg VI-A Espanya-França-Andorra (POCTEFA 2021-2027). L'objectiu del **POCTEFA** és reforçar la integració econòmica i social de la zona transfronterera Espanya-França-Andorra

Calendari : des del novembre 2023 fins al novembre 2026

Universitats sòcies





Del temps invertit al valor aportat: el nou model d'assessorament legal

En l'àmbit empresarial, el temps i la qualitat de la informació són factors determinants per a la presa de decisions. Quan una empresa recorre a l'assessorament jurídic, no busca únicament una revisió tècnica de documents, sinó criteri, anticipació i capacitat per protegir els seus interessos en un entorn cada vegada més complex.

Tradicionalment, però, una part rellevant del treball jurídic s'ha destinat a tasques repetitives i de baixa aportació estratègica: revisió de manuals de contractes extensos, cerca de jurisprudència, anàlisi documental o redacció d'escrips estàndard. Aquestes funcions, tot i ser necessàries, consumeixen temps i recursos que podrien dedicar-se a activitats de major valor per al negoci.

La incorporació de la intel·ligència artificial en la pràctica jurídica ha permès transformar aquest model. Avui, els processos d'anàlisi documental poden automatitzar-se, reduint significativament els temps de revisió i millorant la detecció de riscos. Contractes complexos es poden analitzar en minuts, identificant clàusules crítiques i comparant-les amb múltiples precedents de manera sistemàtica.

Aquest canvi té un impacte directe en el negoci. D'una banda, permet obtenir respostes més ràpides i fonamentades, facilitant una presa de decisions més àgil. De l'altra, incrementa la seguretat jurídica, ja que es redueix el marge d'error en processos que abans depenien exclusivament de la revisió manual.

Tanmateix, el veritable valor no rau només en la tecnologia, sinó en com aquesta allibera temps per a l'anàlisi estratègica. L'advocat pot centrar-se en entendre el context empresarial, anticipar conflictes, estructurar operacions i defensar els interessos del client amb una visió global.

A Prat Sàbat Advocats, amb més de 100 anys de trajectòria, hem integrat aquesta evolució com a part del nostre model de treball. Apostem per combinar l'experiència jurídica amb eines tecnològiques avançades per oferir un assessorament més eficient, precís i alineat amb les necessitats reals de les empreses.

En un entorn en què la normativa evoluciona constantment i els riscos legals poden tenir un impacte directe en la viabilitat del negoci, disposar d'un assessorament jurídic àgil i estratègic esdevé un element clau de competitivitat. La tecnologia optimitza els processos; el criteri jurídic, en canvi, és el que permet prendre millors decisions i protegir el futur de l'empresa.



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)



En entorns empresarials dinàmics, compartir informació és gairebé inevitable. Cal validar productes, negociar amb fabricants, captar inversió o explorar aliances. Tot això exigeix explicar què s'està desenvolupant.

El problema apareix quan aquesta necessitat operativa no va acompanyada d'un criteri estratègic. No tota la informació té el mateix valor, ni tot interlocutor necessita el mateix nivell de detall. Un dels errors conceptuals més habituals és pensar que la innovació és només el resultat final: el producte o servei.

Però sovint el veritable avantatge competitiu es troba en elements menys visibles:

- **Processos interns**
- **Solucions tècniques intermèdies**
- **Coneixement acumulat durant el desenvolupament**
- **Decisions de disseny que no són evidents**

No totes les innovacions s'han de patentar. No tota informació s'ha de compartir. I no tota relació requereix el mateix nivell de blindatge.

La clau no és aplicar automàticament mecanismes legals, sinó prendre decisions informades:

- **Hi ha elements que convé fer públics per obtenir una protecció formal?**
- **Altres és millor mantenir-los en secret per allargar l'avantatge?**
- **Té sentit combinar diferents vies de protecció?**

Aquest tipus de decisions no són jurídiques en origen, són estratègiques. El dret actua com a eina, no com a punt de partida.

Quan no existeix aquesta reflexió prèvia, els riscos es multipliquen:

- **Projectes que ja no poden patentar-se perquè s'han fet públics massa aviat**
- **Conflictes amb col·laboradors per manca d'acords clars**
- **Dificultats per demostrar l'autoria o l'origen d'una solució**
- **Pèrdua de control sobre el coneixement desenvolupat**

I el més rellevant: aquestes situacions sovint no tenen una solució completa a posteriori.

Les empreses que gestionen millor la seva innovació no són necessàriament les que registren més, sinó les que entenen millor què estan protegint i per què.

Integren la protecció com una part del procés de desenvolupament, no com un tràmit final. **3G**

“La innovació no es protegeix al final del procés: es protegeix des del moment en què es decideix què compartir, què reservar i per què.”

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

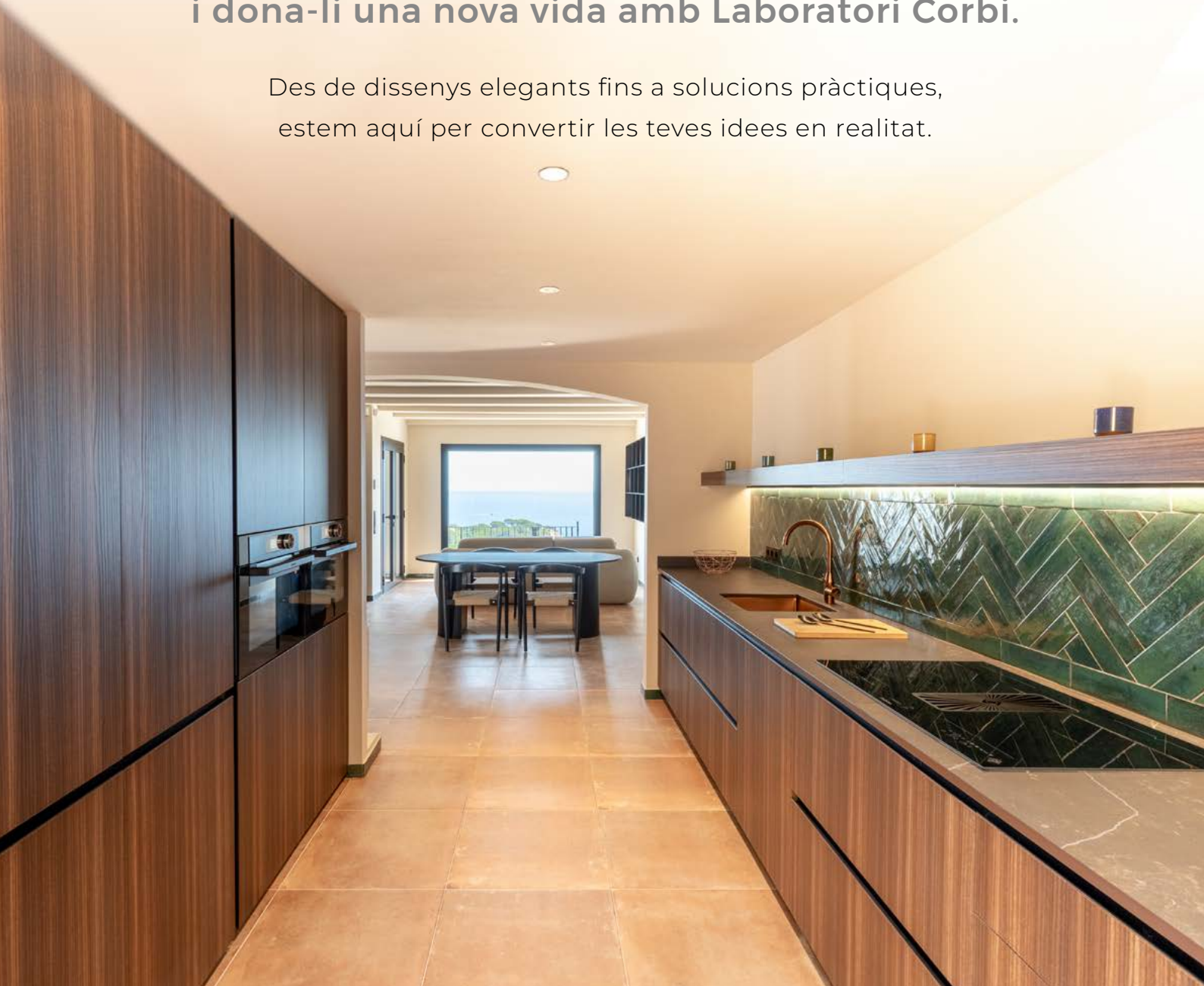
MADRID · BARCELONA · PAMPLONA · BILBAO · LOGROÑO · GIRONA · GRANADA

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

De fundador a líder: L'evolució de la imatge empresarial

Ets de les persones que penses que quan l'empresa creix, la teva imatge també hauria de créixer? Normalment, en arrancar un projecte hi hem de dedicar moltes hores de feina, treballar amb equips petits i tenir una gran capacitat per improvisar. Estem a la fase inicial i la prioritat és fer créixer el negoci. Sense cap

Té sentit que la imatge d'un empenedor sigui la mateixa quan l'empresa factura 60.000 € que quan en factura 4 milions?

L'inici d'un projecte ens demana molta energia i proximitat per atraure a clients, proveïdors i col·laboradors. En aquests moments la nostra imatge com a empenedor sol ser més informal, pràctica

de créixer amb l'empresa i, tanmateix, haurà de comunicar més estructura i professionalitat per tal de ser coherent amb el posicionament actual del negoci.

Quan l'empresa ja està establerta i la marca consolidada, el fundador s'haurà convertit en un referent i tindrà molta més visibilitat. Així que la imatge també hauria de treballar en la mateixa línia i representar l'autoritat, la confiança i la maduresa professional assolida.

És un error molt habitual continuar vestint com quan vam començar el projecte i, que la nostra imatge no evolucioni amb el seu creixement, acaba generant una dissonància amb el posicionament actual, falta de percepció d'aquest lideratge i incoherència amb el valor del negoci.

En el món empresarial parlem sovint d'estratègia o innovació, en canvi, oblidem que amb la mateixa presència podem comunicar aquest creixement. La imatge personal no és només una qüestió estètica o d'estil, també parla d'evolució. És una eina de comunicació estratègica i quan el negoci evoluciona, el líder també ha d'evolucionar visualment. **EG**



dubte cuidem fins al darrer detall de la nostra marca perquè transmeti els valors que la defineixen i, tanmateix, si comercialitzem un producte, ens esforcem per mostrar-lo de la forma més atractiva possible. Però que passa amb la nostra imatge empresarial? Sovint oblidem que nosaltres també representem a l'empresa.

i funcional per tal de comunicar passió, agilitat i la capacitat de crear que requereix el moment.

Però si el projecte funciona, l'empresa creix i el nostre rol canvia. Els reptes són més grans i ens hem d'entendre amb equips de treball, inversors i clients més exigents. La nostra imatge també ha



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



Doblet català als Premis Princesa de Girona: dos joves referents inauguren el palmarès del 2026

Dues trajectòries d'impacte obren una edició marcada pel talent i el compromís impulsat des de Catalunya. Els Premis Princesa de Girona han arrancat l'edició 2026 amb accent català. Els dos primers guardonats són de Catalunya. Dues històries d'impacte amb un denominador comú: el propòsit de transformar el món des de la innovació, el compromís i l'impacte social. En Hatim Azahri Akhnous, des de l'acció comunitària i la Patricia Aymà des de la biotecnologia.

Patricia Aymà, dissenyant plàstics sostenibles Òdena (Barcelona)

La Patricia Aymà és biotecnòloga i emprenedora científica compromesa a transformar els grans reptes ambientals en solucions industrials reals. La seva trajectòria combina ciència, propòsit i lideratge, amb un enfocament clar a la sostenibilitat i la innovació amb impacte.

És cofundadora, presidenta i CTO de Benviro, empresa pionera en el desenvolupament de bioplàstics biodegradables a partir de residus orgànics mitjançant processos biotecnològics. Sota el lideratge tecnològic, la companyia ha aconseguit escalar des del laboratori fins a la producció industrial, operant ja amb una planta a Múrcia i col·laborant amb més de 20 grans empreses que proven aplicacions dels seus materials en sectors com l'alimentació, la cosmètica o el packaging. El seu model circular transforma subproductes industrials en nous materials sense generar microplàstics. Aymà ha estat distingida per «atrevir-se a abordar un problema d'impacte global i encarnar la innovació amb propòsit».



Hatim Azahri Akhnous Nascut a Nador (Marroc)

Criat des dels dos anys al barri del Poble-sec, a Barcelona, és un jove líder comunitari compromès amb la justícia social, la convivència i la participació juvenil. La seva trajectòria vital com a jove migrant l'ha impulsat a transformar experiències de desigualtat en accions col·lectives i processos de construcció comunitària.

L'any 2019 va fundar l'associació juvenil sense ànim de lucre Joves Units del Poble-sec, de la qual n'és president, amb l'objectiu de generar oportunitats reals per a joves en risc d'exclusió a través de l'esport comunitari, la creació d'espais segurs i la transformació de l'espai públic.

Ha estat distingit per "la seva admirable resiliència i la seva capacitat per transformar l'adversitat en un motor de compromís comunitari".



1R TORNEIG SOLIDARI DE FUTBOL CADET SUB 16

SERGIO AYALA



**EN BENEFICI DE LA
INVESTIGACIÓ DEL DIPG
CIMA UNIVERSIDAD DE NAVARRA**

PRIMERES CONFIRMACIONS



**SIGUES PART DE L'EQUIP.
PATROCINA EL TORNEIG SOLIDARI!**

+ info patrocinadors a:

[TORNEOSERGIOAYALA.COM](https://torneosergioayala.com)



**05-06
SET. 2026**

SANT FELIU DE GUÍXOLS

Organitza:

Rotary
Club de Girona



En benefici de:

Cima
Universidad de Navarra

Amb la col·laboració de:

AJUNTAMENT DE
Sant Feliu de Guixols

ELOI
AMAGAT

Rotary
Club Costa Brava



Rotary
Pamplona





Albert Grau
CEO Sforza
hello@sforzawealth.com
www.sforzawealth.com



Blockchain públiques: la nova arquitectura de la confiança

Vivim un moment de transició silenciosa però profunda. Igual que Internet va redefinir la manera com compartim informació, les blockchains públiques tenen el potencial de redefinir com entenem la propietat, els diners i els contractes.

No és només tecnologia. És una nova infraestructura de confiança.

Fins ara, el sistema financer ha funcionat sobre intermediaris: bancs, notaris, cambres de compensació. Actors que validen, custodien i certifiquen. Però què passa quan aquesta funció es pot executar de manera automàtica, transparent i descentralitzada?

Les blockchains públiques introdueixen un concepte clau: la verificació sense confiança prèvia. És a dir, no cal conèixer ni confiar en l'altra part; el sistema mateix garanteix la validesa de la transacció. Això obre la porta a un canvi estructural en com es mou el capital.

Amb l'adopció creixent, és plausible imaginar un escenari on una part significativa dels actius financers —des de diners fins a contractes— migrin cap a aquestes xarxes. Les criptomonedes, especialment les stablecoins, ja actuen com a pont entre el món tradicional i el digital. I els contractes intel·ligents permeten automatitzar acords amb una eficiència fins ara impensable.

Aquest nou paradigma pot comportar tres grans transformacions.

La primera és la transparència. Les operacions registrades en una blockchain pública són verificables en temps real. Això redueix l'opacitat i millora la confiança sistèmica, especialment en entorns complexos.

La segona és la reducció de costos. L'eliminació d'intermediaris i l'automatització dels processos poden reduir significativament els costos d'execució, liquidació i verificació. En un món on els marges cada vegada són més estrets, això és clau.

La tercera és la desintermediació del poder financer. No vol dir la desaparició dels actors tradicionals, sinó la seva transformació. Les entitats que aportin valor —coneixement, criteri, visió— continuaran essent rellevants. Però el simple fet d'intermediar deixarà de ser suficient.

En aquest context, les carteres digitals es convertiran en una peça central. No seran només un lloc on guardar actius, sinó una porta d'entrada a serveis financers, inversions i, fins i tot, identitat digital. A mesura que evolucionin, aquestes carteres podrien integrar capacitats d'intel·ligència artificial i actuar com a veritables agents financers personals.

Aquest canvi també té implicacions per a les empreses. La tokenització d'actius, la possibilitat de finançament directe i la creació de nous models de negoci poden alterar profundament sectors sencers. Les estructures corporatives tradicionals hauran d'adaptar-se a un entorn més obert, més líquid i més competitiu.

Ara bé, no tot és immediat ni lineal. Hi ha reptes evidents: regulació, escalabilitat, educació financera i adopció real. Però la direcció sembla clara.

A Sforza, entenem aquests moviments no com una moda, sinó com una tendència de fons. I les tendències de fons són les que construeixen oportunitats a llarg termini.

La clau no és anticipar cada canvi, sinó entendre cap a on es mou el sistema i posicionar-se amb criteri.

Perquè, al final, més enllà de la tecnologia, el que està en joc és una cosa molt més profunda: Com es construeix la confiança en el segle XXI. **SG**

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



Quan escriure (amb o sense IA) torni a ser un acte de caràcter


La irrupció de la intel·ligència artificial no només altera el mercat de l'escriptura; redefineix el llindar d'exigència. Allò que abans podia passar per suficient —un text correcte, funcional, ben estructurat— ara esdevé el mínim imprescindible. La competència ja no és entre autors, sinó entre l'autor i la mitjana estadística del llenguatge. I aquesta mitjana és automatitzable.

Aquesta nova realitat desplaça el centre de gravetat de l'ofici. L'habilitat tècnica deixa de ser el factor diferencial. El domini gramatical, la fluïdesa sintàctica o la capacitat d'ordenar idees amb claredat són competències que la màquina executa amb solvència. El que queda, per tant, és l'estructura profunda del pensament. Escriure bé ja no serà suficient; caldrà pensar millor.

En aquest context, l'autor es veu obligat a fer explícit el seu marcat mental. No n'hi haurà prou amb exposar informació: caldrà interpretar-la. No n'hi haurà prou amb narrar fets: caldrà dotar-los de significat. El lector, conscient que pot obtenir contingut genèric en qualsevol moment, buscarà orientació, criteri i coherència sostinguda en el temps. Buscarà una intel·ligència que no només processa dades, sinó que assumeixi conseqüències.

Això implica també una major responsabilitat. Si la producció massiva de textos dilueix l'autoritat, l'autor humà que decideix signar el que escriu assumeix una exposició directa. La seva credibilitat es construeix a llarg termini, sobre la consistència del seu pensament i la solidesa dels seus arguments. En un entorn d'abundància, la reputació esdevé capital intel·lectual.

La IA pot accelerar processos, però no pot viure experiències ni sostenir una trajectòria vital. No pot equivocar-se amb consciència ni rectificar amb humilitat. No pot vincular les seves paraules a una biografia. L'autor sí. I aquesta continuïtat entre vida i discurs és el que converteix l'escriptura en una forma de caràcter.

Per això, el futur no premiarà qui escrigui més, sinó qui tingui alguna cosa real a dir. La tecnologia establirà l'estàndard; l'ésser humà decidirà si el supera. En aquesta tensió, lluny de desaparèixer, l'autor es depura. Escriure deixarà de ser un exercici de producció per convertir-se en un acte de definició personal. I només qui estigui disposat a assumir aquest nivell d'exigència continuarà essent llegit. 



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

Talent i innovació: Premis d'Emprenedoria de l'FP de Girona 2026

El 10 de març de 2026 s'entrega la setena edició d'aquests premis, una iniciativa de l'Ajuntament de Girona per posar en valor la creativitat de l'alumnat de cicles formatius. El jurat, format per **Miquel Artigas** (coordinador FP a Girona), **Ricard Carbonell** (AEEG), **Míriam Planella** (Fundació Autoocupació) i **Anna Planells** (Ajuntament de Girona), ha seleccionat els següents guanyadors:



Projectes guanyadors:

Categoria CFGM

1r classificat: Nutri Chef Athletes

(Aniol Trulls - Institut Escola d'Hostaleria i Turisme). Servei de xef privat i nutrició científica per a esportistes d'alt rendiment.

2n classificat: Little Paws

(Júlia Roca i Pau Ferrer - Angelica Tatiana Giraldo i Angie Paola Corrales Corrales). Fabricació de pròtesis personalitzades per a mascotes mitjançant impressió 3D.

3r classificat: Card Flow

Card Flow (Pau Berlanga i Marc Ribas - Escola Tècnica Girona). Aplicació amb CRM integrat per digitalitzar processos empresarials i gestió de clients.

Categoria CFGS

1r classificat: Polylife Dynamics

(Jaume Durán - Institut Narcís Xifra). Instrumental mèdic regeneratiu basat en biopolímers inspirats en l'ascídia marina.

2n classificat: Nexx

(Robert Chalabyan i Pau Bassols - Escola Tècnica Girona). Empresa de productes de salut i material sexual orientada al públic jove.

3r classificat: Giro-L

(Aruna Floren, Ariadna Muñoz, Guillem Pi, Yasmine Himer i Alexandro González - Institut Montilivi). Solucions digitals i consultoria per optimitzar processos administratius i financers.

FONS PRIVAT DE DIGITALITZACIÓ

Per a autònoms, micropimes i pimes.

Millora la gestió, optimitza processos i augmenta les vendes.

Implementació de software.

Creació de webs i e-commerce.

Automatització de processos.

Fons de 600.000€ per impulsar el teu negoci

A Imàtica, oferim ajudes de fins a **1.000€**
per ajudar-te a digitalitzar la teva empresa.

Demana més informació

972 656 080 · 606 907 365 · imatica.com



imàtica
Tech for Business

Eduardo Tornero Soler

Soci Director de Kernel Legal

935 95 35 35

eduardo.tornero@kernellegal.com




Un pas més cap a la igualtat salarial

El nombre d'obligacions que pesen sobre les empreses, especialment les grans, no deixa d'augmentar. És part d'un procés de reconeixement de la seva responsabilitat com a actores amb una enorme influència a la nostra societat. Fruit d'aquest procés és una pressió cada vegada més gran quant a una matèria clau: la transparència i la igualtat en matèria retributiva.

La transparència retributiva obliga les empreses a informar sobre les polítiques salarials, així com a garantir l'absència de discriminació, especialment per sexe o per gènere. A Espanya ja hi ha normativa sobre això des del 2019 (registre retributiu), però queden deures per fer: la Directiva de Transparència Retributiva obliga l'ordenament jurídic espanyol a adaptar-se, com a màxim, el 7 de juny d'aquest 2026.

De manera esquemàtica, la no-discriminació s'ha de garantir durant tota la relació laboral, de principi a fi. Com a resultat, entre les novetats que Espanya

haurà d'assumir es troben obligar les empreses a informar els sol·licitants d'ocupació, abans de l'entrevista, sobre el salari inicial dels llocs que ofereixin. També es prohibeix preguntar-los sobre el seu historial retributiu. Per a les empreses de més de 100 treballadors hi haurà, a més, multes i sancions quan, per exemple, hi hagi una diferència retributiva superior al 5% que no es pugui justificar.

Des de Kernel legal aplaudim aquestes mesures, que busquen garantir una cosa que, des de la nostra òptica, hauria de formar part indiscutible de l'ideari empresarial des de fa molt de temps. Res no justifica retribuir de manera desigual el treball d'aquelles persones que ajuden a créixer tantes empreses al nostre país, i mantenir una balança desequilibrada només pot comportar conseqüències negatives per a qualsevol organització, especialment en un context social que aplaudeix de manera gairebé generalitzada la retribució igualitària. 





NOU MGS6 EV



When *design*
meet technology

● 700 KM DE AUTONOMIA*

*WLTP cicle urbà

● DUAL MOTOR AWD

● HEAD-UP DISPLAY

AM 94 Motor

C/ Dr. Joan Torró Cabratosa, 38 · Girona · 972 40 06 50

C/ Ponent, 48 · Figueres · 972 67 72 72

7 ANYS
DE GARANTIA*



La digitalització de les pimes ja no és tecnologia, és gestió empresarial

Alt Empordà
Albert Alemany



Durant anys, quan es parlava de digitalització a les empreses, la conversa acostumava a girar al voltant de webs, presència online o eines puntuals de software. Però la realitat empresarial actual ha evolucionat molt més enllà d'això. Avui la digitalització ja no és només una qüestió tecnològica: és, sobretot, una qüestió de gestió empresarial.

Les pimes que estan fent un veritable salt qualitatiu no són necessàriament les que tenen més tecnologia, sinó les que utilitzen la tecnologia per organitzar millor els seus processos, prendre decisions amb dades i gestionar millor els equips.

Un dels àmbits on aquest canvi és més evident és en la gestió de persones. Tradicionalment, els departaments de recursos humans s'han associat sobretot a tasques administratives: contractes, nòmines o control de presència. Però la digitalització està transformant completament aquest enfocament.

Avui, moltes empreses estan incorporant plataformes digitals que permeten centralitzar processos com el control horari, la gestió de vacances i permisos, la documentació laboral o la comunicació interna amb els treballadors. Aquest tipus d'eines no només permeten complir amb la normativa vigent —com el registre obligatori de jornada— sinó que també aporten un gran valor organitzatiu.

Quan una empresa digitalitza aquests processos, deixa enllà fulls d'Excel, papers o sistemes dispersos, i passa a disposar d'una visió clara i en temps real del funcionament dels seus equips. Això facilita la planificació, millora la transparència interna i redueix una gran quantitat de tasques administratives que fins ara consumien temps i recursos.

A més, la digitalització dels recursos humans també contribueix a millorar l'experiència dels treballadors. Poder demanar vacances des d'una aplicació, consultar documentació laboral o gestionar incidències de forma senzilla genera entorns de treball més moderns, eficients i transparents.

En definitiva, la transformació digital de les pimes no passa només per incorporar tecnologia, sinó per repensar com es gestiona l'empresa. Les organitzacions que entenen aquesta evolució i adopten eines que milloren la gestió del dia a dia no només guanyen eficiència, sinó que també es preparen millor per afrontar els reptes del futur.

Perquè, al cap i a la fi, la digitalització ja no és una qüestió d'eines. És una qüestió de com gestionem millor les nostres empreses i les persones que en formen part. **EG**



La Selva
Jordi Bellvehí

Ser positius i seguir construint

L'entorn mediàtic ens bombardeja, mai millor dit, amb notícies inquietants i auguris dolents que a qualsevol persona amb seny la fan rumiar si toca frenar, si toca prevenir, si toca protegir, si toca esperar. És humà, ser prudent, i tenir seny és bo i català.

Això no obstant, moltes vegades, la prudència ens fa errar. És més segur, fàcil i còmode ser prudent que no ser-ho. Optar per l'opció no prudent en un entorn d'incertesa, implica assumir un risc i les conseqüències que comporta. Però de vegades, o molts cops, és en l'adversitat i en les dificultats que els agosarats troben les bones oportunitats. Si no ho fem nosaltres, ho farà un altre.

No fer res, esperar i posposar, moltes vegades no vol dir quedar-se al mateix lloc, sinó que vol dir anar endarrere si altres avancen quan tu t'has parat. I aquests altres, actualment, no cal que siguin els del teu poble, comarca o país, sinó que poden ser de Noruega, Taiwan, Índia o Brasil.

Disculpeu l'expressió, però ara que en Laporta ha guanyat les eleccions i és notícia, "ostres; que no estem tan malament a Girona". Vivim en un lloc de pau i això potser molts cops no ho hem valorat prou o no tothom ho ha valorat i ara té molt de valor (preguntem-ho al sector turístic d'aquí i al de Dubai). Tenim un territori immillorable, ben situat i ben comunicat (malgrat Rodalies, malgrat els constants accidents a l'AP7, malgrat

la pujada de preus i saturació del pont aeri a Madrid, malgrat la retallada de vols de Ryanair).

Tenim un ecosistema excel·lent, tant en l'àmbit turístic, com industrial, primari o de serveis. Tot pot millorar molt. Hi ha molt per fer. Es pot fer molt. Manca molt. Però el que tenim està molt bé i ho hem fet bé durant molts anys per arribar al que tenim avui.

Estem aconseguint coses excepcionals, com tenir un equip de futbol a primera, o l'Uni a la Final Six, o el Bàsquet Girona consolidat, o la Ryder Cup el 2031 a Caldes, o ser el focus mundial del ciclisme, o el Campus de Salut del nou Trueta aprovat i en marxa, o una empresa que té una vacuna autoritzada per la Covid, o els millors cuiners del Món i les millors gambes a Palamós i les millors anxoves a l'Escala.

No plorem pel que no tenim. Construïm sobre el que tenim, que tenim molt. El nostre principal actiu no és l'or, ni la plata, ni el petroli, ni les terres rares; el nostre principal actiu és la nostra gent. Tenim i som gent ferma, treballadora, seriosa i divertida alhora, emprenedora i amb la rauxa suficient per a assumir el risc que comporta voler fer coses importants en positiu i per deixar empremta al territori; això que ara se'n diu tenir un impacte positiu! Ser pessimista no serveix de res; siguem optimistes, construïm amb il·lusió i força renovada cada dia. **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**

Marta Barris

hola@blixel.ai
blixel.ai
640 378 447

Què és BLIXEL?

Blixel som implementadors d'intel·ligència artificial per a empreses, però no des de fora: treballem des de dins, des de l'estratègia i les persones, fins que la IA queda integrada en la forma real de treballar. Moltes empreses creuen que ja fan IA perquè utilitzen ChatGPT. És un inici, però la IA té molt més recorregut. El nostre paper és acompanyar aquest procés perquè la IA formi part de com l'empresa treballa, decideix i creix, de manera natural i progressiva.

Com i quan neix?

Blixel neix l'abril de 2025, però ve d'un recorregut previ. Des del 2020 l'Ernesto i jo ja treballàvem junts en dos fronts: ajudant empreses a fer la transformació digital i, alhora, amb un projecte propi, una empresa de constitució de societats online que vam automatitzar completament des del primer dia. Va créixer sense necessitat d'equip. Finalment, la vam vendre. La reflexió va ser molt natural: si ho havíem fet per a nosaltres, per què no ajudar altres empreses a fer el mateix camí? Amb l'arribada de la IA, vam entendre que la transformació digital era només el principi. El que ve ara és d'un altre ordre de magnitud. I vam decidir focalitzar-nos completament en això.



blixel.ai



Quins serveis i valors aporteu dins el sector?

Treballem a tres nivells: automatització de processos repetitius, creació de sistemes d'informació intel·ligents i integració de la IA dins els processos reals de cada empresa. No treballem amb solucions de calaix: cada implementació és a mida, perquè no hi ha dues empreses iguals. Cada organització té el seu know-how, la seva cultura, els seus procediments, i és exactament aquí on la IA aporta valor real. També acompanyem els equips amb formació pràctica, perquè la millor implementació és la que l'empresa entén i pot fer créixer des de dins.

Cap a on es dirigeix el negoci?

Volem ser el partner de referència a Girona, Catalunya i a nivell estatal per a empreses que vulguin fer bé aquesta transformació. Seguim de prop la tendència de la IA local, sistemes propis als servidors de l'empresa, sense dependències externes. Avui ja és possible però amb limitacions, per això analitzem cada cas. El que tenim clar és que les empreses han de començar a construir sistemes propis perquè, quan arribin els pròxims canvis tecnològics, puguin adaptar-se sense partir de zero.

Quins avantatges i dificultats trobeu dins el vostre teixit empresarial?


L'avantatge és treballar amb pimes. Quan la direcció decideix moure's, l'equip es mou. No hi ha burocràcia ni comitès: la visió arriba directa a les persones i els resultats es veuen aviat. La dificultat és doble: el soroll del mercat, amb propostes buides que han deixat empresaris desconfiats, i la velocitat de la tecnologia, ja

que cada setmana hi ha novetats que fan que prendre decisions sigui complicat. Però el que és realment preocupant és no prendre'n cap. Tothom pregunta quant costa implementar IA. Quasi ningú pregunta quant costa no fer-ho. I aquest segon número és el que hauria de preocupar.

Quins projectes de futur teniu?

Continuem creixent amb empreses de la zona, on ja tenim resultats concrets, però la mirada va més lluny: volem ser referents en implementació d'IA a nivell estatal, amb seu a Girona, això sí! I treballem dues línies que creiem que definiran els pròxims anys: la IA local i la robòtica. No és ciència-ficció. És la continuació lògica del que ja fem. Avui la IA viu dins els sistemes de les empreses; el pas següent és que visqui també en l'espai físic. Ja està passant. Volem estar preparats per acompanyar aquest pas. A més, hi ha una iniciativa vinculada a l'associació que ens fa molta il·lusió... però millor llegiu fins al final.

Coneixeu l'AEEG? Quina relació hi teniu?

L'AEEG la coneixíem de fa temps, de fet jo mateixa en vaig ser sòcia ja fa anys i aquest abril hem fet el pas de fer-nos socis amb l'empresa. La relació des del primer moment ha estat molt propera. Ja estem treballant junts en una iniciativa per apropar la IA a les empreses de Girona i donar resposta a aquella pregunta que tants es fan i no saben a qui fer: "Per on començo?" Encara és aviat per explicar-ho tot, però pinta molt bé. Qualsevol empresa que vulgui explorar per on pot començar, pot contactar-nos a blixel.ai, la primera sessió és gratuïta i sense compromís. 

Quim Gudayol
Dtor. dels viviers d'empreses
Nexes a Forallac
i Alta Mar a Calonge



Girona es consolida com a pol emprenedor

Recentment hem conegut una dada rellevant: Girona ja és la tercera ciutat catalana amb més Startups (136 segons Girona Next), només per darrere de Barcelona i Sant Cugat. És una notícia positiva, sens dubte, però sobretot és una dada que ens ha de fer reflexionar.

Aquesta posició no és casual. Girona fa anys que construeix, gairebé sense fer soroll, un ecosistema emprenedor cada cop més sòlid. La combinació de talent, universitat, centres de recerca i iniciatives locals ha anat generant un entorn favorable per a la creació de noves empreses. Espais com Viviers d'Empreses, Coworkings i programes d'acompanyament han tingut un paper clau en aquest creixement.

En aquest context, iniciatives com Girona Next estan jugant un paper cada vegada més rellevant. No només connecten emprenedors, startups i empreses, sinó que també ajuden a donar visibilitat al que està passant al territori. Crear comunitat, generar relacions i facilitar sinergies és fonamental perquè els projectes no avancin sols, sinó dins d'un ecosistema actiu i col·laboratiu.

Ara bé, també és important posar aquesta dada en perspectiva. Catalunya compta amb més de 2.400 startups i continua creixent any rere any. Això vol dir que la competència entre territoris és cada vegada més exigent. No n'hi ha prou amb ocupar una bona posició en el rànquing; cal tenir una estratègia clara de futur.

Girona té una oportunitat clara: consolidar-se com un ecosistema amb identitat pròpia. No es tracta de competir amb Barcelona, sinó de complementar-la. Apostar per sectors on ja tenim fortaleces, com l'agroalimentari, la salut/esport o la indústria, i generar un entorn on sigui fàcil crear, validar i fer créixer projectes.

També serà clau seguir reforçant la connexió entre universitat i empresa, facilitar l'accés al finançament i continuar atraient talent. Però, sobretot, cal assegurar que els projectes que neixen aquí puguin créixer aquí.

Ser el tercer pol emprenedor no és el final del camí, sinó l'inici d'una nova etapa. **EG**

🔍 La primavera ...

🔍 La primavera **la sang altera**

🔍 La primavera **la HONDA altera** ×

🔍 La primavera **el cor accelera**

VINE A DONAR GAS A LA NOVA GAMMA 2026

BLANMOTO 
HONDA

BLANMOTO GIRONA - C/ BARCELONA, 151

BLANMOTO BLANES - AV. D'EUROPA, 45

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



10 conclusions clau de l'Estudi Anual d'Influencer Marketing 2026 a Espanya

Per tercer any consecutiu, Primetag, en col·laboració amb IAB Spain, presenta un dels estudis més complets sobre la influencer economy a Espanya. L'edició 2026 confirma que el sector no només creix, sinó que evoluciona cap a un model més madur, eficient i professionalitzat.

Aquestes són les 10 conclusions més rellevants:

1. La inversió no s'atura

El 2025 assoleix els 245M€, amb un creixement del +49% interanual i triplicant-se en només tres anys.

2. Explosió del contingut patrocinat

El "sponsored content" creix amb força tant en volum com en valor, especialment a TikTok i Instagram.

3. Més transparència publicitària

Es duplica la taxa de continguts correctament etiquetats com a publicitat, senyal de maduresa del sector.

4. El boosting es consolida

L'amplificació pagada guanya pes i ja representa una part significativa de les visualitzacions, especialment en Reels.

5. Més abast, però menys engagement

L'augment del boosting comporta una caiguda del nivell d'interacció mitjà, obrint un nou repte estratègic.



6. Bellesa, moda i F&B lideren

Són els sectors més competitius i amb més marques actives en ambdues plataformes.

7. Nous sectors entren en joc

Finances, energia i telecomunicacions incrementen la seva presència i inversió en influencer màrqueting.

8. Concentració en grans actors

Grups com L'Oréal o marques com Shein lideren el rànquing, consolidant el pes dels grans anunciants.

9. La comunitat s'estabilitza

Després d'anys de creixement, el nombre d'influencers es manté al voltant dels 285.000 perfils.

10. Canvi en el contingut: més autenticitat

Les narratives evolucionen cap a formats més reals, personals i propers, connectant millor amb l'audiència.



DIA 1

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 addiccions



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



Joan Bonmatí
Consultor Energètic
Grupo trebol Energía



Laura García
Consultora Energètica
Grupo Trebol Energía



Geopolítica i energia: Per què el gas s'ha enfilat més que el petroli i què pot passar amb els preus

La tensió geopolítica al voltant de l'Iran ha tornat a posar els mercats energètics en alerta. En aquests episodis, els preus no es mouen només per canvis reals de producció o consum, sinó sobretot per la incertesa. Quan el risc puja, el mercat incorpora una prima geopolítica que encareix les matèries primeres i amplifica la volatilitat: qualsevol amenaça o anunci de mesures comercials es tradueix en oscil·lacions sobtades.

El punt crític és l'Estret d'Ormuz, una artèria logística per on transita una part enorme del comerç energètic mundial. La preocupació no és només un bloqueig total, sinó alteracions com rutes més llargues, assegurances marítimes més elevades, retards en terminals o una menor disponibilitat de vaixells. Tot plegat afecta el flux de petroli i, especialment, del GNL (gas natural líquid), que depèn completament del transport marítim.

La sensibilitat del gas i l'impacte a Espanya

Això explica per què el gas ha reaccionat més que el petroli. El gas europeu és extremadament sensible perquè Europa s'abasteix cada vegada més amb GNL i competeix en un mercat global on les càrregues es reorienten cap al comprador que pagui més. No hi ha grans estocs disponibles a curt termini i el sistema funciona amb marges estrets, fet que provoca reaccions preventives molt ràpides.

En clau espanyola, encara que l'origen físic del gas és divers i el pes de l'Orient Mitjà és limitat, el preu s'encomana igualment. El gas es compra en un mercat interconnectat i la tensió a les rutes globals eleva el preu

de referència que acaba afectant els compradors locals. El mercat elèctric és el gran canal de transmissió cap a empreses i llars: quan les renovables no cobreixen la demanda, entren els cicles combinats de gas i, pel sistema marginalista, un gas més car encareix tota l'electricitat d'aquella hora.

Escenaris de futur i gestió empresarial

Davant d'aquest escenari, es plantegen tres hipòtesis operatives:

- 1. Desescalada:** Si es redueix el risc i es consolida la lliure circulació, els preus regularien gradualment al retirar-se la prima geopolítica.
- 2. Tensió sostinguda:** Preus alts i oscil·lacions marcades que reaccionen a l'actualitat informativa sense interrupcions efectives del subministrament.
- 3. Escenari advers:** Una afectació greu del trànsit o una disrupció logística rellevant que provocaria un salt excepcional de preus, especialment en gas.

A més, cal sumar-hi la fricció comercial amb els Estats Units. Com a subministrador clau de GNL, qualsevol amenaça de sancions s'interpreta com un risc afegit. Per al teixit empresarial, la prioritat no és endevinar el preu exacte, sinó gestionar la incertesa: revisar l'exposició a preus spot, planificar renovacions de contractes i evitar quedar atrapat en els moments de màxima volatilitat.

Hi ha moltes pizzeries, però només un *Don Giovanni.*

Mans artesanes, ingredients seleccionats i el respecte absolut per la tradició. Descobreix el sabor que ha definit tota una cultura al cor de Girona.



600 03 55 26

Carrer Migdia, 80-82, 17003 Girona

Dimarts a diumenge (migdia): 13:00 – 15:30h

Dimecres a dissabte (nit): 20:00h – 22:30h

Benvinguts a la *Itàlia real.*





La revolució silenciosa de les factures

Fa vint-i-set anys que participo en projectes de digitalització documental i gestió de factures en empreses de sectors molt diversos. Si hi ha una constant que he vist repetir-se una vegada i una altra és que: la factura és un document crític per al negoci, però la seva gestió ha estat tradicionalment lenta, manual i poc eficient.

Recordo moltes converses amb responsables financers que compartien la mateixa preocupació. Les factures arribaven per múltiples canals —paper, correu electrònic o portals de proveïdors— i acabaven generant processos fragmentats: introducció manual de dades, validacions internes, comprovacions comptables i arxius documentals. Tot això amb un risc constant d'errors humans, poc control sobre els temps de processament i la preocupació de fer-ho bé davant possibles inspeccions o auditories.

El primer gran canvi va arribar amb la digitalització. Escanejar factures i aplicar tecnologies d'OCR (reconeixement òptic de caràcters) va permetre reduir molt la gestió manual i va obrir la porta a integrar la informació amb els sistemes comptables. Les primeres solucions només eren capaces de llegir dades de capçalera, però amb el temps els fabricants vam començar a automatitzar també la lectura de les línies de detall de les factures.

Més recentment, la incorporació de la intel·ligència artificial en el procés d'extracció automàtica d'informació està permetent identificar conceptes, imports o dades fiscals amb una precisió cada vegada més elevada.

El segon gran pas ha estat la factura electrònica estructurada. Quan la factura deixa de ser simplement un document i passa a ser dades que es poden integrar directament a la comptabilitat, el procés es transforma radicalment. Les validacions són més ràpides, els fluxos d'aprovació es poden automatitzar i el control sobre la informació millora de manera significativa.

Aquest canvi tecnològic ha anat acompanyat d'un marc normatiu cada vegada més exigent. Fa anys que moltes empreses ja estan obligades a enviar factures electròniques a les administracions públiques. El proper any començarà a implantar-se el sistema Verifactu i, més endavant, el desplegament reglamentari de la Llei Crea i Creix continuarà impulsant aquesta transformació.

Amb aquestes mesures, l'administració busca reduir la morositat en el pagament de factures i reforçar el control fiscal. Però més enllà de l'obligació normativa, també existeix una oportunitat clara.

Els empresaris hauríem d'aprofitar aquest moment per digitalitzar els nostres processos i millorar l'eficiència de les organitzacions. La factura, que durant molt temps ha estat vista només com un tràmit administratiu, s'està convertint en una font de dades clau per a la gestió empresarial.

I aquesta és, probablement, la veritable revolució: convertir un procés administratiu rutinari en informació útil per prendre decisions i gestionar millor les empreses. **EG**

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



La paradoxa de la IA: Així afecta la satisfacció dels teus clients

En els últims anys hem estat testimonis dels primers passos d'una intel·ligència artificial incipient, amb molt potencial però encara immadura, que ha canviat completament les regles del joc: més i millors automatitzacions impliquen un estalvi de temps i una optimització més eficient dels recursos.

Malgrat això, precisament per l'ús creixent —i sovint excessiu— de la intel·ligència artificial a les empreses, diversos estudis han demostrat un canvi en el comportament dels consumidors que pot fer trontollar la percepció que tenen els clients de la teva marca.

El 85% dels consumidors prefereix interactuar amb persones.

Un informe recent de la consultora Metrigy mostra una preferència molt clara pel tracte humà: el 84,9% dels consumidors prefereix parlar amb una persona abans que amb un agent d'IA.

Aquesta tendència és sobretot una qüestió psicològica i relacional. Quan una empresa utilitza la IA per generar respostes automàtiques als correus o als xats sense oferir una alternativa més humana, el client percep que l'empresa no s'esforça a atendre'l i que prioritza estalviar costos per sobre de cuidar-lo. Fer servir la IA en excés transmet falta d'empatia, fredor i genera un mur invisible entre el consumidor i l'empresa.

A més, les capacitats de la IA pel que fa a les interaccions humanes continuen sent limitades: sovint només ofereix respostes genèriques basades en patrons, no comprèn del tot les preguntes que se li fa i dona respostes poc precises. Aquest tipus d'experiències genera frustració i desconfiança i es pot percebre com quelcom impersonal i poc sensible.

Ara més que mai, el teu client busca sentir-se entès i sovint no només vol una resposta correcta, sinó també sentir que hi ha algú a l'altre costat que entén la seva situació. Aquest valora cada cop més la transparència i la proximitat, i vol sentir que la teva empresa fa un esforç real per solucionar el problema.

Això no vol dir que hagi de deixar de fer servir la IA, implica fer-la servir d'una manera més selectiva. La intel·ligència artificial és molt útil per optimitzar certes tasques dins l'atenció al client, com filtrar els missatges per dirigir-lo cap al departament correcte, confirmacions de comanda, preguntes freqüents, etc., però sempre com a complement, no com a substitut.

Com aplicar-ho al teu negoci?

Si vols millorar la satisfacció i la confiança dels teus clients, la nostra recomanació és que adaptis els teus processos i la teva imatge de marca a les seves necessitats. Per exemple, si el client valora saber amb qui parla, presenta't abans d'iniciar la conversa o afegeix una signatura al correu amb el teu nom i la teva fotografia. Parar atenció als petits detalls pot marcar la diferència: t'ajudarà a oferir un tracte més proper i una atenció que, probablement, la teva competència no està cuidant amb la mateixa dedicació.



ARRÒS NEGRE AMB GAMBES I BOLETS

Un dels grans exemples dels arrossos de mar i muntanya que es preparen tant a Mallorca com a Catalunya, on la intensitat de la tinta de calamar es combina amb el sabor delicat de les gambes i el toc terrós dels bolets. Un plat ple de contrastos, profund i aromàtic, que reflecteix la riquesa i la creativitat de la cuina mediterrània.

Ingredients

1 cap de rap
2 calamarcets
8 gambes
1 grapat de bolets
1 llauna petita de pebrots vermells
1 grapat de pèsols i mongetes verdes
2 carxofes
2 tomàquets de penjar
Sal
Oli, pebre vermell, safrà i la tinta del calamar ben diluïda amb una mica de brou o aigua



Recepta

Sofregiu els calamars en una cassola amb un raig d'oli. Retireu-los i reserveu-los. A la mateixa cassola, afegiu-hi les mongetes, les carxofes, i el tomàquet ratllat (sense llavors ni pell). Sofregiu-ho bé.

A continuació, incorporeu-hi l'arròs, el pebre vermell i el safrà, i doneu-li unes voltes. Afegiu els bolets i el pebrot vermell. Tireu-hi la tinta dissolta, remeneu uns instants més i aboqueu-hi el brou (una mica més del doble que d'arròs) juntament amb els calamars.

Uns minuts abans que estigui al punt, col·loqueu les gambes per sobre i deixeu que acabin la cocció.

Notes

Al sofregit hi podeu afegir ceba, all i pebrot verd o vermell.

Els bolets poden ser rossinyols, camagroc, rovellons, etc.

També s'hi sol afegir una barreja d'espècies de la casa Crespi, molt popular a l'illa, composta per pebre de Jamaica (també anomenat pebre bo anglès o allspice), pebre negre, canyella, nou moscada i clau.



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.

Fundació GENTIS: el partner estratègic que connecta talent i empresa



Als Terres Gironines, les empreses que volen créixer saben que el seu actiu més valuós és el talent. Per això, cada vegada més organitzacions confien en **Fundació GENTIS**, una entitat que s'ha convertit en un referent en formació i desenvolupament professional.

Gentis impulsa programes amb **Certificats de Professionalitat en l'àmbit del lleure, cura de les persones, gestió i administració i altres perfils**, amb garantia d'una formació oficial, pràctica i alineada amb les necessitats reals del mercat. Això significa que les empreses poden accedir a professionals preparar-los des del primer dia, amb coneixements actuals i competències que aporten valor immediat als equips.

Però la col·laboració amb Gentis va molt més enllà. Les empreses tenen l'oportunitat de participar en la **captació i selecció de perfils**, intervenint en la defi-

nició de talent i rebent suport expert per trobar candidats ajustats al seu sector i ritme de creixement. I, a més, poden acollir **pràctiques no laborals**, una fórmula flexible i sense cost que permet conèixer futurs professionals, testar habilitats i detectar potencial abans d'una possible incorporació.

Gentis facilita processos, escolta les necessitats de cada empresa i crea connexions que funcionen. El resultat? Equips més preparats, projectes més sòlids i un entorn empresarial més competitiu.

Si busques talent, si vols reforçar el teu creixement o si necessites una porta d'entrada a persones formades i motivades, **Fundació GENTIS és el partner que estaves esperant.**

El talent existeix. Nosaltres t'ajudem a trobar-lo. 



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



Julieta de Masdevall

Presidenta

Associació Contra el Càncer a Girona



Sota el cel de la Costa Brava

La Gala Solidària Costa Brava 2026, organitzada per l'Associació Contra el Càncer a Girona, presenta enguany una edició que vol emocionar i reforçar el compromís col·lectiu en la lluita contra el càncer. El divendres 24 de juliol, el Castell d'Empordà acollirà una vetllada que aspira a convertir-se en una experiència simbòlica i memorable. Una data que empreses i ciutadania ja poden reservar a l'agenda.

Amb el títol Sota el Cel de la Costa Brava la gala construeix un relat inspirat en la llum i les constel·lacions com a metàfora de la força compartida. La idea central és clara: quan la nit és més fosca, els estels brillen més. Cada llum simbolitza pacients, famílies, professionals i voluntariat; i és en la unió d'aquestes llums on neix la constel·lació que defineix l'esperit de la gala: ningú brilla sol.

L'esdeveniment aposta per una estètica elegant i contemporània, amb una posada en escena que combina sensibilitat i bellesa. L'objectiu és oferir una vivència que connecti emocionalment amb els assistents i reforci el missatge d'esperança i compromís. Per a les empreses, és també una oportunitat per demostrar lideratge social i compartir una nit en un entorn excepcional.

Com sempre, la recaptació es destinarà íntegrament a programes de recerca, prevenció i suport a les persones amb càncer. Cada aportació contribueix a fer créixer aquesta constel·lació de solidaritat que, any rere any, esdevé més necessària.

El 24 de juliol, sota el cel de la Costa Brava, convidem a tothom a formar part d'una nit que vol il·luminar el futur. Una nit on la llum compartida es converteix en símbol d'esperança i de compromís col·lectiu. **ACG**



Connectem líders.
Impulsem negocis.
Transformem
comunitats.

MÉS CONTACTES
MÉS NEGOCI
MÉS IMPACTE SOCIAL

Fes la teva
candidatura:



**El veritable lideratge empresarial
també es mesura pel seu compromís
amb la societat.**

A Rotary Business Networking som una xarxa professional estructurada que connecta empresaris i directius, amb l'objectiu de generar oportunitats de negoci a través de la recomanació qualificada i la col·laboració, alhora que impulsem iniciatives amb impacte social: des de campanyes locals fins a col·laboracions amb ONG i projectes internacionals.

**UNEIX-TE AL
NETWORKING QUE ESTÀ
CANVIANT GIRONA**

REUNIONS SETMANALS

- Cada dijous
- 7.00h
- Saratoga (Crta Barcelona 207)

VISITA'NS

Envia la teva petició a:
info@rotarybusinessnetworking.com

Trobades de Networking

Organitzem trobades periòdiques on els nostres socis comparteixen els seus projectes, exploren sinergies i generen oportunitats de col·laboració.

Exclusivitat professional

Promovem l'exclusivitat professional: només una persona per especialitat. Seràs el referent del teu sector, augmentant la teva visibilitat i posicionament.

Fòrums empresarials

Promovem ponències, taules rodones i tallers liderats per experts on abordem temàtiques com a lideratge, innovació, sostenibilitat i finances.



Quan la geopolítica sacseja els mercats: L'impacte del conflicte a l'Orient Mitjà en el comerç internacional

El passat 28 de febrer de 2026 els EUA i Israel van iniciar una operació militar conjunta contra l'Iran. El conflicte es va estendre ràpidament per la regió, afectant països propers i, com era d'esperar, va començar a afectar el comerç internacional i, per tant, a les empreses exportadores i importadores, consumidors, etc.

1. Afectació de rutes logístiques globals: El mateix dilluns 02/03/2026 les empreses de transport com navilieres i companyies aèries van anunciar que cancel·laven serveis que tinguessin com a punt de sortida o arribada als països afectats a l'Orient Mitjà. Per altra banda, l'Estret d'Ormuz s'ha situat com a centre d'atenció internacional perquè l'Iran ha amenaçat a bloquejar el trànsit marítim per aquesta via, que és per on passa el 20% del petroli que es consumeix al món.

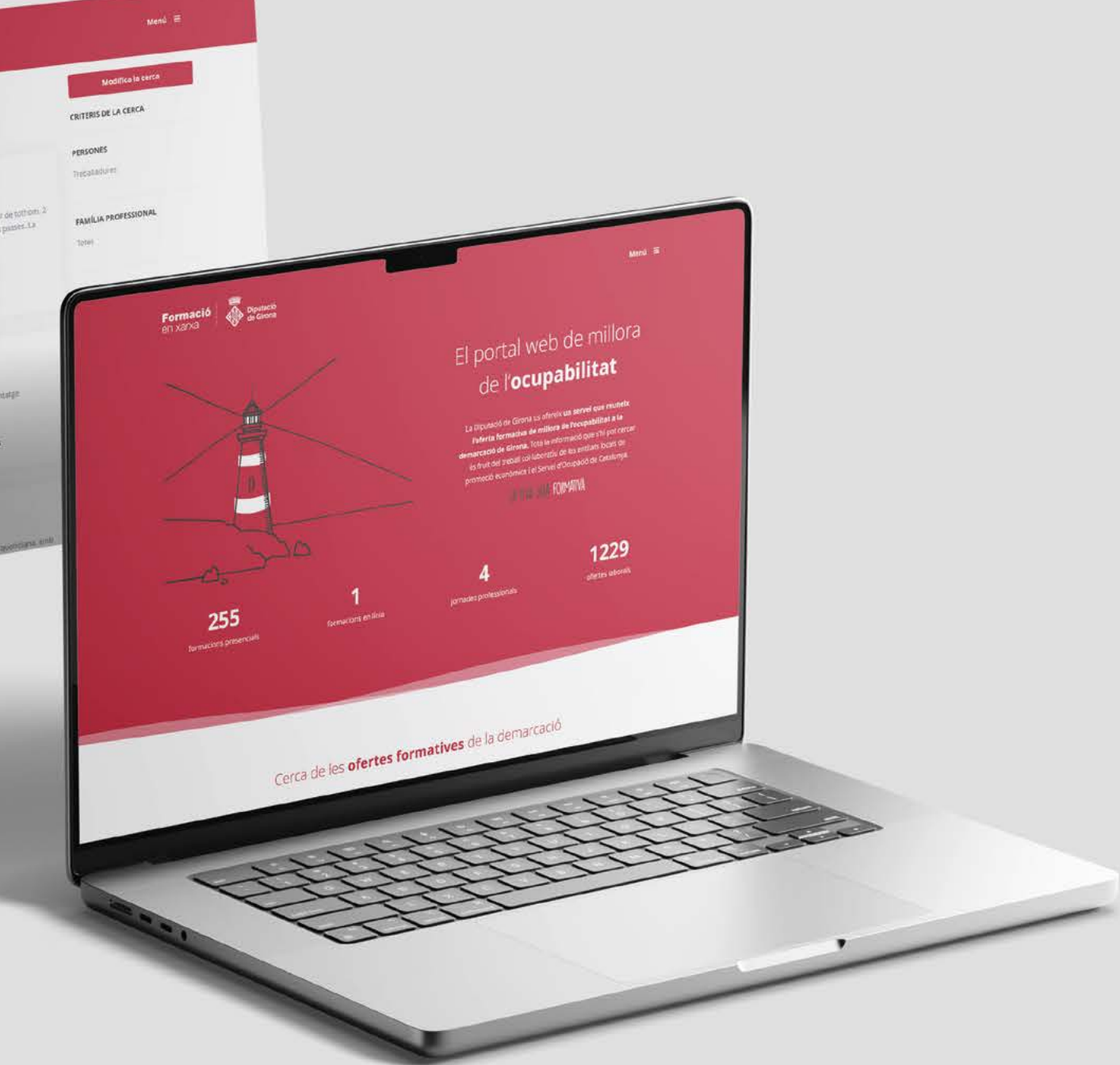
2. Increment de costos logístics globals: A conseqüència de la guerra, les companyies de transport han anunciat increments de preus aplicant recàrrecs de seguretat, increment del preu del combustible a conseqüència del preu del petroli, etc.

3. Assegurances de transport internacional: Un altre punt és que les companyies d'assegurances han pujat les primes i, per altra banda, han cancel·lat cobertures respecte a alguns països de la zona del conflicte.

4. Congestions portuàries i retards en el transport: A conseqüència del conflicte, els fluxos de moviments de mercaderies han patit reajustaments de capacitat i falta d'espai. Això ha comportat l'increment dels temps de trànsit, cancel·lació d'escales, etc.

5. Increment general de preus (pressió inflacionista en l'àmbit global): al final un conflicte internacional ens pot afectar a escala local com a consumidors, ja que aquest increment de costos de transport, fabricació, matèries primeres es repercuteixen en el producte final.





Forma't i avança!

Accedeix a formacions presencials i en línia, jornades professionals i centenars d'ofertes laborals.

Al portal web Formació en Xarxa de la Diputació de Girona hi trobaràs ofertes formatives i laborals de la demarcació de Girona per a treballadors, aturats, empresaris i emprenedors. Orienta el teu futur: forma't i avança!

ddgi.cat/formacioenxarxa



Diputació
de Girona

SOC

Servei d'Ocupació
de Catalunya



Créixer per vendre o créixer per perdurar?

Catalunya és terra d'empresa. El 88% de les empreses privades són familiars, generen el 69% del valor afegit brut i el 76% de l'ocupació. Parlem, per tant, d'un dels principals actius econòmics del país. I, alhora, d'un actiu que avui es troba en un moment de canvi profund.


En els propers anys, milers de pimes hauran d'afrontar el relleu generacional: el 54% dels seus directius supera els 60 anys i prop del 70% no disposa d'un pla de successió. Quan aquest relleu no és viable, la venda es converteix en una decisió racional.

Però hi ha un factor sovint menys visible que ho accelera: el model de finançament. Avui, el risc no recau només sobre l'empresa, sinó també sobre els seus administradors i propietaris. Això limita l'accés al capital, condiciona la capacitat de créixer i empeny moltes empreses a buscar alternatives. I sovint, aquestes passen per l'entrada de fons d'inversió —freqüentment estrangers— que aporten recursos per créixer, però amb una lògica clara de sortida.

Des de PIMEC, i especialment des de PIMEC Joves, veiem clarament que hi ha ganes d'emprendre i de créixer. Però també detectem com aquest model es distorsiona quan les empreses agafen volum i han de fer front a riscos elevats: laborals, financers o derivats d'un entorn macroeconòmic incert. Massa sovint, l'empresari assumeix una exposició que va molt més enllà de la pròpia activitat empresarial.

En paral·lel, Catalunya s'ha consolidat com un pol d'atracció per a startups i inversió. És una bona notícia. Però també ens hauria de fer reflexionar: estem construint empreses per créixer o per ser venudes?

Quan el centre de decisió es desplaça fora, el capital es queda, però la capacitat de construir futur des del territori es dilueix.

Potser el repte no és només facilitar la venda, sinó crear un entorn on també sigui viable —i atractiu— créixer per perdurar. Empreses amb arrels, amb ambició i amb capacitat de jugar en el món sense deixar de ser d'aquí. 



TAN-LUX

TANCAMENTS DE PVC I ALUMINI

Els millors tancaments de la província de Girona



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**

GIXGI

☎ 618 738 892

✉ jbellevehi@gixgi.cat

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

www.gixgi.cat



TÉ SENTIT

TUNLAND



**Tracció
4x4**

**Motor
turbodièsel**

**5 ANYS
DE GARANTIA**
o 150.000 km

www.fotonlcv.es

La versió mostrada amb els seus accessoris pot no correspondre amb la versió ofertada, consulta al teu concessionari.

Vine a **AM 94 Motor**

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