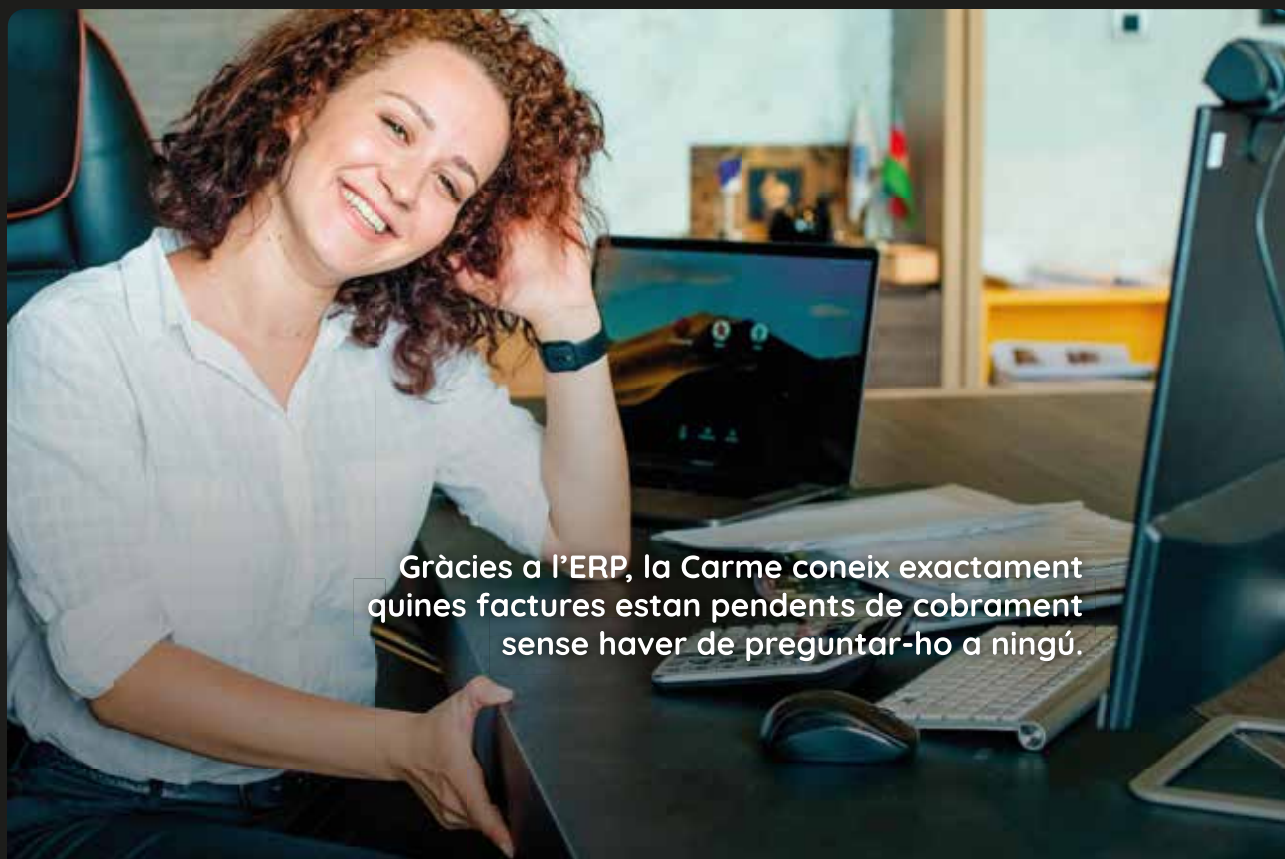


Turisme i empresa local a l'estiu



Oportunitats i tensions
que genera l'alta temporada
per al teixit empresarial
de zones turístiques.





Gràcies a l'ERP, la Carme coneix exactament quines factures estan pendents de cobrament sense haver de preguntar-ho a ningú.

**Guanya eficiència.
Gestiona millor.
Fes créixer la teva empresa.**

Si vols saber com, pots començar descarregant aquest ebook gratuït.



esofitec.



Partner PREMIUM
Wolters Kluwer

✉ info@esofitec.com

☎ 972 232 300

📍 Carrer Salvador Dabau i Caussà, 4



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

Edita
editorial@empresarialgirona.com

Director
Ricard Carbonell Cucurny

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

FER LES
COSES BÉ

EDITORIAL

Benvolguts amics i amigues,

Tanquem la primera meitat de l'any i ho fem, com sempre, amb la mirada posada endavant. L'entorn empresarial no s'atura, i tampoc no ho fan els professionals que cada dia prenen decisions, assumeixen riscos i construeixen projectes amb determinació. És precisament aquest esperit el que inspira, número rere número, les pàgines d'Empresarial Girona.

A Empresarial Girona sabem que el camí de l'empresa mai no és lineal. Hi ha moments d'incertesa i també d'èxits, de decisions difícils i de girs inesperats. Per això aquesta revista vol ser un espai de connexió i de reflexió per a tots els qui creuen en el valor de fer les coses bé i de continuar aprenent, amb independència del sector o del moment del cicle en què es trobin.

En aquesta edició també us presentem el Punt IA de l'AEEG, el primer servei d'orientació gratuït en intel·ligència artificial per a empresaris de Girona, desenvolupat en col·laboració amb Blixel. Perquè entendre com la IA pot ajudar el teu negoci no hauria de ser complicat, l'associació posa a l'abast de tots els associats un espai de consulta directe, pràctic i sense tecnicismes.

Us convidem a submergir-vos en aquestes pàgines amb curiositat i amb la certesa que, malgrat la complexitat de l'entorn, el teixit empresarial de les nostres comarques té la capacitat, la creativitat i les ganes de seguir endavant. Perquè això és, al capdavant, el que ens defineix.

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 ciutat de congressos



Girona consolida el seu posicionament com a ciutat de congressos i reunions professionals. Durant el 2025, l'Auditori-Palau de Congressos va acollir 82 esdeveniments vinculats al turisme de reunions, pràcticament els mateixos que l'any anterior, quan se'n van celebrar 81. La diferència principal, però, es troba en el volum d'assistents: l'any passat van passar pel Palau 43.575 persones, un 42% més que el 2024, quan se'n van registrar 30.650.

Segons l'informe de l'Ajuntament de Girona, aquesta és la xifra d'assistents més alta de l'última dècada. Fins ara, el millor registre corresponia al 2018, amb 39.935 participants. Les dades confirmen la recuperació del turisme MICE (acrònim de Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions) després de la pandèmia i situen el 2025 com el millor any de la sèrie pel que fa a afluència.

Els 82 esdeveniments celebrats al llarg de l'any es van repartir entre 15 congressos, 20 jornades i 47 convencions i altres actes. En conjunt, van ocupar l'Auditori-Palau de Congressos durant 136 dies. L'informe també recull que la durada mitjana dels congressos va ser de 3,8 dies, una dada rellevant per l'impacte que aquest tipus de visitant pot generar en allotjament, restauració, comerç i serveis.

Entre els congressos celebrats el 2025 hi figuren cites de projecció destacada com el Fòrum Gas-

tronòmic, CONNECT Aviation o trobades professionals vinculades al sector carni. També hi van tenir un pes important els congressos de l'àmbit sanitari, amb esdeveniments de radiòlegs, digestòlegs, oncòlegs i cirurgians maxil·lofacials. Aquest perfil encaixa amb l'estratègia municipal de reforçar els congressos relacionats amb el talent, la innovació i la salut, especialment en el context del futur Campus de Salut i el nou Hospital Trueta.

El turisme de reunions inclou les persones que viatgen per assistir a congressos, ponències, jornades, convencions o fires i que, durant l'estada, també consumeixen ciutat. A Girona, aquest segment guanya pes no tant per l'increment del nombre d'actes, sinó per la capacitat d'atreure més assistents i allargar l'ocupació del Palau de Congressos.

En paral·lel, el sector turístic veu en aquesta activitat una via per avançar en la desestacionalització. Les dades de reserves apunten a un comportament millor que el de l'any passat i a una tendència cap a estades més llargues, un element que reforça el paper dels congressos com a motor complementari per a l'economia de la ciutat.

La vicealcaldessa de Girona, Gemma Geis, destaca que "és un turisme de talent, que està absolutament connectat amb la qualitat, que aporta valor afegit i amb poder adquisitiu; i això també es tradueix en un retorn econòmic alt per a la ciutat". 

ICF GIRONA
**Fons
d'innovació**

5M€ per fer créixer
el teu projecte innovador

SOLICITA-HO!

Ajuntament  de Girona

icf
Institut Català
de Finances

JAPÓ

Osaka · Kyoto · Tòquio

Del 19/07 al 03/08 de 2026

Vols + 12 nits + esmorzars + trasllats

des de 2.190 € per persona

ó7 travel
viatjant somnis

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

L'empresariat gironí alerta dels costos, la burocràcia i la manca de talent

La Cambra de Comerç de Girona ha presentat el Baròmetre Sectorial 25/26, una fotografia directa de l'estat d'ànim de l'empresariat gironí després d'un exercici marcat per la resistència, però també per una acumulació creixent d'incerteses. L'informe, que arriba a la tercera edició, recull la valoració dels principals sectors econòmics de la demarcació i situa al capdamunt de les preocupacions l'augment de costos, la inflació, la inestabilitat geopolítica i econòmica, les tensions logístiques, la manca de personal qualificat, l'excés de burocràcia, l'accés a l'habitatge, l'absentisme i el subfinançament.

Malgrat el context complex, el Baròmetre també identifica àmbits d'oportunitat: la sostenibilitat,

la transició verda, la digitalització, la intel·ligència artificial, la formació, la col·laboració publicoprivada, l'obertura a nous mercats, la innovació sanitària vinculada al Campus de Salut i la diversificació turística.

En el cas del turisme, un dels motors de l'economia gironina, el repte continua sent la desestacionalització i la possibilitat de mantenir establiments oberts tot l'any. El sector també veu en el Campus de Salut una oportunitat per impulsar el turisme mèdic, de benestar i el segment sènior. Enric Dotras ha apuntat que les reserves se situen per sobre de l'any passat i que creixen les estades més llargues. **3G**

Aquestes són les millors empreses gironines per anar a treballar

Sis empreses de les comarques gironines compten amb la certificació Great Place to Work, un segell que reconeix les organitzacions on els mateixos treballadors valoren positivament l'entorn laboral. Són Noel, Comexi, Masoliver, Coopecarn, Fricafor i Embutidos Caseros Collell. Aquestes tres últimes estan vinculades al Grup Cañigueral.

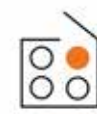
La certificació es basa en l'opinió directa de la plantilla. Per obtenir-la, una empresa ha de tenir almenys deu treballadors i superar el 65% de valoracions favorables al qüestionari Trust Index, que mesura la confiança, l'orgull de pertinença i el clima intern. En el cas de Noel, la companyia assegura que el procés ha comptat amb una participació del 78% de la plan-

tilla i un 73% de respostes positives.

El reconeixement valora aspectes com la conciliació, el benestar, la diversitat, el desenvolupament professional i la capacitat de retenir talent. En un context de manca de personal qualificat, aquest tipus de segells guanyen pes com a eina de reputació empresarial i atracció de treballadors.

A banda de les certificacions, Zoetis figura al rànquing Best Workplaces Spain 2025, en novena posició dins la categoria d'empreses d'entre 101 i 250 empleats. Tot i constar-hi amb seu a Madrid, la multinacional té una planta de producció i recerca a la Vall de Bianya, a la Garrotxa. **3G**





**EMBALATGES
GIRONA**

www.embalatgesgirona.com

Avda Mas Pins, 107, 17457 Riudellots de la Selva, Girona

20 ANYS D'EMBALATGE

DISTRIBUIDORS D'EMBALATGE INDUSTRIAL
- FABRICANTS DE CAPSES DE CARTRO -

info@embalatgesgirona - 972 47 86 16

Kia PV5 Cargo.

Dissenyada per a oferir més servei amb menys esforç.



Kia Renting

Des de
503 € / mes*
Sense IVA i sense entrada

El teu dia està ple de reptes. I amb la nova Kia PV5 Cargo 100€ elèctrica, cada un es converteix amb una experiència més senzilla, eficient i sostenible.
Mou-te amb l'energia que impulsa el teu negoci.

Texauto Motor SL
Carretera Roses 78,
17600 Figueres.
Carretera N-II, N° 13;
17458 Fornells de la Selva.
Tel: 972 24 08 00

*Consulta condicions a: <https://www.kia.com/es/concesionarios/texautogirona/quiero-un-kia/kia-renting/>

Temporada alta



Estàs en ple estiu.
La demanda és aquí.

La pregunta és si el teu negoci n'està traient el màxim, i si el que fas ara et posiciona millor per a la temporada que ve.

Sobreviure-la no és suficient

Cada any passa el mateix. L'estiu arriba, tot s'accelera, i la majoria de negocis en zones turístiques entren en mode supervivència. Aguantar el ritme, no perdre gent per esgotament, arribar a setembre amb la caixa sencera... I quan finalment respires, ja és tardor, i tornes a deixar passar els mesos fins que l'any vinent l'estiu et torna a enxampar igual.

Però hi ha negocis que gestionen la temporada d'una manera diferent. No fan més hores ni tenen més sort. Simplement han entès que l'estiu no és un esprint que cal sobreviure, sinó una palanca que, ben gestionada, canvia el resultat de tot l'any.



El que pots fer ara mateix

La primera decisió és el preu. Molts negocis fixen una tarifa a principis d'any i la mantenen igual fins al desembre. En un mercat amb demanda tan dispar entre mesos, això és deixar diners sobre la taula. El sector hotelier fa dècades que aplica tarificació dinàmica, ajustant preus segons l'ocupació, els dies de la setmana i els esdeveniments locals. Els estudis del sector indiquen que els negocis que apliquen aquesta estratègia generen entre un 25 i un 35% més d'ingressos en temporada alta. El principi és simple i s'aplica a qualsevol activitat, des d'un servei de lloguer fins a una activitat d'oci o un espai comercial.

La segona és simplificar. En temporada alta, el risc no és que no vingui gent. És que no la puguis atendre bé. Qualsevol procés que funcionava just en temporada baixa, explota quan el volum es multiplica. Un catàleg massa ampli, una gestió de reserves manual, una atenció que depèn d'una sola persona.

La tercera és la més senzilla i la més ignorada. Demanar ressenyes de manera sistemàtica. El moment en què un client acaba de tenir una bona experiència és l'únic instant en què ho farà sense esforç. No cal una estratègia elaborada ni una eina cara.

El que ningú diu sobre el turisme massiu

Hi ha una narrativa molt estesa que equipara més turistes amb més negoci. Les dades globals l'avalen, però la realitat al peu del carrer és més complicada.

Espanya va tancar el 2025 amb gairebé 97 milions de visitants internacionals i una despesa total de 134.700 milions d'euros, el millor registre de la sèrie històrica. I malgrat tot, en zones on el turisme s'ha intensificat sense control, el teixit empresarial local ha empitjorat. El mecanisme és conegut. Quan una zona es turistifica, els lloguers de locals comercials pugen perquè els propietaris dels immobles saben que hi ha demanda. Els negocis de proximitat que duen dècades al mateix lloc no poden assumir els nous costos i tanquen. Els que sobreviuen s'adapten al visitant de pas, i el barri perd identitat. Paradoxalment, acaba sent menys atractiu per als turistes que busquen autenticitat.

Això no és un argument contra el turisme. És un argument per gestionar-lo amb criteri. Dependre exclusivament del client de temporada és construir un negoci exposat a factors que no controles, com el temps, la geopolítica o les tendències de destinació. Mantenir una base de client local, encara que sigui petita, dona una resiliència que el pic de juliol no pot donar.



Dotze mesos per arribar millor a l'estiu vinent

L'estiu es guanya o es perd durant la resta de l'any. Aquí tens un marc trimestral per sortir de la temporada alta en millor posició que hi vas entrar.

Tardor (setembre, octubre, novembre)

És el moment de l'anàlisi sense pressa. Quins productes o serveis han generat més marge real, no només facturació. On ha fallat l'operativa. Quins perfils de client han funcionat millor. Les ressenyes acumulades durant l'estiu contenen informació molt valuosa si les llegeixes amb atenció analítica i no defensiva.

Hivern (desembre, gener, febrer)

És el trimestre de les decisions. Preus per a la temporada vinent, decisions d'equip, possibles canvis d'oferta. Si vols simplificar el catàleg, testar un format nou o modificar la política de reserves, l'hivern és quan ho valores amb calma. També és el moment de construir o consolidar aliances amb altres negocis del territori. Col·laboracions que en temporada alta no hi ha temps de gestionar, però que multipliquen el valor de la proposta conjunta.

Primavera (març, abril, maig)

És el trimestre d'execució i prova. L'equip contractat i format abans del pic, no durant. Els processos operatius rodats amb la baixa afluència de l'abril, quan un error no té conseqüències greus. La comunicació de la temporada activada amb temps, no a correu el juny. Els negocis que arriben al juliol amb tot això resolt no gestionen millor l'estiu per sort. Hi arriben preparats.

La temporada alta és un test, no un resultat

El turisme no para de créixer i tot apunta que seguirà creixent. Però el mercat no distribueix els beneficis de manera automàtica. Se'ls queda qui té una estratègia clara, un equip preparat i la visió suficient per entendre que els mesos de pic revelen el que s'ha fet bé durant la resta de l'any.



Marta Fornells
Redactora



Valors Heràldics

Groucho Marx va dir: “Aquests són els meus principis, però si no li agraden, tinc uns altres”.

Una bona definició del que són els valors és aquella del que fem quan ningú ens veu. Els de la pàgina web són molt interessants però els veritablement importants són els reals. Els valors són els criteris últims en els quals es basa la nostra presa de decisió davant situacions i qüestions realment importants.

Per descomptat que els valors d'una família empresària han d'adaptar-se a l'evolució de l'empresa, família i societat. Però això en cap cas ha de significar sense solta ni volta “dir ordi on vaig dir blat”. Els que tenen valors penell muden en funció de les circumstàncies. Els que tenen valors reals els mantenen quan les circumstàncies són adverses. Els valors es demostren en les dificultats.

Un dels primers passos que ajuda a donar a les famílies empresàries que desitgen planificar el seu futur és identificar els seus valors compartits.

El procés de reflexió pot semblar una pèrdua de temps, alguna cosa semblança a discutir sobre el sexe dels àngels o sobre si el zero és parell o imparell. Però aquests valors compartits, si són reals, són els que acabaran guiant les decisions realment importants de l'empresa i de la família. Són

aquests valors els que acaben per decantar, per exemple, entre dividend i reinversió, un familiar o un extern, créixer o no.

Explicitar-los és molt més que triar paraules que “sonin bé”. És concretar què signifiquen per a aquesta família en particular. És po-

sar exemples de com els han demostrat en el passat i com volen demostrar-los en el futur. És aclarir quines renúncies o perjudicis pot suposar respectar-los. Posar per escrit obliga a prioritzar, renunciar i comprometre's.

Tots tendim a donar per fet que els altres comparteixen els nostres valors. No obstant això, en el meu treball amb famílies empresàries comprovo amb freqüència que, quan es posen sobre la taula, els diferents membres d'una mateixa família no sempre estan parlant exactament del mateix, fins i tot encara que usin les mateixes paraules.

També cal definir un pla d'acció concret per a transmetre cadascun d'aquests valors a la següent generació. Quan finalitzem aquest procés de reflexió, la família empresària obté un escut heràldic que simbolitza aquests valors i el seu compromís amb ells. 



**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



Els riscos que redefeixen l'empresa del futur



Jaume Fàbrega i Vilà

President de la Cambra de Comerç de Girona

Les empreses operen avui en un entorn marcat per la incertesa permanent, tot i que en els darrers anys s'han tornat molt resilients. Els resultats de l'Observatori de Riscos de l'Institut Cerdà, que fa poc van exposar a la Cambra, posen de manifest una realitat que ja no es pot ignorar: els riscos empresarials no són episodis puntuals, sinó factors estructurals que condicionaran la competitivitat i la sostenibilitat de les organitzacions.

En l'àmbit geopolític i econòmic, les guerres comercials, el proteccionisme i la pugna per un nou ordre mundial estan transformant les regles del joc. La globalització, tal com l'hem coneguda, està evolucionant cap a un model més fragmentat, amb noves aliances i interessos estratègics. Aquesta situació incrementa la fragilitat de les cadenes de subministrament i obliga les empreses a reforçar la seva capacitat d'adaptació i resiliència.

Paral·lelament, els riscos climàtics es consoliden com una amenaça de primer ordre. L'augment de les emissions, la insuficiència de les polítiques ambientals i la proliferació de fenòmens meteorològics extrems tenen conseqüències directes sobre recursos essencials com l'aigua i els aliments. Malgrat l'evidència científic

ca, els discursos negacionistes poden retardar les mesures necessàries.

La dimensió social també genera preocupació. L'augment de les desigualtats, la pèrdua de poder adquisitiu i les dificultats d'accés a l'habitatge afecten especialment els joves i alimenten la insatisfacció ciutadana. Aquesta realitat pot derivar en una major polarització política i en tensions socials que repercutixin sobre l'activitat econòmica.

Finalment, la revolució digital ofereix grans oportunitats, però també nous riscos. Els ciberatacs són cada vegada més sofisticats, mentre que la manca de professionals especialitzats dificulta la protecció dels sistemes. A més, tecnologies emergents com la intel·ligència artificial o les criptomonedes poden ser utilitzades amb finalitats malicioses.

Davant aquest escenari, les empreses no poden limitar-se a reaccionar. Han d'anticipar-se, incorporar la gestió del risc a l'estratègia corporativa i apostar per la resiliència com un factor clau de competitivitat. El futur pertanyerà a les organitzacions capaces de preparar-se avui per als desafiaments de demà. **EG**

El valor social del comerç de proximitat

pimec

Pere Cornellà

President PIMEC Girona

Arran d'hi ha elements que formen part de la nostra vida quotidiana fins al punt que sovint només en prenem consciència quan els perdem. El comerç de proximitat és un d'ells. És present als nostres barris i municipis, dona vida als carrers, genera activitat econòmica i contribueix a construir comunitat.

Quan entrem en una botiga de barri, no només adquirim un producte o un servei. També establim una relació de confiança, rebem una atenció personalitzada i contribuïm al manteniment d'un model econòmic arrelat al territori. Darrere de cada aparador hi ha persones emprenedores que aixequen la persiana cada matí, que creen llocs de treball i que participen activament de la vida social dels nostres pobles i ciutats.

En un context marcat per la globalització, la digitalització i els canvis en els hàbits de consum, és important recordar que les decisions de compra tenen un impacte directe sobre l'entorn que compartim. Apostar pel comerç local és apostar per carrers més vius, per una economia més diversa i resilient i per un model de ciutat que posa les persones al centre.

Aquesta és precisament la idea que inspira la iniciativa Comerç amb Valor, impulsada per Pimec Comerç. Una campanya que vol posar en relleu la contribució social del comerç de proximitat, la figura de les associacions de comerciants i també reconèixer una realitat que sovint passa desapercebuda: les botigues són molt més que punts de venda. Són espais de confiança, d'acompanyament i de suport, especialment per a les persones grans, per a aquells que viuen sols o per a qui necessita una ajuda puntual en el seu dia a dia.

La pandèmia ja ens va demostrar fins a quin punt el comerç local és essencial. Avui, aquesta funció social continua ben viva. Per això, defensar el comerç de proximitat no és només una qüestió econòmica; és també una aposta per la cohesió social, la qualitat de vida i la identitat dels nostres barris.

Perquè quan cuidem el comerç local, estem cuidant molt més que una activitat econòmica. Estem cuidant allò que ens uneix i dona sentit a la vida en comunitat. **EG**

Dades, interpretacions i debat



Albert Gómez

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

Arran d'alguns informes econòmics, s'ha reobert el debat sobre el model econòmic català posant sobre la taula una idea incòmoda: una economia pot créixer en activitat i ocupació sense que això es tradueixi necessàriament en més productivitat o més renda per habitant. Els autors d'aquests estudis alerten que Catalunya ha basat part del seu creixement en sectors de baix valor afegit i salaris baixos, especialment vinculats a activitats intensives en mà d'obra.

Però la polèmica posterior també ha evidenciat una realitat sovint present en l'anàlisi econòmica: les dades són importants, però la interpretació de les dades pot variar notablement.

El mateix informe ha generat lectures diferents de la mà d'economistes de reputat prestigi. I això demostra fins a quin punt una mateixa dada pot conduir a conclusions diverses segons l'enfocament utilitzat.

Per alguns, el menor creixement del PIB per càpita és un símptoma clar d'una pèrdua relativa de prosperitat. Per altres, aquestes dades també poden estar condicionades per factors demogràfics i per l'augment de població vinculada a sectors intensius en mà d'obra. També hi ha visions

diferents sobre el paper de la immigració laboral. Uns hi veuen pressió sobre serveis públics i salaris. Altres recorden que bona part d'aquestes feines avui són difícils de cobrir amb mà d'obra local.

Ens hem de prendre seriosament les dades i treballar a favor de la millora econòmica de les comarques gironines, però també cal anar amb compte amb els titulars, les conclusions ràpides i les interpretacions absolutes.

Probablement, una de les reflexions més encertades del debat és la idea expressada per Xavier Sala i Martín: abans de destruir el que tenim, cal construir alternatives reals.

I és precisament aquí on Girona hauria de centrar part de la seva estratègia econòmica de futur: captar talent, retenir professionals qualificats, generar ecosistemes d'innovació i reforçar el pes de la indústria i de les activitats de més valor afegit. No es tracta només de discutir què funciona malament, sinó sobretot de construir les condicions perquè emergeixin noves oportunitats econòmiques capaces de complementar i fer evolucionar el model actual.

El debat és especialment sensible a Girona i precisament per això qualsevol reflexió sobre el futur model econòmic necessita rigor, matís i una mirada territorial. 

Adreçat a empreses, organismes públics i privats, entitats, hospitals... i per a tu.



“Jo també parlo CATALÀ”

I Also Speak som una organització cultural independent sense ànim de lucre. Facilitem que tothom es pugui expressar i entendre en català. És un dret humà avalat per l'ONU.



ialsopeak.org/cat

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
"Metalquímica"



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
"Citylift"



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
"Sarla"



Jaume Joher
"Roberlo"



Toni Castañer
"Castañer"



Jaume Guàrdia
"Concontrol"



Arcadi Armangué
"Grup Armangué"



Jordi Bell-lloch
"Finestra Confort"



Jan Andreu
"Grup Andreu"



Miquel Boix
"GSP"



Fèlix Jorba
"Tecalum"



Ferran Juncà
"Juncà Gelatines"



Joan Béch
"AUGI"



Francesc Julià
"Julià Grup"



Joaquim Felip
"Tanlux"



Xavier Fitó
"Bellopart"



Carme Balliu
"Balliu Export"



Lluís Guixeras
"TEG"



Josep Buixeda
"Costa Food Group"



Jaume Ros
"Palau de Bellavista"



Angel Mir
"Portes Bisbal SL"



Georgina Comas
"TIMCOMAS"



Oleguer Burés
"Centre Verd"



Montserrat Jordi
"Wikilòc"



Miquel Roura
"Ceres Roura"



Sandra Masaliver
"Masaliver"



Ignasi Mas-Bagà
"Girona FC"



Pau Frigola
"Mooma"



Marc Carreras
"Iqua Robotics"



Rafel Yter
"Yter"



Àlex Creixell
"Giropoma"



Eudald Morera
"Royalverd"



Xavier Manresa
"Gastronòmic Grup"



Josep Garganta
"Enplater"



Josep M. Puig
"Iflex"



Blanca Moragas
"Moragas"



Jordi Grau
"Vins i Licors Grau"



Toni Quintana
"TQ Eurocredit"



Laura Erra
"Liquats Vegetals"



Xavier Garriga
"MyChefTool"



Stèfi Batlle
"Bàsquet Girona"



Laura Seras
"Technic Bioprocess Solutions"



TECNIC BIOPROCESS SOLUTIONS

Laura Seras

Què és TECNIC BIOPROCESS SOLUTIONS? Com i quan neix?

TECNIC és una empresa gironina especialitzada en el desenvolupament de tecnologies i equips per a la indústria biotecnològica i farmacèutica. Disse-nyem, fabriquem i integrem solucions que permeten als nostres clients desenvolupar i produir medicaments, vacunes, ingredients alimentaris i altres productes basats en processos biològics.

La companyia va néixer l'any 2011 a Riudarenes tot i que no és fins al 2019 que canviem el model de negoci amb una visió molt clara: desenvolupar tecnologia pròpia d'alt valor afegit i competir amb els principals actors internacionals del sector.

Durant aquests anys hem apostat decididament per la innovació, la internacionalització i el desenvolupament de producte. Avui som una de les poques empreses del món capaces d'oferir una gamma integral de solucions Single-Use per a processos biotecnològics.



Quins productes i serveis ofereix?

La nostra especialitat són els sistemes Single-Use. Oferim bioreactors, fermentadors, sistemes de filtració, sistemes de preparació de medis i equips i consumibles auxiliars de procés. Acompanyem els nostres clients des de les primeres fases d'investigació fins a la producció industrial, ajudant-los a escalar els seus processos amb la màxima eficiència, flexibilitat i seguretat.

Els nostres equips estan presents en centres de recerca i plantes industrials de més de trenta països.

Cap on es dirigeix el negoci?

La biotecnologia està vivint una expansió extraordinària impulsada per noves teràpies, vacunes, proteïnes alternatives i processos industrials més sostenibles.

Paral·lelament, la tecnologia Single-Use s'ha consolidat com una de les principals tendències del sector perquè permet reduir costos, augmentar la flexibilitat productiva i accelerar l'arribada de nous productes al mercat.

Avui el principal repte de TECNIC no és tecnològic. Disposem d'un dels catàlegs Single-Use més amplis del mercat mundial. El nostre focus és convertir aquest avantatge tecnològic en més presència comercial, més quota de mercat i més volum de negoci.

Quins projectes de futur teniu?

Continuarem invertint en innovació, però també en el reforç de les nostres estructures comercials i de servei per estar cada vegada més a prop dels clients.

Com moltes empreses industrials innovadores, hem afrontat importants reptes de creixement i finançament associats a l'expansió internacional i al desenvolupament de noves tecnologies. Aquest procés ens ha fet més resilents i ens ha ajudat a definir amb més claredat les nostres prioritats de futur.

Estem convençuts que la biotecnologia serà un dels grans motors industrials de les pròximes dècades i volem continuar contribuint activament a aquesta transformació des de Girona cap al món.

Quins avantatges i dificultats trobeu dins el vostre teixit empresarial?

El principal repte és la disponibilitat de talent especialitzat. Les empreses tecnològiques necessitem perfils cada vegada més qualificats en enginyeria, automatització i software. Alhora, en trobar-se la nostra competència més pròxima al centre d'Europa, la corba d'aprenentatge és molt elevada ja que partim d'una base teòrica apresada durant els estudis, però cal transformar-ho a un coneixement pràctic que pot tardar anys a consolidar-se.



Coneixeu l'AEEG? Quina relació hi teniu?

Coneixem la tasca que desenvolupa l'AEEG dins del teixit empresarial gironí, tot i que fins ara no hem tingut una vinculació directa amb l'entitat.

Tot i que la nostra activitat està molt orientada als mercats internacionals, seguim amb interès les iniciatives que impulsen les entitats empresarials del territori. Considerem molt important disposar d'associacions que promoguin la col·laboració, la innovació i la competitivitat empresarial. **3G**



Referent en prevenció de riscos laborals des del 1998

Som el primer Servei de Prevenció Aliè acreditat a la província de Girona
+25 anys d'experiència en activitats d'alt i mig risc laboral.
Cobrim tota la província de Girona i província de Barcelona.

ACTIVITAT TÈCNICA

Treballem en totes les especialitats de la prevenció de riscos laborals.

Comptem amb un equip multidisciplinari especialitzat en:

- Seguretat en el treball
- Higiene industrial
- Ergonomia
- Psicosociologia aplicada

FORMACIÓ EN PRL

On impartim les formacions?

- A les nostres delegacions.
- Centres de formació concertats.
- Dissabtes al matí a Palol de Revardit.
- A partir de 10 treballadors: **formació a l'empresa.**

Cursos que oferim

- Formació obligatòria i específica per a tots els sectors i segons el conveni col·lectiu.
- Formació avançada.
- Formacions pràctiques i presencials en simuladors.
- Formacions de situacions d'emergència.

VIGILÀNCIA DE LA SALUT

On oferim els reconeixements mèdics?

- Centre mèdic de la seu de Girona.
- Centres mèdics concertats a tota la província de Girona.
- **Unitat mòbil** a partir de 12 treballadors, directament a l'empresa.

PLANS DE SEGURETAT & ASSESSORAMENT JURÍDIC

Plans de Seguretat i Salut

- Confeccionem Plans de Seguretat i Salut fets a mida segons les característiques i necessitats específiques de cada projecte.
- Gestionem la documentació necessària vinculada a l'activitat preventiva de l'empresa.

Assessorament Jurídic

- Assessorament legal en matèria de PRL, seguretat i salut laboral.
- Acompanyament i preparació davant Inspecció de Treball.

Elaboració de protocols:

- Per a la prevenció i abordatge de l'assetjament sexual i l'assetjament per raó de sexe.
- Per a la prevenció i abordatge de l'assetjament psicològic laboral.
- De gestió de la diversitat i abordatge de l'assetjament discriminatori.
- De desconnexió digital.
- Pla d'Igualtat i auditoria retributiva.
- Mesures planificades per aconseguir la igualtat real i efectiva de les persones LGTBIQ+ i protocol d'actuació enfront de l'assetjament i la violència contra les persones LGTBIQ+.

www.plg.cat info@plg.cat 972 215 751

Seu a GIRONA

C/ Figuerola, 15 17001 Girona

Ens podeu trobar a les nostres delegacions

PALOL DE REWARDIT

RIPOLL

PALAFRUGELL - BEGUR

BLANES

FIGUERES

OLOT

Assistència tots els dies laborables de l'any.



PROACTIVATAT



FLEXIBILITAT



EFICIÈNCIA



RAPIDESA



PROFESSIONALITAT



ADAPTATS A LES TEVES
NECESSITATS



ATENCIÓ
PERSONALITZADA

Josep Tresserras i Picas

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



Reindustrialització i renaixença

Darrerament, un grup d'economistes han presentat l'informe Fènix, exposant la seva preocupació per l'actual model econòmic català, que presenta una dualitat productiva: empreses amb alt valor afegit i altres amb baixa productivitat i sous baixos que ha portat a un empobriment de la nostra societat i una pèrdua continuada de productivitat.

Aquesta circumstància és en part conseqüència de polítiques industrials erràtiques dels diferents governs de la Generalitat i pel procés de deslocalització industrial que es va produir en els últims trenta anys a Europa. Això ha produït a Catalunya una greu desindustrialització, perdent competitivitat i desplaçant inversions a sectors que incorporen menor valor afegit.

L'escenari és realment preocupant, en conseqüència fa falta potenciar el coneixement i la infraestructura de suport al sector industrial mitjançant nous plantejaments de formació contínua als professionals en actiu, potenciant els conceptes de valor, innovació, creativitat i gestió de projectes de disseny i desenvolupament de productes.

Així mateix, crear noves sortides professionals universitàries i de formació professional orientades a la creació i gestió de productes que aprofundeixin en els valors generadors d'avantatges competitius i formar professorat especialitzat en els nous paradigmes de caràcter competitiu, especialment en sistemes generatius híbrids entre professionals i la IA.

A part de crear la base del coneixement necessari per potenciar la creació de productes amb valor afegit, fa falta crear un plan director, orientat per les empreses tipus clústers interdisciplinaris amb voluntat de relançar el sector industrial. Aquesta iniciativa hauria de comptar amb un suport explícit d'institucions públiques i privades disposant de incentius fiscals i subvencions directes.

La iniciativa és agosarada, no obstant com deia Tàcit, la dificultat és matèria d'acció. **EG**



NOGUERO & NOGUÉ
ADVOCATS

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

www.nogueronogue.com

MADERN FINANCES

DIRECCIÓ FINANCERA EXTERNA PER A PIMES

Direcció Financera a temps parcial



Direcció Financera de duració determinada



Interim management

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




MADERN FINANCES



danielmadern

Daniel Madern · Telf. 649 35 03 38
danielmadern@madernfinances.com
www.madernfinances.com



Joaquim Clara Rahola
KHN Capital Consulting

La responsabilitat que no processa cap algoritme

Fa uns mesos, una empresa de logística de Girona va implementar un sistema d'intel·ligència artificial per optimitzar rutes, gestionar torns i prioritzar comandes. El responsable em va explicar que havien reduït costos un divuit per cent. Ara bé, a la pregunta de qui prenia decisions un cop implementada la IA, la resposta va ser "El Sistema".

Escenes com aquesta es repeteixen arreu. Les grans tecnològiques porten anys construint algoritmes que decideixen qui rep un crèdit bancari, quin candidat passa a la següent fase d'una selecció, o quin preu veus tu en una plataforma i quin veu el teu veí. No és ciència ficció, és el funcionament ordinari d'Amazon, Spotify, LinkedIn o qualsevol banc digital. El que canvia ara és l'escala. Aquestes eines, que fins fa poc eren patrimoni exclusiu de les grans corporacions amb equips d'enginyers dedicats, arriben avui empaquetades en software accessible, barat i presentat amb interfícies amables. Qualsevol pime gironina pot subscriure's a un servei que "automatitza decisions" per uns centenars d'euros al mes.

El problema no és la tecnologia. L'eficiència que aporta és real, i seria ingenu ignorar-la. El problema és que sovint adoptem les respostes globals sense fer-nos les preguntes locals. Qui ha dissenyat aquest algorisme i amb quines dades? Reflecteix la realitat del nostre mercat, del nostre context, dels nostres treballadors? I sobretot: quan alguna cosa va malament, qui en respon? Perquè la IA no signa els contractes. No compareix davant un jutge. No dona la cara davant el proveïdor o l'empleat afectat. Signem nosaltres. I si hem delegat la decisió sense entendre-la, hem cedit també la responsabilitat sense saber-ho. No es tracta de rebutjar la transformació digital. Es tracta d'exigir que la incorporem amb criteri. El futur de les empreses gironines no serà de qui adopti abans la IA i futures tecnologies. Serà de qui sàpiga fer-se les preguntes correctes abans d'acceptar l'operativa, i ser crític amb les respostes dels que és, de moment, una màquina. **3G**



Eduard Batlle
Periodista i Consultor

Girona Talent i Grup Bon Preu

Setmana del Girona Talent 2026. Un dinar molt interessant al Gironahub per valorar el creixement d'Ametller Origen amb seu fundador, Josep Ametller, i dos dies després visita a Osona gràcies a Joan Font, per veure un gegant com el Grup Bon Preu. Visitar amb Font, primer l'Esclat de Malla i després el centre logístic de la companyia, a Hostalets de Balenyà, és un luxe. És una empresa de país i així ho percep. Amb valors sòlids i fonaments clars sobre com Font vol que sigui la companyia. L'empresari de Torelló va conduir la visita amb empresaris i directius d'Osona i Girona per exposar el moment actual de la companyia i els reptes de futur. Són més d'11.500 treballadors i noves ampliacions importants com la de Montblanc, que tindrà un

centre logístic com el d'Osona. A més, per exemple, a Girona vindrà un nou Esclat a la zona de Domeny. La companyia, que es va fundar el 1974 a Manlleu, s'ha convertit en un gran referent a Catalunya i en un futur proper no es descarta la seva expansió, encara que Font, amb la seva visió, vol anar pas a pas i anar consolidant el creixement. Se sent empresari i li agrada i les reunions de direcció les continua fent els dissabtes al matí. Sobretot, per valorar des del mínim al màxim detall perquè les xifres que té en ment continuïn sigent positives després de 52 anys. **3G**





Oriol Puig
Perdiòdista

L'assignatura pendent dels diners

Un nen de 10 anys ha de saber què és un pressupost, una nòmina, una pensió de jubilació o la borsa? Molts pares amb qui he parlat pensen que no. El cert és que un adolescent acaba l'educació obligatòria sabent resoldre equacions, però sense entendre què és un préstec, un interès compost o una oferta massa bona per ser certa.

Parlem molt de preparar els joves per al futur, però els deixem sols davant d'una de les forces que més condicionarà la seva vida adulta: els diners. No com a obsessió ni com a mesura de l'èxit, sinó com un factor que mou la realitat quotidiana. Qui no els entén acaba dependent del banc, d'un vídeo viral o del fals guru.

Ferran Martínez, exjugador de bàsquet i avui assessor i inversor, ho va resumir amb claredat en la presentació del seu llibre a Girona: els infants haurien de rebre formació econòmica des de petits per entendre com

funcionen els bancs i els diners. No formar-los no els protegeix sinó que els fa més vulnerables.

L'educació financera ben feta no consisteix a fabricar petits brokers, sinó ciutadans amb criteri. Als primers anys es pot parlar de desitjos i necessitats, d'estalvi i de recursos limitats. Més endavant, de pressupostos, impostos, publicitat, préstecs, interessos, inflació, inversió, risc i frau digital. No cal convertir l'aula en una oficina bancària, sinó en un espai de defensa ciutadana.

Les xarxes han multiplicat la informació, però també les estafes, les promeses de rendibilitat fàcil i els serveis d'inversió no supervisats. Per això la millor és saber detectar abans que alguna cosa no quadra.

Els infants han d'entendre que ningú regala diners, que el risc existeix i que la llibertat també es construeix sabent llegir la lletra petita.. **EG**



Josep Salvat
Consultor de comunicació

Fer-ho bé i fer-ho saber

No fa tant, moltes empreses van creure que comunicar era parlar molt. Omplir xarxes socials, encadenar notes de premsa, publicar per inèrcia i confiar en que el soroll fos el garant de la reputació. Però comunicar no és parlar. Comunicar és explicar. I sobretot, explicar bé.

En un món hiperconnectat i digitalitzat a una velocitat vertiginosa, la comunicació corporativa ja no és un complement decoratiu. És -o hauria de ser- el sistema nerviós central de qualsevol organització. Tot comunica: el que es diu, el que no es diu, com es respon, com es lidera una crisi (Florentino Pérez pren nota...) o fins i tot com una empresa tracta els seus treballadors.

Per això continua plenament vigent la màxima atribuïda a Napoleó: "fer-ho bé i fer-ho saber". No n'hi ha prou

amb tenir un bon producte o oferir un bon servei. Si no s'explica correctament, no existirà. Els consultors de comunicació reivindiquem aquest paper. No som fabricants de fum ni maquillem la realitat. Som els "advocats de la comunicació". Els professionals que ordenem el relat, donem coherència als missatges -no tot és notícia- i protegim la reputació de les organitzacions en entorns complexos i hostils.

Perquè avui una crisi pot començar amb un simple post. Però també una bona història construeix confiança, genera comunitat i crea valor. I aquí rau la diferència entre comunicar per ocupar espai o comunicar per tenir sentit. I tot això que escric -important!- és aplicable tant si ets una gran empresa com si ets un emprenedor i estàs començant!. **EG**

NEXOGESTIÓN



Què és NEXOGESTIÓN?

NEXOGESTIÓN és una empresa especialitzada a ajudar pimes a millorar la seva gestió interna des d'una visió molt pràctica i orientada al dia a dia de l'empresa. Treballem al costat de la gerència per ordenar processos, definir responsabilitats, controlar costos i facilitar la presa de decisions amb informació real i útil.

El nostre enfocament no és només analitzar o assessorar, sinó implicar-nos en l'activitat de l'empresa i ajudar a implementar millores que tinguin un impacte real en el funcionament del negoci.

Com i quan neix?

NEXOGESTIÓN neix fa 25 anys de la mà de professionals vinculats al sector industrial que, durant la seva trajectòria, van detectar una realitat molt habitual en moltes petites i mitjanes empreses: equips amb molt coneixement tècnic, molta experiència i una gran capacitat de treball, però amb dificultats per estructurar la gestió interna de manera eficient.

Des del principi, l'objectiu ha estat treballar des de dins de l'empresa, entenent la seva activitat, els seus processos i els problemes reals del dia a dia. Per això, sempre hem apostat per una manera de

treballar propera, pràctica i orientada a resultats, ajudant les empreses a guanyar control, ordre i capacitat de decisió.

Quins valors aporteiu dins el sector?

Aportem proximitat, implicació i una visió molt pràctica de la gestió empresarial. Ens agrada entendre com funciona realment cada empresa abans de proposar solucions.

No treballem des de la teoria, sinó des de la realitat operativa del negoci. Analitzem, proposem i ajudem a implementar millores que l'empresa pugui aplicar i mantenir en el temps.

Treballem amb transparència, compromís i orientació a resultats, amb un objectiu molt clar: ajudar les empreses a funcionar millor, amb més control, menys incertesa i més capacitat de creixement.





Quins serveis ofereix?

Oferim serveis enfocats a millorar la gestió real de l'empresa i el seu funcionament intern.

Treballem àrees com:

- Organització interna i definició de funcions
- Optimització de processos
- Control de costos i rendibilitat
- Comptabilitat analítica per centres de cost
- Quadres de comandament i indicadors
- Eines de pressupostació i control
- Suport a gerència i direcció

També desenvolupem projectes d'interim management, incorporant-nos temporalment a l'empresa per ajudar a liderar canvis, estructurar departaments o impulsar processos de transformació.

A més, disposem d'una àrea de màrqueting i comunicació orientada a ajudar les empreses a explicar millor el seu valor, reforçar la seva presència al mercat i alinear la comunicació amb els objectius de negoci.

La nostra manera de treballar és molt pràctica: detectem necessitats, definim accions concretes i acompanyem l'empresa en la implementació perquè les millores es converteixin en eines útils pel dia a dia.

Cap on es dirigeix el negoci?

Les empreses necessiten cada vegada més control, informació i capacitat d'adaptació. El futur passa per models de gestió més eficients, amb processos clars, dades fiables i equips ben coordinats.

A NEXOGESTIÓN volem continuar sent un aliat estratègic per a les pimes, ajudant-les a créixer amb ordre, professionalització i sostenibilitat, però sempre des d'una mirada molt propera a la realitat de l'activitat empresarial.

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

El principal avantatge és treballar amb empreses molt arrelades al territori, amb molta experiència, talent i capacitat de reacció.

La dificultat és que moltes vegades el dia a dia absorbeix completament la gerència i costa trobar temps per analitzar, ordenar i millorar la gestió interna.

Precisament aquí és on intentem aportar valor: ajudant les empreses a parar, entendre què està passant i implementar eines pràctiques que els permetin treballar amb més control i menys dependència de la improvisació.

Quins projectes de futur teniu?

Volem continuar consolidant la nostra presència al territori i reforçar el nostre paper com a partner estratègic de les petites i mitjanes empreses.

Seguirem potenciant serveis relacionats amb l'organització empresarial, el control de la informació, la digitalització de processos i la presa de decisions basada en dades reals.

També volem continuar desenvolupant eines pràctiques i solucions adaptades a la realitat de cada empresa, mantenint sempre una manera de treballar propera, flexible i orientada a resultats.

Coneixeu l'AEEG? Quina relació hi teniu?

Sí, coneixem l'AEEG des de fa molts anys, i valorem molt positivament la feina que fa connectant empreses i generant espais de col·laboració dins el territori.

Per nosaltres és important formar part d'aquest tipus d'entorns perquè ens permeten entendre millor les necessitats reals del teixit empresarial, compartir experiències i generar sinergies que aportin valor tant a les empreses com al territori. **EG**



No et cal saber-ho tot

El repte no és tenir més informació, sinó triar-ne menys i millor.

Jorge Luis Borges té un conte breu titulat "Del rigor en la ciència" que explica com un Imperi va anar perfeccionant tant l'art de la cartografia que van arribar a fer un mapa a escala 1:1, que permetia mostrar tots els detalls del territori, sense cap falta. Era un mapa perfecte, però inútil. Al conte, les generacions següents, més pràctiques, el van anar abandonant al desert, on es va anar esquinçant a trossos. Borges ho presenta com un exemple on buscar el rigor absolut en la confecció d'un mapa acaba sent inútil per al seu propòsit: guiar.

Fa uns dies, reunint-me amb un grup d'empresaris amb qui parlàvem de indicadors i informació empresarial, un d'ells (propietari d'una empresa de prop de 8 milions d'euros de facturació) va mostrar-nos un full de càlcul amb més de vint pestanyes, que resseguia fidelment tot el funcionament del negoci, des de les vendes fins a les finances, passant per tot el procés productiu. Mentre molts companys de grup el miraven admirat, un d'ells va fer una pregunta que va deixar tothom glaçat: tot això és per a tu, o per al teu equip?

Aquesta pregunta va dir molt més del que semblava: un empresari de 8 milions no hauria de necessitar vint pestanyes per saber com va el seu negoci. Com més amunt ets a l'organització, menys dades necessites sobre la taula, no més. Si no, o estàs fent la feina que hauria de fer el teu equip, o bé estàs duplicant-la. En ambdós casos és:

ineficient, perquè a tu no et paguen per tocar el violí i dirigir l'orquestra; i **ineficaç**, perquè la teva feina no és controlar cada detall, sinó decidir amb claredat. I per decidir amb claredat, necessites poca informació, ben triada.

Recollir totes les dades possibles no és rigor, és desorientació, i acaba com el conte de Borges: amb el mapa esquinçat. **3G**





Universitat de Girona
**Fundació UdG:
Innovació i Formació**



Màster de Formació Permanent
**DIRECCIÓ I GESTIÓ
D'EMPRESES (MBA)**



Diploma d'Expert
**LIDERATGE PERSONAL
I GESTIÓ D'EQUIPS**



Diploma d'Expert
**FISCALITAT
DE L'EMPRESA**



Diploma d'Expert
**DRET DEL TREBALL
I SEGURETAT SOCIAL:**
APLICACIÓ DE LA NORMATIVA LABORAL



Diploma d'Expert
**RESOLUCIÓ DE CONFLICTES
I MEDIACIÓ**



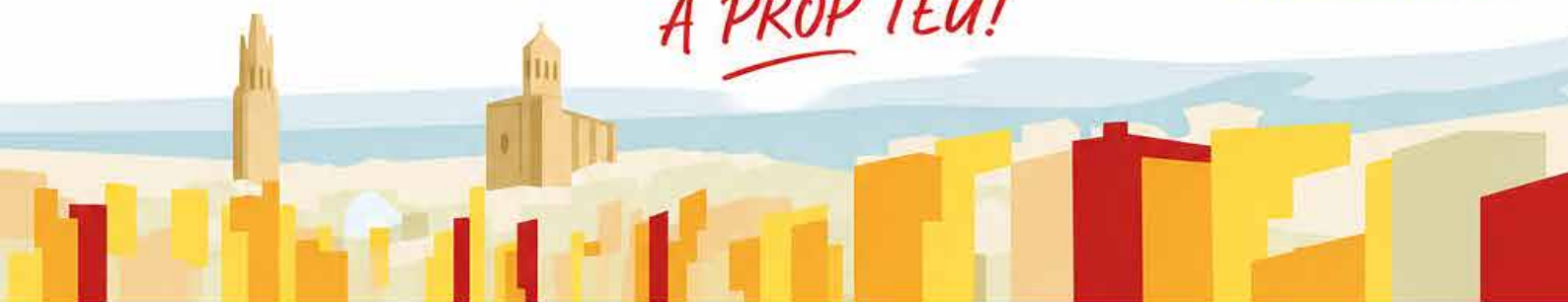
Diploma d'Especialització
**SOSTENIBILITAT I
INDÚSTRIA ESPORTIVA**

Formació que impulsa el teu futur

Programes per créixer
professionalment,
transformar organitzacions
i generar impacte!

Màsters i Postgraus
A PROP TEU!

www.fundacioudg.org





La prevenció de riscos laborals davant les altes temperatures: una obligació empresarial i una qüestió de salut pública

La prevenció de riscos laborals davant les altes temperatures s'ha convertit en una qüestió prioritària tant des del punt de vista jurídic com de salut pública. Els episodis de calor extrema, cada vegada més freqüents a causa del canvi climàtic, afecten directament la salut de les persones treballadores, especialment en activitats desenvolupades a l'aire lliure o en espais amb elevada exposició tèrmica.

La Llei de Prevenció de Riscos Laborals obliga les empreses a protegir la salut de la plantilla i a avaluar els riscos derivats de les condicions meteorològiques. Aquesta obligació es va reforçar amb el Reial decret

lleí 4/2023, que exigeix adaptar les condicions de treball davant avisos meteorològics per temperatures extremes. Quan les mesures preventives no siguin suficients per garantir la seguretat, la normativa estableix la prohibició o suspensió de les tasques durant les hores de major risc.

Aquestes mesures afecten especialment sectors com la construcció, l'agricultura, la jardineria, la neteja viària o el repartiment, però també espais interiors sense climatització adequada.

Entre les actuacions preventives hi ha la modificació d'horaris, pauses freqüents, accés a aigua fresca, zones d'ombra,

reducció de l'exposició solar o rotació de tasques. Si aquestes mesures no eliminen el risc, cal paralitzar l'activitat.

L'incompliment de les obligacions preventives pot comportar sancions administratives i responsabilitats civils o penals. Els cops de calor poden provocar conseqüències molt greus, fins i tot mortals, fet que converteix la prevenció en una exigència legal i ètica.

En aquest context, la gestió dels riscos climàtics ja forma part essencial de la responsabilitat empresarial i de la cultura preventiva necessària en el món laboral actual. **3G**

Experiències visuals amb impacte natural

Serveis

CASAMENTS

INNAUGURACIONS I
PRESENTACIONS

ESDEVENIMENTS
CULTURALS

ESDEVENIMENTS
CORPORATIUS

BOTIGUES I
APARADORS

FIRES I
ESDEVENIMENTS



L'EXPERIÈNCIA I QUALITAT DE
CENTRE VERD APLICADA AL MÓN
DELS ESDEVENIMENTS

centreverd.cat

📍 Disseminat el Sitjar, 1A Salt (Girona)





La protecció de la innovació comença abans del registre

En parlar de protecció de la innovació, el debat sovint es concentra en figures jurídiques: patents, marques o dissenys. És una aproximació lògica, però incompleta. Centrar-ho tot en el registre és com assegurar una casa després d'haver deixat la porta oberta durant mesos.

La realitat és que molts dels errors més costosos no es produeixen dins del marc legal, sinó abans que aquest entri en joc.

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. **AG**

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

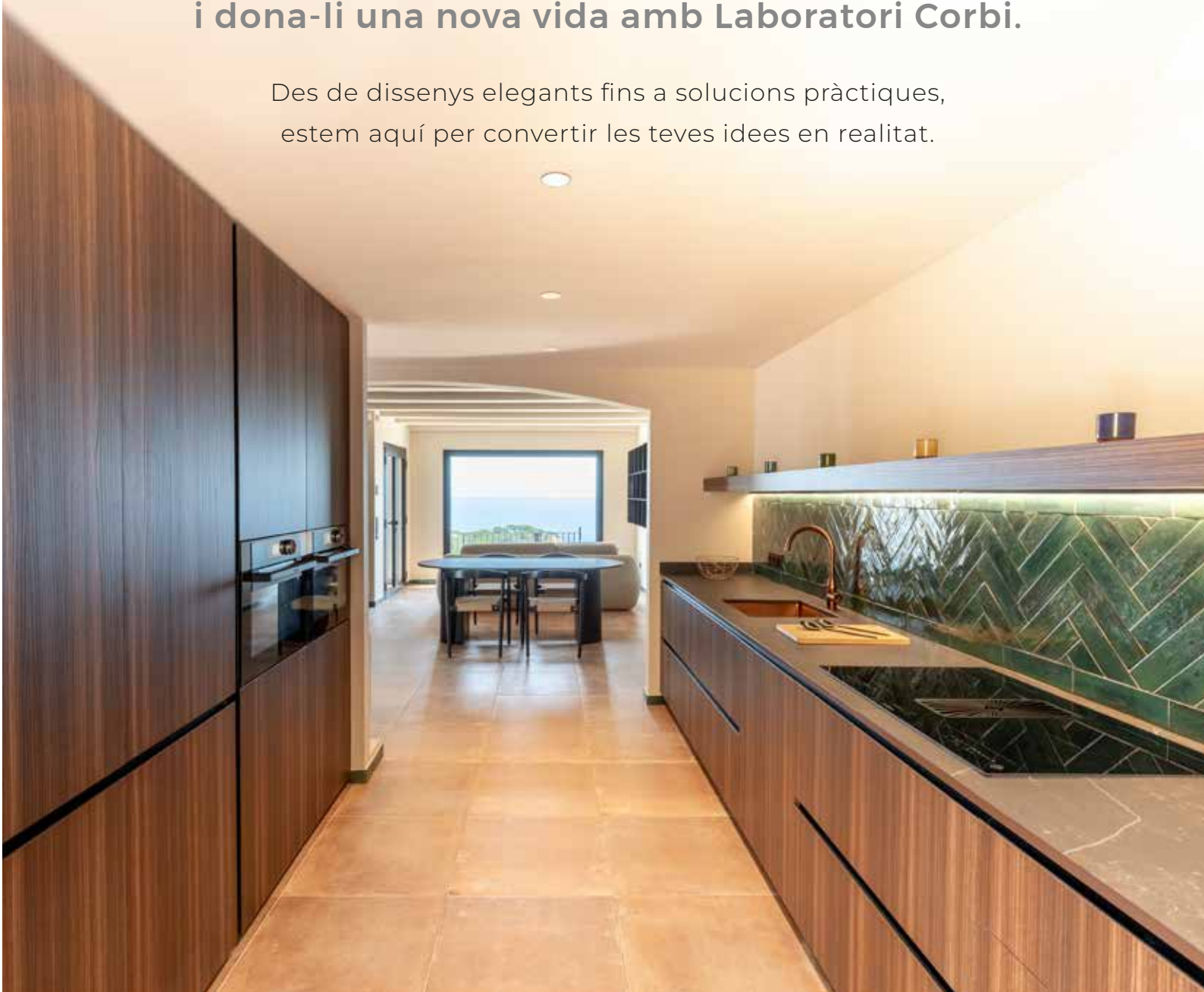
MADRID · BARCELONA · PAMPLONA · BILBAO · LOGROÑO · GIRONA · GRANADA

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



Frescor, elegància i professionalitat: tenir presència a l'estiu

L'hivern queda enrere amb els seus tons grisos que conviden a vestir capes i capes de colors neutres i foscos. Enrere queda, també, aquella imatge formal i estructurada que transmeten moltes empreses quan fa fred. Arriba l'estiu i amb la calor tot es relaxa i, com és d'esperar, també la nostra forma de relacionar-nos i de vestir. Molts esdeveniments a l'aire lliure i reunions tranquil·les on la imatge professional també s'haurà d'adaptar amb coherència per tal de seguir transmeten confiança i mantenint la nostra presència.

Aprofita, doncs, l'oportunitat que ens dona aquesta temporada per mostrar una versió més propera i natural sense perdre lideratge ni credibilitat.

Les línies més fluides i els colors més clars transmeten transparència i calma, valors que sempre s'aprecien en el món corporatiu. Tanmateix, no oblidis que no tots els entorns professionals tenen els mateixos codis, no és el mateix un despatx jurídic que una empresa de moda o un negoci vinculat al sector del luxe. Amb l'arribada de l'estiu no ens hem de perdre, ens hem d'adaptar de forma coherent.

1. Comencem pels peus: no sempre mostrar els dits serà el més recomanable però, si ho fas recorda lluir unes ungles ben acurades. Escull bé, triar malament el calçat esgarra tot el look.

2. Tria els teixits adequats: llana freda o cotó per transpirar adequadament, l'olor és una part importantíssima de la nostra imatge. El lli s'arruga molt i jo només el veig per la Costa o en alguns sectors molt concrets.

3. Compte amb les longituds: encara que faci calor hi ha llargades que només són adequades per les vacances!, i això va tant pels vestits i faldilles com pels pantalons.

4. Els colors: per no passar calor és important com t'ajusta la peça i quin color té. Si vols vestir un color fosc escull una peça més ampla i si vols vestir un color clar pot ser més estreta.

Una marca personal sòlida no és la més rígida, és la que sap adaptar-se al context mantenint la seva identitat. Com treballaràs la teva presència aquest estiu? **EG**

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



La cerimònia dels Premis Princesa de Girona reivindicarà el talent jove al Gran Teatre del Liceu de Barcelona

Sis trajectòries d'excel·lència seran reconegudes el pròxim 14 de juliol en una gala presidida pels Reis, la Princesa Leonor i la Infanta Sofia

El Gran Teatre del Liceu es convertirà el 14 de juliol en l'epicentre del talent jove amb la celebració dels Premis Princesa de Girona 2026, en una gala presidida pels Reis i acompanyats per la Princesa Leonor i la Infanta Sofia. L'acte posarà en valor la trajectòria excepcional de sis joves que exemplifiquen una nova generació capaç de transformar la societat des de la ciència, la cultura, l'empresa i l'àmbit social.



Entre els premiats trobem a **Patricia Aymà**, guardonada en CreaEmpresa, una biotecnòloga i emprenedora que impulsa solucions sostenibles amb impacte global.

Cofundadora de Benviro, ha desenvolupat bioplàstics biodegradables a partir de residus orgànics, demostrant que la innovació pot construir models industrials viables i respectuosos amb el medi ambient.



En l'àmbit artístic, la directora i guionista **Gemma Blasco** ha estat reconeguda pel seu talent narratiu i la seva capacitat per abordar temes socials des d'una mirada personal i contemporània. La seva pel·lícula *La furia* ha consolidat una trajectòria emergent dins del cinema espanyol.



El Premi Social recau en **Hatim Azahri**, un líder comunitari que transforma la realitat del barri del Poble-sec a través de l'acció col·lectiva i el treball amb joves en risc d'exclusió, impulsant projectes inclusius basats en l'esport i la participació.



En investigació, el cordovès **Rafael Luque** ha estat reconegut per la seva tasca en l'estudi d'exoplanetes i per acostar la ciència a la societat, amb una trajectòria marcada tant per l'excel·lència científica com per la divulgació.



Pel que fa a la categoria internacional, l'astrofísic mexicà **José Eduardo Méndez Delgado** destaca per les seves aportacions al coneixement de les nebuloses i l'evolució de l'univers, amb projectes de referència internacional. L'acompanya **Mercedes Bidart**, emprenedora social argentina que, a través de la fintech Quipu, facilita l'accés al crèdit a microemprenedors, contribuint a reduir desigualtats econòmiques a l'Amèrica Llatina.



Amb aquestes sis veus, els Premis Princesa de Girona 2026 es consoliden com la gran festa del talent jove: una celebració d'històries inspiradores que projecten futur, generen oportunitats i mostren que el talent, quan es connecta amb propòsit, té el poder de transformar el món. 

1R TORNEIG SOLIDARI DE FUTBOL CADET SUB 16

SERGIO AYALA

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

EQUIPS CONFIRMATS



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

+ info patrocinadors a:

TORNEOSERGIOAYALA.COM



**05-06
SET. 2026**

SANT FELIU DE GUÍXOLS

Organitza:

Rotary
Club de Girona



En benefici de:



Amb la col·laboració de:



**ELOI
AMAGAT**

Rotary
Club Costa Brava



Rotary
Pamplona





El negoci més important de la pròxima dècada no és la IA. És allò que l'alimenta.

“La revolució de la intel·ligència artificial està generant una oportunitat d'inversió molt més gran i menys visible: l'energia, les infraestructures i els recursos que la fan possible”.



Durant dècades vam pensar que el petroli era el recurs més estratègic del planeta. Avui, potser la gran matèria primera del segle XXI és una altra: l'electricitat.

L'explosió de la intel·ligència artificial està captant tots els titulars. Parlem de ChatGPT, Nvidia, robots, agents intel·ligents i automatització. Però darrere de tota aquesta revolució digital existeix una realitat molt física.

Cada consulta, cada model entrenat i cada nou centre de dades consumeix una quantitat enorme d'energia.

Les grans empreses tecnològiques han iniciat una cursa silenciosa per assegurar-se accés a electricitat, xarxes de distribució, centres de dades, bateries i capacitat d'emmagatzematge energètic.

Per primera vegada en molts anys, l'energia deixa de ser simplement un cost operatiu per convertir-se en un avantatge competitiu.

I això té implicacions molt rellevants per als inversors.

Quan invertim, sovint ens fixem en les empreses que apareixen a les portades. Però la història demostra que moltes vegades els grans guanyadors són aquells que proporcionen les eines i les in-

fraestructures necessàries perquè una revolució sigui possible.

Durant la febre de l'or, molts dels beneficis no els van obtenir els cercadors d'or, sinó els venedors de pales i pics.

Avui passa una cosa semblant.

La IA necessita energia, semiconductors, centres de dades i infraestructures capaces de suportar una demanda creixent.

Per això, quan observem els mercats amb una mirada llarga, apareixen oportunitats que van molt més enllà de les empreses tecnològiques tradicionals.

Utilities, infraestructures energètiques, xarxes de transmissió, centres de dades, bateries o determinats segments industrials poden convertir-se en alguns dels grans protagonistes dels propers anys.

A Sforza continuem convençuts que les millors decisions d'inversió no neixen d'intentar endevinar què passarà demà, sinó d'entendre què continuarà sent important durant la pròxima dècada.

Perquè la gran pregunta ja no és qui desenvoluparà la millor intel·ligència artificial. La gran pregunta és:

Qui tindrà prou energia per alimentar-la? 3G



STRATMARK ADVISORY

STRATMARK ADVISORY

CONSULTORIA ESTRATÈGICA DE MÀRQUETING DIGITAL



621 28 31 93



stratmark.adv@gmail.com



Quan les marques deixen de parlar i comencen a generar text

La intel·ligència artificial està transformant silenciosament la comunicació corporativa. Cada vegada més continguts publicats per empreses —notes de premsa, publicacions a xarxes socials, newsletters, còpies publicitaris o respostes automatitzades— ja no passen necessàriament per un equip humà de Comunicació. Són produïts, parcialment o totalment, per sistemes capaços de generar llenguatge coherent, ràpid i adaptat a objectius comercials específics. El resultat és una explosió de contingut corporatiu aparentment correcte. Però també una erosió progressiva de la veu real de les marques.

La IA permet a les empreses comunicar més, més ràpid i amb menys cost. Pot generar desenes de variants d'un missatge, adaptar-lo a diferents canals i mantenir una activitat constant sense descans. Des d'un punt de vista operatiu, és una eina extraordinàriament eficient. El problema apareix quan l'eficiència substitueix el criteri. Quan la comunicació deixa de ser una expressió de posicionament per convertir-se en una producció contínua de textos optimitzats.

Moltes marques ja comencen a sonar igual. Mateixes estructures, mateix to aparentment proper, mateix vocabulari emocional calculat. La IA tendeix a homogeneïtzar perquè aprèn dels patrons dominants. I les empreses, pressionades per mantenir presència constant, acaben prioritzant la freqüència sobre la singularitat. El resultat és una comunicació corporativa cada vegada més correcta, però també més intercanviable.

Per al consumidor, això té conseqüències profundes. Quan un missatge sembla escrit per una màquina, encara que sigui funcional, es trenca part de la relació simbòlica amb la marca. La comunicació deixa de transmetre intenció humana i passa a percebre's com una capa automatitzada de persuasió. El lector pot no saber exactament si aquell text l'ha escrit una persona o no, però detecta una absència: menys risc, menys matís, menys autenticitat.



Això no significa que la IA destrueixi la comunicació corporativa. Significa que redefineix què tindrà valor dins seu. Les marques que només utilitzin la IA per augmentar volum acabaran dissoltes dins el soroll general. En canvi, aquelles que mantinguin una veu recognoscible, una visió clara i una coherència real destacaran més que mai. Quan qualsevol empresa pot generar contingut, el diferencial ja no és publicar, sinó tenir identitat.

També canvia el rol dels departaments de Comunicació. La seva funció ja no serà redactar cada peça manualment, sinó definir el marc conceptual, el criteri i la personalitat de la marca. La IA pot executar, però no pot decidir qui és l'empresa ni què representa realment. Pot imitar un to, però no construir una cultura corporativa amb convicció.

En aquest nou escenari, la comunicació deixa de ser una qüestió de producció textual i es converteix en una qüestió de credibilitat. Les empreses que deleguin completament la seva veu a sistemes automàtics acabaran comunicant molt, però significant poc. I en un entorn saturat de missatges artificials, la diferència no la marcarà qui generi més contingut, sinó qui continuï transmetent una intenció humana recognoscible darrere de cada paraula. **3G**

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

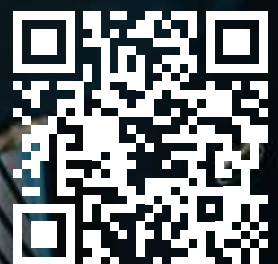
Finalitats hipotecàries,
separació de béns,
herència, valor de
mercat.

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

2026

PREMIS
AEEG
EMPRESARIS I EMPRENEDORS

Els Premis AEEG tornen el 9 de juliol



La intel·L'Associació d'Empresaris i Emprenedors de Girona (AEEG) celebrarà el XXXI Sopar de Gala i la XXII Edició dels Premis AEEG. Una nit que reconeix l'excel·lència empresarial de les nostres comarques i que any rere any reuneix al voltant de 200 professionals, autoritats i referents de la societat gironina.

Els Premis AEEG són avui un dels esdeveniments més consolidats del calendari empresarial de Girona. Més de dues dècades reconeixent els projectes que marquen la diferència, visibilitzant el talent local i posant en valor el compromís de les empreses que fan avançar el territori.

El 9 de juliol, la nit de l'empresari gironí. **EG**

Patrocina

La Finca Mas Battle
ESDEVENIMENTS DEL MIMOLET

IRONTECH
Industrial Platform Computing

GIRONA MOTOR SHOP

nexoGestion
Interim Management per a Pimes

Grup Autopodium
EMPRESSES

La DIGITAL impser

Col·labora

Diputació de Girona

Ajuntament de Girona

Mitjà Oficial de Comunicació

Diari de Girona

Patrocini de Taules

nexoGestion
Interim Management per a Pimes

SilverGold
Patrocina

EL TEU AMIC INFORMATIC

JOSEPSALVAT|PR

Cam Bech
since 1981

forrellat
CONSULTORS

CIS INFORMÀTICA
Serveis informàtics professionals

Oxford

inmoVerse ASR

Sifu

blixel.ai

sal de mar
ANÀLISI PERSONAL I CORPORATIVA

Joca Charters

Rotary
Club Satèl·lit Girona

Business Networking

imàtica
Tech for Business

Centre Verd

La teva empresa ja fitxa digitalment?

El fitxatge digital de la jornada laboral
és **obligatori per a totes les empreses**.
Sense excepcions. Sense excuses.
Fem-ho fàcil, junts.

App mòbil i web per a tots els treballadors

Integrat amb qualsevol ERP

Informes llestos per a Inspecció de Treball

Implantació en 24h

Eduardo Tornero Soler

Soci Director de Kernel Legal

935 95 35 35

eduardo.tornero@kernellegal.com



Un respir per als propietaris: el Suprem anul·la el Registre Únic de Lloguer



El Tribunal Suprem acaba d'anul·lar el Registre Únic de Lloguer, una mesura dissenyada per posar fre al lloguer vacacional i de temporada que des del primer moment va generar polèmica per endinsar-se en competències que no corresponen a l'Estat central, duplicant requisits normatius i ofegant així els propietaris d'habitatge.

El Suprem és clar: l'Estat no té títol competencial per establir una regulació exhaustiva d'un registre nacional que se superposa als registres autonòmics existents pel que fa a la inscripció d'immobles destinats a arrendaments turístics. Tanmateix, la sentència també reconeix l'existència d'un problema en matèria d'habitatge, tot i que deixa clar que això no elimina la necessitat d'abordar-lo respectant la legalitat i el nostre marc constitucional.

Aquesta nul·litat demostra que l'afany de control no pot anteposar-se al respecte al repartiment competencial: els propietaris no haurien de pagar les conseqüències d'una norma mal dissenyada des del seu origen. Resulta especialment greu que s'exigís una taxa i un número de registre estatal per a una matèria que, com ara reconeix el Suprem, corresponia regular a cada comunitat autònoma i a cada ajuntament.

Més enllà del debat sobre l'habitatge, el que aquesta sentència posa de manifest és que el propietari va ser, una vegada més, el primer a suportar les càrregues d'una regulació precipitada i jurídicament feble. Els propietaris afectats tenen ara una base sòlida per reclamar la devolució de les taxes abonades i, si escau, els danys derivats d'haver hagut de complir amb un tràmit declarat nul. **EG**



CUINA ÍNDIA
AMB ÀNIMA FAMILIAR

maharaja

Al nostre restaurant, **cada plat neix d'una història familiar** i de l'estima per l'autèntica cuina índia. Sabors intensos, espècies seleccionades i una atenció propera perquè cada visita se senti **com a casa**.

✦ CARRER BARCELONA, 83, 17003 GIRONA ✦





Intel·ligència artificial: entre l'oportunitat i la dependència

La intel·ligència artificial ja no és una tecnologia de futur. És una realitat present a les empreses, als despatxos professionals, a les escoles i també a la vida quotidiana de moltes persones. Ens ajuda a escriure millor, analitzar dades, automatitzar processos, atendre clients o prendre decisions amb més informació.

Però, com passa amb totes les grans revolucions tecnològiques, cal mirar més enllà de l'entusiasme inicial. Ara vivim, en certa manera, l'"efecte demo": tot sembla fàcil, ràpid i gairebé màgic. Les grans plataformes ofereixen eines espectaculars, però al darrere hi ha infraestructures enormes, costos energètics molt elevats i inversions multimilionàries en centres de dades, processadors i capacitat de càlcul.

Aquesta dependència creixent ens ha de fer reflexionar. Què passa si una eina deixa de funcionar? Si canvien les condicions del servei? Si les dades sensibles d'una empresa depenen sempre de tercers? O si el cost d'utilitzar aquestes tecnologies augmenta de manera significativa?

La resposta no és rebutjar la intel·ligència artificial, sinó incorporar-la amb criteri. Les empreses han de formar-se, experimentar i aprofitar-ne el potencial, però també pensar en plans B. En alguns casos, pot tenir sentit combinar serveis al núvol amb sistemes propis o infraestructures més controlades, especialment quan parlem de dades sensibles, compliment normatiu o processos crítics.

L'IA serà una eina clau per a la competitivitat de les empreses. Però el repte no és només utilitzar-la, sinó fer-ho de manera segura, sostenible i estratègica. La tecnologia ha d'estar al servei de l'empresa, no convertir l'empresa en dependent de la tecnologia. **EG**



La Selva

Jordi Bellvehí

Arrels i ales

Les arrels són signe de pertinença a una terra, a un subsòl, a una societat concreta que té una cultura, una manera de ser i una manera de fer pròpies.

Les arrels són molt importants en una empresa industrial, perquè a més del primer propòsit relacionat amb l'activitat principal de l'empresa, sempre determinen un segon o tercer propòsit accessori i inherent consistent en millorar el teixit productiu i tenir un impacte positiu en el territori i la gent que hi viu.

Les empreses industrials creen riquesa; llocs de treball, comandes a proveïdors, consum en els comerços, impostos i tributs, autoestima i orgull, atracció i retenció de talent, nens a les escoles i molt més.

Arrels profundes també comporten proveïdors de proximitat, Km0, no deslocalitzar, responsabilitat social, sostenibilitat i bon govern.

Les arrels que són signe de subjecció i fermesa, no estan contraposades amb la flexibilitat, el pensar en gran i el tenir la mirada llarga. Al contrari, un bon arrelament et permet

créixer més alt i volar més lluny sense oblidar, ni perdre mai de vista d'on ets i on pertanyes.

La flexibilitat és molt important en una empresa industrial en els temps en que vivim, en que ens hem d'adaptar a un entorn que canvia cada mes, en que cal saber llegir el moment i improvisar; en que el canvi constant esdevé ordinari i s'assumeix igual que l'horari laboral. Aquella indústria rígida, que no es sàpiga adaptar ràpid i bé als canvis externs, ho té molt malament per sobreviure.

Les ales també fan molta falta. Cal que les nostres empreses no només estiguin arrelades, que ho estan, i siguin flexibles, que ho són; sinó que cal que pensin en gran i que trenquin sostres de cristall i complexes o comoditats que durant molts anys han fet que les empreses familiars gironines, la gran majoria, tinguessin un sostre insuperable. Cal sortir fora i internacionalitzar. Ens calen multinacionals gironines. Ens calen empreses gironines cotitzades. Ens calen empreses molt grans i molt fortes i amb molt de poder i possibilitats.

Les empreses fortes fan més fort el territori. **EG**



Gironès

Josep Prat

Finançament alternatiu: El motor de creixement i relleu a l'empresa gironina

Com a delegat de l'associació i advocat de PRAT SÀBAT ADVOCATS, observo diàriament com el teixit empresarial de Girona s'enfronta a dos reptes crítics: la necessitat d'escala per competir globalment i la complexitat del relleu generacional. En moltes de les operacions que gestionem al despatx, els fons de Capital Privat i Venture Capital han deixat de ser vistos com a mers inversors per esdevenir aliats estratègics.

L'entrada d'un fons suposa sovint el "canvi de marxa" que una empresa necessita per professionalitzar-se i créixer mitjançant la internacionalització o l'adquisició de competidors. Lluny de la fredor financera, aquests socis actuen com un "personal trainer" que acompanya l'empresari, aportant disciplina i visió externa sense substituir la seva execució.

En casos de falta de continuïtat o bloqueig familiar, el fons exerceix un paper de "bisagra", alineant interessos contraposats i facilitant una sortida digna per a branques familiars que volen desinvertir. A més, permet a l'empresari diversificar el seu patrimoni, reduint la seva por al risc i permetent-li prendre decisions ambicioses que abans no s'atrevia a entomar per prudència familiar.

Tanmateix, aquest "matrimoni" entre empresa i fons és complex. Com a advocats, la nostra tasca a PRAT SÀBAT és garantir que l'alineació d'interessos quedi segellada jurídicament i que l'assessorament faciliti una transició d'èxit. Establir contactes amb fons i assessors de forma anticipada és, sens dubte, la millor estratègia per assegurar el futur i la competitivitat de la nostra economia real. **3G**



Marta Puig

distribuïdora independent d'Enagic



Qui és la Marta Puig?

Soc la Marta Puig, distribuïdora independent d'Enagic, una empresa japonesa amb **52 anys d'experiència** en tecnologies relacionades amb el tractament de l'aigua. Després de molts anys treballant en el món de l'educació i desenvolupant projectes familiars, vaig decidir emprendre en un àmbit que connecta amb els meus valors: la salut, el benestar i la sostenibilitat. El meu objectiu és ajudar les persones a prendre consciència de la importància de l'aigua en la seva vida diària.

Com i quan neix aquest projecte?

Aquest projecte neix l'any 2025, arran d'un procés de transformació personal i professional. Vaig descobrir una tecnologia que em va fer reflexionar sobre la qualitat de l'aigua que consumim i utilitzem cada dia. A partir d'aquí vaig iniciar una formació intensa i vaig decidir compartir aquest coneixement amb altres persones que també volen millorar els seus hàbits de vida.

Quins serveis i valors aportes dins el sector?

Ofereixo assessorament personalitzat sobre solucions relacionades amb l'aigua per a la llar, demostracions pràctiques, seguiment dels clients i formació continuada.

Un dels aspectes que més m'agrada explicar és que el nostre cos està format aproximadament per un 70% d'aigua, i per això la qualitat de l'aigua que bevem és fonamental. Però també és important la que fem servir per dutxar-nos. La pell és l'òrgan més gran del cos i està en contacte diari amb l'aigua. Per aquest motiu també treballo amb sistemes que contribueixen a reduir la presència de clor a l'aigua de la dutxa, ajudant a protegir la pell i el cabell de manera més natural.

Els valors que apporto són proximitat, confiança, honestat, sostenibilitat i un tracte molt personalitzat.

Cap a on es dirigeix el negoci?

Cada vegada hi ha més persones preocupades per la seva salut, la qualitat dels aliments que consumeixen i la qualitat de l'aigua que utilitzen. Crec que el futur passa per una major conscienciació sobre els hàbits quotidians que influeixen en el nostre benestar. La meva intenció és continuar creixent en aquest sector, ampliant col·laboracions amb professionals de la salut, l'esport i el benestar.

Quins avantatges i dificultats trobes dins el teixit empresarial?

L'avantatge principal és que hi ha una sensibilitat creixent cap a la salut i el medi ambient. Les persones cada vegada busquen més informació i volen alternatives que els ajudin a viure millor.

La dificultat més gran és que encara existeix molt desconeixement sobre la importància de l'aigua i sobre les diferents opcions disponibles. Per això considero que una part molt important de la meva feina és informar, educar i resoldre dubtes.

Quins projectes de futur tens?

Vull continuar impulsant projectes relacionats amb el benestar integral, la salut preventiva i la sostenibilitat. També tinc la voluntat d'organitzar més xerrades informatives, ampliar la meua xarxa de col·laboradors i seguir ajudant famílies i professionals a prendre decisions més conscients sobre la seva qualitat de vida.

Coneixes l'AEEG? Quina relació hi tens?

Sí, conec l'AEEG i considero que desenvolupa una tasca molt important per donar suport al teixit empresarial gironí. Entitats com aquesta faciliten les connexions entre professionals, fomenten la col·laboració i ajuden a generar noves oportunitats de negoci. La meua relació és la d'una emprenedora que valora molt els espais de networking i de creixement empresarial que ofereixen les associacions del territori. 



“La salut no depèn d'un únic factor, sinó de petits hàbits quotidians. L'aigua és un dels més importants perquè forma part de nosaltres. Si cuidem l'aigua que bevem i la que utilitzem cada dia, estem invertint en benestar, salut i qualitat de vida.”

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



Els diners dels fundadors: la primera prova

Quan algú decideix emprendre, sovint pensa en la idea, el producte, el mercat o fins i tot en com aconseguir finançament o inversors. Però hi ha una pregunta molt més incòmoda, i alhora imprescindible: quants diners hi posaran els fundadors?

En les etapes inicials, els fundadors han de posar-hi diners. Sí o sí. No només perquè el projecte necessiti recursos per començar, sinó perquè és una manera clara de demostrar compromís. Si els mateixos emprenedors no estan disposats a assumir una part del risc, difícilment podran convèncer altres persones, entitats financeres o inversors que ho facin.

Una opció molt habitual és el bootstrapping: créixer amb re-

ursos propis, reinvertint els primers ingressos i controlant molt bé cada despesa. És una via molt sana perquè obliga a vendre, a escoltar el mercat i a no gastar més del necessari. Però també té una contrapartida evident: normalment es va més lent. I anar lent no sempre és dolent, però cal saber-ho abans de començar.

El problema principal no és només d'on surten els diners, sinó calcular bé quants diners calen. I aquí molts emprenedors cometen un dels errors més importants: infravalorar les necessitats de finançament.

Per fer-ho bé, cal sumar dues grans partides. La primera és el pla d'inversions inicials: local, maquinària, estoc, tecnologia, permisos, mobiliari, desenvolupament de producte o qualsevol element necessari per posar el projecte en marxa. La segona és la previsió de pèrdues dels primers mesos, o fins i tot anys. Perquè una empresa pot començar a vendre i, tot i així, continuar perdent diners durant un temps.

Aquest càlcul és clau. No fer-lo bé pot deixar el projecte sense oxigen just quan comença a funcionar. I moltes empreses no tanquen perquè la idea sigui dolenta, sinó perquè han començat amb menys recursos dels que realment necessitaven.

Emprendre és assumir risc, però no hauria de ser improvisar. El primer finançament comença a la butxaca del fundador, però sobretot comença en unes previsions ben fetes. **3G**

27 DE SETEMBRE

Teatre Municipal de Girona
11:00h

*Associació
de Donants
de Sang*



**UNEIX-TE A UNA
CELEBRACIÓ QUE
RECONeix 50 ANYS DE SOLIDARITAT,
COMPROMÍS I VIDA COMPARTIDA.**

Perquè darrere de cada donació hi ha molt més que un gest: hi ha una comunitat que respon, un territori que s'implica i una manera d'entendre la vida des del compromís amb els altres.

www.donantsdesang50.com
adsgj@gidonantsdesang.cat





De la comunitat al producte: *el nou paradigma dels creadors de contingut*



Durant dècades, la majoria de negocis han seguit un mateix camí: primer es crea un producte o servei i després es busca un mercat al qual vendre'l. Les empreses desenvolupen una oferta i inverteixen en màrqueting, comunicació i vendes per captar clients.

Però l'economia dels creadors de contingut ha capgirat aquest procés.

Els influencers, youtubers, podcasters o creadors digitals no acostumen a començar amb un producte. Comencen amb una comunitat. Generen contingut, construeixen confiança i creen una audiència fidel al voltant dels seus coneixements, experiències o interessos. Quan aquesta comunitat assoleix una dimensió rellevant, apareix la gran pregunta: com es monetitza?

Fins ara, la resposta més habitual ha estat la col·laboració amb marques. El creador promoua productes de tercers i rep una compensació econòmica. Tanmateix, cada vegada més creadors busquen models que els permetin generar més valor i independència.

La tendència és clara: passar de promoua productes aliens a crear productes propis. Cursos, esdeveniments, marques de consum o llibres són algunes de les opcions que permeten convertir una comunitat en un negoci sostenible.

És en aquest context on neixen empreses especialitzades com Dashbook. A diferència d'una editorial tradicional, està enfocada exclusivament a creadors de contingut i influencers. El seu objectiu no és només publicar llibres, sinó ajudar-los a transformar el seu coneixement i la seva marca personal en un producte capaç de generar ingressos i reforçar el vincle amb la seva comunitat.

La Creator Economy està demostrant que les regles del joc han canviat. Mentre que les empreses tradicionals treballen per trobar clients per als seus productes, els creadors ja disposen de la comunitat i el repte és crear els productes adequats per aportar-li valor. Un canvi de paradigma que està obrint noves oportunitats de negoci i impulsant l'aparició d'empreses especialitzades capaces d'acompanyar aquesta transformació. 



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.associacioterapeutica1.com



Joan Bonmatí
Consultor Energètic
Grupo trebol Energía



Laura García
Consultora Energètica
Grupo Trebol Energía



Energies renovables: una oportunitat que hem de saber aprofitar



La transició energètica ja és aquí. En els darrers anys hem fet créixer molt la generació d'energia renovable, sobretot amb plaques solars i parcs eòlics. Això és una bona notícia: vol dir menys emissions, més energia produïda a prop i menys dependència de combustibles fòssils. Però aquest creixement també ha fet aparèixer un repte important: el sistema elèctric no sempre està preparat per aprofitar tota aquesta energia.

En alguns moments del dia, especialment al migdia, quan hi ha molta producció solar, es genera més electricitat de la que es consumeix. Quan passa això, els preus poden baixar molt, fins i tot arribar a zero o ser negatius. Pot semblar positiu per al consumidor, però per a les empreses que han invertit en projectes renovables és un problema, perquè els costa recuperar la inversió. Cap energia és realment gratuïta: darrere hi ha terrenys, permisos, equips, manteniment, finançament i anys de feina.

Per això, el debat ja no és només si cal posar més renovables. La resposta és que sí, però cal fer-ho millor. Necessitem una xarxa elèctrica més preparada, més capacitat per connectar nous projectes i més eines per gestionar l'energia quan sobra. Les bateries i altres sistemes d'emmagatzematge seran clau, perquè permeten guardar l'energia quan n'hi ha molta i utilitzar-la quan fa més falta, per exemple al vespre.

També cal facilitar que els projectes que ja estan avançats no quedin aturats per manca de finançament o per tràmits massa llargs. Si aquests projectes caduquen, haurem perdut temps, diners i oportunitats per avançar cap a un model energètic més net.

I, finalment, cal explicar millor aquesta transició al territori. Els municipis han de poder participar-hi i veure'n beneficis reals: ingressos, serveis, ocupació i energia de proximitat. Les renovables no han de ser vistes com una imposició, sinó com una oportunitat compartida.

El repte d'avui no és frenar les renovables. És preparar el sistema perquè tota aquesta energia neta es pugui aprofitar bé, amb sentit comú, amb planificació i amb retorn per al país. **3G**

ARA TE PREMI

ser soci d'Energie Fitness Girona

de l'1 al 31 de juliol, porta un amic al gimnàs i, si es fa soci, entraràs al sorteig d'una escapada amb ótravel

entrena,
comparteix
i deixa que
aquest estiu
et sorprengui

ótravel

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

energie fitness

@energiefitnessgirona
Carrer Barcelona, 57,59, 17002 Girona
+ 34 656 92 19 18



La revolució silenciosa de la intel·ligència artificial



L'any 2020, un client ens va demanar una funcionalitat interessant: incorporar intel·ligència artificial dins del nostre gestor documental per identificar persones. El sistema havia de detectar cares en fotografies, associar-les a una persona i, a partir d'aquí, permetre cerques automàtiques dins d'un fons de milers d'imatges.

Ho vam aconseguir. El sistema funcionava, identificava persones amb un percentatge de confiança molt elevat i convertia unes fotografies aparentment desordenades en informació consultable. Però, quan vam presentar el projecte, algú va fer una pregunta que ens va desconcertar: "I no podria buscar també totes les fotos on aparegui una màquina concreta, en un país determinat, amb una persona concreta, fent la pregunta en llenguatge natural?"

La resposta va ser clara: NO. Es podia entrenar un model per reconèixer cares, maquinària o determinats patrons, però cada nou cas requeria un volum molt elevat de dades, entrenament i temps. La intel·ligència artificial encara no estava preparada per entendre el contingut d'una imatge o d'un document amb la naturalitat amb què ho comencem a veure avui.

Poc després, l'arribada de models com ChatGPT va evidenciar que estàvem entrant en un canvi de cicle. No només en la manera com escrivim o busquem informació, sinó en la manera com treballaran les empreses, els programes i fins i tot els dispositius que fem servir cada dia.

Ara el repte ja no és preguntar-se si cal incorporar intel·ligència artificial, sinó on té sentit fer-ho. Integrar IA per moda pot no aportar

res. Aplicar-la bé, en canvi, pot transformar processos: classificar documents, entendre continguts, accelerar validacions, detectar errors o permetre cerques que abans eren impensables.

La IA generarà oportunitats, però també disruptcions. Algunes tasques desapareixeran, d'altres canviaran profundament i en sorgiran de noves. Com va passar en altres revolucions tecnològiques, el valor no estarà només en la tecnologia, sinó en la capacitat d'adaptar-la amb criteri. Cal informar-nos, entendre com pot afectar el nostre lloc de treball i, sobretot, formar-nos i adaptar-nos.

La revolució de la IA ja no és futur. És present. I, com tota revolució silenciosa, avança més ràpid del que sembla. 

LA TECNOLOGIA E-CLUTCH JA ÉS A BLANMOTO

BLANMOTO  **HONDA**

BLANMOTO GIRONA - C/ BARCELONA, 151

BLANMOTO BLANES - AV. D'EUROPA, 45

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



Això és el que has de saber sobre la nova Llei de Transparència Salarial

Quan entra en vigor i com afectarà la teva empresa

El mercat laboral es troba a les portes d'un canvi de paradigma històric: **a partir del 7 de juny, els estats membres hauran d'aplicar la Directiva de Transparència Retributiva.**

Aquesta normativa no és un simple tràmit administratiu, sinó que redefineix completament la manera com les empreses contracten, promocionen i gestionen les seves estructures salarials, acabant amb el secretisme, garantint el principi d'igualtat de retribució per a una mateixa posició i posant el focus en la igualtat de gènere.

Aquestes són les 4 obligacions que tindrà a partir d'ara la teva empresa, tingui el nombre de treballadors que tingui:

Adeu al «salari segons vàlua».

Totes les ofertes de feina hauran d'incloure el salari inicial o una franja salarial concreta definida abans de la primera entrevista. Les fórmules opaques queden totalment prohibides.

Prohibició de preguntar el sou anterior.

Ja no es podrà preguntar als candidats quina era la seva retribució en feines anteriors. L'objectiu és evitar que es perpetuin les bretxes salarials històriques d'una empresa a una altra.

Dret a la informació dels empleats.

Qualsevol treballador tindrà dret a sol·licitar per escrit els nivells salarials mitjans del seu grup professional, desglossats per sexe.

La barrera del 5%.

Si es detecta una bretxa salarial superior al 5% entre homes i dones que fan una feina equivalent, i aquesta no es pot justificar amb criteris objectius (com l'antiguitat o la formació), l'empresa estarà obligada a fer una avaluació retributiva i aplicar mesures correctores.

Aquesta nova llei també obliga a les empreses de més de 100 treballadors a redactar informes periòdics de bretxa salarial i entregar-los a les autoritats corresponents.

I compte, perquè saltar-se aquestes normes pot costar car. Les sancions van des de multes lleus per errors de forma (uns 600 €) fins a multes molt greus que poden superar fàcilment els 6.000 € o més per a casos de discriminació directa.

Perquè la transició sigui un èxit i no un maldecap d'última hora, des de Hooba et recomanem dur a terme tres accions clau: definir les bandes salarials de cada lloc de feina, revisar la igualtat interna per detectar possibles desviacions superiors al 5%, i formar els equips de selecció per eliminar hàbits prohibits per la nova llei.

Amb Hooba Recursos Humans centralitzes l'organització del teu equip, controles el registre horari digital i estalvi- es temps des del primer dia. Perquè quan digitalitzes la gestió dels recursos humans, es nota en els resultats. **EG**

Palau de Fires de Girona
64a EDICIÓ

**LA FIRA
DE MOSTRES**

DONEM LA VOLTA A LA FIRA. I A TU, ET VOLEM DINS.

**29 d'octubre -
1 de novembre de 2026**



57.000

VISITANTS 2025

281

EXPOSITORS 2025

83%

REPETEIXEN

7.900 m²

SUPERFÍCIE CONTRACTADA

**Entra i explora tot el que hem pensat
per a tu i per a la teva empresa.**





ESGARRADET DE CASTELLÓ

Una deliciosa amanida de bacallà, que té nom propi: Esqueixada o bacallà esqueixat a Catalunya i, al País Valencià, bacallà (o abadejo) llescat, Espenecat, Esgarradet, Amanida de tomaca i bacallà a Castelló, etc. A l'Alt Camp també se'n diu simplement amanida – de bacallà o ganyims-, ja que pot incloure ambdós ingredients, amb un toc original. Els ganyims o ganyils són ganyes de tonyina salada, i és un mot propi del Camp de Tarragona. Els esgarrats valencians solen incloure all tallat fi.

Ingredients

1/2 kg de bacallà del morro (o una mica menys)
2 o 3 tomàquets
Olives negres (opcional)
Oli d'oliva extra verge
Sal
2 alls

Recepta

Dessaleu el bacallà, ja desfilat o esqueixat a trossets, canviant l'aigua diverses vegades fins que, tastant-lo, veieu que està a punt. També el podeu dessalar tota una nit, a talls més grossos. Si és bacallà esqueixat ja preparat, el podeu dessalar sota l'aixeta.

Després –això és important– cal que l'escorregueu molt bé, prement-lo, si cal, fort amb les mans. Poseu-lo en un plat fondo i afegiu-hi la tomaca tallada a trossos petits o galls. Saleu-ho, amb moderació. Tireu-hi els alls picats ben fins.

Adorneu-ho amb les olives negres, si n'hi poseu. Ruixeu-ho amb abundant oli d'oliva.

Notes

Per reeixir una bona Esqueixada cal tenir en compte: -la qualitat dels ingredients- bacallà del millor, i no més ordinari, creient que esqueixat no es nota-, i tomàquets madurats al sol i de bona mena.

Tastar abans el punt de sal: això és molt important, ja que una bona Esqueixada no ha de ser salada, però tampoc fada.



La ginebra va ser el primer batec de **NUT**
El punt de partida d'una manera d'entendre
la destil·lació:



**ARTESANAL
ATREVIDA I
OBSESSIONADA
AMB EL DETALL**

NUT
DESTILERIA

Pol. Ind. V2, Carrer dels Brucs, 8
17111 Vulpellac, Girona
@nutdestileria
www.ginnut.com
hola@destilerianut.com

Fundació Privada Gentis

C/Passeig dels Països Catalans, 132 - Salt

Telf. 972 405 455

www.gentis.org



Incorpora: treball en xarxa per connectar persones, entitats i empresa a Girona



Les empreses que volen créixer saben que **L**comptar amb **persones amb actitud** és clau. El programa **Incorpora de la Fundació “la Caixa”** connecta empreses amb persones que busquen una oportunitat laboral, aportant compromís, motivació i valor real als equips i al territori.

A la província de Girona, **Fundació Gentis participa com a entitat coordinadora del programa Incorpora**, liderant el treball en xarxa amb les entitats socials. A més, és qui executa el **Punt d'Autoocupació Incorpora**.

Incorpora treballa amb **persones en situació de vulnerabilitat**, com ara persones aturades de llarga durada, joves sense experiència laboral, persones migrants, majors de 45 anys, persones amb discapacitat o amb dificultats socials i econòmiques. L'objectiu és facilitar oportunitats reals d'accés al món laboral amb acompanyament professional i posar en valor les seves capacitats i actitud.

Per a les empreses, Incorpora ofereix un **servei sense cost d'intermediació laboral**: definició de perfils, preselecció de candidatures i suport durant tot el procés. Això permet incorporar persones motivades, amb seguiment i adaptació a les necessitats reals de cada equip.

El programa també reforça la **responsabilitat social empresarial**, generant impacte positiu i millorant la competitivitat a través de la diversitat.

D'altra banda, el **Punt d'Autoocupació Incorpora**, gestionat per Fundació Gentis, acompanya persones amb iniciativa emprenedora per transformar idees en projectes empresarials viables amb suport al seu finançament, generant nova activitat econòmica al territori.

La clau d'Incorpora és clara: **connectar oportunitats i persones amb actitud per tal que es puguin ocupar i autoocupar**.

Si voleu incorporar persones compromeses i generar impacte, **Incorpora és la vostra aliada.** 



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

Julieta de Masdevall

Presidenta

Associació Contra el Càncer a Girona


 associació
contra el càncer
a Girona

La fotoprotecció també és prevenció laboral

La radiació solar forma part del nostre entorn quotidià, però l'exposició continuada i sense mesures de protecció pot comportar riscos greus per a la salut. El càncer de pell és el tumor amb un creixement més accelerat al món i, tot i això, és un dels més previsibles si s'adopten hàbits adequats de fotoprotecció. A Girona, on molts sectors econòmics desenvolupen la seva activitat a l'aire lliure, aquesta realitat pren una especial rellevància.

Amb la campanya «**Està protegit, però la seva pell no**», l'Associació Contra el Càncer a Girona fa una crida al teixit empresarial perquè incorpori la protecció solar dins la seva cultura preventiva. L'objectiu és clar: reduir el risc de càncer de pell en l'àmbit laboral i promoure entorns de treball més segurs. La iniciativa posa el focus en col·lectius especialment vulnerables, com el personal de construcció, agricultura, transport, jardineria, hostaleria i turisme, logística o

esports a l'aire lliure, així com professionals de la prevenció de riscos laborals. En aquests sectors, gran part de l'exposició solar és no intencional, però igualment perillosa.

La campanya treballa per augmentar la percepció del risc, desnormalitzar el bronzejat com a ideal estètic i combatre la desinformació amb missatges clars i basats en evidència. També impulsa la detecció precoç, una eina essencial per millorar el pronòstic del càncer de pell.

Les empreses poden contribuir-hi amb accions senzilles però decisives: facilitar barrets i roba adequada, garantir zones d'ombra, adaptar horaris, fomentar l'ús de fotoprotector i oferir formació específica. La pell té memòria, i protegir-la és un compromís compartit.

La prevenció del càncer de pell és possible. I el paper de les empreses és clau per fer-la realitat. **3G**

Està protegit, però la seva pell no.

Recorda:

- Evita el sol entre les 11h i les 17h
- Tapa't el cap i la pell amb roba
- Fes servir crema de protecció solar preferentment FPS 50

Informa't aquí:

Disponible 24h | 365 dies
900 100 035
contraelcancer.es

associació
contra el càncer
a Girona

**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.



UE–Mercosur: què implica realment l'aplicació provisional de l'acord

En el comerç internacional, els grans titulars sovint simplifiquen una realitat molt més complexa. L'entrada en aplicació provisional de l'acord entre la Unió Europea i Mercosur del passat 1/5/26 n'és un exemple clar. Moltes empreses importadores han interpretat aquest acord com la desaparició automàtica dels aranzels, però la realitat duanera és força més matisada.

Els primers dies d'aplicació ja han generat consultes habituals: “Ara tot entra al 0%?”, “Cal continuar acreditant l'origen de la mercaderia?”, “Quina documentació s'ha de presentar?”. La resposta, en la majoria de casos, és que **els avantatges aranzelaris existeixen, però estan condicionats**.

Els acords comercials de la UE no acostumen a eliminar els drets duaners de manera immediata. El més habitual és trobar calendaris de **desgravació progressiva**, amb reduccions escalonades al llarg dels anys, protecció de sectors sensibles i, en alguns productes, contingents limitats. Això fa que una mateixa partida aranzelària pugui passar gradualment d'un 6,5% a un 5,2%, després a un 3%, i només eventualment arribar al 0%. En alguns sectors, fins i tot, l'aranzel mai desapareix del tot.

A aquesta realitat s'hi afegeix un segon element essencial: **l'origen preferencial**. Per poder aplicar els tipus reduïts, les empreses han d'acreditar correctament que la mercaderia compleix les regles d'origen establertes a l'acord. Sense

aquesta prova documental, l'Administració aplica automàticament l'aranzel general de tercers països (NMF).

Per tant, els nous acords comercials no s'han d'interpretar com una simplificació absoluta, sinó com una oportunitat que exigeix més control documental, coneixement tècnic i planificació operativa.

Per a les empreses gironines amb activitat internacional, això implica revisar amb detall el TARIC, validar l'origen de les mercaderies i entendre els calendaris aranzelaris aplicables a cada producte.

En comerç exterior, sovint la diferència entre competitivitat i sobrecost es troba en els petits detalls. 

**Descobreix
l'espai on
fer créixer
el teu projecte**



Xarxa Gironina d'Espais d'Allotjament Empresarial

La Xarxa Gironina d'Espais d'Allotjament Empresarial concentra tota l'oferta pública d'espais per a empreses i persones emprenedores de la demarcació de Girona.

A través del portal de promoció conjunta, pots cercar fàcilment espais disponibles adaptats a les teves necessitats: locals comercials, naus industrials, obradors, oficines, espais de cotreball, tallers i sales de reunions.

ddgi.cat/xgeae



**Diputació
de Girona**

Eduard Villanueva Botella
 Director Grup Ditecsa
 President PIMEC Joves Girona



Crear talent, per crear país

El recent Informe Fènix —elaborat per un equip d'economistes de prestigi, coordinat per Xavier Roig, redactat per Xavier Cuadras-Morató, Modest Guinjoan i Miquel Puig, i assessorat per noms com Jordi Galí, Guillem López-Casasnovas o Jaume Ventura— posa damunt la taula una realitat que no podem ignorar: la competitivitat de Catalunya dependrà menys dels recursos materials que de la nostra capacitat de generar talent, productivitat i valor afegit. Les dades de l'informe són clares: la productivitat explica gairebé el 90% de les diferències de renda entre territoris europeus, i la nostra ja és un 13% inferior a la mitjana. Hem crescut afegint hores, no valor.

Això planteja una pregunta de país: pot Catalunya esdevenir un pol d'atracció d'inversió industrial i de reindustrialització puntera, d'alt valor afegit, i revertir així el pes de sectors —el turisme de sol i platja o la gran indústria agroalimentària— que generen molta ocupació però amb productivitat i salaris més baixos? El mateix informe ho apunta: cal especialitzar la captació d'inversió estrangera cap a llocs de treball qualificats. Aquest és el camí cap a millors sous i més prosperitat.

I aquí em faig una segona pregunta: estem orientant bé els joves cap a aquestes oportunitats? A les comarques gironines, les empreses industrials, tecnològiques, energètiques i de serveis professionals fa temps que alerten de la dificultat de trobar perfils qualificats. No només enginyers, sinó també tècnics formats per la Formació Professional, una via que encara no rep el reconeixement que mereix i que, lluny de ser un pla B, és la palanca més directa per connectar joves i feines de valor.

Perquè el repte de fons no és només crear llocs de treball, sinó crear-ne de bons: feines amb capacitat real de talent, alt valor afegit i salaris elevats,



que són les que de debò fan créixer l'economia i el benestar. La qüestió, doncs, no és tant retreure res a ningú, sinó preguntar-nos com fem que el model educatiu —i la societat en general— es pugui recolzar més en empresaris contrastats, amb experiència i al capdavant d'importantes empreses d'èxit, amb participació real en la indústria i en serveis competitiu, capaços d'atraure els joves i de despertar-los interès per les professions de futur.

Necessitem que aquest coneixement arribi més enllà de les pròpies empreses: que la societat s'apropi al teixit productiu, s'hi pugui recolzar i en rebi assessorament sobre com es creen, precisament, aquestes oportunitats. El talent i els bons llocs de treball no apareixen sols; es construeixen quan empresa i societat treballen plegades.

El talent no es troba: es forma, s'orienta i s'acompanya. La competitivitat del demà es construeix avui. **EG**

TAN-LUX

TANCAMENTS DE PVC I ALUMINI

L'aire condicionat de l'oficina costa diners...

Si els tancaments no aïllen bé,
tota aquesta energia marxa a fora
i la factura no para de pujar.



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

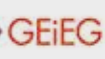
CORPORACIONS I PATRONALS



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

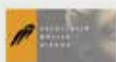


Diputació de Girona

CONSELLS COMARCALS



ASSOCIACIONS



FUNDACIONS



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

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



Subscripció, publicitat i articles



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



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



☎ 618 738 892

✉ jbellvehi@gixgi.cat

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

www.gixgi.cat



NOU GLC ELÈCTRIC.

Supera les teves expectatives.

Dissenyat per superar tot el que esperes d'un Mercedes-Benz.
707 km d'autonomia màxima amb tecnologia de càrrega ultraràpida, pantalla MBUX
Hyperscreen amb IA i una presència inconfusible. **Gaudeix** del màxim nivell de confort.
Descobreix el GLC elèctric portat a la seva màxima expressió.



140 YEARS OF
INNOVATION

GLC 400 4MATIC Consum "combinat": 16 kWh/100 km. Emissions de CO₂ en el cicle mixt: 0 g/km. Autonomia elèctrica: 666 km.

Garatge Plana

Concessionari Mercedes-Benz

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

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