EMPRESARIAL GIRONA

79 La revista empresarial de les comarques gironines Número 79– Octubre-Desembre 2026 – 4,5€

El preu de créixer massa ràpid

Quan l'èxit es converteix en problema





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

SUMARI







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

Edita
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
Imàtica Studio

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

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

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

AMB CRITERI

Benvolguts amics i amigues,

Arribem a la recta final de l'any, el moment de tancar balanços i dibuixar els plans del 2027. I per això mateix és un bon moment per aturar-se un instant abans de tornar a córrer.

Vivim envoltats d'una pressió constant per fer més. Però els negocis que perduren no són necessàriament els que van més de pressa, sinó els que saben cap on van i per què. Aquest és l'esperit amb què hem preparat aquesta edició, sigui quin sigui el teu sector o la mida del teu negoci.

Com cada tardor, l'AEEG serà present al Saló de l'Emprenedoria de la Fira de Mostres de Girona. Hi serem per escoltar, orientar i acompanyar tothom qui s'hi acosti, tant si el teu negoci tot just comença com si fa anys que està en marxa.

I si aquests mesos de planificació et fan plantejar com pot ajudar la IA al teu negoci, el Punt IA de l'AEEG continua a la teva disposició. Orientació gratuïta, directa i sense tecnicismes. Escaneja el codi QR i fes la teva consulta.

Punt IA
PUNT DE SUPORT

Recorda: aturar-se a pensar no vol dir renunciar a l'ambició. Vol dir posar-la al servei d'un projecte que tingui sentit i que s'assembli a qui el lidera.

Núria Carreras i Bertinetti
Presidenta AEEG



montepio
GIRONA
mutualitat des de 1929

Especialistes en assegurances de **salut** i **decessos**



Informa-te'n i no deixis passar l'oportunitat de beneficiar-te de fins a 3 quotes gratis en la teva nova assegurança de salut.

Promoció vàlida de l'1 d'octubre al 31 de gener de 2027.

Consulta les condicions de la promoció al web
montepiogirona.com

972 486 486

Girona quadruplica la inversió estrangera en cinc anys

La inversió internacional ha guanyat pes a les comarques gironines durant els últims cinc anys. Entre el 2021 i el 2025, Girona ha captat 348,2 milions d'euros d'inversió estrangera, quatre vegades més que durant el quinquenni anterior, del 2016 al 2020. El creixement confirma una major capacitat del territori per atreure projectes empresarials de fora i, sobretot, per transformar-los en activitat econòmica i ocupació.

En aquest període s'han materialitzat 19 projectes internacionals, un 27% més que en els cinc anys anteriors, segons les dades d'ACCIÓ, l'agència per a la competitivitat de l'empresa de la Generalitat. Aquestes operacions han permès crear o mantenir uns 1.600 llocs de treball, un 67% més que entre el 2016 i el 2020. Més enllà de l'import global, les xifres mostren que la presència de capital estranger s'ha consolidat com un factor cada vegada més rellevant per al teixit empresarial gironí.

L'evolució de Girona s'inscriu en una tendència general de creixement al conjunt de Catalunya. Entre el 2021 i el 2025, els projectes d'inversió estrangera captats amb el suport d'ACCIÓ han mobilitzat 4.267 milions d'euros, un 143% més que durant el quinquenni anterior. En conjunt, aquestes inversions han contribuït a crear o mantenir més de 30.000 llocs de treball.

El creixement s'ha accelerat especialment els últims exercicis. El 2024 Catalunya va superar per primera vegada els 1.000 milions d'euros anuals d'inversió captada i el 2025 va tornar a marcar un màxim, amb 1.105 milions, un 5% més. Durant aquest últim exercici es van materialitzar 101 projectes d'empreses internacionals.

Una part important d'aquest capital es concentra en activitats industrials i tecnològiques. El 2025, la indústria manufacturera va representar el 38% dels projectes captats a Catalunya, mentre que les activitats tecnològiques van suposar el 25% i l'R+D, el 14%. Les TIC i l'electrònica, l'automoció, la química i la indústria farmacèutica figuren entre els sectors amb més presència.

A Girona, el 2025 va tenir un pes més modest, amb tres projectes i 13 milions d'euros d'inversió, però aquesta dada puntual contrasta amb la forta expansió acumulada durant el conjunt del quinquenni. El salt dels últims cinc anys situa les comarques gironines en una posició més visible dins del mapa català d'atracció de capital internacional.

El repte dels pròxims anys serà consolidar aquesta trajectòria. La Generalitat s'ha fixat captar 6.000 milions d'euros i 600 projectes d'inversió estrangera fins al 2030, en una estratègia que també busca ampliar territorialment l'impacte d'aquestes inversions. EG






FIN
vols amb **FINNAIR** (taxes incloses)
trasllats aeroport - hotel
4 nits **SANTA'S HOTEL SANTA CLAUS****** (dormir + esmorzar)
trasllats hotel - aeroport
assegurança d'assistència
LÀND
IA
des de 1.500€
*preu per persona
ó travel
viatjant somnis
visita'ns a otravel.agency
escriu-nos a hello@otravel.agency
ó truca'ns al +34 872 22 07 86

L'aeroport de Girona es prepara per fer un salt d'infraestructura

L'aeroport de Girona-Costa Brava afrontarà un nou cicle d'inversions que ha de permetre modernitzar les instal·lacions i reforçar el seu paper com a infraestructura estratègica per a l'economia gironina. El nou Document de Regulació Aeroportuària (DORA III), aprovat pel Consell de Ministres per al període 2027-2031, preveu destinar-hi 112,4 milions d'euros.

El programa inclou la millora de la zona d'embarcament, l'adequació de l'espai d'arribades de vols no Schengen, el redisseny de l'aparcament d'autobusos i l'ampliació de la plataforma on estacionen les aeronaus. També s'hi faran actuacions al camp de vol.

Una de les intervencions amb més potencial estratègic serà la contribució d'Aena a la futura passarel·la que connectarà la terminal amb l'estació d'alta velocitat prevista a tocar de l'aeroport, una connexió que pot reforçar la intermodalitat i ampliar la seva àrea d'influència.

La inversió gironina forma part dels 1.962 milions d'euros previstos als aeroports catalans fins al 2031, dins d'un programa estatal de prop de 13.000 milions. El pla es finançarà amb els ingressos del sistema aeroportuari i prioritza la modernització, la seguretat, la sostenibilitat i la millora de l'experiència dels passatgers. A Catalunya, la inversió més important la rebrà El Prat, amb 1.760 milions, si bé aquesta inversió no contempla encara la construcció de la tercera pista.

L'absentisme laboral creix i preocupa les empreses gironines

Dues de cada tres empreses gironines asseguren que l'absentisme laboral ha augmentat durant els últims dos anys, segons una enquesta de la Federació d'Organitzacions Empresarials de Girona (FOEG) entre prop de 200 empresaris, gremis i associacions. Un 44,2% considera que l'increment ha estat considerable i un 21,2%, lleuger.

La principal preocupació no és tant el cost directe de les absències com les dificultats per mantenir l'activitat. El 76% de les empreses afirma que té problemes per trobar substituts, mentre que el 69,2% alerta de la sobrecàrrega que assumeix la resta de la plantilla i el 66,3% apunta a un increment dels costos laborals. L'impacte és especialment significatiu en les pimes, amb equips més reduïts i menys capacitat per redistribuir tasques.

Entre les causes, el 63,5% de les empreses considera que es fa un ús inadequat de les baixes, tot i que la mateixa patronal adverteix que aquesta percepció no acredita l'existència de frau. També s'assenyalen la manca de motivació, els problemes de salut i les dificultats de conciliació.

Per això, la patronal gironina reclama més agilitat i coordinació en la gestió de les incapacitats temporals. Alhora, l'enquesta evidencia marge de millora dins les mateixes empreses: més de la meitat no disposen de cap pla o protocol específic per gestionar l'absentisme.

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, Nº 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/

El preu de créixer massa ràpid

Quan l'èxit es converteix en problema





Ho has viscut, o ho has vist de prop. Un negoci que va bé, que de cop comença a anar molt bé, i que en qüestió de mesos es converteix en una màquina que ningú sap del tot com gestionar. Els clients arriben, la facturació puja, l'equip creix, i al mateix temps tot sembla a punt d'esquerdar-se. Reunions que no acaben en res, processos que depenen de persones concretes i que s'aturen quan no hi són, decisions que es prenen de pressa perquè no hi ha temps per pensar-les. Ets més gran que abans, però no et sents més sòlid.

Aquest és un dels patrons més freqüents i menys explicats del teixit empresarial català. No el fracàs, sinó el creixement mal gestionat.

Catalunya, terra de pimes que creixen sense xarxa.

El 99,8% de les empreses actives a Catalunya són pimes. D'aquestes, el 95,2% tenen menys de 10 treballadors. Són dades de Foment PIME que dibuixen un teixit empresarial format majoritàriament per empreses molt petites i disperses, que han crescut de manera orgànica, sovint sense planificació estructural, i on el fundador continua sent el centre de gravetat de totes les decisions.

Quan una empresa d'aquest tipus creix de cop, el problema no és l'ambició. El problema és que l'estructura no creix al mateix ritme que la facturació. I això té un cost que no sempre apareix als comptes de resultats, però que es nota cada dia: en l'esgotament de l'equip, en els errors que es repeteixen, en les oportunitats que es perden per manca de capacitat de resposta.

Segons dades de PIMEC, el 55,4% de les pimes catalanes identifiquen la pressió sobre els marges com el seu principal desafiament. Una part important d'aquesta pressió no ve només dels costos externs, sinó de la ineficiència interna que genera créixer sense ordre.

El moment en què el creixement es gira en contra.

Hi ha un punt d'inflexió que molts empresaris reconeixen quan el passen, però poques vegades anticipen. És el moment en què l'empresa ha superat la mida que el fundador pot gestionar des del control directe, però no ha desenvolupat encara les eines, els processos i les persones per funcionar de manera autònoma.

En aquesta fase, tot costa més del que hauria de costar. Incorporar una persona nova significa setmanes de formació improvisada. Atendre un client nou pot generar errors en l'atenció dels actuals. Obrir una nova línia de negoci o una nova zona geogràfica implica estirar un equip que ja anava just. I el pitjor: el fundador acaba fent més hores que mai, però amb la sensació que perd el control a mesura que l'empresa és més gran.

Reconeixes aquesta situació? És el patró de creixement de la majoria de les pimes que no han invertit a temps en estructura.

Què significa "refer-ho tot des de zero".

Hi ha empreses que arriben a un punt de no retorn i decideixen aturar-se. No per tancar, sinó per refer. Reorganitzar el que s'ha construït de manera improvisada. Definir rols i responsabilitats que fins aleshores existien només en el cap del fundador. Documentar processos que fins aleshores vivien en la memòria de dues o tres persones clau. Invertir en eines de gestió que fins aleshores semblaven un luxe innecessari.

Aquesta reorientació té un cost important, tant en temps com en recursos. Sovint implica mesos de menor productivitat mentre l'equip s'adapta a noves maneres de treballar. I quasi sempre requereix incorporar perfils que l'empresa no tenia: algú que gestioni persones, algú que estructuri l'operativa, algú que prengui decisions financeres més enllà de l'Excel que porta anys gestionant el comptable.

El que és més dur d'acceptar és que tot això s'hauria pogut fer abans, amb menys dolor i menys cost. Però quan l'empresa anava bé, no semblava urgent. I aquí està la trampa: el creixement desactiva l'alarma que hauria d'avisar que cal parar i construir millor.

La decisió que ningú vol prendre quan tot va bé.

El problema de fons no és la manca de coneixement. La majoria d'empresaris saben que haurien de tenir un organigrama clar, processos documentats i indicadors que els permetin prendre decisions amb dades. El problema és el moment: quan l'empresa creix, no sembla el moment adequat per aturar-se a ordenar. I quan deixa de créixer, ja és tard per fer-ho sense pressió.

La realitat és que estructurar una empresa no és una tasca per fer quan hi ha temps lliure. És una decisió estratègica que s'ha de prendre de manera deliberada, quan l'empresa encara encaixaria l'esforç sense que li costés la vida. I això gairebé sempre significa fer-ho abans del que sembla necessari.

Les empreses catalanes que han crescut de manera sostenible i han mantingut els marges en fases d'expansió comparteixen un tret comú: han invertit en estructura quan tot anava bé, no quan les coses començaven a anar malament. Han definit com funcionaria l'empresa amb el doble de persones abans de contractar-les. Han establert qui decideix què abans que les decisions es convertissin en un embut.

Créixer és bo. Créixer sense fonaments, no.

No hi ha res de dolent en voler créixer. De fet, és el símptoma d'una empresa viva, amb demanda i ambició. Però el creixement sense estructura és com construir més plantes sobre uns fonaments que no s'han revisat. A curt termini funciona. A mig termini, els cracs comencen a aparèixer.

La pregunta que val la pena fer-se no és "com creixem més ràpidament?" sinó "l'empresa que tenim avui està preparada per gestionar el doble de volum del que té ara?". Si la resposta és negativa o incerta, potser el pròxim moviment no és accelerar, sinó consolidar.

Perquè les empreses que duren són les que saben quan han de créixer i quan han de reforçar el que ja tenen.



Marta Fornells
Redactora



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

Representació en l'empresa familiar

Una de les qüestions que sol formar part del contingut de les constitucions o protocols familiars que ajudo a elaborar per a les famílies empresàries a les quals assessoro és la representació del soci familiar.

En absència d'una disposició expressa, la llei estableix determinades regles sobre la representació de menors i incapaces. No obstant això, la majoria dels meus clients prefereixen regular aquesta matèria de manera específica i limitar, pel que fa a les participacions o accions de l'empresa familiar, la representació a membres de la família de sang.

Convé ser conscients que el que es pacti en una constitució o protocol familiar pot quedar en lletra morta si no es trasllada posteriorment als instruments jurídics adequats, com els testaments o els poders preventius. Jo mateix, quan els meus fills eren menors, vaig designar a dues persones externes perquè poguessin representar-los en determinades circumstàncies.

Existeix, no obstant això, una altra forma de representació que amb freqüència s'obvia en les famílies empresàries: la del soci per una persona aliena a l'entorn familiar. I no em refereixo als consellers independents, que han de representar l'interès de tots els socis, sinó als consellers dominicals o fins i tot a la representació del propi soci en la junta general.

Quan un soci decideix ser representat o assessorat per un tercer aliè a la família, és habitual que la majoria familiar reaccioni inicialment amb recel. S'interpreta, a vegades, com un senyal de desconfiança o com l'entrada d'un element estrany en un àmbit que es considera estrictament familiar.

No obstant això, després d'un període d'adaptació, he vist en nombroses ocasions com aquesta percepció canvia. La família acaba valorant positivament la presència d'aquesta persona externa, especialment quan aporta coneixements, experiència, serenitat i una autoritat moral basada en la seva trajectòria i tarannà.

Encara que soc advocat de formació, solc recomanar que la persona triada no sigui necessàriament un advocat en exercici. Conèixer la llei és important, però en una empresa familiar també és fonamental entendre de negoci, finances i estratègia. I, a més, sobretot comprendre la dinàmica pròpia del sistema familiar, on les decisions no es prenen únicament amb criteris jurídics.

Començar una relació mitjançant un burofax o un requisit pot ser legalment correcte, però rares vegades és la millor carta de presentació si es pretén preservar la relació familiar. Es poden exercir els drets amb fermesa sense renunciar a les formes.

Perquè, com m'agrada recordar a les famílies empresàries amb les quals treball, l'amabilitat no impedeix la fermesa.



124 ANYS D'EXPERIÈNCIA.
TECNOLOGIA D'AVUI.

Prat Sàbat
ADVOCATS

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 STARTUPS
PER EMPRENEDORS I INVERSORS

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

Una sola salut per transformar la societat

Jaume Fàbrega i Vilà
President de la Cambra de Comerç de Girona

La salut és molt més que una qüestió assistencial. És també un àmbit estratègic per generar coneixement, impulsar la innovació, crear empreses i construir una economia més competitiva i sostenible. Connectar ciència i empresa no és, per tant, una opció, sinó una necessitat per afrontar els reptes del futur.

El desenvolupament d'un ecosistema de salut i benestar exigeix la col·laboració entre empreses, universitats, centres de recerca, sistema sanitari, administracions i emprenedors. Cap d'aquests actors, per si sol, no disposa de totes les eines per transformar el coneixement en solucions útils per a la societat. Cal compartir necessitats, establir aliances i facilitar que la recerca arribi al mercat.

Amb aquesta convicció, la Cambra de Comerç de Girona ha impulsat el Hub Salut i Benestar, una iniciativa per apropar el món empresarial a la recerca, la tecnologia i l'emprenedoria, generar oportunitats de negoci i ajudar les empreses a avançar cap a activitats de més valor afegit.

El futur Campus de Salut Girona-Salt representa una oportunitat extraordinària per a la demarcació. La integració de l'assistència sanitària, la docència universitària, la recerca biomèdica i la transferència de coneixement pot convertir-lo en un motor de transformació econòmica. Però aquest potencial no es materialitzarà automàticament: caldrà atreure talent, fomentar la col·laboració publicoprivada i connectar la innovació amb les necessitats reals de les empreses i la ciutadania.

Aquesta visió també ens porta al concepte "Una Sola Salut", que relaciona el benestar humà amb la salut animal i la dels ecosistemes. La sostenibilitat no és un complement de l'activitat econòmica, sinó una condició per garantir-ne la viabilitat. L'eficiència energètica, la gestió responsable de l'aigua, les cadenes de subministrament de proximitat i unes condicions laborals adequades són també factors de competitivitat.

Des de la Cambra volem contribuir a construir aquest ecosistema escoltant empreses, investigadors i institucions, identificant oportunitats i superant barreres. No es tracta de dissenyar el futur des d'un despatx, sinó de fer-lo possible mitjançant projectes compartits.

Feu-nos arribar idees, suggeriments, propostes. És el moment d'escoltar.

Créixer, transformar-se i competir: el repte empresarial de Girona

Pere Cornellà
President PIMEC Girona

El teixit empresarial gironí ha demostrat reiteradament capacitat d'adaptació, innovació i arrelament al territori. Però, en un context de transformacions accelerades, les pimes i les persones autònomes afronten reptes que condicionaran la seva competitivitat els pròxims anys.

Un dels principals és la productivitat. Necessitem empreses més competitives, digitalitzades i capaces d'incorporar la intel·ligència artificial i les noves tecnologies. Aquesta transformació, però, ha d'anar acompanyada de menys burocràcia, una fiscalitat favorable a l'activitat empresarial i un marc normatiu estable i adaptat a la realitat de les pimes.

També tenim el repte del talent: la manca de professionals, el relleu generacional i l'encaix entre formació i necessitats empresarials exigeixen reforçar la formació professional i la col·laboració entre empreses, administracions i centres educatius.

A Girona, tampoc podem parlar de competitivitat sense infraestructures, mobilitat, energia i connectivitat. Calen inversions que millorin els accessos als polígons, els desplaçaments dels treballadors, el subministrament energètic i la connectivitat arreu del territori.

Per això, des de Pimec Girona demanem a les administracions, especialment a la Generalitat, que els pressupostos aprovats es tradueixin en inversions efectives. Aprovar-los és imprescindible, però també cal garantir-ne l'execució amb calendaris realistes, responsabilitats clares, seguiment públic i procediments més àgils.

Les pimes i les persones autònomes volem participar en la definició i seguiment de les actuacions prioritàries. Cada inversió que s'endarrereix també ajorna oportunitats d'ocupació, prosperitat i futur per a les comarques gironines.

Els oficis, arrels que fan créixer el futur

Ernest Plana
President de la FOEG

A la Nit de les Empreses Gironines d'enguany vam decidir mirar cap als orígens i posar al centre els oficis. En un temps en què parlem —i hem de parlar— d'innovació, digitalització i intel·ligència artificial, ens va semblar oportú recordar que el futur també es construeix sobre coneixements que venen de lluny i sobre persones que saben fer bé la seva feina.

Abans de moltes empreses hi ha un ofici: una manera d'entendre els materials, de resoldre problemes i de convertir l'experiència en confiança. Aquest saber no s'improvisa. S'aprèn amb pràctica, paciència i criteri; sovint, al costat d'algú que ensenya allò que ha après al llarg dels anys. Així han començat molts projectes empresarials i així s'ha anat construint una part essencial de l'economia gironina.

Per això, enguany no volíem limitar-nos a parlar dels oficis. Amb la participació d'empreses i escoles, vam acostar diversos tallers a alumnes de les comarques gironines. Els infants van poder conèixer eines i materials, provar, construir i descobrir què eren capaços de fer amb les seves pròpies mans. Veure'ls concentrats, il·lusionats amb allò que estaven aprenent i orgullosos del resultat va ser una de les imatges més valuoses de la vetllada. Les vocacions necessiten oportunitats per despertar-se; primer cal poder veure, tocar i provar.

Les pomes de Girona que ens van acompanyar aquella nit expressaven, d'una manera senzilla, el mateix vincle amb les arrels. Darrere d'un fruit hi ha terra, pagesia, coneixement, oficis i persones. Reconèixer aquest origen no vol dir quedar-nos en el passat: vol dir saber què ens sosté mentre avancem.

Tenim el repte de fer més visibles les oportunitats professionals que ofereixen els oficis i d'enfortir la formació pràctica i la relació entre empreses i centres educatius. Des de la FOEG, volem continuar contribuint a aquest pont. Perquè els oficis formen part de la nostra història, però també són imprescindibles per al futur de les empreses i del país.



TOTS ELS NOSTRES INFORMES


Josep Planas
"Espa Bombas Eléctricas"


Àlex Passolas
"Ferreteria Puig"


Emmanuel Riu
"Dyneff"


Marià Lorca
"Milor"


Critóbal Colón
"La Fageda"


Josep Lagares
"Metalquímia"


Valter Rosso
"Gelats Dino"


Pere Cornellà
"Cafès Cornellà"


Jordi Serra
"Imperia"


Adriana Casademont
"Casademont"


Juli Soler
"El Bulli"


Manel Puigdemont
"Pordamsa"


Josep Massegur
"Massegur"


Cayetano Pérez
"Citylift"


Joaquim Teixidor
"Tactic Sport"


Dirk Spangenberg
"Haribo"


Miquel Jordà
"Eurofirms"


Antoni Escudero
"Grupo Escudero"


Francesc Bosch
"Dibosch"


José Antonio Revilla
"Evol6"


Ramon Anglada
"Rubau Tarrés"


Ramon Miquel Vilanova
"Miquel Alimentació"


Judith Viader
"Frit Ravich"


Josep Darnés
"Grup Darnés"


Josep M. Cadenas
"Servià Cantó"


Jordi Díaz Prat
"Point.P"


Manel Xifra
"Comexi"


Pere Padrosa
"Grup Padrosa"


Antoni Esteve
"Esteve"


Jordi Bosch
"Endemol"


Lluís Torrent
"Panini"


Enric Gimeno
"Sarfa"


Jaume Joher
"Roberlo"


Toni Castañer
"Castañer"


Jaume Guàrdia
"Concentrol"


Arcadi Armangué
"Grup Armangué"


Jordi Bell-lloch
"Finestra Confort"


Jan Andreu
"Grup Andreu"


Miquel Boix
"GSP"


Fèlix Jorba
"Tecalum"

Ferran Juncà
"Juncà Gelatines"

Joan Bech
"AUGI"

Francesc Julià
"Julià Grup"

Joaquim Felip
"Tanlux"

Xavier Fitó
"Bellapart"

Carme Balliu
"Balliu Export"

Lluís Guixeras
"TEG"

Josep Buixeda
"Costa Food Group"

Jaume Ros
"Palau de Bellavista"

Angel Mir
"Portes Bisbal SL"

Georgina Comas
"TMCOMAS"

Oleguer Burés
"Centre Verd"

Montserrat Jordi
"Wikiloc"

Miquel Roura
"Ceres Roura"

Sandra Masoliver
"Masoliver"

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
"1flex"

Blanca Moragas
"Moragas"

Jordi Grau
"Vins i Licors Grau"

Toni Quintana
"TQ Eurocredit"

Laura Erra
"Liquats Vegetals"

Xavier Garriga
"MyChefTool"

Stefi Batlle
"Bàsquet Girona"

Laura Seras
"Tecnic Bioprocess Solutions"

Silvia del Moral
"Del Moral"



Què és del moral? Com i quan neix?

DEL MORAL és una empresa familiar gironina dedicada a la distribució d'alimentació per al canal professional. La nostra història comença l'any 1986, quan el meu pare, Juan del Moral, va fundar l'empresa amb una clara vocació de servei i proximitat. Aquest 2026 celebrem el nostre 40è aniversari. Des de 2015, la direcció està assumida al 100% per la segona generació de la família, donant continuïtat al projecte original i preparant DEL MORAL per als reptes de futur.



Quins productes i serveis oferiu?

Oferim una àmplia gamma de productes per al canal professional: congelats, refrigerats, frescos, masses, gelats i altres solucions per a la restauració. Comptem amb 2.500 m² d'instal·lacions, capacitat per a 2.500 palets de congelat i una flota de 24 vehicles de repartiment. Més enllà del producte, el nostre principal valor és el servei: assortiment, assessorament, proximitat i logística pròpia àgil i fiable.

Cap on es dirigeix el negoci?

Ens trobem en una etapa de creixement. El 2025 vam tancar amb 20 milions d'euros de facturació i tenim l'objectiu de superar els 25 milions el 2030. Estem expandint-nos cap a la Costa Brava sud i invertint 7 milions d'euros en un nou centre logístic que triplicarà la superfície actual, amb la voluntat de seguir creixent, generar nova ocupació i contribuir a enfortir el teixit empresarial gironí.

Quins projectes de futur teniu?

El principal repte és consolidar aquest pla de creixement, combinant l'ampliació logística amb l'expansió territorial. Paral·lelament, continuarem apostant per la digitalització i l'eficiència dels processos, sense perdre la proximitat i el caràcter familiar que ens han definit durant aquests 40 anys.

Quins avantatges i dificultats trobeu dins del vostre sector i teixit empresarial?

El coneixement del territori, la proximitat amb els clients i l'agilitat en la presa de decisions són alguns dels nostres principals avantatges. Alhora, el sector afronta el relleu generacional, la captació de talent, l'increment de costos i una normativa creixent. Tot plegat està afavorint processos de concentració i la venda d'empreses a grups amb capital estranger. Creiem que és important preservar un teixit d'empreses familiars independents i arrelades al territori.

Coneixeu l'AEEG? Quina relació hi teniu?

Fins ara no havíem tingut una relació directa amb l'AEEG, i per això valorem especialment aquesta oportunitat d'apropar-nos a l'associació. Ens sembla molt interessant la seva tasca com a punt de trobada del teixit empresarial gironí. En un moment en què estem afrontant una nova etapa de creixement i una important aposta d'inversió al territori, és especialment valuós formar part d'aquest tipus d'espais.







Prevenció Laboral Gremi, l'ADN de la prevenció

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.

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 REVARDIT	RIPOLL
PALAFRUGELL - BEGUR	BLANES
FIGUERES	OLOT

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+.

Assistència tots els dies laborables de l'any.

PROACTIVITAT · 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).



Coneixement i professionalitat en el context de la **"Indústria 5.0"**

La consolidació de les activitats professionals i formatives en el context de la "Indústria 4.0", van afavorir l'increment de l'eficiència, la productivitat, l'optimització dels processos i la millora de l'activitat projectual entre els més evidents.

L'aplicació dels mètodes propis de la "Indústria 4.0" va generar una millora de les accions específiques de l'avançament continu i la innovació, potenciant la consolidació del coneixement i ampliant les possibilitats efectives dels professionals.

Al mateix temps es va obrir la possibilitat d'utilitzar eines i mètodes que produirien avantatges competitius. Al mateix temps permetia optimitzar els plans docents universitaris, millorant els continguts i ampliant la transmissió d'un coneixement més elevat.

La implantació de la "Indústria 5.0" conjuminada amb la IA no es considera una evolució de la "Indústria 4.0", és realment una ruptura que planteja una estratègia competitiva que evita les limitacions de l'atomització intensiva i la productivitat.

L'activitat col·laborativa de la interacció dels humans i els suports intelligents de la IA, generen nous perfils professionals anomenats "gestors de coneixement", incorporant més valor cognitiu. Aquests nous perfils redueixen el nombre de professionals existents en les activitats de la "Indústria 4.0". Tot això produeix un increment de la productivitat, la creativitat i la creació de sistemes adaptatius.

Així mateix, en el món universitari, aquesta nova situació permet un gran potencial de transformació dels perfils curriculars, possibilitant l'acceleració de l'aprenentatge, una àmplia consolidació del coneixement i aprofundir en la interdisciplinarietat.



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

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

danielmadern



Joaquim Clara Rahola
KHN Capital Consulting

Next Generation: què queda a Girona després dels fons?

El 31 d'agost de 2026 es va tancar el termini per assolir les fites i els objectius del Mecanisme de Recuperació i Resiliència. S'acaba així una etapa excepcional de subvencions, però no pas la necessitat d'invertir. A Girona, el balanç s'ha de mesurar menys pels anuncis i més per la capacitat productiva que queda al territori. La darrera desagregació territorial publicada per la Generalitat situava en 360 milions d'euros els recursos adjudicats a les comarques gironines fins a l'abril de 2024, repartits entre 8.455 beneficiaris. El 76% de l'import es concentrava en empreses i administracions locals: 130,2 milions per a les empreses i 143,4 milions per a ajuntaments, consells comarcals i altres organismes locals. La resta s'havia distribuït principalment entre particulars, centres de recerca i formació, entitats sense ànim de lucre i altres organismes públics. Entre les 1.604 empreses beneficiàries, el 97% eren pimes.

Aquestes dades mostren una penetració àmplia, però també el problema: adjudicar recursos no garanteix transformar l'economia. L'impacte només serà persistent si les noves instal·lacions, equips o processos augmenten la productivitat, redueixen costos energètics, generen vendes o milloren els serveis públics. Els projectes gironins permeten identificar efectes tangibles: calderes de biomassa, modernització de la indústria alimentària, reducció de primeres matèries, recerca biomèdica i inversions municipals. Tanmateix, encara no disposem d'una mesura agregada que permeti atribuir als fons un determinat augment del PIB o de l'ocupació provincial.

El final del programa canvia ara les regles. Les empreses deixaran de decidir amb una subvenció extraordinària sobre la taula i hauran de tornar a justificar les inversions pel seu retorn, la tresoreria i el cost del finançament. Alhora, començarà la fase menys visible: mantenir els actius, complir les obligacions de justificació i comprovar si els projectes funcionen sense ajut. L'escenari més probable és una moderació temporal de la inversió subvencionada, sobretot entre les pimes, seguida d'una selecció més exigent de projectes. Girona no quedarà sense fons europeus, però difícilment tornarà a disposar a curt termini d'un impuls comparable. El resultat final dependrà, per tant, de si aquests 360 milions han creat inversions capaces de sostenir-se i generar retorn, o només activitat vinculada al calendari de les convocatòries. El veritable èxit serà que, acabada la subvenció, la transformació continuï. EG



Eduard Batlle
Periodista i Consultor

L'èxit de Tradeinn

Un Marca Girona de l'Associació Catalunya Valley i La Factoria amb una empresa d'e-commerce de referència a Europa en la venda de material esportiu.

L'èxit de Tradeinn, nascuda i crescuda des de Celrà, és també l'èxit del seu creador i CEO, David Martín. Una trajectòria empresarial admirable, construïda amb visió, ambició i capacitat d'innovació. I el David s'ho mereix.

En només 17 anys d'història, Tradeinn preveu superar aquest any els 600 milions d'euros de facturació. Una xifra que explica per si sola la dimensió que ha assolit el projecte. Felicitats, David!

Actualment, la companyia compta amb més de 600 treballadors i gestiona unes 40.000 comandes diàries. Espanya, França i Alemanya són els seus principals mercats.

Una de les principals novetats és l'ampliació de la seu central de Celrà, que incorporarà 20.000 m^2 addicionals i que s'inaugurarà a mitjans d'octubre. Amb aquesta ampliació, les instal·lacions arribaran als 50.000 m^2.

Una història d'èxit empresarial que posa Celrà i Girona al mapa de l'e-commerce europeu. I, sobretot, un exemple de com una empresa nascuda aquí pot créixer fins a competir en un mercat global sense perdre les seves arrels. EG



Oriol Puig
Perdiodista

El valor de les relacions humanes

La intel·ligència artificial és capaç de generar textos, imatges i vídeos en qüestió de segons. Ens permet resoldre dubtes, treballar més de pressa i accedir a una quantitat d'informació que fa només uns anys hauria semblat inimaginable. Però aquesta abundància digital provoca un efecte contradictori: com més fàcil és reproduir una experiència a través d'una pantalla, més valor tindrà tot allò que només podem viure físicament.

Internet va democratitzar l'accés a la informació i les xarxes socials van multiplicar les possibilitats de relacionar-nos. Ara la IA accelera encara més aquest procés. Tenim més connexions que mai, però això no vol dir que siguin millors. Podem demanar el sopar sense sortir de casa, comprar sense entrar en una botiga o mantenir una conversa sense veure ningú cara a cara. Guanyem comoditat, però també perdem contactes que construeixen comunitat.

Ja als anys vuitanta del segle XX, John Naisbitt defensava que, com més tecnologia incorporéssim a la nostra vida, més necessitat tindríem de compensar-la amb contacte humà. Quatre dècades després, aquella intuïció sembla més vigent que mai. El que és real, irrepetible i compartit es converteix en un bé escàs.

Això ajuda a entendre per què continuem omplint estadis per escoltar cançons que tenim disponibles al mòbil, viatgem per conèixer llocs que podem veure des del sofà o paguem per participar en experiències col·lectives. No busquem només el producte. Busquem ser-hi, compartir-lo i sentir que aquell moment no es repetirà.

La tecnologia pot complementar les experiències virtuals, però difícilment podrà reproduir del tot la sensació de viure-les.

Potser una de les grans paradoxes de la revolució de la intel·ligència artificial serà aquesta: després de dècades utilitzant la tecnologia per acostar-nos al món digital, la mateixa tecnologia pot acabar recordant-nos el valor d'estar junts en el món real. 3G



Josep Salvat
Consultor de comunicació

Comunicar per deixar llegat

Comunicar no és només sortir als mitjans. Ni acumular impactes, publicar cada dia a LinkedIn o aconseguir que una nota de premsa aparegui en una dotzena de capçaleres. Tot això està molt bé, és clar. Però és només el principi. En comunicació corporativa hauríem de parlar molt més del que aconseguim.

És el que els professionals anomenem l'outcome. El resultat real de la comunicació. Perquè darrere d'una notícia, una entrevista o una bona història hi ha d'haver alguna cosa més: més clients, més socis, més leads, més vendes, més posicionament... En definitiva, que la comunicació deixi petjada i transcendeixi més enllà de l'impacte immediat.

Però per arribar-hi cal una habilitat que sovint oblidem: saber escoltar. Les empreses que comuniquen bé no són necessàriament les que més parlen, sinó les que millor entenen què està passant al seu voltant. Cada dia, l'agenda dels mitjans obre finestres d'oportunitat. Una nova tendència, una dada, un debat social, un canvi legislatiu, una crisi sectorial o una conversa que tot just comença; poden convertir una empresa en veu autoritzada si sap detectar el moment i té alguna cosa interessant a aportar.

Això exigeix abandonar certa comunicació que es mira al melic ("hem fet això", "hem llançat allò", "hem guanyat aquest premi"...) i mirar més per la finestra. Què interessa avui? De què parlaran demà els mitjans? I, sobretot, què hi podem dir nosaltres?

Potser aquest és el veritable llegat de la bona comunicació: no simplement aconseguir que parlin de tu, sinó aconseguir que, gràcies a haver comunicat bé, demà siguis una mica més rellevant que avui i t'acabis transformant en un líder d'opinió, reconegut i respectat en el teu camp. 3G

CLYYPE

Què és CLYYPE? Com i quan neix?

La idea del Clyype, com a equip de protecció respiratòria integral neix en el moment de la Covid.

Quins valors aporteu dins del sector?

Ens agrada parlar més de propòsits i el primer és salvar vides i prevenir malalties infeccioses i el segon és fer un projecte industrial gironí que tingui profundes arrels i llargues ales per internacionalitzar-lo i poder ajudar arreu del Món.

Un gran exemple és que ja estem col·laborant amb el Govern d'Uganda i amb Metges sense Fronteres per combatre l'Ebola.

Dins el Món de la protecció respiratòria el que aportem de nou és un sistema de nova generació, tecnològic, molt innovador, que té característiques que no tenen els que hi havia fins ara, com que filtra la inhalació i l'exhalació, és reprocessable, és lleuger i còmode i no porta tubs.

Cap on es dirigeix el negoci?

El nostre pla de negoci és una carta als reis màgics! Vull dir que hem decidit ser ambiciosos i no tenir complex de dir que volem fer una multinacional gironina del sector medtech i que no la volem vendre, sinó que volem que encara sigui de propietat catalana i aportar valor al territori i al país.

Això no vol dir que no toquem de peus a terra. Fa 5 anys que desenvolupem productes i estem en el moment de començar a vendre i demostrar la tracció del producte en el mercat. Sabem l'esforç que significa i ho fem amb il·lusió i determinació perquè el propòsit ho val.



Quins avantatges i dificultats us trobeu pel camí?

Dificultats moltes, en les certificacions, en els requisits dels clients i el mercat, en les patents, en la lentitud amb què avancen les coses, en el finançament i en moltes altres qüestions.

Però, per altre costat, tenim també moltes satisfaccions, perquè el producte agrada i ajuda i això omple i ho compensa tot. A més, també és d'agrair tota la gent que ens està ajudant i com aquest projecte s'ha convertit en un projecte de territori i veus que molta gent ho valora.



Com aconseguiu finançar el vostre projecte

El sistema no està ben estructurat per ajudar a projectes d'emprenedoria que comencen. El nostre projecte al ser ambiciós requereix inversió important i fins ara hem optat per anar a buscar capital privat de comarques gironines principalment i també tenim accionistes d'arreu de Catalunya.

No és gens senzill aconseguir capital de persones estalviadores i d'empresaris i empresàries del territori, però si ho aconsegueixes, són els millors socis i l'empresa esdevé molt més forta.

Ara tenim una ronda d'inversió oberta i busquem gent del territori que cregui en nosaltres i en el nostre projecte.



Coneixeu l'AEEG? Quina relació hi teniu?

Sí, coneixem molt l'AEEG des de fa molts anys i jo en soc membre i delegat a la comarca de la Selva. l'AEEG fa molt bona tasca pels emprenedors i empresaris. 3G



clyype.com



Oriol López
+34 932 118 296 / oriol@oriolopez.com

El preu de les decisions ajornades.

O decideixes tu, o decideix el calendari.

En els darrers mesos, tres empresaris del món dels serveis professionals han contactat amb mi per tractar temes de llarg abast per als seus negocis. Al Pere (enginyer) li ha sorgit una gran oportunitat que implicaria doblar la mida de l'empresa, tant pel que fa a facturació com a estructura. La Maria (advocada) té un problema intern derivat d'un soci que marxa sense haver planificat res. I el Ramon (informàtic) afronta un moment complicat per la irrupció de la IA al seu sector, i s'ha marcat l'objectiu de facturar 150.000 euros en els pròxims tres mesos.

Sovint, quan em demanen a què em dedico, responc que catalitzo decisions. Perquè triar és la base de la llibertat, i no fer-ho és negligir la feina de lideratge que pertoca a l'empresariat.

Deia l'escriptor valencià Joan Fuster que "tota política que no fem nosaltres serà feta contra nosaltres". A l'empresa passa exactament el mateix: la decisió que no prens acaba prenent-la algú altre, o els fets.

El Pere ja fa temps que havia d'haver pensat quin tipus de projectes volia perseguir i preparar l'empresa per absorbir-los adequadament. La Maria sabia que havia d'afrontar la successió del seu soci quan s'acostava l'edat de jubilació. I el Ramon no hauria d'haver deixat de vendre justament quan les coses anaven bé.

Cap dels tres no té avui un problema de mercat ni de capacitat. Tenen un problema de calendari. Són decisions que ara s'han de prendre de manera reactiva quan, fa uns anys, s'haurien pogut prendre proactivament. I la diferència no és la decisió en si (que també) sinó qui fa la tria: tu o les circumstàncies.

Perquè quan van venir a veure'm, tots tres sabien perfectament què havien d'haver fet. No els faltava criteri. Els faltava compromís.

I a tu, et ronda alguna decisió al cap de fa mesos (o anys!)? Si la resposta és Sí, pensa que el preu no el pagues avui, sinó el dia que ja no puguis triar.



Universitat de Girona
Fundació UdG: Innovació i Formació

Propers inicis!

🎓 Màsters de Formació Permanent

- **Direcció i Gestió d'Empreses (MBA)**
- **Tecnologies de la Informació Geogràfica i Ciència de Dades Espacials**

🎓 Diploma d'Especialització

- **Models Eficients de Recollida de Residus Municipals**

🎓 Diplomes d'Expert

- **Lideratge Personal i Gestió d'Equips**
- **Ecosistemes Innovadors: Lideratge de la Transformació Territorial**
- **Intel·ligència Emocional**

🎓 Cursos d'Especialització

- **Fiscalitat Avançada**
- **Sector Immobiliari**





Joan Blanco
Advocat
PRAT SÀBAT STARTUPS

Has pagat la factura, però el proveïdor no ha cobrat.
Qui assumeix el frau?

Reps un correu del proveïdor de sempre. T'avisa que ha canviat de compte bancari i et demana que hi abonis la factura pendent. L'import coincideix, el missatge sembla autèntic i fas la transferència. Dies després, el proveïdor et reclama els diners. Algú l'ha suplantat i el pagament ha acabat en un altre compte. La pregunta és inevitable. Hauràs de tornar a pagar?

Com a regla general, sí. El Codi Civil estableix que el pagament s'ha de fer al creditor o a una persona autoritzada per cobrar en nom seu. Per tant, si els diners s'han transferit al compte d'un estafador, el fet d'haver ordenat la transferència no significa necessàriament que el deute hagi quedat extingit. El proveïdor pot continuar reclamant la factura.

A partir d'aquí, però, cal analitzar com s'ha produït el frau. No és el mateix que el client rebi un correu des d'una adreça desconeguda o lleugerament modificada i canviï el compte sense fer cap comprovació, que trobar-nos davant d'un accés fraudulent al correu real del proveïdor, des del qual l'estafador segueix converses anteriors, coneix les factures pendents i comunica unes noves dades bancàries amb una aparença de total normalitat.

En aquest segon cas pot ser necessari valorar si el proveïdor va actuar amb la diligència exigible i si alguna deficiència en els seus sistemes o en la gestió de les seves comunicacions va contribuir de manera efectiva al frau. Si fos així, podria plantejar-se una responsabilitat seva pels danys causats. La qüestió no es resol, per tant, preguntant únicament a qui es va fer la transferència, sinó també qui va crear o va permetre l'aparença que va portar a efectuar-la.

D'altra banda, actualment els bancs han d'oferir un servei de verificació del beneficiari que permeti comprovar, abans de fer la transferència, si el nom indicat coincideix amb el titular del compte. Si el banc adverteix que no coincideixen i, malgrat això, s'ordena el pagament, l'entitat no respondrà pel fet que els diners s'hagin transferit a un beneficiari diferent de l'indicat. En canvi, si el banc no fa correctament aquesta verificació o no adverteix de la discrepància, i aquest incompliment provoca que la transferència s'executi de manera defectuosa, podria haver de reemborsar l'import transferit.

Ara, més enllà de determinar qui n'ha d'assumir la responsabilitat, la millor defensa continua sent la prevenció. Davant d'un canvi de compte bancari, una simple trucada al número habitual del proveïdor pot evitar bona part d'aquests fraus. I si l'engany ja s'ha produït, cal actuar immediatament, avisar el banc, contactar amb el proveïdor, denunciar els fets i conservar totes les comunicacions. Determinar qui acabarà assumint la pèrdua dependrà, en bona part, de poder reconstruir exactament com es va produir l'engany.



Centre Verd

PLANTES · FLORISTERIA · DECORACIÓ · MASCOTES · JARDINERIA

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)



Jordi Riera
AB Asesores
jr@abasesores.com

Quan un disseny és realment diferent?
El criteri de la Unió Europea

Registrar un disseny a la Unió Europea no significa que qualsevol diferència respecte d'un producte anterior sigui suficient per garantir-ne la protecció. Un dels elements essencials és el caràcter singular: el disseny ha de produir en l'usuari informat una impressió global diferent de la generada pels dissenys divulgats anteriorment.

La valoració europea no consisteix, per tant, a buscar petites diferències element per element, sinó a analitzar el conjunt. Per fer-ho, es té en compte el tipus de producte, la percepció i el grau d'atenció de l'usuari informat i, especialment, la llibertat de què disposava el dissenyador.

Aquest últim aspecte és especialment rellevant. Quan les exigències tècniques o funcionals deixen poc marge creatiu, petites diferències poden adquirir més importància. En canvi, quan el dissenyador disposa d'una gran llibertat formal, s'exigeixen diferències més significatives perquè el nou disseny generi una impressió global pròpia.

Una sentència recent del Tribunal General de la UE sobre un disseny de Crocs ho exemplifica: malgrat l'existència d'un element diferenciador —la corretja posterior—, el Tribunal va considerar que era secundari davant la gran similitud de la configuració general amb un disseny anterior.

La conclusió és clara: en matèria de dissenys, diferent no sempre significa prou diferent. El que determina la protecció és la impressió global que rep l'usuari informat.



PROTEGIM LES IDEES ... QUE MOUEN EL PROGRÉS
AB ASESORES
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

ip marketing

EL TEU PARTNER DE **CREIXEMENT**

+ ESTRATÈGIA
LEADS
AUTOMATITZACIÓ
CREATIVITAT
RESULTATS

EL CREIXEMENT NO PASSA PER SORT.

PASSA PER UNA ESTRATÈGIA REAL.

Convertim la teva visibilitat en oportunitats de negoci amb estratègia, creativitat, IA i automatitzacions que **generen resultats.**



MÉS LEADS | MÉS CLIENTS | MÉS EFICIÈNCIA | MÉS CREIXEMENT

ip-marketing.es | hola@ip-marketing.es

EL TEU PARTNER DE **CREIXEMENT**



Mar Frigola
Assessora d'Imatge
Personal i Corporativa

Vestir per Fires

Fa poc que hem acabat les vacances d'estiu i ja tenim a sobre les Fires i Festes de Sant Narcís. Recordo que quan era menuda, aquest era el moment d'estrenar l'abric i les sabates de la nova temporada. Gorro, guants i bufanda, també. Feia fred. Ara, en canvi, molts dies pugem al "Saltamontes" amb màniga curta i ballem a La Copa amb poc més.

Et donc unes idees d'estilisme perquè visquis la Festa Major amb comoditat i estil vagis on vagis!

1. Expositor Fira de Mostres

Passaràs moltes hores al teu estand i segurament moltes d'elles estaràs a peu dret. Aquí és molt important el calçat que triïs prioritzant la comoditat, l'estabilitat i l'amortiment sense renunciar a una imatge professional.

Evita sabates rígides, de sola fina, taló molt alt o completament planes. Ah i no se t'acudeixi estrenar mai el calçat el mateix dia de la fira, porta'l diversos dies abans perquè el peu s'acostumi i puguis comprovar que no frega en cap punt.

• ***INTERIOR:*** normalment sempre fa calor, sobretot quan hi ha molta gent. Però si et toca a prop d'una porta és possible que en alguns moments necessitis una peça de roba més, així que el millor és anar a capes com una ceba.

• ***EXTERIOR:*** tant la calor com el fred són més intenses a l'aire lliure així que potser et farà falta més d'una capa. Pensa en si fa vent o pluja per decidir quina és la peça adequada.

2. Atraccions fires

Si ets dels que t'agrada pujar a les atraccions o et toca acompanyar als més menuts et recomano que vagis "poc carregat" i ben preparat per sortir triomfant de l'experiència. Tria jaquetes o abrics amb butxaques que es tanquin (millor amb cremallera) per no perdre les coses i si portes bossa que es pugui creuar al cos i la puguis dur a la part davantera per tenir-la controlada.

Senyores, aquí és més pràctic pantaló que vestit.

3. Barraques a La Copa

Encara que ho intentis amb totes les teves forces és gairebé impossible sortir d'aquest espai sense que t'hagin tirat un parell de cerveses per sobre. La meva recomanació és que no agafis aquell abric que haurà d'anar a la tintoreria o aquella peça que et sabrà greu si veus que te l'han cremat amb una cigarreta.

Espero que et serveixi, a gaudir!



Silvergold Patrimonio



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.





678 935 351

ivanvalderrama@silvergoldpatrimonio.com

Referents que inspiren. Joves que transformen realitats.

El cicle Princesa de Girona INSPIRA portarà aquest darrer trimestre de l'any a Girona històries de talent, innovació i compromís protagonitzades per Premiats Princesa de Girona que contribueixen a transformar la societat.

El cicle Princesa de Girona INSPIRA, que se celebra durant tot l'any en diferents espais de la ciutat de Girona, posarà el focus aquest darrer trimestre de 2026 en àmbits tan diversos com la ciència, l'arquitectura, l'acció social i la innovació empresarial. Després de la participació al setembre del científic Samuel Sánchez, Premi Princesa de Girona Investigació 2015, el programa continuarà amb les sessions protagonitzades pels també premiats per la Fundació: l'arquitecte Manuel Bouzas, la fundadora i directora de l'ONG Betania, Begoña Arana, i l'emprenedor Sergio Álvarez-Leiva, que compartiran les seves experiències i aprenentatges amb els joves gironins.

A través d'aquestes trobades, la Fundació Princesa de Girona dona veu als seus premiats perquè es converteixin en referents inspiradors, compartint trajectòries marcades per l'esforç, la innovació i la voluntat de generar un impacte positiu en la societat. Aquesta iniciativa forma part de la missió de la Fundació d'acompanyar els joves en el seu desenvolupament personal i professional i d'impulsar referents capaços d'inspirar la societat.

Si vols assistir a alguna d'aquestes sessions i conèixer de primera mà les històries de joves que estan transformant àmbits tan diversos com la ciència, l'empresa, l'acció social o l'art, consulta el calendari d'activitats a la web de la Fundació Princesa de Girona. 3G



TECA i TERRITORI

CUINA DE PROXIMITAT

EVENTS

Sabors de la nostra terra, per als teus moments més especials

ESDEVENIMENTS PRIVATS

CÀTERING

PRODUCTE LOCAL

TERRITORI I TRADICIÓ

tecaiterritori.com



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



El futur no s'espera. Es finança.



Durant anys hem parlat de la intel·ligència artificial com una tecnologia de futur.

Aquest futur ja és aquí, però té una característica que sovint oblidem: necessita una quantitat extraordinària de capital.

La IA no viu només als algoritmes. Necessita semiconductors, centres de dades, xarxes elèctriques, sistemes de refrigeració, fibra òptica i una enorme capacitat de generació d'energia.

Goldman Sachs estima que els grans proveïdors tecnològics poden invertir prop de 755.000 milions de dòlars només aquest 2026. I la demanda elèctrica dels centres de dades podria créixer un 175% fins al 2030 respecte als nivells de 2023.

Estem, per tant, davant d'una transformació que va molt més enllà del sector tecnològic. Energia, indústria, infraestructures i finançament formen part de la mateixa revolució.

Però hi ha una segona variable que empresaris i inversors no podem ignorar: el preu del diner.

Després d'una dècada de tipus extraordinàriament baixos i bancs centrals molt previsibles, entrem en un entorn on la inflació, el cost del capital i els tipus d'interès poden ser més elevats i menys previsibles.

Això obliga a canviar la manera de prendre decisions. Ja no n'hi ha prou amb preguntar-nos quin serà l'escenari més probable.

Hem de preguntar-nos què passarà amb la nostra empresa, les nostres inversions o el nostre patrimoni si l'escenari previst no es compleix.

El gran repte dels pròxims anys serà precisament aquest: participar en una de les transformacions tecnològiques més importants de la història mentre aprenem, de nou, a conviure amb un capital que té preu.

El futur no s'espera. Es finança. I estar preparats per diferents escenaris serà tan important com saber identificar les oportunitats.

FES VISIBLE
LA TEVA MARCA

davant d'un públic empresarial

FORMA PART DE LA JORNADA ECONÒMICA

28 D'OCTUBRE DE 2026 · AUDITORI DE GIRONA



Xavier Sala i Martín

Santiago Niño Becerra

Daniel Lacalle

Odile Rodríguez de la Fuente

Gonzalo Bernardos

» DESCOBREIX COM SUMAR-T'HI

GIMENTORSO

Inspiring people



www.FrancescGrau.com
Comunicador i emprenedor tecnològic
CEO de Zonetacts®

La IA ja no vol la teva pantalla. Ara vol la teva feina física.

Durant els últims anys hem mirat la intel·ligència artificial a través d'una pantalla. Ens preocupava que pogués substituir redactors, programadors, dissenyadors o administratius. Però potser estàvem observant només la primera meitat de la revolució. La següent tindrà braços, cames i mans.

Robots humanoides com Optimus anticipen l'arribada de la IA al món físic. I això significa que l'automatització ja no quedarà confinada a oficines i ordinadors. Entrarà als magatzems, fàbriques, supermercats, hotels, hospitals, explotacions agrícoles i centres logístics.

La diferència respecte de la robotització tradicional és enorme. Durant dècades hem construït màquines per executar una única funció. Ara intentem construir màquines capaces d'aprendre funcions diferents en entorns pensats per a persones.



Quan aquesta tecnologia sigui prou fiable i econòmica, l'equació empresarial serà difícil d'ignorar. Un robot no necessita dormir, no es cansa, pot treballar de nit i pot actualitzar les seves capacitats mitjançant software.

No desapareixeran de cop milions de treballadors. Però sí que començarà una substitució silenciosa de tasques. I quan desapareixen prou tasques d'una professió, acaba desapareixent també una part dels llocs de treball que les executaven.

Aquesta és la frontera que ara tenim al davant.

La primera onada de la IA ha començat a competir amb algunes de les nostres capacitats intellectuals. La segona competirà amb la nostra capacitat física.

I aleshores descobrirem que la gran pregunta no era si una màquina podia pensar com nosaltres. Era què passaria quan també pogués treballar com nosaltres.





Més de 200 empreses al XXXII Sopar de Gala i XXII Edició dels Premis AEEG

L'AEEG celebra una nova edició dels seus premis amb la presència d'autoritats polítiques, empresarials i de la societat gironina

Aquest dijous 9 de juliol de 2026, a la Finca Mas Batlle, s'ha celebrat el **XXXII Sopar de Gala** i **XXII Edició dels Premis AEEG**. Una edició que torna a consolidar la tradició col·lectiva que any rere any reuneix el millor del món empresarial gironí, amb la participació de **més de 200 empresaris** i la presència d'autoritats polítiques, empresarials i de la societat gironina.

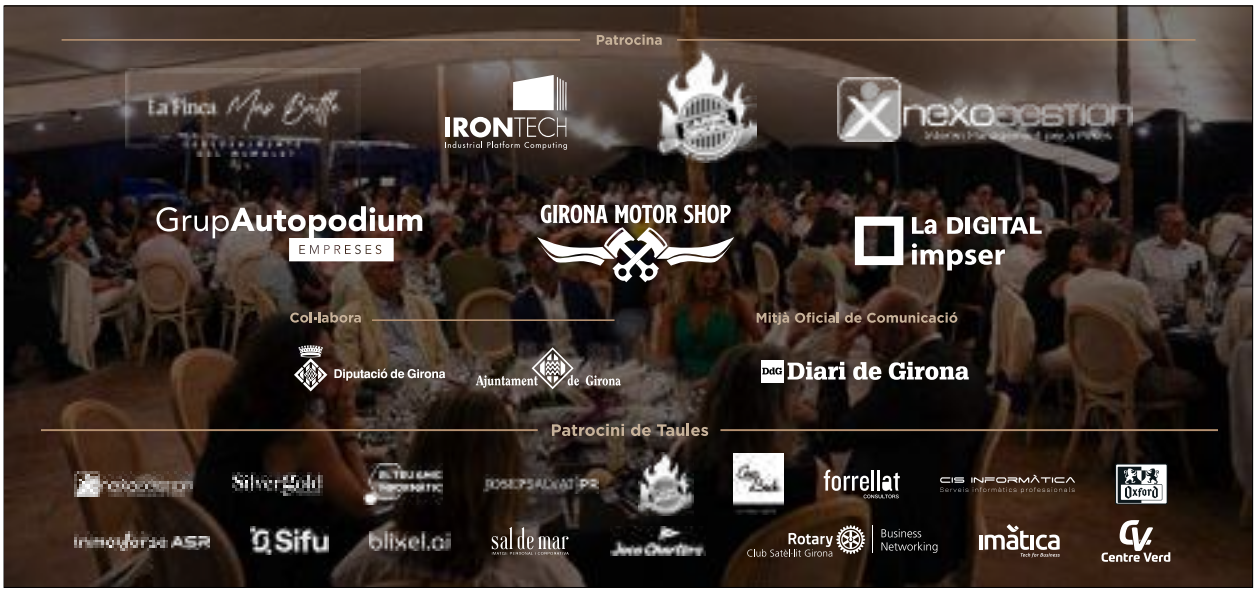
Entre les personalitats assistents, hi han estat presents: **Sr. Jaume Baró Torres**, Secretari d'Empresa i Competitivitat de la Generalitat de Catalunya, **Sra. Gemma Geis**, Vicealcaldessa de Girona i Vicepresidenta Segona de la Diputació de Girona, **Sr. Jaume Fàbrega**, President de la Cambra de Comerç de Girona, **Sr. Eduard Ayach**, Vicepresident de la FOEG, **Sr. Josep Calbò Angrill**, Rector de la Universitat de Girona.

Com cada any, els Premis AEEG guardonen els projectes empresarials destacats i l'excel·lència de la patronal gironina en tres categories:

Premi Empresari de l'Any:
Sr. Aniol Burés de l'empresa **CENTRE VERD**.

Premi Impulsor de l'Any:
ROTARY BUSINESS NETWORKING.

Pins d'Honor:
Ramón Hernández, Sandra Florenza i Alberto Palacios.



GREEN FORCE

PERSONES · EMPRESES · TERRITORI

Comarques gironines, més sostenibles també amb tu

Què pot fer la teva empresa pel territori?

Green Force connecta empreses, persones i institucions per impulsar projectes que protegeixen i milloren el nostre entorn.

Forma part d'una **comunitat** compromesa amb el futur de les comarques gironines i participa en **accions amb impacte real.**



PROJECTES AMB IMPACTE REAL

Conservació de la natura, restauració d'espais, biodiversitat i economia circular.

COMUNITAT I ALIANCES

Una xarxa d'empreses, institucions i persones que comparteixen valors i oportunitats.

CONEIXEMENT I INSPIRACIÓ

Formació, experiències i bones pràctiques a través de l'Acadèmia de Green Meeting.

Uneix la teva empresa a **GREEN FORCE**

FORMA PART DEL CANVI

Descobreix com participar

Rotary

Comité Distrital de Áreas de Interés
Distrito 2202

678 41 06 20

mediambient@rotary2202.org

www.rotarygreenmeeting.com

Eduardo Tornero Soler
Soci Director de Kernel Legal
935 95 35 35
eduardo.tornero@kernellegal.com



Transparència i igualtat salarial: un nou repte per a les empreses

La recta final del 2026 porta noves obligacions laborals per a les empreses. D'una banda, el Reial decret 723/2026, que ja és vigent, introdueix nous deures d'informació en el contracte de treball. De l'altra, ja disposem de lZ'esborrany de la Llei de transparència salarial, que comportarà nous reptes a l'hora de dissenyar les polítiques retributives de les companyies. Aquestes polítiques hauran de garantir l'absència de discriminació, especialment per raó de sexe o gènere.





Totes dues normes deriven de directives europees i són passos importants cap a una millor gestió dels recursos humans. Ben aviat quedaran enrere pràctiques com preguntar als candidats pel seu historial retributiu o no indicar la proposta salarial a les ofertes de feina. Passarà el mateix amb les diferències salarials no justificades, que podrien comportar multes per a les empreses que no compleixin la norma.

Tot plegat forma part d'un procés de modernització que respon a una demanda social que considerem justificada i que posa les persones al centre. Espanya ja ha fet passos en aquesta direcció amb diverses lleis. Tot i així, aquestes noves mesures suposaran un avenç important i també un repte per a les empreses.

Des de Kernel Legal creiem que s'obre un escenari prometedor i una oportunitat d'or per a les companyies que decideixin liderar el canvi. Si volen millorar la seva transparència, la seva imatge i les seves oportunitats, cal que assumeixin aquest nou marc legal i ètic com més aviat millor. La millor manera de fer-ho és assessorar-se de manera preventiva, començar a fer autocrítica i posar les bases d'una política retributiva veritablement justa.



La Selva
Jordi Bellvehí

Inversió privada

Quan parlem d'inversió privada ens podem referir a realitats diferents, com (i) inversió immobiliària, (ii) inversió financera o (iii) inversió empresarial, i dins d'aquesta última podem distingir entre la inversió dels socis o tercers en empreses ja consolidades i la inversió en projectes d'emprenedoria o empreses que comencen, que poden ser o no startups.

En qualsevol cas, ens referim en tots els supòsits, en diferents destins que pot tenir l'estalvi de les persones físiques o jurídiques privades, per buscar una seguretat i una rendibilitat.

Em vull referir només al supòsit de la inversió privada en nous projectes d'emprenedoria i/o empresarials, que podem dir que és el destí dels fons amb més risc i, per tant, amb menys seguretat i amb menys garantia de recuperació del capital i, encara menys, de rendiment.

La inversió privada sempre ha navegat entre dos rius, un és el risc i l'altre el potencial o expectativa de rendibilitat. Si el capital privat que s'inverteix en startups és de risc (capital risc), és perquè qui inverteix sap que, no només pot no tenir el rendiment esperat, sinó que pot perdre tot el capital invertit si el projecte empresarial fa fallida. Mirant les estadístiques i estudis oficials publicats, un percentatge del 55% de les startups europees fan fallida en un període de 5 anys des del seu naixement.

Per altra banda, una startup implica una o unes persones que tenen una idea, una inquietud, un propòsit i que creuen que es pot transformar o canalitzar a través d'un projecte empresarial i que es pot escalar i incrementar de forma exponencial el seu valor en pocs anys. Hi ha poca gent així a Europa i encara n'hi ha menys que realment ho sàpiguen portar a terme i executar bé. Els estudis oficials i acadèmics sobre la matèria diuen que a Europa, en un període de 10 anys, un 30% de les startups han tingut èxit, bé sigui amb una operació de M&A (fusió, adquisició o mercat secundari) o, en menor nombre, amb una operació de sortida a cotitzar en un mercat secundari (borsa – IPO).

El potencial de rendiment d'una startup és molt alt i funciona amb paràmetres diferents que la inversió financera o empresarial tradicional, normal o ordinària. Si l'estalviador privat conservador va a buscar màxima seguretat i un interès del 4% anual garantit ja li sembla bé actualment i un inversor privat prudent va a buscar rendibilitats anuals entre el 7 i el 20%, assumint una part de risc; en les inversions en startups els plans de negoci solen buscar multiplicadors de 10 o més sobre la inversió privada que reben (via una operació de M&A o IPO), en períodes de pocs anys. Hi ha hagut diversos casos d'èxit a Comarques Gironines, encara que no se'n faci publicitat. Fins i tot a Comarques Gironines hem tingut casos d'unicorn (startup digital que s'ha venut per més de 1.000 milions d'euros) en què els Fundadors eren gironins.

Ens hem de preguntar, el perquè un inversor privat (persona o empresa), no professional en el món de la inversió de risc (Venture Capital, fons d'inversió, gestores, grans family offices, etc.), inverteix els seus estalvis o romanents en startups. I, segons la meva opinió, les raons són les següents:

1. Hi ha gent molt talentosa i vàlida que pot fer i fa coses increïbles a través de projectes d'emprenedoria i un inversor privat té l'oportunitat de participar-hi.

2. El potencial de rendiment és molt alt i estem parlant de multiplicar per 10, per 15, per 20 o més el que s'inverteix en períodes relativament curts d'entre 4 i 10 anys.

3. Darrere tot gran projecte d'emprenedoria hi sol haver un propòsit amb impacte positiu en la societat (sigui tecnològic, de salut, energètic, de sostenibilitat, social, etc.).

4. Però finalment, i per a mi és el més rellevant i que es diu molt poc o es coneix molt poc, hi ha un altre factor, que si més no a Comarques Gironines existeix molt i crec que a tot Catalunya, que és que hi ha inversors privats amb ànima; que no miren només la seguretat i la rendibilitat, sinó que també volen tornar al territori una mica del que els ha donat i una part de la seva inversió global la volen dedicar a ajudar a projectes d'emprenedoria del territori, amb el convenciment que mitjançant l'emprenedoria es transforma la societat i el país.

Vull acabar aquest article animant al capital privat gironí i català a ajudar als projectes d'emprenedoria que tinguin cara i ulls, mitjançant la inversió privada. Fa molta falta a l'ecosistema.





Gironès

Josep Prat

T'han buidat el compte?

El banc també pot haver de respondre

Un missatge aparentment enviat pel banc, una trucada des del seu número habitual o una veu generada amb intel·ligència artificial poden convèncer qualsevol persona o empresa perquè faciliti unes claus o autoritzi una transferència. Quan descobreix l'engany, la resposta de l'entitat acostuma a ser contundent: Vostè va validar l'operació!

Però haver introduït un codi o confirmat una ordre no significa necessàriament que el banc quedi lliure de responsabilitat.

La normativa de serveis de pagament obliga les entitats a disposar de sistemes d'autenticació i seguretat adequats. Davant d'una operació fraudulenta cal analitzar com es va autoritzar, si el banc pot acreditar l'autenticació, si existien indicadors anòmals, si es van superar els controls habituals i si l'actuació del client pot considerar-se realment negligent.

A Prat Sàbat Advocats intervenim quan els diners ja han desaparegut del compte. Reclamem immediatament davant del banc, sol·licitem el bloqueig i rastreig dels fons, preservem les proves digitals, interposem la denúncia penal i estudiem la reclamació judicial contra l'entitat financera i la resta de responsables.

No totes les estafes comporten automàticament que el banc hagi de retornar els diners. Però tampoc és correcte assumir que la víctima sempre ha de suportar-ne la pèrdua. Els tribunals ja han condemnat entitats quan no han acreditat prou la seguretat de l'operació o han fallat els seus controls.

Si has patit una estafa bancària, no donis els diners per perduts. Les primeres hores i una estratègia jurídica adequada poden resultar decisives. 3G

Alt Empordà

Albert Alemany



L'estació intermodal de Vilamalla no pot esperar més.

Vilamalla ja ha donat passos que ningú pot discutir: té el corredor ferroviari de la costa (Barcelona–Figueres) passant per casa, la porta de la frontera de la Jonquera al costat i fins i tot una comunitat energètica en marxa. Tot i això, l'estació intermodal —la peça que hauria de convertir-ho tot en un polígon logístic ferroviari— continua a talls i estudis. La base hi és, l'encaix geogràfic és indiscutible, però ni la plataforma logística ni la connexió de mercaderies avancen.

L'Alt Empordà no es pot permetre un nou cicle de promeses incomplertes. Tenim la xarxa, tenim la demanda, tenim la vocació exportadora. La intermodal seria l'eix que connectaria les empreses amb els ports del Mediterrani i, per ferrocarril, amb la resta de la península i d'Europa. En canvi, l'espera ens costa clients, ens enfereix els costos logístics i ens fa perdre competitivitat cada trimestre. La comarca mira de prop els seus veïns i no pot acceptar estar una volta més per darrere.

Les empreses necessitem terminis, execució i certeses, no més anuncis. Una terminal competitiva significaria menys dependència del transport per carretera, més capacitat exportadora, atracció d'inversions i noves oportunitats industrials i logístiques.

És una necessitat del present. Cada any de retard és competitivitat, inversió i ocupació que l'Alt Empordà perd. 3G

PincelHada

Què és PINCELHADA? Com i quan neix?

PincelHada crea experiències artístiques que connecten amb les persones, les sorprenen i les conviden a sortir, per un moment, de la rutina.

El projecte s'ha anat cuinant a poc a poc a través d'altres iniciatives pròpies que, tot i pertànyer a sectors diferents, sempre compartien uns mateixos ingredients: creativitat, sorpresa, natura, art i connexió entre persones. Fa quatre anys vaig descobrir en el maquillatge artístic el llenguatge que em permetia unir tot això. El maquillatge es va convertir en l'eina; l'experiència, en el veritable producte.



Quins serveis i valors aportes dins el sector?

Dissenyo cada experiència segons què vull que passi entre les persones i l'esdeveniment. En un casament o una gala, el maquillatge pot tenir una funció estètica i convertir-se en part del look; en un team building, pot generar interacció i connexió entre persones; en una activació o llançament, pot fer que el públic no només vegi una marca, sinó que la visqui; i en una fira temàtica, pot ajudar a submergir-se en tot un univers.

La personalització, la creativitat i la connexió humana són els valors que articulen cada proposta.



Cap a on es dirigeix el negoci?

Vull portar PincelHada especialment cap a esdeveniments on l'experiència sigui tan important com el servei: projectes singulars en què es busqui sorprendre, connectar i deixar record.

En un món cada vegada més digital i reproduïble, aposto per quelcom humà, efímer i autèntic: una obra creada en directe, davant d'una persona, que desapareixerà al cap d'unes hores, però que haurà format part d'un moment que recordarà.





Quins avantatges i dificultats trobes dins del teu teixit empresarial?

El meu principal repte és també una de les meves fortaleses: proposar una manera diferent d'entendre el maquillatge artístic.

El mercat coneix serveis com fotomatons, inflables o altres formats d'animació; una experiència artística interactiva, en canvi, és més difícil d'imaginar fins que es viu. Quan això passa, descobreixo que funciona amb nens, adults, equips, famílies o convidats, i que el maquillatge pot convertir-se en un element d'unió dins l'esdeveniment.

Quins projectes de futur tens?

Vull consolidar PincelHada com a referent en experiències artístiques per a esdeveniments, desenvolupar nous conceptes i continuar generant sinergies amb professionals i empreses del territori.

A llarg termini, un dels meus grans projectes és crear una acadèmia pròpia on formar no només en tècnica de maquillatge artístic, sinó també en allò que l'envolta: interpretar un esdeveniment, connectar amb les persones i transformar el maquillatge en una experiència.

Coneixes l'AEEG? Quina relació hi tens?

I tant! Vaig descobrir l'AEEG en un networking i m'hi vaig associar de seguida. Per a mi és un punt d'unió dins del teixit empresarial gironí, capaç de connectar persones de sectors i entorns que probablement no s'haurien conegut d'una altra manera.

Emprendre també és crear xarxa, aprendre d'altres empresaris i descobrir col·laboracions inesperades, i això és precisament el que hi he trobat.

hola@pincelhada.es

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





La idea és important. L'execució ho és molt més.

Una de les preguntes que més m'han fet durant tots aquests anys assessorant emprenedors és: "Tinc una molt bona idea. Creus que funcionarà?" La meva resposta gairebé sempre és la mateixa: la idea és important, però el que realment marca la diferència és la seva execució.

Tots hem tingut bones idees. De fet, n'hi ha milers cada dia. El valor no està a pensar una idea original, com en ser capaç de convertir-la en un producte, un servei o una empresa que resolgui un problema real. Aquí és on comença la feina de veritat.

Molts emprenedors dediquen mesos a protegir la seva idea, amb por que algú els la copiï. Jo sempre els animo a fer just el contrari: explicar-la, contrastar-la i validar-la. Compartir-la amb clients potencials, mentors o altres emprenedors ajuda a detectar errors, millorar la proposta de valor i entendre si realment hi ha un mercat al darrere.

L'execució vol dir prendre decisions, equivocar-se, rectificar i tornar-ho a provar. Vol dir parlar amb clients, construir un primer MVP (Producte Mínim Viable), definir un model de negoci, vendre i adaptar-se constantment. És un procés molt menys glamurós que tenir una gran idea, però infinitament més determinant.

Això també ho he comprovat en diversos negocis que he iniciat al llarg de la meva trajectòria. Algunes idees que semblaven excel·lents han necessitat canvis importants un cop han arribat al mercat. D'altres, molt més senzilles del que imaginava, han funcionat perquè s'han executat bé des del primer moment. El mercat sempre acaba tenint l'última paraula.

50 anys donant vida

L'Associació de Donants de Sang de Girona celebra mig segle d'història al Teatre Municipal

El 27 de setembre, el Teatre Municipal de Girona es va omplir per celebrar una història que va començar el 1976. Donants, voluntaris, socis fundadors, professionals sanitaris i institucions van acompanyar l'Associació de Donants de Sang de Girona en el seu 50è aniversari.

Quan l'entitat va néixer, la donació estava poc regulada i sovint vinculada a compensacions econòmiques. Girona va triar un altre camí: una donació voluntària, altruista i arrelada a la comunitat. Avui, aquest model és un referent i les comarques gironines tenen una de les xarxes de donació més sòlides del país, sostinguda per voluntaris que, poble a poble, fan possible cada campanya.

L'acte es va obrir amb l'audiovisual "50 anys donant vida" i va comptar amb les intervencions de Josep Bassó, president de l'Associació; Albert Torra, president de la Federació Catalana de Donants de Sang, i Anna Millan, del Banc de Sang i Teixits. Sònia Oliveras, Conxita Montenegro, Blai Buisan i Marc Ibars van rebre els reconeixements de l'entitat. Hi van assistir l'alcalde Lluc Salellas, Jordi Camps (Diputació de Girona) i Pere Parramon (Subdelegació del Govern), i la consellera Sílvia Paneque va cloure l'acte.

Ara el repte és el relleu: sumar-hi joves i nous voluntaris. Perquè els primers 50 anys ja són història. Els propers, els escrivim junts.







Oscar Cumí
Founder and CEO at IM365
www.im365.io



Per què no hauríem de buscar influencers només amb una IA generalista

La intel·ligència artificial evoluciona a una velocitat extraordinària. Però l'influencer marketing també: canvien els creadors, les audiències, els formats i les dinàmiques de les plataformes. En aquest entorn, obtenir una llista de noms és fàcil. Trobar els perfils idonis per a una campanya concreta exigeix molt més.

Demanar a una IA generalista que ens recomani influencers pot servir com a primera aproximació. El problema apareix quan necessitem precisió: creadors d'un territori determinat, amb una audiència específica, afinitat real amb la marca i uns indicadors de rendiment contrastables. Sense accés a dades actualitzades i verificables, una resposta convincent pot acabar sent una selecció poc adequada.

Imaginem que busquem creadors de contingut sobre nàutica amb una comunitat majoritàriament situada a Catalunya. No n'hi ha prou que publiquin sobre vaixells o que visquin a Barcelona. Necessitem saber qui els segueix, on és aquesta audiència, com interactua i si el contingut encaixa amb els objectius de la campanya.

city, Lúa o Kolsquare. La seva especialització permet treballar amb criteris propis de la disciplina. Influencity i Kolsquare, per exemple, combinen dades de perfils i audiències amb eines de cerca i anàlisi basades en IA.

El valor diferencial és la combinació de tecnologia, dades i context. Una mateixa pregunta pot produir resultats molt diferents segons la informació disponible, els filtres aplicats i els criteris d'avaluació.

Aquesta precisió també és necessària durant la gestió i el reporting: cal seguir les col·laboracions, interpretar els resultats i comparar-los amb els objectius inicials. Automatitzar sense una base fiable pot accelerar els errors.

Per això, la recomanació és utilitzar la IA dins d'un entorn especialitzat i mantenir el criteri professional en les decisions. Cap eina garanteix, per si sola, una selecció perfecta.

En influencer marketing, els detalls marquen la diferència. I la qualitat de les dades determina la qualitat de les decisions.



ASECURA
Advance Security Alliance



SEGURETAT SENSE LÍMITS

Tecnologia per a un món més segur

Protegim les persones, els espais i el que t'importa amb solucions tecnològiques integrals, fiables i sostenibles.

- Experiència i professionalitat
- Equip especialitzat
- Tecnologia capdavantera
- Compromís sostenible
- Experts en entorns marítims

GRUP ASECURA

Un ecosistema, moltes solucions



ASECURA OCEAN

Direcció i enginyeria de projectes

- Consultoria
- Disseny de solucions
- Direcció tècnica
- Desenvolupament de negoci
- Partners estratègics



INSTAL·LACIONS PROFESSIONALS

- CCTV
- Intrusió
- Control d'accessos
- Incendis
- Telecomunicacions
- Posada en marxa
- Projectes especials



BLUE FORCE ACADEMY

- Formació de tècnics
- Certificació de partners
- Millora contínua
- Qualitat de les instal·lacions
- Formació de fabricants
- Noves tecnologies



ASECURA FOODS

Tecnologia i IA per al sector alimentari

- Traçabilitat i control
- Seguretat alimentària
- Videovigilància amb IA
- Control d'accessos
- Integració amb processos
- Solucions a mida

ENTORNS EXIGENTS, SOLUCIONS REALS

Especialistes en seguretat en entorns marítims i industrials

Portem la nostra experiència allà on la seguretat és més important.

- Vaixells
- Ports
- Instal·lacions singulars
- Indústria
- Empreses i habitatges

SECTORS

Edificis | Educació | Sanitat | Indústria | Comerç | Residencial | Infraestructures | Ciberseguretat | Smart Community

- **+200** Clients satisfets
- **+500** Projectes realitzats
- **+15** Anys d'experiència
- **+50** Tècnics formats
- **1** Compromís un futur més sostenible

ASECURA
Advance Security Alliance

678 410 620
comercial@grupasecura.com

grupasecura.com
Blanes - Girona

Joan Bonmatí
Consultor Energètic
Grupo trebol Energía



Laura García
Consultora Energètica
Grupo Trebol Energía





El PLATER: una aposta de país que no pot esperar

Catalunya té un problema energètic estructural: importa gairebé set de cada deu unitats d'energia que consumeix. Aquesta dependència es tradueix en una sortida anual de recursos equivalent a entre deu i quinze mil milions d'euros que no es reinverteixen al territori, debilitant la capacitat productiva i els serveis públics que tots fem servir. En un context de tensions geopolítiques creixents —com les que afecten les rutes de subministrament de gas al golf Pèrsic— aquesta vulnerabilitat té un cost cada vegada més visible a la factura i a la competitivitat de les empreses.

El PLATER —Pla Territorial de les Energies Renovables de Catalunya— neix precisament per revertir aquesta situació. Es tracta del marc regulatori que ha d'establir com i on Catalunya desplega la generació solar i eòlica al seu territori. Les projeccions oficials són clares: si avui la potència renovable instal·lada ronda els cinc mil megawatts, la dècada que ve exigirà triplicar-la, i el 2050 caldrà superar àmpliament els seixanta mil. Sense una planificació territorial sòlida, assolir aquestes xifres és simplement impossible.

El repte, però, és que el pla ha encallat. Centenars d'ajuntaments i diverses plataformes ciutadanes han presentat desenes de milers d'al·legacions, criticant que la major part de les instal·lacions s'ubiquen en zones agràries i que la càrrega territorial recau de manera desproporcionada sobre un nombre reduït de comarques. Són objeccions legítimes que el pla hauria d'incorporar: cal una distribució més equilibrada, prioritzar espais ja degradats i garantir que els municipis acollents reben un retorn econòmic real i tangible.

Mentrestant, la realitat energètica no s'atura. Les tensions geopolítiques internacionals han disparat els preus del gas i de l'electricitat fins a nivells no vistos en anys. La indústria ho nota, les llars ho noten i la competitivitat del teixit productiu català pateix les conseqüències. Cada mes de paralització del PLATER és un mes en què Catalunya continua pagant a tercers una energia que podria generar aquí, amb criteris propis i beneficis locals.

El debat sobre on s'instal·la un parc solar és legítim i necessari. Però no pot convertir-se en una excusa per no fer res. Millorar el PLATER és imprescindible.

Bloquejar-lo indefinidament seria un error que les pròximes generacions difícilment ens perdonarien.



ENERGIE FITNESS

OBERT
DILLUNS-DIVENDRES
5:00-23:30
DISSABTE-DIUMENGE
8:00-21:00

+34 656 92 19 18
girona@energiefitness.es
energiefitness.es/gym/girona

CARRER BARCELONA, 57,
17002 GIRONA



Alex Brusi
Fundador i CEO
de Doceo Software

Em dones el teu DNI?

Es demana en un bar a un adolescent, en el check-in del càmping, al notari quan et fa una hipoteca o quan embarquem en un avió.

Avui, moltes operacions empresarials encara comencen igual: identifica't, envia un document, acredita que tens poders, adjunta un certificat, signa i espera que algú ho revisi.

La European Digital Identity Wallet vol canviar aquest model. Abans de final de 2026, els estats membres haurien d'oferir almenys una cartera d'identitat digital europea. La idea no és simplement portar el DNI al mòbil, sinó poder demostrar dades concretes sense haver de donar tot el document.

La cartera digital podrà permetre acreditar titulacions, acreditacions professionals o altres credencials.

El canvi important és que ja no caldrà confiar en una fotocòpia o en un PDF. La informació podrà ser verificable directament.

Per a les empreses, això pot tenir un impacte enorme. Pensem a contractar un treballador i validar automàticament la seva titulació. O en un proveïdor que acredita que disposa d'una determinada certificació. O en una persona que pot demostrar que té poders per actuar en nom d'una societat. I, en paral·lel, Europa treballa en una futura Business Wallet perquè les empreses també puguin identificar-se, acreditar permisos o delegacions i signar o segellar digitalment.

Però hi ha riscos. Si identificar-nos és tan fàcil com prémer "Acceptar", podríem acabar donant dades que potser no volem compartir. També evolucionarà el frau: potser ja no intentaran robar-nos una contrasenya, sinó convèncer-nos perquè autoritzem nosaltres mateixos una operació.



DOMINA LA CIUTAT MODE ON



HONDA FORZA 125 I PCX 125: DUES MANERES DE VIURE LA CIUTAT AMB AGILITAT, EFICIÈNCIA I ESTIL.
AQUEST ÉS L'ANY DE LES 125. MODE ON.

BLANMOTO HONDA

BLANMOTO GIRONA – C/ BARCELONA, 151
BLANMOTO BLANES – AV. D'EUROPA, 45
BLANMOTO FIGUERES – AV. DE SALVADOR DALÍ I DOMÈNECH, 102



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



Setembre té Aquest no-sé-què d'any nou. De fet, per a la majoria d'autònoms i freelancers el curs comença realment quan tornem de vacances.

Després d'uns dies de desconnexió, tenim la cartera plena de tiquets per revisar i missatges pendents i volem tornar a agafar el ritme sense quedar-nos esgotats la primera setmana.

No cal que el primer dia ho resolguis tot de cop, però sí que és recomanable fer una petita posada a punt per evitar que la paperassa s'acumuli a mesura que s'apropi el tancament del trimestre.

Aquests són els imprescindibles de setembre:

- Rescata els tiquets de l'estiu. Dinars amb clients, desplaçaments o material comprat durant l'estiu. El setembre és un bon moment per reunir totes aquestes despeses deductibles i digitalitzar-les.

- Fes seguiment de les factures pendents. Durant l'agost moltes empreses aturen els seus departaments de comptabilitat. Revisa quines factures tens pendents i envia recordatoris per reactivar el flux de caixa.

- Anticipa el tercer i quart trimestre. Mantingues un control en temps real dels teus ingressos i despeses des d'aquestes primeres setmanes perquè la liquidació d'impostos d'octubre sigui un tràmit ràpid i eficient.

- Comprova les despeses recurrents que no utilitzes. Revisa l'extracte bancari dels darrers tres mesos: eines que vas provar i no fas servir, dominis o serveis duplicats, etc.

- Centralitza la gestió tecnològica. Aquest és també un bon moment per a fer una pausa i reflexionar sobre com treballem. Evita l'ús de plataformes disperses que et fan perdre temps i dupliquen costos i simplifica la teva feina diària des d'una sola plataforma.

- Prepara't per Verifactu. L'entrada en vigor del sistema Verifactu és només d'aquí a uns mesos. Aprofitar el setembre per fer el canvi a un programa adaptat et traurà aquesta feina de sobre abans que sigui obligatori. Informa't bé a la nostra web **www.hooba.com/verifactu**

29.10 —
01.11.2026

DONEM LA VOLTA A

LA FIRA DE MOSTRES

64a EDICIÓ
Palau de Fires de Girona

FIRA de GIRONA

Ajuntament de Girona · Cambra de Comerç de Girona · Diputació de Girona · Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Treball · CaixaBank



Jaume Fàbrega
Escriptor gastronòmic

ARRÒS NEGRE

Plat molt habitual a tots els Països Catalans, que es presenta en versions diverses, amb carn i marisc, només amb marisc, caldós o sec (paella).



Ingredients

400 g d'arròs
500 g de calamarsons
1 ceba
2 tomàquets
2 alls
Julivert
Oli
Aigua
Sal
Pebre

Recepta

En una cassola, daureu els calamarsons, nets i amb la tinta reservada, i retireu-los.

Feu-hi el sofregit, ben concentrat. Afegiu-hi l'arròs i sofregiu-lo. Tot seguit, tireu-hi l'aigua, la tinta i els calamarsons.

Deixeu-ho coure uns 15 minuts, deixeu-ho reposar i serviu-ho.

Notes

Es pot fer caldós, amb 4 tasses d'aigua per 1 tassa d'arròs, o sec, amb 2 tasses d'aigua per 1 d'arròs.

Al sofregit s'hi pot afegir pebrot.

S'hi pot incloure una picada d'all i julivert, a la qual es poden afegir ametlles, fetge de pollastre o fetge de rap, ous de marisc, etc.

Altres combinacions possibles són costella de porc, botifarra, gambes, escamarlans, sípia, musclos i cloïsses, o bé sípia, calamar i altres mariscs. Amb sípia és especialment saborós, i és preferible si es vol un arròs sec.

Es pot prescindir de la tinta, però cal aconseguir un sofregit de ceba molt daurat, gairebé fosc.



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

El talent més enllà del currículum

En un context laboral marcat per la transformació constant dels perfils professionals i les necessitats de les empreses, l'orientació laboral s'ha convertit en una eina estratègica per afavorir l'ocupabilitat i generar oportunitats reals. A la Fundació Gentis acompanyem les persones en la definició del seu projecte professional, potenciant les seves competències i facilitant la seva incorporació o permanència al mercat de treball.

La persona és sempre al centre de la nostra intervenció. Per això oferim un acompanyament personalitzat que parteix de les seves capacitats, interessos i objectius. L'orientació laboral, la intermediació amb empreses i la formació són algunes de les eines que posem al servei de persones que busquen feina o volen millorar la seva ocupabilitat. Treballem des d'un model centrat en les competències i en el potencial de cada persona, independentment del seu punt de partida.

Tanmateix, la inclusió laboral no depèn únicament de qui busca una oportunitat. També requereix empreses capaces de mirar més enllà del currículum. Massa sovint, factors com l'edat, l'origen, una situació d'atur prolongada, una discapacitat o determinades circumstàncies personals es converteixen en barreres d'accés al mercat laboral.

Des de Gentis defensem que aquests perfils representen una font de talent, compromís i experiència que les organitzacions no poden passar per alt. Apostar per la diversitat i la igualtat d'oportunitats no és només una qüestió de responsabilitat social; és també una decisió que enriqueix els equips, fomenta la innovació i contribueix a construir un mercat laboral més competitiu, sostenible i inclusiu.



1R TORNEIG SOLIDARI DE FUTBOL CADET SUB 16

SERGIO AYALA

Estrella Galicia

INTERDICO HOME BUILDER

Ho han fet possible

Rotary Club de Girona

KINKOLOR PRO

GIRA

HONDA BLANMOTO

Gràfic Roll

JAPAND 21

NUBO TELECOM

STUC PINTORS

imàtica

irolia

IMPEX

EQUAL TRENDS

Rotary Club Salt-Gironès Business Networking

WESTEALIA

helenajornet

contrast

Recuperacions Calonge

GIRQUET

Cruz

KARAMGIOKO

MALVI

LLENAA

Clínica Bofill

adr projects

ALUTERMICS

Nertel

ADECUA RISK

IMPERA

ENGUIXATS

altimir grup

ajedes

agenthia

bendita

ALQUIMAT

MODEL MOTO

Grup Autopodium

Multigestio

CABER

Amb el suport de

Ajuntament de Sabadell

VisitSabadell

Ajuntament de Girona

Diputació de Girona

EL 9 AMAGAT

Rotary Pamplona

Consell Comarcal del Baix Empordà



25.314 gràcies!

Pere Serrat Manén
Tècnic de comunicació
de la Fundació SERGI

Es busca persona propietària disposada a confiar

Si tens un habitatge buit, probablement t'ho has plantejat alguna vegada: el llogo? El venc? Me'l quedo? I si hi ha problemes? I si després el necessito?

Són dubtes normals. Sabem que darrere d'un habitatge hi ha esforç, estalvi, història personal i familiar i, sovint, molta prudència. Per això, davant d'un mercat de lloguer que genera incerteses, deixar un pis buit pot acabar sent, simplement, una decisió ajornada.

Avui la crisi habitacional continua creixent. Els preus han augmentat, els ingressos no sempre ho han fet al mateix ritme i accedir a una llar digna i assequible és cada vegada més difícil. El 2024, per exemple, l'accés a l'habitatge era assenyalat com el principal problema de Catalunya pel 24% de les persones d'entre 25 i 34 anys. I si ho preguntéssim avui, encara més.

No és estrany, doncs, que aquests dies l'habitatge sigui al centre del debat social. Es discuteixen decrets a correcuita, i mesures per ampliar l'oferta assequible i reforçar l'estabilitat dels lloguers i, mentrestant, continuen els desnonaments despietats i milers de persones es mobilitzen arreu per reclamar solucions. És una realitat que ens hauria de fer pensar.

Mentre una part del mercat veu l'habitatge com una oportunitat d'inversió, per a moltes persones continua sent, simplement, el lloc on poder viure. I enmig d'aquesta tensió hi ha també milers de persones propietàries particulars, amb un o dos habitatges, que poden decidir quin paper volen tenir.

Sabem que posar un habitatge de lloguer no és una decisió senzilla. Les persones propietàries tenen preguntes, pors i preocupacions legítimes: cobraré? I si hi ha algun problema? Qui m'acompanyarà? Què passarà amb el meu habitatge?

Per això, des de la Fundació SERGI treballem perquè aquestes preguntes tinguin resposta. Perquè posar un habitatge buit a disposició del lloguer social i assequible sigui una decisió possible, amb garanties, acompanyament i suport professional. La cessió és per a set anys i t'acompanyem durant tot el procés.

Perquè creiem que les persones propietàries poden formar part de la resposta al problema de l'habitatge sense haver de fer-ho soles. Potser un únic habitatge no resoldrà un problema estructural. Però pot donar estabilitat a una família. Pot ajudar a mantenir viu un barri. Pot permetre que una persona arreli al seu municipi.

La valentia de confiar també pot començar obrint una porta. Canviar el sistema comença, també, per no quedar-ne al marge. Parlem-ne.




THE UNEXPECTED
Allò que no esperaves. Justament allò que recordaràs.
ENJOY
GOOD FOOD
GOOD DRINKS
BETTER DAYS
ENJOY IT
RESTAURANT | BAR



Josep Ma Ledesma Esparch
APR GIRONA/ LEDESMA INTERNATIONAL

La nova duana europea: un canvi de model que les empreses gironines no poden ignorar



El 3 de setembre de 2026, el Consell de la UE va donar l'aprovació definitiva a la reforma duanera més important de les darreres dècades, després de l'acord assolit amb el Parlament Europeu el 26 de març.

Europa vol adaptar les seves duanes a un mercat cada vegada més digital i marcat pel fort creixement del comerç electrònic. Un dels canvis més significatius afectarà les plataformes de comerç electrònic de fora de la UE (e-commerce platforms), que assumiran la responsabilitat de les formalitats duaneres i del pagament dels drets.

Però, des del meu punt de vista, el canvi de fons és un altre: la informació passarà a ser tan important com la mateixa mercaderia.

El nou Centre de Dades Duaneres de la UE (EU Customs Data Hub) centralitzarà la informació de les operacions. Serà obligatori per al comerç electrònic a partir de l'1 de juliol de 2028 i s'estendrà progressivament a tots els operadors fins a l'1 de març de 2034.

Paral·lelament, la nova Autoritat Duanera de la UE (EU Customs Authority), amb seu a Lille, començarà a operar el 2027, analitzant dades de les importacions i exportacions i també coordinant riscos i controls.

Una altra novetat destacada és el Trust and Check trader. Els operadors més transparents i fiables podran beneficiar-se de simplificacions i, en determinats casos, posar les mercaderies en circulació sense intervenció duanera activa.

Per a les empreses, el missatge és clar: més digitalització, més traçabilitat i més responsabilitat sobre la qualitat de les dades. Preparar-s'hi serà també una qüestió de competitivitat.

Girona, ciutat de bicicleta, salut i innovació

Girona té una relació cada vegada més estreta amb la bicicleta. Els carrers, camins i carreteres de l'entorn són un espai habitual per a la pràctica ciclista, però la bicicleta també és una oportunitat per generar activitat econòmica, impulsar la innovació, promoure la salut i projectar la ciutat, a més de ser un mitjà de mobilitat activa. Amb aquesta mirada va néixer, l'octubre de 2023, Girona Innovació Salut i Ciclisme, el GISC, una iniciativa de l'Ajuntament de Girona que connecta agents públics i privats dels àmbits del ciclisme, la salut, la recerca i la innovació.

La iniciativa parteix d'una idea: la col·laboració entre sectors pot generar oportunitats i projectes que difícilment sorgirien per separat. Des de 2024, un grup impulsor ha consolidat el GISC com un espai de cooperació i actualment, se'n prepara la formalització, amb un plenari que reunirà representants de l'ecosistema. L'objectiu és anar més enllà de la bicicleta com a activitat esportiva, un mitjà de transport o recurs turístic, i connectar-la amb la indústria, la innovació i la recerca per generar activitat econòmica i coneixement i posicionar Girona com un territori de referència en bicicleta i salut.



Sea Otter Europe

Un exemple d'aquest treball és el Fòrum de Salut i Ciclisme, celebrat aquest setembre en el marc de la Sea Otter Europe, que ha abordat la salut cardiovascular i la nutrició i salut digestiva en el ciclisme. La bicicleta també contribueix a projectar la identitat de Girona, com mostra el mallot ciclista oficial de la ciutat, impulsat pel GISC i dissenyat per l'empresa gironina Tactic.

Aquesta mirada incorpora també la dimensió social i comunitària. «Pedalant en Xarxa» és un projecte pilot adreçat a joves de 16 a 30 anys en situacions de solitud no desitjada, aïllament o dificultats de socialització, que utilitza sortides ciclistes de baixa dificultat i dinàmiques de grup per afavorir el benestar, la socialització i l'activitat física. El projecte inclou una avaluació dels resultats per estudiar-ne la continuïtat com a recurs de prescripció social i esportiva. Amb iniciatives com aquestes, el GISC busca fer de la bicicleta un punt de trobada entre esport, salut, desenvolupament econòmic, innovació i comunitat, aportant valor pels gironins i gironines.

Girona Innovació Salut i Ciclisme



Eduard Villanueva Botella
Director Grup Ditecsa
President PIMEC Joves Girona

Joves empresaris, habitatge i sentit de país

Els joves tenim l'entorn adequat per fer créixer les nostres pimes? Avui hi ha moltes fórmules, la majoria privades i algunes públiques, que acompanyen qui vol emprendre. Està bé, i és necessari. Però emprendre no és el mateix que prosperar. Començar és relativament fàcil. Créixer, consolidar-se i sostenir-se en el temps és una altra cosa.

Ser empresari jove sovint s'associa a ser una persona privilegiada, amb recursos per sobre de la mitjana. La realitat de bona part de nosaltres és força diferent: fer créixer una empresa mentre intentem accedir a un primer habitatge, en el moment vital en què formem una família i amb totes les despeses que això comporta. Tot alhora, i sovint amb els mateixos recursos.

La crisi de l'habitatge no és un problema aïllat; forma part d'una crisi més àmplia que s'estén per tot Europa. Els projectes hi poden ser, i les ganes també. Però el capital és car i els instruments bancaris són molt limitats, tant per comprar una casa com per invertir en una empresa. La pressió fiscal, les càrregues laborals i un mercat molt competitiu obliguen moltes pimes a sobreviure amb marges ajustats, on qualsevol desajust pot posar en perill anys d'esforç i, sovint, tot el patrimoni personal de qui ha impulsat el projecte.

I tot això passa en silenci. Des del món empresarial no bloquegem carreteres ni ens plantem enmig de les places. El que fem és pencar: tirar endavant els nostres projectes amb autonomia i determinació, pensant com créixer, contractar, formar i generar riquesa. Una riquesa que torna a la societat en forma de llocs de treball, d'impostos i de desenvolupament de l'entorn.

Però per prosperar cal un entorn preparat. Les empreses volem pagar millors salaris, i ens trobem que la distància entre el que costa un treballador i el que finalment li arriba a la butxaca és massa gran. Que el cost salarial es tradueixi en més sou net per a qui s'aixeca cada matí per anar a treballar passa per menys retencions, per més seguretat empresarial i per una estructura de país i dels seus organismes molt més optimitzada.

Amb l'habitatge passa el mateix. És, sobretot, un problema de falta d'oferta. Cal potenciar i acompanyar qui vol construir i, alhora, fer que qui vol comprar un habitatge tingui al costat un sistema financer que li permeti accedir-hi. Alinear els interessos de qui construeix, qui finança i qui compra és el primer pas per encarar el problema.

Un empresari o una empresària s'avalua cada dia, cada mes i cada any. Si l'empresa prospera, genera recursos i s'adapta als nous temps, vol dir que la feina està ben feta. I qui avalua l'estructura que hem construït per afrontar els reptes de la societat? Està ben dimensionada? Estem gestionant el país de la manera més eficient possible per retornar-ho en forma de millors serveis?

No és una qüestió de retrets, sinó d'exigència i de sentit de país. La mateixa exigència que ens apliquem cada dia. Perquè si les empreses es mesuren pels seus resultats, un país també s'hauria de poder mesurar pels seus. Està tothom fent bé la seva feina? 3G



TAN-LUX 25 anys

TANCAMENTS DE PVC I ALUMINI



Si els tancaments no aïllen bé, la factura de la calefacció es dispara.

A TAN-LUX celebrem 25 anys instal·lant la finestra correcta a les comarques gironines: equip propi, showroom i la màxima eficiència per al teu espai.

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

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

www.tan-lux.com

PUNTS DE VENDA I DISTRIBUCIÓ

CORPORACIONS I PATRONALS

ALTRES

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

ENTITATS

AJUNTAMENTS

CONSELLS COMARCALS

ASSOCIACIONS

FUNDACIONS

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

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



Subscripció, publicitat i artícles

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


Grupo tecnitasa
El teu futur.
El nostre repte.
Taxació · Valoració · Consultoria · Sostenibilitat
Informes de valoració:
• Habitatges
• Locals
• Promocions
• Sòl
• Finques rústiques
• Explotacions econòmiques lligades a béns inmobles
Finalitats hipotecàries, separació de béns, herència, valor de mercat.
40 ANYS D'EXPERIÈNCIA
1ER 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



Classe C 400 4MATIC elèctric | Consum "combinat": 14,6 kWh/100km. Emissions de CO_2 en el cicle mixt: 0 g/km.

Garatge Plana
Concessionari Mercedes-Benz
www.mercedes-benz-garatgeplana.es

Ctra. Nacional II, km 711. 17458 FORNELLS DE LA SELVA. Tel.: 972 476 969.
Pol. Ind. Pont del Princep. C/ Ponent, 22. 17469 VILAMALLA. Tel.: 972 525 222.
Av. de l'Estació, 51. 17300 BLANES. Tel.: 972 358 800.
Av. Catalunya, 2. 17253 MONT-RAS. Tel.: 972 307 870.
Av. Sant Joan de les Abadesses, 82. 17800 OLOT. Tel.: 972 525 222.